

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

# **ВІСНИК**

**СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО  
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 1 (190) Ч.1  
2013**

**НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**

**Луганськ 2013**

<b>ВІСНИК</b>	<b>VISNIK</b>
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО	OF THE VOLODYMYR DAHL EAST
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ	UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ	
<b>№ 1 (190) Ч.1 2013</b>	<b>№ 1 (190) P.1 2013</b>
НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ	THE SCIENTIFIC JOURNAL
ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ	WAS FOUNDED IN 1996
ВИХІД З ДРУКУ - ВІСІМНАДЦЯТЬ РАЗІВ НА РІК	IT IS ISSUED EIGHTEEN TIMES A YEAR
Засновник	Founder
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля	Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Журнал зареєстровано в Міністерстві юстиції України	Registered by the Ministry of Justice of Ukraine
Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 15607-4079ПП від 18.08.2009 р.	Registration Certificate KB № 15607-4079PP dated 18.08.2009

Журнал включено до Переліків наукових видань ВАК України (Бюл. ВАК №3 2010 р.), (Бюл. ВАК №5 2010 р.), (Бюл. ВАК №3 2010 р.), (Бюл. ВАК №11 2010 р.), (Бюл. ВАК №7 2011 р.) в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з *технічних, економічних, історичних, хімічних та фізико-математичних наук* відповідно.

ISSN 1998-7927

#### Головна редакційна колегія:

*Голубенко О.Л.*, член-кор. Національної академії педагогічних наук, докт. техн. наук (головний редактор),  
*Осенін Ю.І.*, докт. техн. наук (заступник головного редактора),  
*Смирний М.Ф.*, докт. техн. наук (заступник головного редактора),  
*Ber R.*, dr hab,  
*Idjer M.*, dr hab,  
*Krasowski E.*, dr hab,  
*Будіков Л.Я.*, докт. техн. наук,  
*Гутько Ю.І.*, докт. техн. наук,  
*Дейнека І.Г.*, докт. техн. наук,  
*Куликов Ю.А.*, докт. техн. наук,  
*Нечасв Г.І.*, докт. техн. наук,  
*Носко П.Л.*, докт. техн. наук,  
*Рач В.А.*, докт. техн. наук,  
*Соколов В.І.*, докт. техн. наук,  
*Ульшин В.О.*, докт. техн. наук,  
*Чернецька-Білецька Н.Б.*, докт. техн. наук,  
*Шарка М.*, dr hab,  
*Рамазанов С.К.*, докт. техн. наук, докт. екон. наук,  
*Бузько І.Р.*, докт. екон. наук,  
*Козаченко Г.В.*, докт. екон. наук,  
*Максимов В.В.*, докт. екон. наук,  
*Третьяк В.В.*, докт. екон. наук,  
*Даніч В.М.*, докт. екон. наук,

*Заблюцька І.В.*, докт. екон. наук,  
*Свірідова Н.Д.*, докт. екон. наук,  
*Арлінський Ю.М.*, докт. фіз.-мат. наук,  
*Голубничий П.І.*, докт. фіз.-мат. наук,  
*Філоненко А.Д.*, докт. фіз.-мат. наук,  
*Горшков В.Н.*, докт. фіз.-мат. наук,  
*Nowakowski A.*, dr. hab,  
*Галстян Г.А.*, докт. хім. наук,  
*Глікін М.А.*, докт. техн. наук,  
*Захаров І.І.*, докт. хім. наук,  
*Кондратов С.О.*, докт. хім. наук,  
*Кудюков Ю.П.*, докт. хім. наук,  
*Суворін О.В.*, докт. техн. наук,  
*Новаков В.П.*, докт. хім. наук,  
*Голосман Е.З.*, докт. хім. наук.,  
*Chernyavskij G.*, dr. hab,  
*Gadushova Z.*, dr hab,  
*Довжук І.В.*, докт. іст. наук,  
*Михайлюк В.П.*, докт. іст. наук,  
*Сергієнко Ю.Г.*, докт. іст. наук,  
*Євдокимов М.О.*, докт. іст. наук,  
*Санжаров С.М.*, докт. іст. наук,  
*Фомин А.И.*, докт. іст. наук,  
*Сліна О.Ю.*, докт. іст. наук,

**Відповідальний за випуск:** Надьон Г.О.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 4 від 27.12. 2012 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

**ЗМІСТ****ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

<b>УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА</b> Афанас'єва О.Є.....	11
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ</b> Близнюк А.О., Нестеренко В.Ю.....	16
<b>МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ</b> Власенко М.О.....	19
<b>ПРОБЛЕМА ОКУПНОСТІ ПРОФЕСІЙНИХ СПОРТИВНИХ КЛУБІВ В ЄС НА ПРИКЛАДІ АНГЛІЙСЬКОЇ ПРЕМ'ЄР-ЛІГИ</b> Галуза І.С.....	24
<b>МОТИВАЦІЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ</b> Дем'янова Є.В.....	30
<b>МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА</b> Держак Н.О., Мирошніченко І.М. ....	35
<b>ВПЛИВ РОЗВАНТАЖЕННЯ КОМУНІКАЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ</b> Дорошко М.В. ....	40
<b>ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ</b> Ершова М.В.....	45
<b>ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b> Жариков В.Д. ....	49
<b>ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</b> Жариков Р.В. ....	52
<b>СТРАТЕГІЧНІ СКЛАДОВІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</b> Йохна В.М.....	56
<b>ВСТАНОВЛЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО БЛОКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</b> Калюжна Н.Г., Головкова К.Ю.....	62

<b>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РЕЗУЛЬТАТИ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО АВІАПРОМУ</b> Клименко Г.А. ....	67
<b>СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТИЧЕСКИХ И ТЕОРЕТИЧЕСКИ ОПТИМАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</b> Кокодей Т.А. ....	71
<b>КОНЦЕПЦІЯ СУСПІЛЬНОГО ДОГОВОРУ В СИСТЕМІ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА</b> Коренєв Е.Н. ....	78
<b>АДАПТАЦИЯ ПАССАЖИРСКИХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ВТО</b> Королькова О.А., Кокодей Т.А. ....	84
<b>ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ТРАНЗИТИВНІ АГЕНТИ УПРАВЛІННЯ: ПРОПОЗИЦІЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ВИДУ СУБ'ЄКТІВ ТА ЗАСАД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КРИТЕРІАЛЬНОЮ СИСТЕМОЮ ПОКАЗНИКІВ</b> Кривуля П.В., Мозговий Р.О. ....	90
<b>ОПР СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ОПОРТУНІСТИЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ ЙОГО СТЕЙКХОЛДЕРІВ</b> Ляшенко О.М., Такулов З.М. ....	101
<b>ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ І ДОЦІЛЬНОСТІ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ</b> Македон В.В. ....	107
<b>ПРОБЛЕМИ РОЗРОБКИ БЮДЖЕТУ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МЕРЕЖОЦЕНТРИЧНИХ ВІЙН</b> Маслюк В.Е. ....	113
<b>НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ, ЗАСНОВАНЕ НА КОМПЕТЕНЦІЯХ</b> Немашкало О.А., Клецова К.В. ....	121
<b>ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗБУДОВОЮ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ НА БАЗІ РЕЗУЛЬТАТІВ ОЦІНКИ РІВНЯ ЇЇ РОЗВИТКУ</b> Новодон О.Ю. ....	127
<b>МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ КАДРОВОЇ ПІДСИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА</b> Онiкiєнко О.В. ....	133
<b>МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ</b> Петров П.Ю. ....	138
<b>СОВРЕМЕННЫЕ ЗАДАЧИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ</b> Петрова Л.А. ....	141

<b>ФОРМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ</b> Передерієва С.О.....	141 146
<b>МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ГАРМОНІЙНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b> Попова Н.М. ....	150 150
<b>МАТРИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИБОРУ УПРАВЛІНСЬКИХ ДІЙ ЩОДО РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ</b> Прус Н.В.....	156 156
<b>РОЗРОБКА ПРОЦЕДУРИ ВСТАНОВЛЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО РІВНЯ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ</b> Рибнікова Н.О., Ватулін В.М. ....	162 162
<b>НАПРЯМИ ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b> Ромахова О.О. ....	169 169
<b>СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПАКОВКИ ТОВАРУ</b> Салогубова В.М., Куденко А.С. ....	174 174
<b>СЕМАНТИЧНИЙ КОМПОНЕНТ-ІНВАРІАНТ ПОНЯТТЯ «ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»</b> Свірідова О.В. ....	178 178
<b>МІСЦЕ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВОДОКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ</b> Стадник М.Є. ....	181 181
<b>ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ КРИЗИ 2008 РОКУ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ..</b> Ткачук В.О.....	180 185
<b>ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ</b> Томарева-Патлахова В.В.....	191 191
<b>СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПОНЯТТЯ</b> Федорова О.В. ....	198 198
<b>ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ</b> Федорук О.В. ....	202 202
<b>ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ БЕЗПЕКИ</b> Хомин О.Й. ....	207 207
<b>КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</b> Христенко Л.М. ....	212 212

<b>СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ЗАГРОЗ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА</b> Чорна А.М. ....	216
<b>РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРОВАНИХ ПРОМИСЛОВИХ СТРУКТУР: СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ</b> Чорна О.Ю. ....	220
<b>ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ</b> Чумаченко Г.В.....	226
<b>МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГАРМОНІЗАЦІЄЮ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b> Шаріпова О.С., Алексєєв А.С. ....	233
<b>ВИЯВЛЕННЯ МІСЦЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В НАУЦІ ЗА ДОПОМОГОЮ ТИПОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ</b> Шарко О.Р.....	239
<b>МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПРОЦЕСУ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b> Шипіцина Г.А.....	246
<b>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РУХЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ</b> Штапаук Г.П.....	253
<b>КОНКУРЕНТИ У СТРАТЕГІЧНОМУ АЛЬЯНСІ: АНАЛІЗ ВЗАЄМОВІДНОСИН (НА ПРИКЛАДІ СТРАТЕГІЧНОГО АЛЬЯНСУ RENAULT-NISSAN) .....</b> Шульженко Л.Є.....	255 260
<b>ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІННІ НАФТОСЕРВІСНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b> Щербань А.А.....	267

## ТЕХНІЧНІ НАУКИ

<b>ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ</b> Кичкіна Е.И., Бударина Н.А., Сенченко Л.В. ....	273
<b>СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПАРАМЕТРІВ ЛОГІСТИЧНОЇ БУДІВЕЛЬНО-ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ</b> Кічкіна О.І., Шевченко П.В. ....	277
<b>НАБРОСОК ТЕОРІИ СЕМАНТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ДЕЗИНФОРМАЦИИ</b> Погорелов О.А. ....	281

## CONTENTS

<b>MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL RESULTS</b> Afanasyeva A.E. ....	11
<b>RESEARCH OF MODERN STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE ROAD TRANSPORT INDUSTRY OF UKRAINE</b> Bliznyuk A.A., Nesterenko V.Y.....	16
<b>INTERNATIONAL PRACTICE OF FINANCIAL INSTRUMENTS' RECOGNITION AND CLASSIFICATION</b> Vlasenko M.O.....	19
<b>A PROBLEM OF PROFESSIONAL SPORTING CLUBS RECOUPMENT IN FC ON ENGLISH PREMIERE-LEAGUE EXAMPLE</b> Galuzha I.S.....	24
<b>MOTIVATION OF BUSINESSES-STRUCTURES TO INTRODUCTION OF STEADY DEVELOPMENT'S CONCEPTION PRINCIPLES</b> Demyanova E.V. ....	30
<b>METHODOLOGICAL APPROACHES TO SYSTEM MANAGEMENT OF ENTERPRISE</b> Derzhak N.A., Miroshnichenko I.N.....	35
<b>UNLOADING OF COMMUNICATION INFLUENCE ON ECONOMIC SAFETY OF INVESTMENT DECISION-MAKING PROCESS</b> Doroshko M.V.....	40
<b>STATE STANDARDS FORMING OF POPULATION'S LIFE QUALITY</b> Ershova M.V. ....	45
<b>THE INNOVATION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT</b> Zharikov V.D. ....	49
<b>FORMING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE'S INNOVATIVE STRATEGY</b> Zharikov R.V. ....	52
<b>STRATEGIC COMPONENTS OF RESOURCE PROVISION OF ENTERPRISES' INNOVATIVE DEVELOPMENT</b> Yohna V.M.....	56
<b>DETERMINATION OF INDEXES OF ESTIMATION OF POTENTIAL OF INFORMATIVELY-TECHNICAL BLOCK OF CONTROL SYSTEM BY AN ENTERPRISE</b> Kalyuzhna N.G., Golovkova K.Y.....	62
<b>MODERN TENDENCIES AND RESULTS OF INTERNATIONAL CO-OPERATION OF UKRAINIAN AIR INDUSTRY</b> Klimenko A.A. ....	67
<b>COMPARATIVE ANALYSIS OF ACTUAL AND THEORETICALLY OPTIMAL STRATEGIES OF A FOOD COMPANY</b> Kokodey T.A. ....	71

<b>CONCEPTION OF PUBLIC AGREEMENT IN SYSTEM OF THEORETICAL LOOKS TO CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE</b> Korenev E.N. ....	78
<b>ADAPTING PASSENGER TRANSPORT COMPANIES TO THE MARKET IN THE CONTEXT OF WTO ACCESSION</b> Korolkova O.A., Kokodey T.A. ....	84
<b>INSTITUTIONAL AND TRANSITIVE MANAGEMENT AGENTS: TERMINATION AND REFLECTION OF THEIR INTERESTS IN THE PERFORMANCE CRITERION SCORECARD</b> Krivulia P.V., Mozgovoj R.O. ....	90
<b>RESISTANCE OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM ON ENTERPRISE TO OPPORTUNISM STAKEHOLDERS' BEHAVIOR</b> Lyashenko A.N., Takulov Z.M. ....	101
<b>ESTIMATION OF POSSIBILITY AND EXPEDIENCY OF MERGERS AND ACQUISITIONS ON THE DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF TRANSNATIONAL COMPANIES</b> Makedon V.V. ....	107
<b>PROBLEMS OF BUDGET DEVELOPMENT OF INTRODUCTION OF NETWORK CENTRIC WARFARE</b> Masluk V.E. ....	113
<b>EDUCATING OF PERSONNEL OF INTERNATIONAL COMPANIES BASED ON COMPETENCIES</b> Nemashkalo E.A., Kletsova K.V. ....	121
<b>THE IMPROVEMENT OF PUBLIC REGIONAL ADMINISTRATION OF KNOWLEDGE ECONOMY DEVELOPMENT BASED ON RESULTS OF ASSESSMENT OF ITS SCALE</b> Novodon O.Y. ....	127
<b>EVALUATION METHOD EXPOSURE CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT PERSONNEL ADMINISTRATION SUBSYSTEM ENTERPRISE</b> Onikienko O.V. ....	133
<b>MODELING THE REDISTRIBUTION OF PERSONAL INCOME</b> Petrov P.Y. ....	138
<b>MODERN ADMINISTRATIVE TASKS OF ECONOMIC CYCLES</b> Petrova L.O. ....	141
<b>FORMS AND INSTRUMENTS OF FINANCIAL READJUSTMENT OF ENTERPRISES</b> Perederieva S.A. ....	146
<b>METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINING THE OPTIMAL LEVEL OF HARMONIOUSLY MANAGEMENT FOR ENTERPRISE</b> Popova N.M. ....	150
<b>MATRIX INSTRUMENTARIYA OF A CHOICE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS AS FOR DISTRIBUTION OF RESOURCES OF THE ENTERPRISE IN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE</b> Prus N.V. ....	156

<b>THE PROCEDURE TO GROUND THE COMMERCIAL BANK RATIONAL RISKS' LEVEL</b> Rybnikova N.O., Vatulin V.M. ....	162
<b>DIRECTION EVALUATION SYSTEM FOR ADMINISTRATION OF THE ENTERPRISE</b> Romakhova O.A. ....	169
<b>MODERN ISSUES OF PRODUCT PACKAGING RESEARCH</b> Salogubova V.M., Kudenko A.S. ....	174
<b>SEMANTIC ANALYSIS OF THE CONCEPT «ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE»</b> Sviridova E.V. ....	178
<b>GREENING WATER PLACE IN AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE NATIONAL SECURITY OF THE COUNTRY</b> Stadnyk M.E. ....	181
<b>THEORIES OF ECONOMIC CRISES AND FEATURE OF INFLUENCE 2008 CRISE ON BANK SECTOR OF UKRAINE</b> Tkachuk V.A. ....	185
<b>ECONOMIC REGIONS' POTENTIAL: THE MODERN STATE AND USING ANALYSIS</b> Tomareva-Patlahova V.V. ....	191
<b>SOCIAL MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE: ESSENCE AND CONCEPT</b> Fedorova O.V. ....	198
<b>THE ECONOMIC ESSENCE OF INFORMATION SECURITY: INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS</b> Fedoruk O. V. ....	202
<b>POPULATION INCOMES AS INDICATOR OF DEMOGRAPHIC SAFETY SUPPORTING</b> Khomyn O. ....	207
<b>CRITERIA OF ESTIMATION OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE</b> Khristenko L.N. ....	212
<b>ESSENCE AND REASONS OF ORIGIN OF THREATS OF THE RESOURCE PROVIDING IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE</b> Chorna A.M. ....	216
<b>RESOURCE PROVIDING IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES: THE ESSENCE AND CONTENT</b> Chernaya O.Y. ....	220
<b>BASIC DESCRIPTIONS DETERMINATION OF LABOUR POTENTIAL</b> Chumachenko G.V. ....	226
<b>MANAGEMENT HARMONIZATION ACTIVITY'S MECHANISM AS PROVIDING OF ECONOMIC SECURITY ON THE INTEGRATED ENTERPRISE INSTRUMENT</b> Sharipova O.S., Alekseev A.S. ....	233
<b>LOCATION OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT IN SCIENCE THROUGH TYPOLOGY ANALYSIS</b> Sharko E.R. ....	239

---

<b>THE PLACE AND THE ROLE OF THE PROCESS OF CAPITAL STRUCTURE OPTIMIZATION IN THE SYSTEM OF MACHINERY BUILDING ENTERPRISE CAPITAL MANAGEMENT</b> Shypitsyna G.A.....	<b>246</b>
<b>MODERN TENDENCIES OF MOBILITY CONSUMER DEMAND IN UKRAINE</b> Shtapauk G.P.....	<b>253</b>
<b>COMPETITORS IN A STRATEGIC ALLIANCE: ANALYSIS OF MUTUAL RELATIONS (ON EXAMPLE OF STRATEGIC ALLIANCE RENAULT-NISSAN)</b> Shulzhenko L.Y. ....	<b>260</b>
<b>INNOVATIVE METHODS IN OILFIELD ENTERPRISES MANAGEMENT</b> Shcherban A.A.....	<b>267</b>
<b>CHOICE OF TRANSPORT IN PRODUCTION LOGISTICS SYSTEMS</b> Kichkina E.I., Budarina N.A., Senchenko L.V.....	<b>273</b>
<b>STATISTICAL ANALYSIS OF THE PARAMETERS OF LOGISTICS BUILDING TRANSPORT SYSTEM</b> Kichkine E.I., Shevchenko P.V.....	<b>277</b>
<b>OUTLINE OF A THEORY OF SEMANTIC INFORMATION AND MISINFORMATION</b> Pogorelov O.A.....	<b>281</b>

## ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 657

## УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Афанас'єва О.Є.

м. Луганськ

## MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL RESULTS

Afanasyeva A.E.

*У статті розкрито теоретичні підходи щодо управління прибутком, запропоновано систему управління фінансовим результатом, досліджено вплив аналізу якості прибутку на ефективний розвиток підприємства.*

**Ключові слова:** максимізація фінансового результату, система управління прибутком, якість прибутку.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки для досягнення стійкої конкурентоспроможності, вирішення питання модернізації виробництва та забезпечення необхідного розміру прибутку потрібно запроваджувати ефективну систему управління фінансовими результатами підприємства. Тобто забезпечити раціональний і економічно обґрунтований підхід до планування своєї діяльності, визначення фінансової і виробничої політики, аналізу оцінки отриманих результатів та пошуку способів їх поліпшення.

Значна роль позитивного фінансового результату та його максимізація в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, у тому числі й держави, визначає необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У зарубіжній і вітчизняній економічній літературі питання оцінки й управління прибутком підприємства постійно знаходиться в центрі уваги науковців і практиків. Питання управління формуванням і розподілом прибутку підприємства та удосконалення механізму управління ним в різних аспектах досліджували: М.Д. Білик, І.О. Бланк, І.С. Благун, О.А. Зінченко, В.М. Мішин, А.М. Поддєрьогін, О.В. Хістева та інші.

**Метою** написання даної статті є визначення

теоретичних та методологічних підходів щодо управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання.

**Основні результати дослідження.** Сьогодні однією з основних складових фінансової політики підприємства є політика максимізації прибутку. За рахунок платежів з прибутку до бюджету формується основна частина ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади, тому однією з основних проблем на цьому етапі розвитку економіки є ефективне управління прибутком підприємства.

Класична економічна теорія стверджувала, що головною метою господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку. Ця мета впливала з положення А. Сміта, що максимізація прибутку деяких суб'єктів господарювання веде до збільшення загального добробуту. Проте пізніше це формулювання головної мети господарської діяльності підприємства було піддано критиці багатьма економістами. Також була висунена теорія відносно того, що максимізація прибутку далеко не завжди забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства. Отриманий високий по сумі і рівню прибуток може бути повністю витрачений для поточного споживання, внаслідок чого підприємство буде позбавлено основного джерела формування власних фінансових ресурсів для свого майбутнього розвитку.

Відповідно, теорія стійкого економічного зростання головною метою господарської діяльності є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. В той же час така мета, мінімізуючи рівень підприємницьких ризиків, не дозволяє реалізувати повною мірою усі резерви зростання її рентабельності.

Крім того, І.А. Дмитрієв вважає, що показ-

ники прибутку і норми повернення інвестицій відображають результативність та ефективність діяльності підприємства за минулий період часу, а не його можливості і потенціал успішної роботи в майбутньому.

Сучасна економічна теорія як головна мета висуває забезпечення максимізації добробуту власників підприємства, яке полягає в максимізації ринкової вартості підприємства. Це положення поділяється багатьма сучасними вченими в галузі управління прибутком, оскільки, на їх думку, воно якнайкраще реалізує фінансові інтереси власників підприємства [3, с. 145].

І. Бланк також пов'язує мету управління прибутком з максимізацією добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періоді. Ця мета покликана забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства. Та виходячи з цього вчений виділяє завдання. Деякі з них:

- забезпечення максимізації розміру сформованого прибутку підприємства, що відповідає ресурсному потенціалу, і ринковій кон'юнктурі;

- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем сформованого прибутку та припустимим рівнем ризику;

- забезпечення високої якості сформованого прибутку;

- забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;

- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в наступному періоді;

- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства.

Процес управління прибутком розглядають як систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, яка дозволила б підприємству розвиватися на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності, а також забезпечення і підтримки фінансової рівноваги підприємства [4, с. 67].

Основою ефективного функціонування запропонованої системи управління прибутком є погоджене, цілеспрямоване, взаємодоповнює функціонування всіх складових системи (рис. 1).

На основі політики управління прибутком

формується система поточного планування, формування тарозподілу прибутку, що передбачає розробку різних видів планів, основою яких є: заплановані обсяги операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства; цільові показники, розроблені в процесі формування політики управління прибутком; діюча система ставок податкових платежів; результати аналізу прибутку за попередній період; система розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих видів ресурсів.

Основою інформаційної бази управління є показники фінансового обліку, на основі яких здійснюється комплексний аналіз, прогнозування та поточне планування результатів діяльності. Стандартизований порядок ведення фінансового обліку, встановлені нормативні терміни надання показників та високий ступінь їх надійності сприяють зростанню величини прибутку та підвищенню його якості.

Основним видом поточного плану є план доходів і витрат операційної діяльності, метою розробки якого є формування суми чистого прибутку від операційної діяльності. Прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства, не тотожний чистому прибутку. Чинні нормативні акти визначають, що за рахунок прибутку підприємства повинні платити ще і штрафи в таких випадках: за порушення господарських договорів з суб'єктами господарювання, за несвоєчасне подання до податкової адміністрації необхідних розрахунків; за затримку перерахування коштів до бюджету і державних цільових фондів; за прострочені банківські позики.

В умовах ринкових відносин виникає необхідність резервувати засоби у зв'язку з проведенням ризикованих операцій і, як наслідок цього, втратою доходів від підприємницької діяльності. Тому при використанні чистого прибутку підприємства повинні створювати фінансовий резерв, тобто фонд ризику.

Всі поточні плани відображають показники формування і використання прибутку та розробляються на рік у поквартальному розрізі. Крім системи поточного планування, на підприємстві розробляється система оперативного планування, призначення якої – розробка системи бюджетів. Бюджет деталізує показники поточних планів і є головним плановим документом, що доводиться до центрів відповідальності всіх типів. Як свідчить практика, ефективне планування є можливим тільки за умови врахування наявного

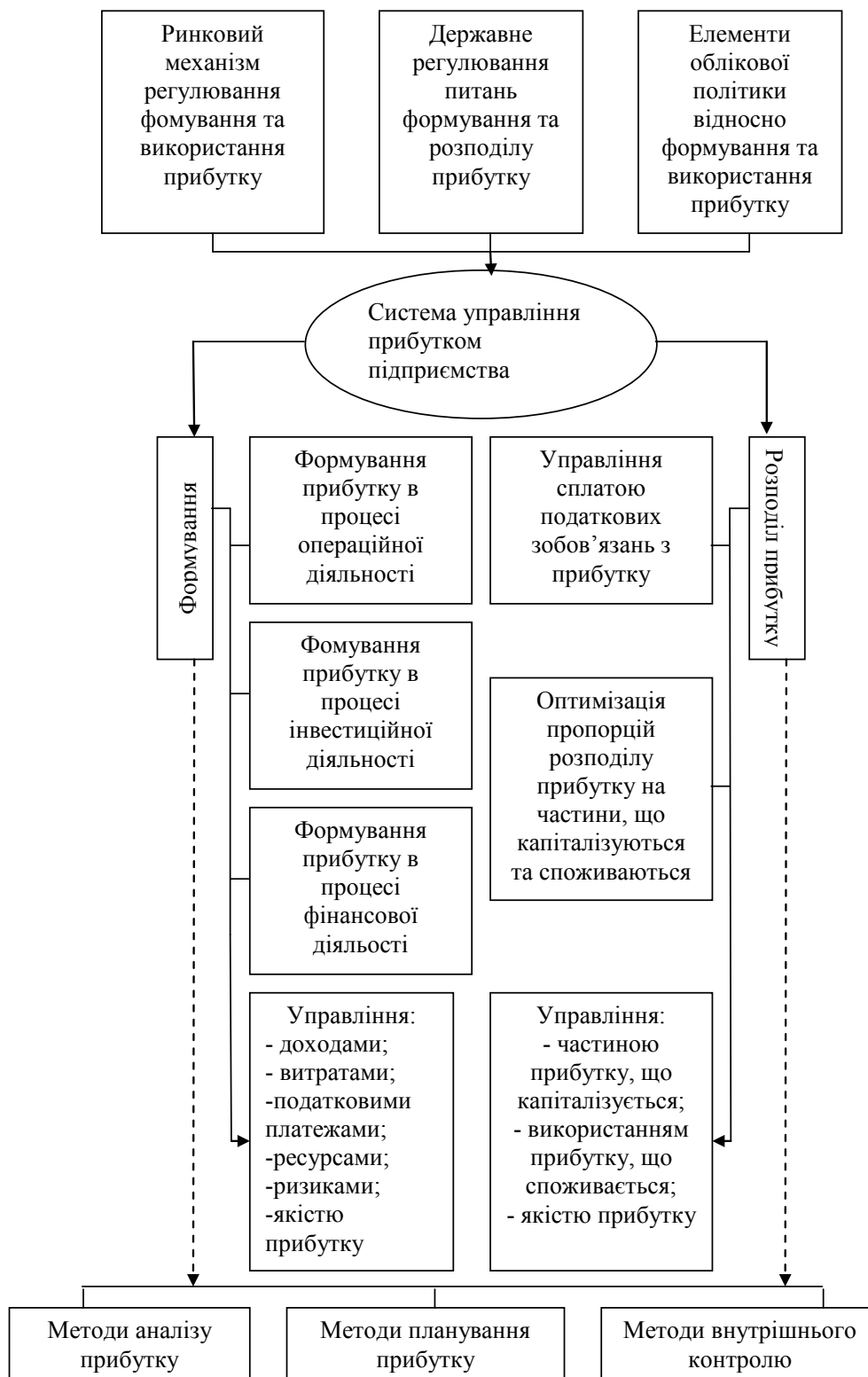


Рис. 1. Складові системи управління прибутком підприємства

досвіду та попередніх результатів, встановлених причинно-наслідковими зв'язками, які досягаються в процесі аналізу показників прибутку та його якості.

Ключовим елементом організації і реалізації моделі управління прибутком суб'єкта господарювання є визначення стратегії управління. У цілому стратегія є узагальнюючою сукупністю окремих, взаємозв'язаних дій, реалізація яких є необхідною для досягнення встановлених довгострокових цілей шляхом координації і розподілу ресурсів. Відповідно, стратегія дозволяє визначити особливості і ключові параметри формування і реалізації моделі управління прибутком на конкретному підприємстві виходячи із специфіки його фінансово-господарської діяльності.

Головним індикатором управління прибутком виступають показники прибутковості, які відбивають рівень відносної ефективності результатів фінансово-господарської діяльності підприємства порівняно з витратами, пов'язаними з отриманням таких результатів (наприклад, прибутковість інвестицій; прибутковість акцій, прибутковість власного капіталу) [1, с. 88].

Механізм розподілу прибутку має бути побудований так, щоб цілком сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Багато вчених вважають головним напрямом, що забезпечує успіх та досягнення цілей управління підприємством в умовах ринкової економіки управління якості прибутку. Процес її управління здійснюється шляхом реалізації функцій: планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю. «Управління якістю – це цілеспрямований процес скоординованого впливу на об'єкти управління для встановлення, забезпечення і підтримки необхідного його рівня якості, що забезпечує вимоги споживачів та суспільства в цілому» [5, с. 14].

Цей показник може вимірюватися як фактична, планова або нормативна величина залежно від поставленого завдання та періоду оцінки. Загалом оцінка якості прибутку підприємства базується на певній системі показників і критеріїв. О. Хістева дає певну кількісну оцінку якості прибутку підприємства з урахуванням фінансових підходів і коефіцієнтів [6].

Якісним критерієм оцінки якості прибутку на стадії його використання є умова гармонійного задоволення інтересів власників і працівників підприємства через дотримання оптимальних

пропорцій у використанні чистого прибутку. О.А. Зінченко пропонує кількісним критерієм такої оцінки використовувати зростання інтегрального показника економічної ефективності підприємства.

**Висновки.** Досягнення збільшення розміру прибутку можливо лише в разі погодженої дії всіх елементів системи і удосконалення існуючих інструментів управління. Постійне зростання фінансового результату вимагає дієвого механізму управління якістю прибутку, що сприятиме розробці та реалізації високоефективної конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства.

Гнучкість у плануванні прибутком також необхідна в умовах кризи, оскільки в таких умовах дуже важливо не упустити нові можливості, швидко прорахувати наслідки і прийняти ефективні управлінські рішення.

### Література

1. Білик М.Д. Фінансовий менеджмент: [навч. посібник для студентів економічних спеціальностей] / М.Д. Білик, М. Поддєрьогін – Тернопіль: Лілея, 2006. – 425 с.
2. Благун І.С. Аналіз підходів к управленію прибылью предприятия / И. Благун, С. Мацола // Бизнесинформ. – 2010. – № 9. – С. 79.
3. Бланк І.А. Управление прибылью / Игорь Александрович Бланк. – [3-е изд.] – М.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
4. Дрофа А.А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия / А. Дрофа, О. Лютая // Бизнесинформ. – 2010. – №12. – С. 140.
5. Мишин В.М. Управление качеством: учебник [для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (061100)] / Виктор Михайлович Мишин – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
6. Хістева О.В. Якість прибутку та його вплив на сталий розвиток торговельного підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05/ Олена В'ячеславівна Хістева – Донецьк, 2006. – 26 с.

### References

1. Bilyk M.D. Finansovyj menedzhment: [navch. posibnyk dlja studentiv ekonomichnyh special'nostej] / M.D. Bilyk, M. Podder'ogin – Ternopil': Lileja, 2006. – 425 s.
2. Blagun Y.S. Analiz podhodov k upravleniju pribyl'ju predpryatyja / Y. Blagun, S. Macola // Byznesinform. – 2010. – № 9. – S. 79.
3. Blank I.A. Upravlenie pribyl'ju / Igor Aleksandrovich Blank. – [3-e izd.] – M.: Nika-Centr, 2007. – 768 s.

4. Drofa A.A. Problemnnye aspekty upravlenija pribyl'ju predprijatija /A. Drofa, O. Ljutaja // Biznesinform. – 2010. – №12. – S. 140.

5. Myshyn V.M. Upravlenye kachestvom: uchebnyk [dlja studentov vuzov, obuchajushhysja po specyjal'nosty «Menedzhment organyzacyu» (061100)]/ Vyktor Myhajlovych Myshyn – [2-e yzd. pererab. y dop.]. – M.: JuNYTY-DANA, 2005. – 463 s.

6. Histjeva O.V. Jakist' prybutku ta jogo vplyv na stalij rozvytok torgovel'nogo pidpryjemstva: Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.07.05/ Olena V'jacheslavivna Histjeva – Donec'k, 2006. – 26 s.

#### **Афанасьева А.Е. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье раскрыты теоретические подходы относительно управления прибылью, предложена система управления финансовым результатом, исследовалось влияние анализа качества прибыли на эффективное развитие предприятия.*

**Ключевые слова:** максимизация финансового результата, система управления прибылью, качество прибыли.

#### **Afanasyeva A.E. MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL RESULTS**

*Theoretical methods about income management is exposed in article. Also control system by a financial result is offered. Influence of income quality is investigated on effective development of enterprise.*

**Key words:** maximization of financial result, control system by an income, quality of income.

**Афанас'єва О.Є.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірант кафедри «Банківська справа».

Рецензент д.е.н., проф. Житний П.Є.

Стаття подана 05.12.12

УДК 338.47

## ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Близнюк А.О., Нестеренко В.Ю.

м. Харків

## RESEARCH OF MODERN STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE ROAD TRANSPORT INDUSTRY OF UKRAINE

Bliznyuk A.A., Nesterenko V.Y.

*Проведено аналіз основних показників транспортної галузі України, передумов та перспектив розвитку підприємств автомобільного транспорту.*

**Ключові слова:** транспорт, галузь, вантажні перевезення, пасажирські перевезення, автотранспортне підприємство.

**Постановка проблеми.** Транспортна галузь є надзвичайно важливою для економічного розвитку будь-якої держави. Саме вона є запорукою товарообігу, а відповідно, й ефективного функціонування більшості інших галузей економіки. Тому від стану розвитку транспортної системи та ефективності функціонування транспортних підприємств залежать темпи економічного зростання та добробут населення.

**Аналіз попередніх публікацій.** Дослідженню питань розвитку галузі автомобільного транспорту України та специфіки управління ними приділила увагу в своїх наукових працях велика кількість вітчизняних науковців, зокрема І. Дмитрієв, В. Шинкаренко, Л. Ачкасова, С. Банаєва та інші [1-6], однак досліджувана проблема все ще не втратила своєї актуальності. Зокрема на сучасному етапі потребує ґрунтовного дослідження проблема аналізу наслідків впливу фінансово-економічної кризи на діяльність автотранспортних підприємств та перспектив їхнього подолання.

**Метою статті** є дослідження основних показників, що характеризують стан та визначають перспективи подальшого розвитку підприємств автомобільного транспорту.

**Виклад основного матеріалу.** Транспортна галузь України містить в собі усі існуючі на сьогодні види транспорту, які мають значний ступінь розвитку, а саме залізничний, автомо-

більний, авіаційний, водний, трубопровідний, а також такі специфічні форми пасажирського транспорту, як трамвайний, тролейбусний та метрополітенний. Однак однією з ключових ланок галузі є все ж таки автомобільний транспорт, що в свою чергу й обумовлює актуальність дослідження автотранспортних підприємств.

Важливою та необхідною умовою розвитку автомобільного транспорту та перевезень є наявність та достатність мережі автомобільних доріг. На сьогодні в Україні існує низка проблем, пов'язаних зі станом дорожньої мережі:

спостерігаються повільні темпи зростання довжини автомобільних доріг, що не відповідають темпам автомобілізації країни;

найбільші проблеми в Україні спостерігаються в забезпеченні дорогами першої та другої категорій – їхня частка складає близько 9%, а також автобанами – на кінець 2010 року в Україні було лише 280 км швидкісних автомобільних доріг, що відповідають міжнародним нормам;

недостатніми для європейського рівня є показники щільності автомобільних доріг – 0,28 км на 1 км<sup>2</sup>;

експлуатаційні показники автомобільних доріг України є незадовільними: 51,1% не відповідають вимогам за рівністю, 39,2% не відповідають за міцністю, у зв'язку з чим середня швидкість руху в Україні у 2-3 рази нижче європейської.

Всі ці причини зумовлюють уповільнення темпів розвитку автотранспортних підприємств та їхній інтеграції в світову мережу перевізників. Однак на сьогодні у зв'язку з проведенням в Україні фінальної частини Євро-2012 склалися реальні умови для збільшення обсягів дорожнього будівництва та проведення

реконструкції доріг з одночасним переведенням їх до більш високої категорії.

Отже, останніми роками в Україні покращилася ситуація з реконструкцією автомобільних доріг, що привело до зростання частки доріг з твердим покриттям майже до 98%. Однак слід зауважити, що більша частина таких доріг все ще належить до низьких категорій.

Головними показниками, що характеризують роботу будь-якого виду транспорту, є обсяги перевезених вантажів та кількість пасажирів. Проаналізуємо ці показники для транспортної галузі України і автомобільного транспорту зокрема.

Починаючи з 2004 року в Україні спостерігалася стрімке зростання обсягів перевезення вантажів, що було пов'язане зі зростанням економіки країни в цілому, а відповідно, й обсягів виробництва й попиту на перевезення. Однак економічна криза завдала значного негативного впливу на ці показники й призвела до того, що 2009 року обсяги перевезення вантажів були нижчими за показники 2003 року. Всі ці негативні тенденції прямопропорційно поширилися й на автомобільний транспорт. На його частку припадає близько 60% усього обсягу перевезення вантажів в Україні. Окремо слід зауважити стрімке посткризове зростання частки саме автомобільних перевезень вантажів, незважаючи на постійне та значне збільшення вартості паливно-мастильних матеріалів.

Отже, аналіз вантажних перевезень в Україні за останні десять років дає можливість сформулювати такі висновки стосовно автомобільного транспорту:

автомобільний транспорт є найбільшим перевізником вантажів;

останні роки спостерігається стрімке зростання попиту на перевезення вантажів саме автомобільним транспортом, бо він є більш маневровим та зручним для користувачів, а тарифи на перевезення поступово стають більш привабливими у порівнянні із залізничним транспортом. Додатковою причиною популярності автотранспорту є збільшення кількості малих підприємств, обсягам діяльності яких більш відповідним є саме автомобільний транспорт, який має можливість задовольнити попит відповідною вантажністю машини.

Стосовно розвитку автомобільних пасажирських перевезень в Україні можна зробити такі висновки:

обсяги перевезень суттєво зросли за досліджуваний період, однак все ще не подолані посткризові явища, які спричинили падіння обсягів перевезень майже до рівня 2004 року;

автомобільний транспорт стає ключовим перевізником пасажирів у міському та приміському сполученнях, однак у міжміському сполученні використання автомобільного транспорту надалі поступається обсягами залізничному транспорту.

**Висновки.** Таким чином, проведений аналіз стану та розвитку галузі автомобільного транспорту України дозволяє зробити такі висновки: мережа автомобільних доріг, що існує в Україні, відповідає лише внутрішнім потребам, але не здатна забезпечити міжнародні вимоги для повної реалізації потенціалу міжнародних перевезень, а тому в Україні необхідним є проведення реконструкції та будівництва автомобільних доріг першої та другої категорій, в тому числі на засадах використання концесії; фінансово-економічна криза 2008 року спричинила значний негативний вплив на діяльність підприємств автомобільного транспорту, скоротивши попит на транспортні послуги, що призвело до збільшення частки збиткових підприємств, а також до погіршення показників фінансових результатів діяльності галузі в цілому; починаючи з 2010 року в галузі спостерігається поступове поліпшення ситуації і нормалізація діяльності, зростання обсягів наданих послуг та отриманих прибутків.

### Література

1. Близнюк А.О. Аналіз загроз економічній безпеці підприємства з врахуванням галузевої специфіки його діяльності. / А.О. Близнюк // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – Луганськ, 2012. – №1 (172). – С. 69-73.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Дмитриев И.А. Рейдерство на рынке автотранспортных услуг / И.А. Дмитриев, В.Ю. Нестеренко // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 2009. – № 7. – С. 12-15.
4. Князевська О.В. Підсумки та тенденції розвитку автомобільних перевезень в Україні / О.В. Князевська, Г.В. Корецька // Науковий вісник НЛТУ України. – №19.5. – 2009. – С. 97-103.
5. Прейгер Д.К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку: аналітична доповідь / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. – 36 с.

6. Шинкаренко В.Г. Менеджмент на автомобільно-транспорті / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва, Л.М. Ачкасова. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2005. – 196 с.

### References

1. Blyznjuk A.O. Analiz zagroz ekonomichnij bezpeci pidpryjemstva z vrahuvannjam galuzevoi' specyfiky jogo dijal'nosti. / A.O. Blyznjuk // Visnyk Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu im. Volodymyra Dalja. – Lugans'k, 2012. – №1 (172). – S. 69-73.

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Dmytryev Y.A. Rejderstvo na rynku avtotransportnyh uslug / Y.A. Dmytryev, V.Ju. Nesterenko // BYZNES-YNFORM. – 2009. – № 7. – S. 12-15.

4. Knjazevs'ka O.V. Pidsumky ta tendencii' rozvytku avtomobil'nyh perevezen' v Ukraini / O.V. Knjazevs'ka, G.V. Korec'ka // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. – №19.5. – 2009. – S. 97-103.

5. Prejger D.K. Realizacija potencialu transportnoi' infrastruktury Ukrainy v strategii' postkryzovogo ekonomichnogo rozvytku: analitychna dopovid' / D.K. Prejger, O.V. Sobkevych, O.Ju. Jemel'janova. – K.: Nacional'nyj instytut strategichnyh doslidzhen', 2011. – 36 s.

6. Shynkarenko V.G. Menedzhment na avtomobil'nou transporti / V.G. Shynkarenko, S.G. Banajeva, L.M. Achkasova. – Harkiv: Vyd-vo HNADU, 2005. – 196 s.

### **Близнюк А.А., Нестеренко В.Ю. ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

*Проведен анализ основных показателей транспортной отрасли Украины, предпосылок и перспектив развития предприятий автомобильного транспорта.*

**Ключевые слова:** транспорт, отрасль, грузовые перевозки, пассажирские перевозки, автотранспортное предприятие.

### **Bliznyuk A.A., Nesterenko V.Y. RESEARCH OF MODERN STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE ROAD TRANSPORT INDUSTRY OF UKRAINE**

*Analyzed the main indicators of the transport industry of Ukraine, background and development prospects of road transport enterprises.*

**Key words:** transport, industry, freight transportations, passenger transportations, road transport enterprise.

**Близнюк А.О.** – Харківський національний автомобільно-дорожній університет, аспірант кафедри «Економіка підприємства».

**Нестеренко В.Ю.** – Харківський національний автомобільно-дорожній університет, доцент кафедри «Економіка підприємства».

*Рецензент д.е.н., проф. Дмитрієв І.А.*

*Стаття подана 25.12.12*

УДК 339.72

## МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Власенко М.О.  
м. Дніпропетровськ

## INTERNATIONAL PRACTICE OF FINANCIAL INSTRUMENTS' RECOGNITION AND CLASSIFICATION

Vlasenko M.O.

*В статті виявлено ознаки віднесення економічного явища до фінансового інструменту та визначено підходи до класифікації фінансових інструментів, що застосовуються у міжнародній практиці.*

**Ключові слова:** міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансові інструменти, ознаки віднесення, МВФ, класифікаційні підходи.

**Постановка проблеми.** За виникнення потреби у залученні капіталу для інвестування або вкладення тимчасово вільних коштів суб'єкти світового фінансового ринку використовують різні фінансові інструменти. Але досі у світовій практиці не існує єдиного підходу до визначення цього поняття, а також чітких ознак, яке саме економічне явище можна віднести до фінансового інструменту.

**Аналіз попередніх публікацій.** Питанням фінансових інструментів в теорії та практиці займалися такі українські вчені, як О. Данілов, А.П. Данькевич, А.А. Пересада В.М. Федосов, В. Ходаківська та ін. Серед зарубіжних дослідників, що приділяли увагу міжнародній практиці використання фінансових інструментів, слід назвати таких: З. Боді, Ю. Брігхем, Дж.К. Ван Хорн та Дж.М. Вахович, Л. Гапенські, Л. Л. Ігоніна, В.В. Ковальов, Р. Мертон, Ф. Фабоцци та ін.

**Метою статті є** висвітлення міжнародної практики визнання та класифікації фінансових інструментів та уточнення понятійно-категоріального апарату з проблеми, що розглядається.

**Виклад основного матеріалу.** Визнання та класифікація фінансового інструменту потрібно розпочати із уточнення самого поняття. Вивчивши наукову літературу з питання трактування фінансових інструментів, нами запропоновано

узагальнене та уточнене поняття фінансового інструменту як цінного паперу або угоди між двома юридичними або фізичними особами, що формалізують договірні відносини, в результаті яких, з одного боку, виникає (збільшується) фінансовий актив, а з іншого – фінансові зобов'язання або пайові інструменти, пов'язані з капіталом [1]. З наведеного визначення можна виокремити ознаки, за якими стає можливим віднесення економічного явища до поняття фінансового інструменту:

1. Це угода, цінний папір, або інша форма засвідчення договірних відносин на фінансовому ринку.

2. Обов'язкова наявність не менше 2-х сторін (виникнення або збільшення) активу в однієї сторони та пасиву – в іншій.

3. Актив та пасив, що виникають або збільшуються, є саме фінансовими, а не товарними.

Серед українських дослідників питання фінансових інструментів вивчає Бурденко І.М. [2], яка визначає, що ознак фінансових активів, фінансових зобов'язань і інструменту капіталу не мають: 1) матеріальні активи запаси, основні засоби та орендовані і нематеріальні активи; 2) аванси видані та витрати майбутніх періодів, майбутньою економічною вигодою від яких є отримання товарів або послуг, а не право на отримання коштів чи іншого фінансового активу; 3) аванси одержані та дохід майбутніх періодів, оскільки можливе зменшення економічних вигод є тільки передачею товарів та послуг, але не коштів або іншого фінансового активу; 4) зобов'язання чи активи, які не є контрактними за своїм характером (податки та внески до загальнодержавних фондів соціального страхування, які є наслідком законодавчих вимог); 5)

контрактні права та зобов'язання, не пов'язані з передачею фінансового активу (напр., забезпечення).

Проблема визнання фінансовим інструментом виникає щодо валюти та дорогоцінних металів. В.В. Ковальов та ін. [3, С.133] відзначають, що у більш ранніх класифікаціях пайові інструменти та гроші кваліфікувалися як фінансові інструменти, але зараз їх відносять до фінансових активів через те, що в обох випадках в емітента (фірми або держави) фактично не виникає фінансового зобов'язання. Тому дорогоцінні метали (зокрема золото) та валюта є об'єктами купівлі-продажу (або активом) на ринку, а не фінансовим інструментом.

У парagraфі 121 [4, С. 26-27] посібника МВФ визначено, які саме дорогоцінні метали можуть вважатися фінансовими активами: «монетарне золото та СПЗ, які випускає МВФ, представляють собою фінансові активи, для яких з боку пасивів немає відповідних фінансових зобов'язань. Монетарне золото включає лише золото, що зберігається Центральним банком або органами державного управління (або іншими суб'єктами, по відношенню до яких центральний банк або органи державного управління здійснюють фактичний контроль) та становить частину офіційних резервів країни. Запаси золота, що не входять до складу офіційних резервів, класифікуються як нефінансові активи», «... операції з немонетарним золотом розглядаються як операції з нефінансовими активами».

Заборогованість по податках також не може вважатися фінансовим інструментом, оскільки такі відносини не мають контрактного характеру.

Обставини, що дозволяють характеризувати деривативи як фінансові інструменти, полягають в тому, що дериватив не передбачає обов'язкової операції з базисним активом; за допомогою деривативу продаються не самі активи, а права на операції з ними та отримання відповідного доходу, спричиненого, зокрема, коливанням цін на ці активи. Посібник МВФ [4, п.176] також визначає дериватив у якості фінансового інструменту: «Похідний фінансовий контракт являє собою фінансовий інструмент, що прив'язується до іншого конкретного фінансового інструменту, показнику або товару, та за допомогою якого на фінансовому ринку можна проводити операції купівлі-продажу конкретних фінансових ризиків (таких як процентний та валютний ризики, ризик зміни курсів акцій

та цін на товари, кредитний ризик тощо) незалежно від основного інструмента. Вартість похідного фінансового інструмента є похідною від ціни базового об'єкта, яким може бути, наприклад, актив або індекс. При цьому не відбувається передачі основної суми, що повинна бути в наступному бути погашена, та не відбувається нарахування інвестиційного доходу» [4, С. 36].

Фахівці МВФ відзначають у якості фінансових інструментів й багато інших видів договірних фінансових відносин між інституціональними одиницями, які не ведуть до виникнення безумовних вимог провести платіж або передати інші об'єкти, що мають цінність. Подібні угоди, що називаються умовними, не включаються до традиційного визначення фінансових активів: гарантії, кредитні лінії, акредитиви тощо, дані по яких не включаються в грошово-кредитну та фінансову статистику [4, С. 36-37]. Але вони мають вищезазначені нами ознаки, що дозволяють віднести їх до фінансових інструментів.

Підходи до класифікації фінансових інструментів такі ж неоднозначні, як і саме визначення поняття. Можна виділити два основні підходи: 1) класифікація відповідно до загально визначених міжнародних стандартів обліку та звітності; 2) систематизація за класифікаційними категоріями.

12 листопада 2009 р. Рада з МСФЗ видала стандарт МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», який вніс значні зміни до існуючих стандартів МСБО 32 та МСБО 39 по відношенню до вимог до обліку фінансових інструментів. Метою перегляду МСБО 39 є виключення різниць між GAAP США та МСФЗ у питаннях обліку фінансових інструментів.

Згідно з МСБО (IAS) 39, всі фінансові активи класифікуються до однієї з 4 категорій: фінансові активи, що оцінюються (1) за методом справедливої вартості; (2) наявні для продажу; (3) позики та дебіторська заборгованість; (4) такі, що утримуються до строку погашення. Замість 4-х класифікаційних категорій фінансових активів, МСФЗ 9 вимагає класифікації до однієї з двох категорій оцінки та відповідного визнання прибутку: 1) такі, що оцінюються за амортизованою вартістю; 2) такі, що оцінюються за справедливою вартістю: через прибуток або збиток, або з визнанням прибутку чи збитку в іншому сукупному доході.

Поняття «бізнес-модель», яке вводиться із заміною стандарту, раніше не існувало в жод-

ному з стандартів МСФЗ. Бізнес-модель являє собою систему концепцій, методик та конкретних засобів управління фінансовими активами, що послідовно застосовуються компанією [6]. Окрім бізнес-моделі вибір метода оцінки залежить і від того, чи є грошові потоки інструменту лише виплатою основної суми та процентів (критерій ВОСП). Тест «бізнес-моделі» передбачає виявлення кінцевої мети підприємства у відношенні фінансового активу, чи планує підприємство тримати актив, щоб отримати від нього обумовлений грошовий потік, або підприємство планує продати актив до строку його погашення та реалізувати його справедливую вартість. Тест «виплат за угодою» передбачає виявлення, чи передбачені угодою лише сплати в певні дати основної суми та процентів на залишок позикової заборгованості. Згідно з МСЗО 9 всі деривативи в межах МСЗО 9 мають оцінюватися за справедливою вартістю.

Однією з найбільших змін є можливість оцінювати деякі боргові інструменти, такі як вкладення в державні та корпоративні

цінні папери за амортизованою вартістю. Багато з передбачених для продажу боргових інструментів, які раніше оцінювалися за справедливою вартістю, тепер можуть бути оцінені за амортизаційною вартістю.

Щодо оцінки фінансових зобов'язань, то було збережено вимоги МСБО 39 відносно класифікації та вимірювання зобов'язань, тобто зберігаються 2 категорії вимірювання фінансових зобов'язань: за справедливою собівартістю із віднесенням її змін на рахунок прибутків та збитків та за амортизованою вартістю. Критерії віднесення також залишилися незмінними. Класифікація та вимірювання вбудованих похідних фінансових інструментів та вимоги щодо припинення їхнього визнання перенесені до МСФЗ 9 без змін.

Розглянувши поняття фінансових інструментів у більш широкому значенні, ніж цінні папери, проведемо узагальнення поглядів фахівців та систематизуємо фінансові інструменти за класифікаційними категоріями (табл. 1).

Таблиця 1

## Узагальнена класифікація фінансових інструментів (ФІ) [7; 8]

Категорія	Ознаки
За видами та сегментами фінансових ринків	Інструменти ринку позичкових капіталів;
	Інструменти ринку цінних паперів (або фондового ринку);
	Інструменти валютного ринку;
	Інструменти страхового ринку;
	Інструменти ринку дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння;
За термінами обігу	Інструменти ринку нерухомості.
	Короткострокові (з періодом обігу до одного року); Довгострокові (з періодом обігу більше одного року);
За гарантованістю рівня дохідності	ФІ з фіксованим доходом (ФІ з гарантованим рівнем дохідності незалежно від кон'юнктурних коливань ставки позикового проценту на фінансовому ринку);
	ФІ з невизначеним доходом (ФІ, рівень дохідності яких може змінюватися залежно від фінансового стану емітента або у зв'язку зі зміною кон'юнктури фінансового ринку).
За рівнем ризику	Безризикові ФІ (зазвичай до них належать державні короткострокові цінні папери, короткострокові депозитні сертифікати найнадійніших банків тощо);
	ФІ з низьким рівнем ризику (група ФІ, рівень ризику за якими приблизно рівний середньоринковому);
	ФІ з високим рівнем ризику (група ФІ, рівень ризику за якими суттєво перевищує середньоринковий);
	ФІ з дуже високим рівнем ризику («спекулятивні»); Облігації з високим рівнем відсотка, емітовані підприємством з кризовим фінансовим становищем; опціонні та ф'ючерсні контракти тощо.
Залежно від пріоритетної значимості	Первинні ФІ – цінні папери, які випускають в обіг первинні емітенти (акції, облігації, чеки, векселі і т. п.).
	Вторинні ФІ або деривативи – цінні папери, що підтверджують право або зобов'язання їх власника купити або продати первинні цінні папери, які обертаються, валюту, товари або нематеріальні активи на попередньо визначених умовах у майбутньому
За формою, в якій існують ФІ*	У вигляді цінних паперів, які знаходяться в обігу на біржовому або позабіржовому ринку
	У вигляді контрактів (тобто у нестандартизованому вигляді), які не знаходяться в обігу

\* Категорія, запропонована автором.

Із запропонованого нами визначення поняття та наведених ознак віднесення до категорії фінансових інструментів виходить, що операція повинна мати форму договору (контракту). Тому виникає необхідність доповнити класифікацію фінансових інструментів наступною категорією: «за формою, в якій існують фінансові інструменти: – у вигляді цінних паперів, які знаходяться в обігу на біржовому або позабіржовому ринку; – у вигляді контрактів, які не знаходяться в обігу (угода про банківський кредит, лізингова угода і т.п.)».

Використання уніфікованих правил і визначень дозволить уникнути розбіжностей та протиріч під час визначення, визнання, оцінки та обліку фінансових інструментів.

Висновки. В результаті дослідження було виявлено ознаки віднесення економічного явища до фінансового інструменту: 1) це угода, цінний папір, або інша форма засвідчення договірних відносин на фінансовому ринку; 2) обов'язкова наявність не менше ніж 2-х сторін: (виникнення або збільшення) активу в однієї сторони, та пасиву – в іншій; 3) актив та пасив, що виникають або збільшуються, є саме фінансовими, а не товарними. В результаті дослідження питання класифікації, було застосовано два підходи: 1) за позицій МСФЗ фінансові інструменти класифікуються по облікових категоріях, при чому з 2013 року вступає в дію новий уніфікований стандарт, метою введення якого є виключення різниць між GAAP США та МСФЗ у питаннях обліку фінансових інструментів; 2) з позицій основних класифікаційних категорій. Запропоновано доповнити класифікацію фінансових інструментів наступною категорією: “за формою, в якій існують фінансові інструменти: – у вигляді цінних паперів, які знаходяться в обігу на біржовому або позабіржовому ринку; – у вигляді контрактів, які не знаходяться в обігу.

### Література

1. Власенко М.О. Проблема визначення поняття фінансового інструменту [Текст] / М.О. Власенко // Науковий вісник НГУ, тематичний випуск «Інновації і трансфер технологій» – Дніпропетровськ: НГУ, 2011. — С. 43-47.
2. Бурденко І.М. Фінансові інструменти: особливості їх класифікації [Текст] / І.М. Бурденко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 24-31.
3. Інвестиції: учебник [Текст] / А.Ю. Ан-

дрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2011. – 592 с.

4. Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике [Текст]. – Вашингтон, округ Колумбия, США: МФФ, 2000. – 157 с.

5. Полозов А.Б. IFRS 9 «Финансовые инструменты» – плюсы и минусы досрочного применения [Электронный ресурс] / А.Б. Полозов // Корпоративная финансовая отчетность. МСФО журнал. – 2010. – №4. – Режим доступа: [http://gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare\\_rus2/303.asp](http://gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare_rus2/303.asp).

6. Данькевич А.П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу [Електронний ресурс] / А.П. Данькевич. – Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Npndfi/2009\\_1/Statti/Dankevich.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Npndfi/2009_1/Statti/Dankevich.pdf). – назва з екрана.

7. Коваленко Ю.М. Фінансові інструменти в сучасному вимірі [Текст] / Ю.М. Коваленко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2 (49). – С. 84-90.

8. Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» («Фінансові інструменти») (Стандарт № 13) [Текст] // Офіційний вісник України – 2001. – № 52 (11.01.2002). – С. 183.

### References

1. Vlasenko M.O. Problema vyznachennja ponjattja finansovogo instrumentu [Tekst] / M.O. Vlasenko // Naukovyj visnyk NGU, tematychnyj vypusk «Innovacii' i transfer tehnologij» – Dnipropetrovs'k: NGU, 2011. — S. 43-47.
2. Burdenko I.M. Finansovi instrumenty: osoblyvosti i'h klasyfikacii' [Tekst] / I.M. Burdenko // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2006. – № 4. – С. 24-31.
3. Ynvestycyy: uchebnyk [Tekst] / A.Ju. Andryanov, S.V. Valdajcev, P.V. Vorob'ev [y dr.]; отв. ред. V.V. Kovalev, V.V. Yvanov, V.A. Ljalyn. – 2-e yzd., pererab. y dop. – Moskva: Prospekt, 2011. – 592 s.
4. Rukovodstvo po denezhno-kredytnoj y finansovoj statystyke [Tekst]. – Vashyngton, okrug Kolumbyja, SShA: MVE, 2000. – 157 s.
5. Polozov A.B. IFRS 9 «Finansovye instrumenty» – pljusy i minusy dosrochnogo primenenija [Elektronnij resurs] / A.B. Polozov // Korporativnaja finansovaja otchetnost'. MSFO zhurnal. – 2010. – №4. – Rezhim dostupu: [http://gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare\\_rus2/303.asp](http://gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare_rus2/303.asp).
6. Dan'kevych A.P. Finansovi instrumenty: osoblyvosti vyznachennja, klasyfikacii' ta obigu [Elektronnyj resurs] / A.P. Dan'kevych. – Rezhym dostupu: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Npndfi/2009\\_1/Statti/Dankevich.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Npndfi/2009_1/Statti/Dankevich.pdf). – nazva z ekrana.
7. Kovalenko Ju.M. Finansovi instrumenty

v suchasnomu vymiri [Tekst] / Ju.M. Kovalenko // Naukovyj visnyk Nacional'nogo universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo). – 2010. – № 2 (49). – S. 84-90.

8. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.2001 r. № 559 «Pro zatverdzhennja Polozhennja (standartu) buhgalters'kogo obliku» («Finansovi instrumenty») (Standart № 13) [Tekst] // Oficijnyj visnyk Ukrainy – 2001. – № 52 (11.01.2002). – S. 183.

#### **Власенко М.А. МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ПРИЗНАНИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ**

*В статье выявлены признаки отнесения экономического явления к финансовому инструменту и определены подходы к классификации финансовых инструментов, используемых в международной практике.*

**Ключевые слова:** международные стандарты финансовой отчетности, финансовые инструменты, признаки отнесения, МВФ, классификационные

*подходы.*

#### **Vlasenko M.O. INTRENATIONAL PRACTICE OF FINANCIAL INSTRUMENTS' RECOGNITION AND CLASSIFICATION**

*Financial instruments' assignment criteria have been revealed and financial instruments classification approaches, consistent with the international practice, have been defined in the article.*

**Key words:** International Financial Reporting Standards, financial instruments, assignment criteria, IMF, classification approaches.

**Власенко М.О.** – Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, викладач кафедри «Банківська справа».

*Рецензент д.е.н., проф. Шевцова О.Й.*

*Стаття подана 04.12.12*

УДК 338:796

## ПРОБЛЕМА ОКУПНОСТІ ПРОФЕСІЙНИХ СПОРТИВНИХ КЛУБІВ В ЄС НА ПРИКЛАДІ АНГЛІЙСЬКОЇ ПРЕМ'ЄР-ЛІГИ

Галуза І.С.

м. Луганськ

## A PROBLEM OF PROFESSIONAL SPORTING CLUBS RECOUPMENT IN ЕС ON ENGLISH PREMIERE-LEAGUE EXAMPLE

Galuzia I.S.

*В статті розглянуто проблему забезпечення окупності професійних футбольних клубів в світлі вимог УЄФА до фінансового фейр-плей. Розглянуто досвід провідних команд Англійської Прем'єр-Ліги в забезпеченні вимог щодо меж перевищення витрат футбольних клубів над доходами, зокрема заходи трансферної та амортизаційної політики.*

**Ключові слова:** окупність, професійний футбольний клуб, фінансовий фейр-плей, амортизація, трансфер.

**Постановка проблеми.** Актуальність обраної теми пояснюється тим, що окупність господарської діяльності підприємства є основою формування його прибутку. Роль прибутку в економіці та фінансах підприємства важко переоцінити. Прибуток характеризує реальний економічний результат у грошовій формі, отриманий на підприємствах. Він відображає ефект у вигляді доходу, отриманого суб'єктом господарювання. Це складна економічна категорія, що визначається як в економічній теорії, фінансах підприємств, так і в бухгалтерському обліку. Прибуток формується на мікрорівні – рівні окремого підприємства, потім на мезорівні – рівні окремої галузі, і у кінцевому підсумку на макрорівні – рівні національного господарства.

Отже, окупність підприємства забезпечує як власне його функціонування, так і соціально-економічну безпеку держави в цілому.

Окупність, як фактор забезпечення прибутку, є необхідною умовою функціонування всіх недержавних, комерційних підприємств. Не є винятком в даному ключі й професійні спортивні клуби. Втім, як свідчить вітчизняна та зарубіжна практика, далеко не всі комерційні підприємства в сфері спорту здатні формувати позитивний фінансовий результат. Відсутність

прибутку, неокупність, як правило, компенсуються спонсорськими внесками власників клубів, що частково призводить до нерівних умов суто спортивної складової їхньої діяльності.

З огляду на це міжнародні спортивні федерації, зокрема УЄФА, вводять вимоги до забезпечення самоокупності професійних спортивних клубів, наприклад футбольних.

Поява цієї нормативної вимоги робить актуальним дослідження проблематики окупності професійних спортивних клубів, зокрема – вивчення іноземного досвіду в даній сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зазначимо, що проблематика даної статті тією чи іншою мірою була предметом вивчення таких вітчизняних вчених, як М.Д. Білик, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Л.Д. Буряк, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валусев, І.В. Зятківський, О.Р. Квасовський, В.Г. Лінник, В.О. Мец, В.М. Опарін, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, Н.М. Ткаченко, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, Н.М. Цал-Цалко.

Серед західних економістів дослідження окупності та прибутковості знайшло відображення у роботах А. Бабо, Л.Р. Брейлі, Є. Бріггема, Л. Гапенські, А. Гропеллі, К. Друрі, Б. Коласа, С. Майерса, Є. Нікбахта, С. Росса, Р. Холта.

Однак на сьогодні практично відсутні спеціальні дослідження щодо забезпечення окупності професійних спортивних клубів, зокрема футбольних.

**Метою** даної статті є вивчення досвіду провідних професійних футбольних клубів щодо забезпечення окупності та прибутковості основної діяльності на прикладі Англійської Прем'єр-Ліги.

**Виклад основного матеріалу.** Прибуток як

результат діяльності із забезпечення окупності підприємства змінював свою сутність в процесі еволюції економічної теорії та теорії фінансів.

Основні теоретичні підходи щодо прибутку підприємства представлено табл. 1.

Таблиця 1

## Теорії формування прибутку

Економічна школа прибутку	Концепція сутності прибутку
1. Адам Сміт	Першоджерело прибутку – у виробництві. Новостворена вартість розпадається на оплату праці робітника, ренту та прибуток. Прибуток – це породження капіталу [9, с. 106]
2. Девід Рікардо	Прибуток – це відрахування з продукту праці робітника. Різниця між ціною та витратами (ураховуючи оплату праці). Заробітна плата і прибуток перебувають в оберненому зв'язку [8, с. 462]
3. Жан Батіст Сей	Згідно з теорією трьох факторів (праця, капітал, земля) прибуток – це дохід підприємця. Утворюється як дохід одного з факторів (капіталу) при розподілі. Прибуток – винагорода підприємця за “продуктивну послугу” [5, с. 337]
4. Карл Маркс	Джерело прибутку – додаткова вартість. Прибуток – незароблений дохід капіталіста [4, с. 58]
5. І.Тюнен	Винагорода за виконання підприємницької функції [1, с. 9]
6. Й.Шумпетер	Прибуток – це винагорода за нововведення, упровадження інновацій [10, с. 243]
7. Ф.Найт	Компенсація за ризик, можливі втрати в умовах ринкової невизначеності [6, с. 37]
8. А.Маршал	Дохід, який отримується четвертим фактором (організаторським) [83, с. 139]
9. А. Бабо	Прибуток є результатом ініціативи, сприятливих обставин, визнання органами державної влади [1, с. 10]
10. Сучасний економікс	Функція підприємницької діяльності [2, с. 345]
11. Кон'юнктурна теорія	Прибуток – це результат діяльності підприємця в умовах сприятливої кон'юнктури або монопольного становища [2, с. 345]

Джерело: складено на основі [11]

Відзначимо, що незважаючи на значні розходження у формулюванні економічної сутності прибутку, всі провідні вчені визначають його провідну роль в діяльності підприємства.

Більш повно прибуток можна визначити так: це головна мета діяльності підприємства, що реалізується у процесі виробництва та реалізації товарів і послуг з використанням найманої праці, діяльності самих підприємців, отримуюваного синергетичного ефекту від взаємодії найманих працівників із засобами виробництва, а також виражає певну сукупність відносин економічної власності при здійсненні названих видів діяльності та праці [5, с.333].

Окупність як фінансова категорія відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції чи послуг, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно окупність впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Прибуток є не лише основою забез-

печення внутрішніх господарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Отже, окупність є ключовою категорією економічного розвитку. Цілісність економічної системи обумовлює її спрямованість на отримання прибутку, що об'єднує всі підсистеми в одне. Завдяки цій спрямованості система не розпадається. Прибуток виникає лише в нерівноважних умовах, іншими словами, він є потенціалом нерівновагі. Перспектива отримати прибуток стимулює підприємницьку активність, яка спрямована на згладжування неоднорідностей, звідси і впливає самоорганізаційна функція прибутку.

Прибутковість професійних футбольних спортивних клубів (ПФК) дещо відрізняється за своїм економічним значенням від інших підприємств, в тому числі сфери послуг. В переважній більшості випадків ПФК не є єдиними джерелами доходів своїх власників, а служать скоріше засобом самовираження, підняття власного престижу, соціальної позиції в суспільстві. В таких умовах на перший план в системі цілей ПФК висувається спортивний результат, в той час як

окупність та прибутковість є засобом його часткового досягнення. Наслідком цього є пряма залежність спортивних результатів від майнових статків їхніх власників, які за рахунок спонсорських внесків компенсують фінансові збитки та дають можливість досягати більш високих результатів шляхом придбання найкращих гравців, укладання контрактів з кращими тренерами, лікарями, будувати надсучасні тренувальні бази і т. ін. Даний факт призводить до порушення принципів фінансового фейр-плей (ФФП).

Так, за станом на 2010 рік більше половини футбольних клубів топових чемпіонатів Європи виявилися збитковими. Збитки зросли на 30% і склали 1,6 млрд. євро, а загальна заборгованість – 8,4 млрд. євро. Велика кількість клубів відчували дефіцит ліквідних коштів, що призвело до затримки виплат іншим клубам, персоналу, а так само органам оподаткування.

У відповідь на ситуацію що склалася, Генеральний секретар УЄФА, Джианні Інфантино, описав це як «останній дзвінок». Він додав: «Існує великий ризик кризи, якщо мильна булька лопне. Дані щодо збитків і боргів показують нам, що ситуація нездорова й ми не можемо більше продовжувати рухатися в цьому напрямку. Ми зобов'язані були щось почати, і фінансовий фейр-плей – це те, що ми вибрали». Інфантино визнав, що перевитрата «може бути резонною для одного клубу, однак впливає на європейський клубний футбол у цілому». При цьому пояснювалося, що «Проблема в тому, що всі клуби намагаються змагатися. Декілька найбільших можуть це собі дозволити, але переважна більшість клубів – ні. Вони змушені пропонувати за гравців гроші, яких у них немає, а потім просити ці гроші у своїх власників. Але даний підхід не є стійким, адже лише деякі можуть перемагати». Інакше кажучи, найбільш багаті клуби нарощують заробітні плати гравців і їхню трансферну вартість, змушуючи більш дрібні клуби надмірно перевитратити свій бюджет, щоб залишатися більш-менш конкурентоспроможними. Президент УЄФА Мішель Платіні, ще більш категоричний. «ФФП життєво необхідні для майбутнього футболу»[3].

Суть ФФП міститься у вимозі до футбольних клубів дотримуватися відносної рівності доходів та витрат, власне, це вимога забезпечення окупності, без залучення значних спонсорських внесків та кредитів.

УЄФА прийняла принципи ФФП у

2009 році. Заходи ФФП мають на увазі багаторічне застосування в масштабі широкого європейського клубного футболу при урахуванні довгострокової перспективи. Вони виходять за межі існуючої системи клубного ліцензування, що створена для оцінки фінансової ситуації в клубах у короткостроковій перспективі й курирується відповідним адміністративним органом у кожній національній асоціації УЄФА. Для відстеження суворого дотримання Правил УЄФА по ліцензуванню клубів і ФФП у червні 2012 року Виконавчим комітетом УЄФА було затверджене створення двопалатної Інстанції в фінансового контролю клубів (ІФКК). Після періоду широких консультацій затверджені в травні 2010 року правила УЄФА з ліцензування клубів і ФФП були оновлені й вийшли в новому виданні 2012 року. Їхнє запровадження у життя розраховане на трирічний період, тоді як перевірка всіх трансферів і виплат співробітникам у клубах, що беруть участь у турнірах УЄФА, ведеться ще з 2011 року. По ходу сезону 2013/14 буде дана оцінка тому, чи зуміли клуби вийти на рівень беззбитковості у фінансовий період 2012 і 2013 років.

Слід зазначити, що фактично клуби не обов'язково стають беззбитковими в перші ж роки дії ФФП, тому їм досить лише дотримуватися «прийнятеного відхилення», завдяки чому УЄФА намагається сприяти переходу до стійкої моделі[3].

Протягом 2013-2015 рр. покриті прийнятне перевищення витрат над доходами не може перевищувати 45 млн. євро, протягом 2015-2017 рр. – 30 млн. євро, а починаючи з сезону 2018-2019 рр. має бути меншим за 30 млн. євро. Непокриті відхилення не може перевищувати 5 млн. євро починаючи вже з 2013 року.

УЄФА готові дати клубам максимум можливостей для приєднання до ФФП. Це видно з рішення включити тільки 2 роки в перший звітний період, що дозволяє збільшити щорічні збитки у порівнянні з наступними періодами.

Розглянемо, як виглядає ситуація з окупністю в провідних клубах Англійської Прем'єр-Ліги (АПЛ).

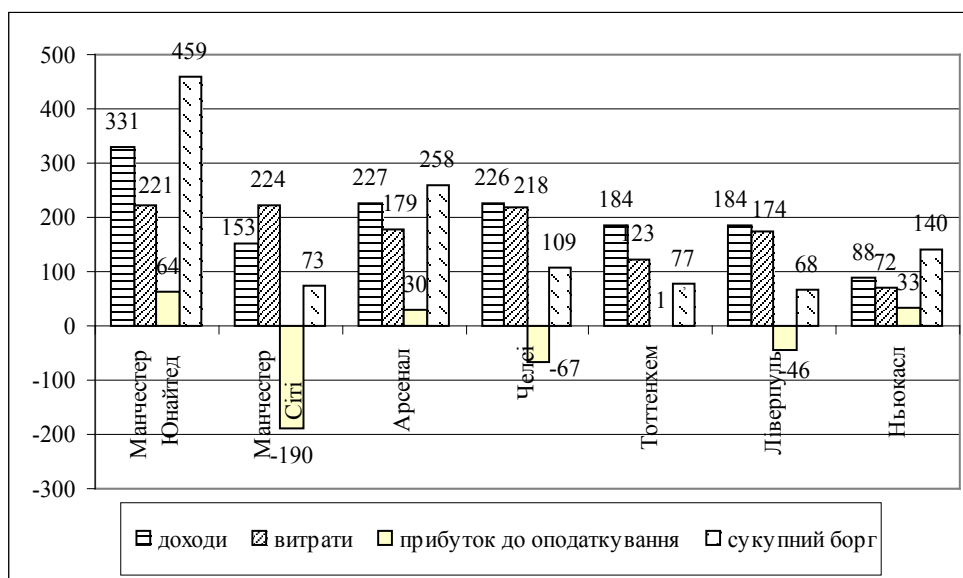
Останні опубліковані звітності – це звіти за сезон 2010/11, іншими словами останній не включений у розрахунок ФФП. Проте він може дати нам наочний приклад того, наскільки клуби близькі до задоволення правил ФФП.

3 обраних для розгляду клубів (клуби

обрано за принципом кваліфікації в євро кубках в поточному сезоні), три є збитковими, а чотири прибутковими.

На перший погляд, могло б здаватися, що вимогам ФФП відповідають всі чотири прибуткові клуби, але діаграма 1 наочно

демонструє, що у трьох з них рівень сукупного боргу значно перевищує аналогічний показник для збиткових клубів. Винятком є лише Тоттенхем, який має мінімальний прибуток і найменший серед прибуткових клубів рівень заборгованості.



Джерело: складено автором на основі відкритих джерел

Рис. 1. Фінансові результати провідних клубів АПЛ у сезоні 2010-2011 рр.

Також слід зазначити, що «Челсі» та «Ліверпуль» мають рівень амортизації основних фондів, який майже сягає суми їх збитків. Тобто, вказані клуби робили в попередні періоди значні інвестиції в розвиток стадіонів, спортивних баз, які, як базова інфраструктура клубів, забезпечуватимуть в подальшому зростання їхньої прибутковості.

Так звані інші видатки включені в розрахунок прибутковості клубу для відповідності ФФП, але малоімовірно, що вони залишаться в подальшому на тому ж рівні. Розкриваючи ще глибше причини збитковості, можна побачити, що «Ліверпуль» укавав 59 млн фунтів інших витрат (більша частина яких зарезервована під реконструкцію стадіону), «Челсі» – 42 млн (в основному це компенсація, виплачена Карло Анчелотті, й вартість викупленого контракту Андре Віллаша-Боаша) і «МанСіті» – 34 млн (в основному списання вартості наявних гравців). Так, якщо ми виключимо цю статтю, то «Ліверпуль» дістане прибуток у розмірі 10 млн фунтів, а збитки «Челсі» й «МанСіті» зменшаться до 26 і 163 млн фунтів відповідно. Як наслідок, все виглядатиме набагато більш

оптимістично для них. При розрахунках для ФФП можна виключити значну частину видатків. Найкраще продемонструвати це на рахунках «Арсеналу». Видатки на будівництво стадіону (Ешбертон Гроув) можна прибрати, а саме погашення % по боргу (14 млн фунтів) так само як і видатки, пов'язані з амортизацією основних коштів (12 млн фунтів). Крім того, можна відняти витрати на молодіжний склад і розвиток ком'юніті. На жаль, відсутні конкретні цифри, але орієнтовно можна оцінити це як 10 і 2 млн. фунтів відповідно. Таким чином, «Арсенал» при бажанні зможе вказати на 39 млн фунтів видатків менше, ніж у наявній звітності. Разом з тим «Арсенал» буде змушений виключити й 13 млн фунтів – прибуток від девелопменту, адже доходи й видатки від нефутбольної діяльності в розрахунок ФФП не включаються. Після всіх перетворень більшість англійських клубів мають шанси відповідати правилам ФФП. Навіть показники «Челсі» можна звести до 8 млн фунтів, що перебуває в межах припустимого. Єдиним клубом, що виглядає дійсно уразливим для ФФП, є «МанСіті», чії збитки все одне становлять 142 млн фунтів [3].

Цікаво також врахувати ситуацію з доходами розглянутих клубів. Не складно помітити, що в багатьох з них значну частину доходів формують трансфери гравців. На прикладі «Ліверпулю» 2010/11 ми бачимо врахований дохід в 43 млн фунтів (в основному це продаж Фернандо Торреса в «Челсі»). Ньюкасл у той же період позначив дохід в 37 млн фунтів (в основному Енді Керролл у «Ліверпуль»). Без урахування цих продажів останні мали б в остаточному підсумку збитки близько 20 млн фунтів.

На хиткість позиції формування доходів за рахунок трансферів яскраво вказує ситуація з Інтером, коли буквально за рік вартість Майкона впала з 30 до 4 млн євро, а Снайдер оцінюється тепер вдвічі нижче після перенесених травм. В результаті «Інтер» на сьогодні не в змозі дотримуватися норм ФФП і змушений різко, майже вдвічі протягом двох років, скоротити витрати на заробітну плату гравців.

Незважаючи на це, деякі клуби активно вдаються до маніпуляцій з трансферами задля забезпечення відповідності правилам ФФП. Розглянемо їх на прикладі «Челсі», який у сезоні 2012 року показав прибутковість, списав борги та отримав прибутки за трансферами. Якщо зі списуванням боргів власником клубу самому собі все є зрозумілим, то трансферні операції вимагають більшої уваги.

Якщо коротко, то інтерес з позиції дотримання вимог ФФП трансферні операції викликають тому що витрати розподіляються на кілька років (якщо гравець коштує 40 млн. і підписує контракт на 4 роки, то «Челсі» за нього платить 10 млн. на рік протягом 4-х років), а дохід ураховується відразу. Прибуток від продажу визначається як «отримані гроші – балансова вартість», тобто цифра в 28,8 млн., показана у звіті «Челсі» за 2012 рік як фінансовий результат від трансферів – це саме прибуток із продажу, витрати тут не враховуються зовсім. Вони враховуються у видатках, як амортизація. Також у цій статті «Челсі» ще враховує додаткові суми з минулих трансферів, якщо виконуються «бонусні умови» (начебто 10 голів за клуб). Також варто пам'ятати, що гравці до 23 років до іншого клубу в Англії перейти безкоштовно не можуть, навіть після закінчення контракту, якщо йдуть як вільні агенти. Можливий варіант, що цифра в 28,8 трохи поліпшена штучно за рахунок частини виняткових списань на суму 7,4 млн в 2011. Ці списання стосувалися саме

перегляду балансової вартості гравців, а оскільки прибуток із трансферів зважає на вирахування балансової вартості, то такий механізм міг бути використаний, щоб в 2011 збитки були більше, а 2012 більше вже був прибуток. Де-факто ж «Челсі» не мав прибутку на трансферному ринку, якщо враховувати вартість придбання в сезон, коли воно здійснене [7].

Отже, ми можемо говорити про те, що в сезоні 2011-2012 рр. «Челсі» штучними методами домігся ситуації, коли зміг надати звітність, яка підтверджує дотримання правил ФФП.

**Висновки.** Підбиваючи підсумок, можна говорити про те, що основними інструментами приведення стану окупності до вимог ФФП у проблемних ПФК Європи в короткостроковій перспективі стануть оптимізаційні операції з утриманням спортивної інфраструктури та операції з трансферами. Однак ці заходи можна назвати скоріше «швидкою допомогою», оскільки вони не здатні системно та в довгостроковій перспективі покращити стан окупності.

На довготривалу перспективу більш дієвими мають стати заходи з реального скорочення витрат та збільшення прибутків, за рахунок зваженої трансферної політики, вкладання коштів у виховання футболістів власними футбольними школами, оптимізації витрат на інфраструктурні об'єкти, а також, зі збільшення доходів від власне продажу послуг клубів, зокрема в рекламній та інших сферах.

Для України питання відповідності вимогам ФФП вітчизняних клубів на сьогодні ще не стоїть, оскільки абсолютна більшість ПФК у нас в країні мають навіть річний бюджет менший за максимально припустимий розрив окупності, прийнятий УЄФА.

Однак в подальшому, із розвитком вітчизняного професійного клубного футболу, неминучим є і збільшення бюджетів. Задля уникнення проблем, які сьогодні стоять перед «Манчестер Юнайтед», «Челсі», «Інтером», «Ювентусом», вже зараз доцільним є вдаватися до зваженої економічної політики, спрямованої на урівноваження доходів та витрат ПФК.

#### Література

1. Бабо А. Прибыль / Пер. с фр. Под. ред. В.И. Кузнецова. – М.: Прогресс, 1993. – 176 с.
2. Бартечев С.А. История экономических учений: Учеб. пособ/ С.А. Бартечев. – М., 2002. – 396 с.

3. Игра до победного конца [Електронне джерело]. – Режим доступу: [https://docs.google.com/document/d/1soitx4sLrLwKztRnIEyJgYK\\_-0sEvd4yyW8tXGh5MsU/edit](https://docs.google.com/document/d/1soitx4sLrLwKztRnIEyJgYK_-0sEvd4yyW8tXGh5MsU/edit).

4. Маркс К. Заробітна плата, ціна і прибуток / К. Маркс. – К.: Політвидав України, 1989. – 94 с.

5. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посіб./ С.В. Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.

6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: Монографія / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 359 с.

7. Прибыль «Челси»-2012, первый взгляд [Електронне джерело] режим доступу: <file://localhost/E:/Valera/робочий%20стіл/P.S.1>.

8. Риккардо Д. Антология экономической классики / Д. Риккардо. – М. Экономический ключ, 1993. – Т.1. – 462 с.

9. Сміт А. Добробут націй / А. Сміт. – К., 2001. – 594 с.

10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: учеб. пособ. / Й.А. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.

11. Ширягіна О.Є. Прибуток підприємства: теоретичні та методологічні аспекти / О.Є. Ширягіна // Збірник наукових праць. Наукові записки: Серія «Економіка». – Вип. № 3.. – Острог: «Острозька Академія», 2004. – С. 170-182.

#### References

1. Babo A. Prybyl' / Per. s fr. Pod. red. V.Y. Kuznecova. – М.: Progress, 1993. – 176 s.

2. Bartenev S.A. Ystoryja ekonomycheskyh uchenyj: Ucheb. posob./ S.A. Bartenev. – М., 2002. – 396 s.

3. Ygra do pobednogo konca [Elektronne dzherelo]. – Rezhym dostupu: [https://docs.google.com/document/d/1soitx4sLrLwKztRnIEyJgYK\\_-0sEvd4yyW8tXGh5MsU/edit](https://docs.google.com/document/d/1soitx4sLrLwKztRnIEyJgYK_-0sEvd4yyW8tXGh5MsU/edit).

4. Marks K. Zarobitna plata, cina i prybutok / K. Marks. – К.: Polityvydav Ukraїny, 1989. – 94 s.

5. Mochernyj S.V. Politychna ekonomija: navch. posib./ S.V. Mochernyj. – К.: Znannja-Pres, 2002. – 687 s.

6. Najt F.H. Rysk, neopredelennost' y prybyl': Monografija / F.H. Najt. – М.: Delo, 2003. – 359 s.

7. Prybyl' «Chelsy»-2012, pervyj vzgljad [Elektronne dzherelo] rezhym dostupu: <file://localhost/E:/Valera/robochij%20stil/P.S.1>.

8. Rykkardo D. Antologyja ekonomycheskoj klasyky / D. Rykkardo. – М. Экономический ключ, 1993. – Т.1. – 462 с.

9. Smit A. Dobrobut nacij / A. Smit. – К., 2001. – 594 s.

10. Shumpeter J.A. Teoryja ekonomycheskogo razvytyja: ucheb. posob. / J.A. Shumpeter – М.: Progress, 1982. – 454 s.

11. Shytjagina O.Є. Prybutok pidpryjemstva: teoretychni ta metodologichni aspekty / O.Є. Shytjagina // Zbirnyk naukovykh prac'. Naukovi zapysky: Serija «Ekonomika». – Vyp. № 3.. – Ostrog: «Ostroz'ka Akademija», 2004. – S. 170-182.

#### Галюза И.С. ПРОБЛЕМА ОКУПАЕМОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ В ЕС НА ПРИМЕРЕ АНГЛИЙСКОЙ ПРЕМЬЕР-ЛИГИ

*В статье рассмотрена проблема обеспечения окупаемости профессиональных футбольных клубов в свете требований УЕФА к финансовому фэйр-плей. Рассмотрен опыт ведущих команд Английской Премьер-Лиги в обеспечении требований относительно границ превышения расходов футбольных клубов над доходами, включая меры трансферной и амортизационной политики.*

**Ключевые слова:** окупаемость, профессиональный футбольный клуб, финансовый фэйр-плей, амортизация, трансфер

#### Galuza I.S. A PROBLEM OF PROFESSIONAL SPORTING CLUBS RECOUPMENT IN ЕС ON ENGLISH PREMIERE-LEAGUE EXAMPLE

*The paper considers the problem of return of professional football clubs in light of UEFA's financial fair play. Experience of leading teams in the English Premier League to ensure that the requirements for limits exceeding expenses over revenues of football clubs, including transfer arrangements and depreciation policies.*

**Key words:** payback, professional football club, financial faireplay, depreciation, transfers.

**Галюза І.С.** – Луганський національний університет імені Т.Г. Шевченка, аспірант кафедри «Економіка підприємства».

Рецензент д.е.н., проф. Житна І.П.

Стаття подана 20.12.12

УДК 658.17

## МОТИВАЦІЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Дем'янова Є.В.

м. Луганськ

## MOTIVATION OF BUSINESSES-STRUCTURES TO INTRODUCTION OF STEADY DEVELOPMENT'S CONCEPTION PRINCIPLES

Demyanova E.V.

*У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти розв'язання проблеми мотивації бізнес-структур до впровадження концепції сталого розвитку, проаналізовано рушійні сили залучення бізнесу до питань сталості. Дж. 6.*

**Ключові слова:** сталий розвиток, мотивація, бізнес-структура, концепція, стійкість, гармонійний розвиток.

**Постановка проблеми.** За минуле десятиліття стійкий розвиток перестав бути другорядною проблемою і перетворився на одне з головних питань для акціонерів. Концепція сталого розвитку викликає значний інтерес у співробітників компаній, регулюючих органів і споживачів. Таким чином, будь-який прорахунок або недооцінка важливості питань, пов'язаних зі стійким розвитком, може мати серйозний вплив на конкурентоспроможність компанії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наразі багато авторів розглядають питання, пов'язані зі сталим, гармонійним розвитком суспільства, що не виснажує природні ресурси [1, 2, 3, 4, 5]. Ці питання знаходять все більшу популярність, на них звертає увагу громадськість, уряди враховують їх у законотворчій діяльності. Значить, ці проблеми стають все більш важливими для бізнесу. Однак проблема мотивації бізнес-структур до впровадження принципів концепції сталого розвитку вивчена недостатньо і вимагає більш детального розгляду, що і спонукало сформулювати мету публікації.

**Метою статті** є аналіз рушійних сил залучення бізнесу до впровадження принципів концепції сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасному розумінні термін «стійкість» набув широкого

застосування після виступу прем'єр-міністра Норвегії Гру Харлем Брундтланд в ООН у 1987 році, в якому вона позначила сталий розвиток як «задоволення поточних потреб без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти їхні потреби» [4].

Стосовно бізнесу участь у сталому розвитку означає розуміння довгострокових проблем нашої планети і взяття їх до уваги в стратегії і практиці. Однак сталість припускає не лише відповідальність бізнесу в сенсі захисту навколишнього природного середовища. Проблема стійкості стосується бізнес-середовища в усіх його вимірах: соціальному, економічному, культурному і екологічному (пов'язаному з навколишнім природним середовищем) [3]. Соціальні аспекти стійкості – це вирішення питань бідності, насильства, несправедливості, освіти, здоров'я суспільства, зайнятості та дотримання прав людини. В економічному сенсі стійкість передбачає забезпечення можливості задоволення економічних потреб (для бізнесу – це отримання прибутку, для окремих людей – це їжа, вода, житло, предмети побуту). З екологічної точки зору – це захист і відновлення навколишнього природного середовища (контроль зміни клімату, збереження ресурсів, запобігання зайвим втратам). У культурному вимірі стійкість означає підтримку й усвідомлення цінності різноманіття (що забезпечує ідентифікацію співтовариств і передачу традицій) [2].

Справа не тільки і не стільки в тому, як може вплинути бізнес на стійке існування людства або як можна його досягти, але й в тому, як вирішення питань, пов'язаних зі стійкістю, впливає на бізнес. Компанія може не вважати досягнення стійкості стратегічно важливим або не роз-

глядати ці питання, проте необхідність стійкого існування все одно буде обумовлювати те, як вона веде бізнес. Стійкий бізнес – це бізнес, спроможний вижити в довгостроковій перспективі. Проблеми доступності і непостійності цін на ресурси, споживчий попит, тиск інвесторів, залучення і збереження талантів, виникнення нових ринків і зникнення старих, зміни у фінансових операціях – ось лише неповний перелік того, на що впливає проблема стійкості. Якщо проблема стійкості вбудована в підхід компанії до ведення справ, в стратегічному сенсі це обумовлює зниження витрат, формування нової споживчої бази, а також підбір та розвиток талантів в організації. Компанія, що бере участь у сталому розвитку, отримує довгострокову мету, яка буде узгоджуватися з її основною діяльністю і сильними сторонами, мотивувати її співробітників і контрагентів та надавати оптимізм.

У 2009 році група співробітників MIT Sloan Management Review спільно з командою BCG (Boston Consulting Group – Бостонська консалтингова група) досліджували, як необхідність вирішувати питання сталого розвитку впливає на бізнес [3]. Дослідження складалося з трьох етапів:

1. Опитування фахівців MIT і BCG з питань, пов'язаних із стійкістю та її впливом на менеджмент.

2. Опитування більше 50 великих керівників, відомих обізнаністю з відповідних питань.

3. Опитування більше 1500 CEO і менеджерів.

Метою нашого дослідження було знайти відповіді на такі запитання: Як керівники ставляться до змін (в діяльності, в навколишньому природному середовищі, в умовах ведення бізнесу і т.д.), пов'язаних із стійкістю? Якими будуть наслідки для бізнесу? Що потрібно зробити, щоб повною мірою скористатися можливостями, що відкриваються, і подолати виникаючі труднощі? Які зміни мають бути проведені в організаціях, щоб вони могли залишатися конкурентоспроможними у змінюваних умовах?

Як керівники ставляться до проблеми стійкості, наскільки вони її розуміють? Наскільки важливими вони вважають відповідні питання?

Згідно із результатами дослідження, різні компанії по-різному розуміють проблему стійкості, роблячи акцент на різних аспектах,

в яких вона проявляється. Тим не менше більшість компаній розуміють і усвідомлюють важливість цього питання і той вплив, який його вирішення справляє на бізнес. Причому ті люди, які ближче і частіше стикаються з питаннями стійкості, ставляться до них набагато серйозніше і бачать в цьому набагато більше можливостей, ніж новачки в цій галузі. Чим більше люди дізнаються про сталий розвиток, тим серйозніше вони до нього ставляться.

В ході з'ясування того, які основні рушійні сили, що привертають увагу до питань стійкості з боку бізнесу, виникли явні розбіжності між обізнаними та зацікавленими лідерами і звичайними менеджерами та CEO, далекими від теми. Тим не менш були виділені такі ключові рушійні сили (рис. 1).

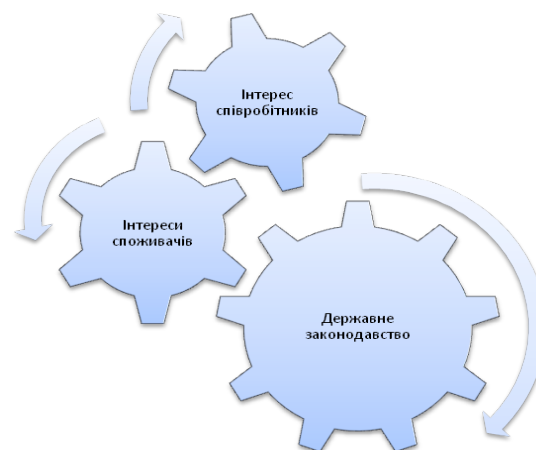


Рис. 1. Ключові рушійні сили залучення бізнесу до питань сталості

Державне законодавство. Ті, хто часто не стикався в своїй діяльності з проблемою стійкості, зазначають, що державне законодавство є основною рушійною силою її розв'язання і основним джерелом відповідного впливу на бізнес. Більш обізнані фахівці в питаннях стійкості, навпаки, зазначають, що скоріше самі компанії і їхня діяльність впливають на формування відповідної нормативно-правової бази, а не навпаки.

Інтереси споживачів. Більшість звичайних керівників зазначають, що зацікавленість споживачів (чи бере участь компанія у забезпеченні сталого розвитку) серйозно вплинула на їхні компанії. Відомі лідери, які мають більш повне уявлення про проблему стійкості, вважають зацікавленість споживачів менш важливою ру-

шійною силою. Вони зазначають інші сили, що мають, на їхній погляд, більш серйозний вплив, такі як, наприклад, кліматичні зміни та інші екологічні фактори.

Інтерес співробітників. Багато управлінці вважають інтерес співробітників до проблеми стійкості досить важливим фактором, що впливає на діяльність їхньої компанії. Більшість обізнаних лідерів не згодні з цим твердженням. Вони вважають, що для компаній скоріше важливі такі вигоди від реалізації проектів, пов'язаних зі стійкістю, як більш ретельний відбір, утримання, насага співробітників і т.д.

Крім того, поліпшення іміджу компанії та/або брэнда більшість респондентів назвали основним джерелом вигод від уваги до проблеми стійкості; досвідчені у питанні лідери вважають цей вплив другорядним. Набагато більш значущим, на їхню думку, є те, що залученість у розв'язання проблем стійкості надає широкі конкурентні переваги і можливості.

Дослідження довело, що, незважаючи на розуміння позитивних ефектів і користі участі у сталому розвитку, багато компаній або не діють достатньо рішуче, або їх спіткає невдача на

рівні виконання. Чому це відбувається? Виділяються три основні причини (рис. 2).

Розуміння й усвідомлення проблем, пов'язаних з необхідністю сталого розвитку, і їхнє значення для організації на поточному етапі утруднено. По-перше, часто компаніям не вистачає інформації, на основі якої вони зможуть приймати рішення. Вони просто не усвідомлюють суть поняття «стійкість» і всю важливість проблеми сталого розвитку для компанії. Керівникам не вистачає знань про рушійні сили, про проблеми і про інструментарій для участі у вирішенні відповідних питань. По-друге, не існує загального визначення стійкості.

Відповідно, немає загальної термінологічної бази, немає спільної мови, що дозволить вільно обговорювати питання, які стосуються стійкості, особливо на рівні бізнесу. По-третє, ті переваги і ті можливості, які може отримати компанія, найчастіше мають досить невизначене уявлення або зустрічають погане розуміння в організації. Також часто відсутнє розуміння того, як визначити, наскільки організація досягла успіху у розв'язанні відповідних проблем.

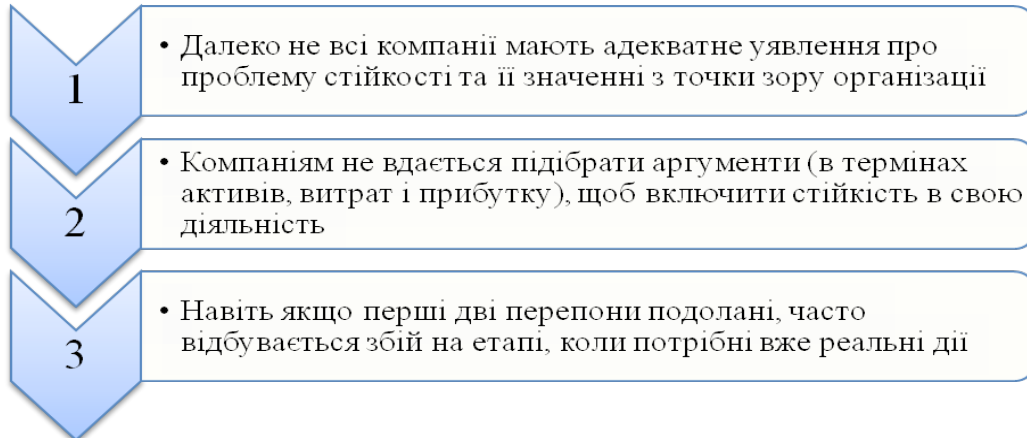


Рис. 2. Основні причини незалучення бізнесу до питань сталості

Виділити стійкість як окрему робочу проблему дозволяють такі міркування:

стійкість може впливати на всі аспекти діяльності компанії, починаючи із розробки і виробництва продукту і закінчуючи продажами;

стійкість також може впливати на різні важелі створення цінності як у короткострокових, так і в довгострокових планах;

зростаючий інтерес працівників, клієнтів, споживачів, партнерів по ланцюжку поставок, конкурентів, інвесторів, орендарів, преси, суспільства в цілому спонукає до дії;

рішення, пов'язані зі стійкістю, комплексні та міждисциплінарні, тому ефективна взаємодія із зацікавленими особами є дуже важливою;

рішення, пов'язані зі стійкістю, доводиться приймати в умовах невизначеності, яку формують такі фактори, як державне законодавство, інтереси працівників і споживачів, геополітичні події.

Часто складно знайти аргументи, щоб спонукати компанію і співробітників потурбуватися питаннями стійкості. Це відбувається з кількох причин. По-перше, стійкість – це дуже

довгострокове вкладення і прорахувати вигоди від нього, використовуючи традиційний економічний підхід, досить складно. По-друге, керівникам часто буває важко визначати, вимірювати і контролювати бізнес навіть в матеріальних аспектах, тому багато із них і не намагаються розуміти такі нематеріальні сторони, як вплив їхнього бізнесу на навколишнє природне середовище, на суспільство і розвиток людства в цілому. По-третє, досить важко поставити принципи стійкості як основні питання на порядку денному компанії. І, звичайно, складніше за все відстежити і визначити успішність дій, пов'язаних з участю у сталому розвитку.

Необхідність брати участь у вирішенні питань сталого розвитку, очевидно, буде позначатися на розвитку підходів до управління. На наш погляд, існує вісім основних напрямків такого впливу.

По-перше, будь-якій компанії, так чи інакше, доведеться стикнутися з проблемою стійкості, економічного та раціонального використання ресурсів. Цю проблему, за усього бажання, неможливо обійти. Керівники компаній, які вже розробили і використовують програми сталого розвитку, стверджують, що безліч обставин і реалій сучасності підштовхнули їх до цього кроку. Такими обставинами можуть бути, наприклад, громадська думка або осуд певних неекологічних методів роботи, законодавство, яке закликає економічно витратити ресурси і висуває певні екологічні обмеження, непередбачені скорочення ресурсної бази, конкуренти, які раніше почали працювати відповідно до принципів стійкості, завдяки чому отримали значну перевагу в споживчому попиті і т.д.

Друге. Багато хто зазначає такі переваги, одержувані компанією, що працює за принципами стійкості, як більш ефективне використання ресурсів, економія енергії і т.д., але є ще одна найважливіша перевага, про яку чомусь часто забувають. Це зростання продуктивності праці. Згідно з дослідженнями, коли компанія починає узгоджувати своє функціонування з навколишнім природним середовищем, коли максимально економічне і адекватне використання ресурсів і дбайливе ставлення до оточуючого світу стає кредо компанії, все це працівників надихає, у них з'являється більше бажання працювати, відповідно, зростає продуктивність і якість праці. Також така перебудова компанії передбачає певні зміни на робочому місці співробітників,

більш правильну його організацію, що, звичайно ж, теж позитивно позначається на їхній роботі.

По-третє, наразі те, наскільки компанія піклується про навколишнє природне середовище, стає одним з критеріїв, за яким судять про компанії в цілому, критерієм репутації. І дійсно, адже якщо компанія дбайливо ставиться до своїх ресурсів, якщо їй небайдуже те, що вона робить, і вона готова відповідати за наслідки своїх дій, то, напевно, вона так само дбайливо і уважно ставиться і до фінансів, до споживачів, до виробництва продукції, до працівників і т.д.

По-четверте, при переході на новий стиль роботи неминуче доводиться переоцінювати багато речей. Принципи стійкості змушують розглядати і вивчати не окремо взяті частини компанії, а всю систему в цілому. Окрім нових знань такий погляд значно розширює горизонт і дає можливість знаходити нові рішення, бачити якісь проблеми, пропущені або не помічені раніше.

По-п'яте, прийняття нового способу дій, це стосується і сталого розвитку, спонукає керівників на пошук зовсім нових рішень та ідей. Проблема стійкості настільки багатогранна, що доведеться шукати новий стиль роботи, можливо, навіть ламати системи, межі бізнес-секторів, що, безсумнівно, відкриває безмежні можливості для розвитку, для позитивних змін.

По-шосте, зміна роботи компанії вимагає постійної координації дій співробітників, узгодження розвитку різних філій компанії між собою, координації взаємодії компанії з урядовими органами і навіть з конкурентами. Це дає безцінний комунікаційний досвід, зв'язки і переваги у сфері координації та комунікації.

По-сьоме, сьогодні страх перед ризиками особливо високий, самі ризики досить важко передбачити, тому компанія, яка найбільш грамотно і продумано ставиться до своєї роботи, підтримує прозорість, викличе набагато більшу довіру зацікавлених сторін і можливих партнерів.

По-восьме, як вже говорилося вище, всім компаніям рано чи пізно доведеться перебудувати свій стиль роботи відповідно до принципів стійкості. Чим раніше це відбудеться, тим більшу перевагу компанія отримає, тим більш імовірно ця компанія посяде лідируюче місце на ринку.

**Висновки.** Дослідження дозволили виділити п'ять основних аргументів на користь того, щоб узгодити роботу компанії з принципами стійкості:

ціни на ресурси постійно зростають, компанії, які грамотно і економічно розпоряджаються ресурсами (відповідно до принципів стійкості), будуть у меншій мірі залежати від перепадів цін;

споживачі, клієнти, акціонери, уряд – всі вони приділяють значну увагу стійкості;

уряд і влада пропагують і підтримують фокус на стійкість. Відповідно, компанії, що працюють за принципами стійкості, будуть менше страждати від змін у законодавстві;

на фондових ринках також приділяють велике значення стійкості, вона є одним з критеріїв оцінки компаній при прийнятті рішень про інвестиції;

чим раніше компанія прийме принципи стійкості, тим більшими будуть її шанси опинитися серед лідерів-першопрохідців і тим складніше конкурентам буде її випередити.

Отже, управлінці у всьому світі вважають, що сталий розвиток поступово стає нагальною проблемою бізнесу. Щоб не упустити потенційні можливості, бізнесу варто почати більш широко і уважно оцінювати потенціал застосування принципів стійкості. І переходити до дій.

### Література

1. Жидков А.Б. Роль вищої школи у забезпеченні сталого розвитку в Україні / А.Б. Жидков // Вісник СХУ ім. В. Даля. – №15 (186). – Ч.1. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2012. – С. – 97–99.

2. Жидков А.Б. Взаимное влияние организационных структур управления и адаптации предприятия / Жидков А.Б., Назаров В.В. // Вісник СХУ ім. В. Даля. – №1 (172). – Ч.2. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2012. – С. – 145–150.

3. Згуровский, М.З. Основы устойчивого развития общества: курс лекций в 2 ч. / М.З. Згуровский, Г.А. Статюха. – К.: НТУУ «КПИ», 2010. – Ч.1. – 464 с.

4. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с. – Режим доступу : [http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Novikova\\_Amosha\\_Antonyuk.PDF](http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Novikova_Amosha_Antonyuk.PDF)

5. Сталый розвиток суспільства: навчальний посібник / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середя, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.

6. Research Report / MIT Sloan Management Review // Режим доступу : <http://www.sustainabilityprofessionals.org/system/files/MIT-SMR-BCG-Sustainability-Nears-a-Tipping-Point-Winter-2012.pdf>

### References

1. Zhydkov A.B. Rol' vyshhoi' shkoly u zabezpechenni stalogo rozvytku v Ukraini / A.B.

Zhydkov // Visnyk SNU im. V. Dalja. – №15 (186). – Ч.1. – Lugans'k: SNU im. V. Dalja, 2012. – S. – 97–99.

2. Zhydkov A.B. Vzaymnoe vlyjanye organizacionnyh struktur upravlenija y adaptacyu predprijatija / Zhydkov A.B., Nazarov V.V. // Visnyk SNU im. V. Dalja. – №1 (172). – Ч.2. – Lugans'k: SNU im. V. Dalja, 2012. – S. – 145–150.

3. Zgurovskij, M.Z. Osnovy ustojchivogo razvytyja obshhestva: kurs lekcyj v 2 ch. / M.Z. Zgurovskij, G.A. Statjuha. – K.: NTUU «KPY», 2010. – Ч.1. – 464 s.

4. Stalij rozvytok promyslovogo regionu: social'ni aspekty: monogr. / O.F. Novikova, O.I. Amosha, V.P. Antonjuk ta in.; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky promsti. – Donec'k, 2012. – 534 s. – Rezhym dostupu : [http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Novikova\\_Amosha\\_Antonyuk.PDF](http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Novikova_Amosha_Antonyuk.PDF)

5. Stalij rozvytok suspil'stva: navchal'nyj posibnyk / avt.: A. Cadovenko, L. Maslovs'ka, V. Sereda, T. Tymochko. – 2 vyd. – K.; 2011. – 392 s.

6. Research Report / MIT Sloan Management Review // Rezhym dostupu : <http://www.sustainabilityprofessionals.org/system/files/MIT-SMR-BCG-Sustainability-Nears-a-Tipping-Point-Winter-2012.pdf>

### Демьянова Е.В. МОТИВАЦИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР К ВНЕДРЕНИЮ ПРИНЦИПОВ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты решения проблемы мотивации бизнес-структур к внедрению концепции устойчивого развития, проанализированы движущие силы привлечения бизнеса к вопросам устойчивости. Ист. б.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, мотивация, бизнес-структура, концепция, устойчивость, гармоничное развитие.

### Demyanova E.V. MOTIVATION OF BUSINESS-STRUCTURES TO INTRODUCTION OF STEADY DEVELOPMENT'S CONCEPTION PRINCIPLES

*The article considers approaches to build the optimization model; the optimal structure of the adaptive reactions types is defined that allows reaching maximum results at costs rational level to implement the adaptation actions.*

**Key words:** adaptation actions, adaptive reactions, resilient, flexible and plastic types of adaptive reactions, optimal structure.

**Дем'янова Є.В.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Адміністрування».

Рецензент д.е.н., проф. Даніч В.М.

Стаття подана 29.11.12

УДК 658.8

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Держак Н.О., Мирошніченко І.М.

м. Луганськ

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO SYSTEM MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Derzhak N.A., Miroshnichenko I.N.

*Стаття розкриває питання вдосконалення управління маркетинговими ресурсами підприємства в частині розробки методології використання цих ресурсів.*

**Ключові слова:** ресурси підприємства, активи підприємства, маркетингові ресурси, асортимент товарів та послуг, бренд, просування.

**Постановка проблеми.** Метод (від грец. *metodos* – спосіб пізнання) – це певна система розпоряджень принципів, вимог, яка має орієнтувати суб'єкта пізнання на досягнення певного результату в тій або іншій сфері діяльності. Поняття «методологія» має два основні смислові значення: методологія, по-перше, трактується як система певних способів і прийомів, вживаних в тій або іншій сфері діяльності; по-друге, як вчення про цю систему або як загальна теорія методу, теорія у дії [1]. Основою розробки методології системного управління маркетинговими ресурсами сучасного підприємства є загальна теорія систем, яка дає інструментарій для перекладу уявлень про об'єкт аналізу на мову системних категорій. На емпіричному рівні дослідження ієрархія категорій дослідження починається категорією «Факт». Факти через узагальнення перетворюються на категорію «Явище». Подальше узагальнення приводить до формування уявлень про «Процеси», що протікають в досліджуваній системі і, як наслідок, їхнє узагальнення дозволяє виявити емпіричні закономірності. Вершиною логічного ланцюжка стає узагальнення у свою чергу емпіричних закономірностей, що дозволяє сформулювати категорію «Принципи». Принципи емпіричного рівня дослідження дозволяють перейти до теоретичного рівня дослідження, будучи нижчим (третім) рівнем системи принципів теоретичного рівня дослідження. Система принципів

будується на теоретичному рівні, спираючись на логіку дослідження – від загального до приватного. Можна в рамках теоретичного рівня дослідження виділити рівні принципів дослідження, спираючись на логіку дослідження, – від загального до приватного. Перший рівень це принципи діалектики. Другий рівень – це принципи відповідності теоретичного базису дослідження системного управління маркетинговими ресурсами підприємства основам теорії систем. Третій рівень – це специфічні принципи системного представлення процесів управління маркетинговими ресурсами підприємства – система початкових положень, сутнісних якісних характеристик, що дозволяють врахувати особливості об'єкта і предмета дослідження.

Розкриємо сукупність принципів третього рівня докладніше. Принцип процесного опису процесів управління маркетинговими ресурсами підприємства. Ресурсний (традиційний) підхід не дозволяє достатньо наочно виділити підсистему управління маркетинговими ресурсами підприємства. Принцип системної циклічності. Системне управління маркетинговими ресурсами підприємства має бути пов'язане з ринковою стратегією підприємства і при цьому володіти властивістю циклічності процесу, оскільки життєвий цикл активів (ресурсів) коротший за стратегічний період планування. Принцип узгодженого управління – цілеспрямованість взаємодії підсистем управління підприємства в рамках стратегії його розвитку зумовлює вимогу узгодження їхньої взаємодії. Принцип достатньої різноманітності. Принцип ґрунтується на властивості синергичності великих систем. Активи (ресурси) за своїм складом досить різноманітні. Пріоритет управління тільки одним видом активів підприємства призводить до дисбалансу

системи, порушення принципу сумісності. Закінчення життєвого циклу активів (ресурсів) підприємства і початок нового життєвого циклу приводять до постійної зміни сукупної ефективності активів (ресурсів). Отже, для підтримки стратегічного цілеспрямованого ефективного розвитку підприємства на основі оптимального використання всіх видів маркетингових ресурсів (активів) підприємства необхідний системний циклічний контроль цієї діяльності.

**Мета.** Метою дослідження є визначення методологічного взаємозв'язку економічних категорій «маркетингові ресурси», «маркетингові активи» і «маркетинговий потенціал» з погляду функціонування підприємства.

У вказаному вище контексті маркетингові ресурси необхідно розглядати як джерело формування маркетингового потенціалу підприємства. У свою чергу ринковий потенціал підприємства визначає і формує його (підприємства) маркетингові активи. Маркетингові активи підприємства приносять результати і вигоди (забезпечують стійкі конкурентні переваги, визначають позицію на ринку). Іншими словами, маркетингові активи утворюють додатковий капітал, доповнюючи той, що існує. Ресурс стає активом, коли він використовується на благо поліпшення результатів роботи підприємства на ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Маркетинго-

ві активи за характером участі в господарському процесі, за своєю роллю і призначенням посідають одне з провідних місць в управлінні підприємством. Їх головна особливість закладена у значенні самого поняття (активність, діяльність). У сучасних умовах розвитку і динаміки темпів змін в зовнішньому середовищі організації необхідно прагнути до управління, заснованого на внутрішніх ресурсах і можливостях. У цьому дослідженні пропонується використовувати систему активів підприємства як елементів, через які виявляється маркетингова діяльність підприємства. В табл. 1 надано класифікацію маркетингових ресурсів підприємства, враховувати які необхідно при формуванні ринкової стратегії і тактики. Тут необхідно з'ясувати, як виявляються маркетингові ресурси через активи. Так, наприклад, організаційно-підприємницькі дають можливість ідентифікувати підприємство на ринку через отримувані в результаті виробництва продукти, існуючі бренди, організаційно-підприємницькі показують наявність різних стратегічних господарських одиниць бізнесу, технологій, процес взаємодії як усередині організації, так і в зовнішньому середовищі, системні активи указують на наявність баз даних про клієнтів, постачальників, конкурентів і результативні зв'язки з ними.

Таблиця 1

#### Класифікація маркетингових ресурсів підприємства

Класифікаційні ознаки	Види ресурсів
За напрямком впливу	<i>Зовнішні:</i> технології взаємодії з клієнтами, постачальниками, лідерами референтних груп, посередниками, контактними аудиторіями, конкурентами, наявність збутової мережі <i>Внутрішні ресурси:</i> маркетингова стратегія, інформаційні системи, авторські права та патенти, франшизи та ліцензії, маркетингові технології в сфері управління маркетингом, маркетингові технології в ціноутворенні та просуванні, технології прийняття маркетингових рішень через проведення маркетингових досліджень. <i>Маркетингові людські ресурси:</i> маркетинговий та торговий персонал
За походженням	<i>Матеріальні:</i> асортимент товарів та послуг, якість товарів та послуг, основні фонди підприємства <i>Нематеріальні:</i> інформаційні: бази даних та взаємодії зі споживачами (CRM), інтернет-маркетинг, PR-маркетинг, інтегровані маркетингові комунікації інтелектуальні: бренди та торговельні марки
За частотою (періодичністю використання)	Ті, що використовуються постійно, що використовуються за маркетинговими цілями та завданнями, ті, що використовуються одноразово або імпульсивно
За організаційно-підприємницькою спрямованістю	Технології, стратегічні господарські одиниці бізнесу, компетенції, кредитоспроможність, корпоративна культура

Умовою діяльності будь-якого підприємства, незалежно від форм власності і форм господарювання, є безперервно поновлюваний процес руху активів через сфери виробництва і звернення. Процес руху активів безпосередньо пов'язаний з життєвим циклом будь-якого підприємства, на кожному етапі якого необхідна своя політика відносно формування, використання і розвитку її активів. Розвиток сучасної економіки, поява нових тенденцій значно розширила склад активів, а також уявлення про них і їхнє значення для підприємства. Ресурси є основним інструментом досягнення маркетингових цілей підприємства – як стратегічних, так і тактичних. У цьому сенсі вони забезпечують безперервний процес ринкового функціонування і розвитку підприємства, його адаптацію до постійних змін зовнішнього середовища, а також стійкість підприємства до цих змін. Отже, основним призначенням (системною функцією) управління маркетинговими активами – ресурсами підприємства – є ефективна реалізація його потенціалу і забезпечення його довгострокових конкурентних переваг. Результатами ефективного руху маркетингових активів підприємства є: зростання прибутків, підвищення рівня задоволення потреб ринку, забезпечення фінансової стійкості, збільшення ринкової частки підприємства та ін. Системний підхід в управлінні ресурсами (активами) має кардинальні відмінності від традиційної практики господарювання. У традиційному підході до управління ресурсами метою управління є прибуток, рентабельність, продуктивність, комплексні мультиплікатори. У системному підході мета видозмінюється – це ефективна реалізація ринкового потенціалу підприємства, забезпечення довгострокових конкурентних переваг. У традиційному підході до управління існує розосередження завдань управління за окремими напрямками діяльності підприємства (інвестиційною, фінансовою, виробничою і т.д.). Системний підхід припускає єдину програму управління активами, що включає повний цикл етапів ухвалення рішень з формування, використання і розвитку маркетингових ресурсів.

Всі види маркетингових ресурсів пов'язані між собою, а їхнє використання має комплексний характер. Комплексність використання маркетингових ресурсів базується на організаційно-виробничому потенціалі підприємства і насамперед показує особливості взаємодії пер-

соналу підприємства з матеріальними і нематеріальними активами підприємства. Найчастіше підприємство звертає увагу на матеріальні маркетингові ресурси, до яких належать основні фонди підприємства та асортимент товарів та послуг. Сутність асортиментної політики підприємств на сучасному етапі їхнього розвитку необхідно розглядати крізь призму ефективності діяльності підприємства в цілому, при цьому забезпечення ефективності має ґрунтуватися на таких фундаментальних положеннях, як відмова від концентрації уваги на задоволенні потреб лише окремих зацікавлених сторін (або підприємства, або споживачів), взаємоузгодження та взаємозв'язок стратегій, процесів та ресурсного забезпечення підприємства, а також інвестиційний характер маркетингової складової діяльності сучасного підприємства. При цьому робота з асортиментом визначається як засіб оптимізації взаємовідносин між суб'єктами бізнесу (виробники, споживачі, держава, контактні аудиторії), передбачаючи партнерські засади та широку соціальну відповідальність, завдяки чому забезпечуватиметься позитивний економічний результат у стратегічній перспективі.

Дії сучасних підприємств можуть бути доцільнішими, якщо підприємство буде збирати інформацію про споживачів. Створення баз даних, що містять інформацію про угоди, демографічні і психографічні відомості, про клієнтів та іншу корисну інформацію, дозволяє підприємству точніше реагувати на запити споживачів. На основі отриманих даних кваліфікований статистик може виділити нові сегменти і тренди, знання яких сприяє успішному розвитку ринкової діяльності. Споживча база даних може бути корисна і менеджерам, зайнятим питаннями маркетингового планування, збуту, розробки продукції, обслуговування споживачів, управління каналами взаємодії з клієнтами, аналізу можливостей ринку, кросс-селлінгу і просування продукції. Навички управління взаємодією із споживачами дають підприємству певні конкурентні переваги перед тими підприємствами, що звикли обмежуватися не таким високим рівнем аналізу.

Практично у кожного підприємства є власний сайт, який знайомить потенційних споживачів з асортиментом її продукції, з її історією, філософією, вакансіями і новинами. Деякі підприємства йдуть ще далі і використовують свій веб-сайт як один з каналів обслуговування для

торгівлі через Інтернет. Проте існує цілий ряд маркетингових застосувань, які і понині не використовуються більшістю регіональних підприємств. Серед них проведення маркетингових досліджень, «конкуренція ідей», оцінка концепцій і товарів, вибірковий розподіл і робота з купонами, виготовлення виробів за технічними умовами замовника, навчання співробітників і дилерів.

Зв'язки з громадськістю, що довгий час вважалися частиною системи просування товару, набули сьогодні куди більшої уваги. Підприємства представляють свій товар відомим експертам, сподіваючись, що вони дадуть йому високу оцінку. Відділи по зв'язках з громадськістю намагаються притягнути увагу преси не лише до нових товарів, але і до усіх помітних подій в житті підприємства, а також до благодійних і спонсорських заходів, що проводяться нею. Важливій ролі зв'язків з громадськістю присвячена книга Мартіна Грем та Хетрик Сюзан «Корпоративні репутації, брендинг та управління персоналом. Стратегічний підхід до управління людськими ресурсами» [3]. Автори пов'язують зв'язки з громадськістю комунікаційним засобом, який слід використати на ранніх етапах запуску товару, тоді як реклама має використовуватися на пізніших стадіях, а персоналу віддано первинну роль при проведенні заходів вірусного маркетингу [4]. У будь-якому випадку співробітникам маркетингових відділів компаній слід розвивати PR-навички, а не покладатися на співробітників відділу по зв'язках з громадськістю або сторонніх фахівців.

Найважливіші ресурси а разом з тим і навички маркетингової діяльності належать до комунікації і просування. Комунікація, що є загальнішим поняттям, може бути як спонтанною, так і плановою. Засобами комунікації слугує все те, що може справити певне враження: одяг продавця, каталог, інтер'єр офісу. Саме цим і пояснюється зростаючий інтерес до інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМС). Слід деяким чином «оркеструвати» існуючий набір вражень, які виробляються персоналом, устаткуванням і діями, які надають бренду певну значущість в очах тієї або іншої категорії споживачів. Все має розпочинатися з визначення цінностей компанії і роз'яснення їх всім співробітникам. На наш погляд, серед навичок фахівців в галузі маркетингової діяльності в сучасних умовах, найбільш важливими є такі, як: лідерство, орієнтоване

на прийнятті цінності; стратегічна концентрація сил; професійна майстерність; контроль ситуації; довірчі взаємовідносини; підтримка підлеглих; тактика малих кроків; культивування бренду.

Успішність діяльності підприємства залежить від того, як будується управління маркетинговими ресурсами підприємства. Високий ступінь ринкової орієнтації веде до посилення уваги з боку менеджменту до розвитку активів маркетингу.

**Висновки.** Таким чином, якість використання того або іншого маркетингового ресурсу визначається передусім системою маркетингової діяльності з урахуванням безлічі характеристик. Так, наприклад, в службі маркетингу може бути відсутнім ефективний механізм пошуку потенційних клієнтів на базі глобальної мережі Інтернет внаслідок небажання керівництва, що прагне зберегти «старий режим» і колишні умови роботи через відсутність сучасних знань, що висуваються сучасним ринковим середовищем. Основними блоками в цій структурі маркетингової діяльності є нерозуміння ролі усього персоналу підприємства. Від того, як саме контактують між собою служба маркетингу, економічна і планова служби, залежить вірогідність виникнення дисбалансу використання маркетингових матеріальних ресурсів. Ефективне використання маркетингових ресурсів залежать передусім від людського чинника.

### Література

1. Баскаков А.Я. Методологія наукового дослідження: Навчальний посібник / Баскаков А.Я., Туленков Н.В – К.: МАУП, 2004. – 345с.
2. Бузырев В.В. Планування на будівельному підприємстві: Навчальний посібник. / Бузырев В.В., Панибратов Ю.П., Федосеев – М.: освітньо-видавничий центр «Академія», 2004. – 453 с.
3. Мартин Г. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами / Мартин Грэм, Хетрик Сюзан М.- Группа ИДТ, 2008. – 336 с.
4. Гладуэлл М. Переломный момент. Как незначительные изменения приводят к глобальным переменам / Г.Малкольм – М.:Альпина Паблишерз, 2010. – 256 с.

### References

1. Baskakov A.Ja. Metodologija naukovogo doslidzhennja: Navchal'nyj posibnyk / Baskakov A.Ja., Tulenkov N.V – K.: MAUP, 2004. – 345s.

2. Buzyrev V.V. Planuvannja na budivel'nomu pidpryjemstvi: Navchal'nyj posibnyk. / Buzyrev V.V., Panybratov Ju.P., Fedoseev – М.: osvith'o-vydavnychyj centr «Akademija», 2004. – 453 s.

3. Martyn G. Korporatyvnye reputacyu, brendyng y upravlenye personalom. Strategycheskyj podhod k upravleniju chelovecheskymy resursamy / Martyn Grэм, Hetryk S'juzan M.- Gruppy YDT, 2008. – 336 s.

4. Gladujell M. Perelomnyj moment. Kak neznachitel'nye izmenenija privodjat k global'nym peremenam / G.Malkol'm – М.:Al'pina Pablishez, 2010. – 256 s.

**Держак Н.А., Мирошніченко І.Н. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СИСТЕМНОМУ УПРАВЛЕНИЮ МАРКЕТИНГОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Статья раскрывает вопрос совершенствования управления маркетинговыми ресурсами предприятия в части разработки методологии использования этих ресурсов.*

**Ключевые слова:** ресурсы предприятия, активы предприятия, маркетинговые ресурсы, ассортимент товаров и услуг, бренд, продвижение.

**Derzhak N.A., Miroshnichenko I.N. METHODOLOGICAL APPROACHES TO SYSTEM MANAGEMENT OF ENTERPRISE**

*Marketing resources are exposed by the question of perfection of management of enterprise marketing resources in part of development of methodology of the use of these resources in the article.*

**Key words:** resources of enterprise, assets of enterprise, marketing resources, range of goods and services, brand, advancement.

**Держак Н.О.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Адміністрування».

**Мирошніченко І.М.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, асистент кафедри «Адміністрування».

*Рецензент* д.е.н., проф. Даніч В.М.

Стаття подана 21.12.12

УДК 330.47 : 65.012.8 : 658.152

## ВПЛИВ РОЗВАНТАЖЕННЯ КОМУНІКАЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Дорошко М.В.

м. Луганськ

## UNLOADING OF COMMUNICATION INFLUENCE ON ECONOMIC SAFETY OF INVESTMENT DECISION-MAKING PROCESS

Doroshko M.V.

*Виявлено та проаналізовано вплив програм розвантаження вертикальних та горизонтальних комунікацій, які запропонував Дж. Гелбрейт, на економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень, яку розглянуто через такі характеристики, як обізнаність, рутинність, упевненість, версальність, конвенційність, інформаційна безпека.*

**Ключові слова:** економічна безпека, комунікації, програми розвантаження комунікацій Дж. Гелбрейта, обізнаність, рутинність, упевненість, версальність, конвенційність, інформаційна безпека.

**Постановка проблеми.** Для сучасних підприємств актуальним є питанням економічної безпеки як на рівні підприємства, так і на рівні окремих бізнес-процесів, серед яких і економічна безпека процесу прийняття інвестиційних рішень. Інвестиційна діяльність є досить специфічною, оскільки потребує широкий спектр даних для прийняття рішень, у тому числі з інших галузей діяльності підприємства, тобто вимагає комунікації великої кількості працівників підприємства. Тому комунікації відіграють важливу роль у економічній безпеці підприємства, а значить, через їх поліпшення можна вплинути і на саму економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень.

**Аналіз попередніх публікацій.** Проблему поліпшення каналів комунікацій було розглянуто Джеймсом Гелбрейтом. Вирішуючи цю проблему, він запропонував ряд програм щодо розвантаження вертикальних і горизонтальних комунікацій через зміну структури формальної комунікації.

Опис програм Дж. Гелбрейта було порівняно за трьома джерелами: [2, с. 116; 3, с. 185-187; 4, с. 100-104].

Програми розвантаження вертикальних комунікацій Дж. Гелбрейт передбачає вирішувати

через підвищення пропускної здатності каналів комунікації чи покращення використовуваних способів прийняття рішення за допомогою нової інформаційної технології [2, с. 185-187].

До заходів щодо посилення вертикальних зв'язків у структурі комунікацій Дж. Гелбрейт відносить такі [3, с. 185-187]:

- 1) підвищення потужності каналів комунікації;
- 2) консолідація інформаційних рівнів ієрархії;
- 3) підвищення інформативності вертикальних зв'язків.

Стратегія розвантаження горизонтальних комунікацій переміщає рівень прийняття рішень нижче, де інформація виникає швидше, ніж здійснюється її передача до пункту прийняття рішень. Це призводить до децентралізації рішень, але без створення автономних груп. Використовується кілька механізмів. Їхній тип і кількість залежать від рівня невизначеності [2, с. 116].

До заходів щодо посилення горизонтальних зв'язків у структурі комунікацій Дж. Гелбрейт відносить такі [3, с. 185-187]:

- 1) безпосередній контакт між менеджерами;
- 2) використання посередників;
- 3) створення тимчасових цільових груп;
- 4) формування міжфункціональних бригад;
- 5) призначення координаторів;
- 6) призначення координаторів з управлінськими повноваженнями;
- 7) використання матричних структур.

Дж. Гелбрейт сформулював програми покращення структури комунікацій, але не дав рекомендацій щодо вибору впроваджуваних програм відносно ситуації, що склалася на під-

приємстві.

Щодо питань економічної безпеки підприємства, то їм присвячено роботи Л. Абалкіна, В. Тамбовцева, А. Ілларіонова, Є. Олейнікова, В. Забородського, В. Шликова, Г.В. Козаченко, О.М.Ляшенко.

У роботі [1] запропоновано ЕБППР розглядати у шести інтерпретаціях поняття «економічна безпека процесу прийняття інвестиційних рішень», таких, як обізнаність (забезпеченість управлінського колективу даними), рутинність (характеристика виникнення неунікальних ситуацій), інформаційна безпека (забезпеченість цілісності даних і конфіденційності інформації в поєднанні з доступністю її для всіх авторизованих користувачів), упевненість (характеристика ОПР, що зумовлена незмінністю здатності управлінського колективу аналізувати дані незалежно від складності проблемної ситуації), версальність (здатність управлінського колективу адекватно діяти в незнайомих або надзвичайних умовах) і конвенційність (характеристика управлінського колективу щодо існування стійких домовленостей між агентами інформаційного забезпечення), які разом характеризують «інформованість ОПР» (адекватність інформації ОПР умовам її використання).

**Метою статті** є визначення впливу програм покращення структури комунікації, запропо-

новані Дж. Гелбрейтом, на економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень, представлена у шести інтерпретаціях: обізнаність, рутинність, упевненість, версальність, конвенційність, інформаційна безпека.

**Виклад основного матеріалу.** Кожна означена програма дії може або впливати на інтерпретації економічної безпеки, що досліджуються, або не впливати. Такий вплив або покращує, тобто зменшує відповідну характеристику, або погіршує. Представимо такий вплив у вигляді таблиць (табл. 1 – для вертикальних комунікацій; табл. 2 – для горизонтальних комунікацій), які відображають вплив усіх програм на усі характеристики економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень.

Значення табл. 1 і 2 переведемо в кількісні дані. Для цього скористуємося п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де значення 1 і 2 – зменшення (при значенні 1 сила впливу більша, ніж при значенні 2), значення 4 і 5 означають збільшення (при значенні 5 сила впливу більша, ніж при значенні 4), 3 – відповідає значенню «не впливає». Результати наведено у табл. 3. Параметри впливу кожної програми на всі оціночні характеристики економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень показано на рис. 1 та рис. 2.

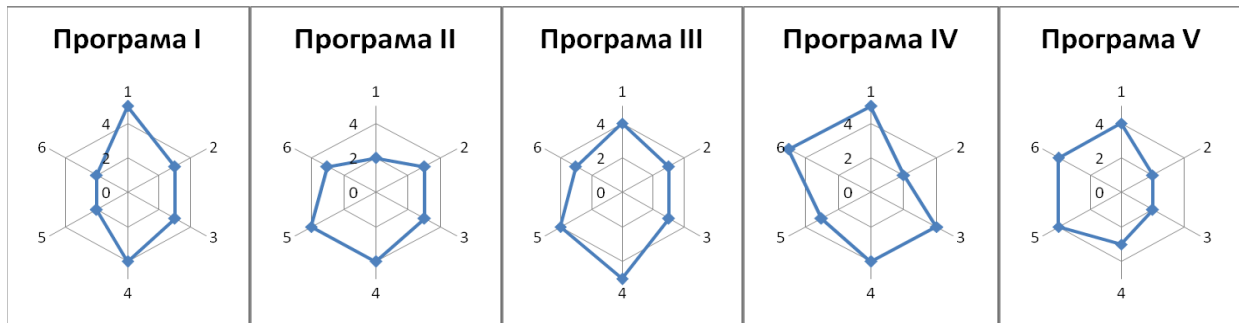


Рис. 1. Ступінь впливу I-V програм покращення комунікацій на обізнаність(1), рутинність (2), інформаційну безпеку (3), впевненість (4), версальність (5) та конвенційність (6)

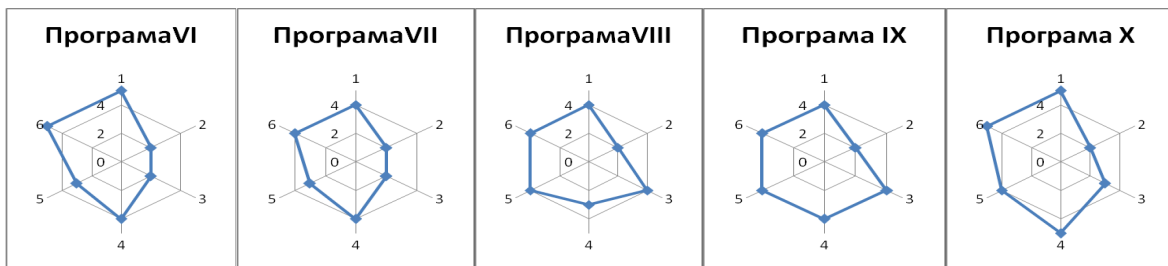


Рис. 2. Ступінь впливу VI-X програм покращення комунікацій на обізнаність(1), рутинність (2), інформаційну безпеку (3), впевненість (4), версальність (5) та конвенційність (6)

Таблиця 1

## Вплив програм покращення вертикальних комунікацій на економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень

Програми покращення вертикальних комунікацій	Вплив програми покращення комунікації на відповідну характеристику економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень					
	Обізнаність	Рутинність	Інформаційна безпека	Впевненість	Версальність	Конвенційність
1. Підвищення потужності каналів комунікації	<i>Збільшує</i> через збільшення кількості даних, що прямують до особи, що приймає рішення (ОПР)	<i>Не впливає</i>	<i>Не впливає</i>	<i>Збільшує</i> через збільшення кількості даних, що надходять <i>Зменшує</i> у разі неможливості підвищення працездатності для переробки більшої кількості даних	<i>Не впливає</i>	<i>Не впливає</i>
2. Консолідація інформаційних рівнів ієрархії	<i>Зменшує</i> (або у кращому разі не змінює в разі адекватності фільтрів агентів фільтрам ОПР) через фільтрацію даних	<i>Не впливає</i>	<i>Не впливає</i>	<i>Збільшує</i> через збільшення здатності переробляти дані (перенесення консолідації даних на нижчі рівні вивільнює на вищому рівні більше ресурсу для переробки)	<i>Не впливає</i>	<i>Не впливає</i>
3. Підвищення інформативності вертикальних зв'язків	<i>Зменшує</i> (або у кращому разі не змінює в разі адекватності фільтрів агентів фільтрам ОПР) через фільтрації, <i>Збільшує</i> за рахунок збільшення кількості початкових даних	<i>Не впливає</i>	<i>Не впливає</i>	<i>Збільшує</i> через збільшення здатності переробляти дані (перенесення консолідації даних на нижчі рівні вивільнює на вищому рівні більше ресурсу для переробки); <i>Збільшує</i> через збільшення кількості даних, що надходять	<i>Не впливає</i>	<i>Не впливає</i>

Таблиця 3

## Параметри впливу програм на економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень

Програми покращення комунікацій	Номер програми	Інтерпретації економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень					
		Обізнаність	Рутинність	Інформбезпека	Впевненість	Версальність	Конвенційність
Підвищення потужності каналів комунікації	I	5	3	3	4	2	2
Консолідація інформаційних рівнів ієрархії	II	2	3	3	4	4	3
Підвищення інформативності вертикальних зв'язків	III	4	3	3	5	4	3
Безпосередній контакт між менеджерами	IV	5	2	4	4	3	5
Використання посередників	V	4	2	2	3	4	4
Створення тимчасових цільових груп	VI	5	2	2	4	3	5
Формування міжфункціональних бригад	VII	4	2	2	4	3	4
Призначення координаторів	VIII	4	2	4	3	4	4
Призначення координаторів з управлінськими повноваженнями	IX	4	2	4	4	4	4
Використання матричних структур	X	5	2	3	5	4	5

Таблиця 2

## Вплив програм покращення горизонтальних комунікацій на економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень

Програми покращення горизонт. комунікацій		Вплив програми покращення комунікацій на відповідну характеристику економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень				
	Обізнаність	Рутинність	Інформаційна безпека	Впевненість	Версальність	Конвенційність
1. Безпосередній контакт між менеджерами	<b>Збільшує</b> через зменшення кількості інформаційних фільтрів у мережі перетворення даних	<b>Зменшує</b> (тимчасово) через зміну структури комунікації	<b>Не впливає</b>		<b>Збільшує</b>	<b>Збільшує</b> через зменшення бар'єрів горизонтальних зв'язків
2. Використання посередників	<b>Зменшує</b> через збільшення кількості інформаційних фільтрів у мережі комунікацій; <b>Збільшує</b> через підбір адекватних фільтрів	<b>Зменшує</b> (тимчасово) через зміну структури та складу системи комунікації	<b>Не впливає</b>	<b>Не впливає;</b>	<b>Зменшує</b>	<b>Збільшує</b> через часткове зменшення бар'єрів горизонтальних зв'язків
3. Створення тимчасових цільових груп	<b>Збільшує</b> через підбір адекватних інформаційних фільтрів	<b>Зменшує</b> (тимчасово), бо є реакцією на унікальну ситуацію <b>Зменшує</b> (тимчасово) через зміну структури комунікації	<b>Зменшує</b> через збільшення кількості осіб, що володіють інформацією	<b>Збільшує,</b> бо створює умови, що сприяють вирішенню конкретного завдання;	<b>Зменшує</b> із-за необхідності адаптуватися до нових умов	<b>Збільшує,</b> бо створення загального простору задає потребу та можливість створення конвенцій
4. Формування міжфункціональних бригад	<b>Збільшує</b> через підбір адекватних фільтрів <b>Зменшує</b> через збільшення кількості інформаційних фільтрів у мережі комунікації			<b>Збільшує,</b> бо створює умови, що сприяють вирішенню конкретного завдання		<b>Збільшує</b> через введення інтегруючої ланки
5. Призначення координаторів		<b>Зменшує</b> (тимчасово) через зміну структури та складу системи комунікації		<b>Не впливає</b>	<b>Збільшує</b> із-за цілеспрямованості дій	<b>Збільшує,</b> бо функція координатора – узгодження
6. Призначення координаторів з управлінськими повноваженнями				<b>Збільшує</b> через перекладення деяких функцій на координатора		
7. Використання матричних структур	<b>Збільшує</b> структура формальної комунікації стає більш гнучкою <b>Збільшує</b> через підбір адекватних фільтрів <b>Зменшує</b> із-за збільшення кількості інформаційних фільтрів у мережі комунікації			<b>Збільшує</b> спроможність перероблювати дані	<b>Не впливає</b>	<b>Збільшує,</b> бо створення загального простору задає потребу та можливість створення конвенцій <b>Збільшує,</b> бо функція координатора – узгодження

**Висновки.** Програми розвантаження комунікацій, які запропонував Дж. Гелбрейт, впливають на економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень у різній мірі. Кожна з програм підвищує декілька характеристик одночасно. Але усі програми, окрім програми «підвищення інформативності вертикальних зв'язків», підвищуючи одні характеристики, понижають інші.

Таким чином, через ці програми можна впливати на економічну безпеку процесу прийняття інвестиційних рішень, використовуючи їх окремо або у деяких комбінаціях, впроваджуючи їх послідовно або паралельно. Визначення порядку впровадження програм згідно з існуючим станом економічної безпеки є напрямом подальшого дослідження.

#### Література

1. Дорошко М.В. Інтерпретація інформованості згідно до існуючих тлумачень економічної безпеки / М.В. Дорошко // Управління проектами та розвиток виробництва. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 1 (37). – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2011. – С. 136-141.

2. Кезин А.В. Менеджмент: теории управления организациями : учеб.-методич. пособ. / А.В. Кезин. – М.: Гардарики, 2002. – 270 с.

3. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О'Шонесси ; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1979. – 216 с.

4. Штапак С.С. Ситуационные модели организационного проектирования : [монография] / С.С. Штапак, П.В. Кривуля. – Луганск: Изд-во «НОУЛИДЖ», 2009. – 280 с.

#### References

1. Doroshko M.V. Interpretatsiya informovanosti zgidno do isnyuyuchih tлумachen ekonomichnoyi bezpeki / M.V. Doroshko // Upravlinnya proektami ta rozvitok virobnitstva. Zb. nauk. prats Shidnoukrayinskogo natsionalnogo universitetu imeni Volodimira Dalya. Vip. 1 (37). – Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2011. – S. 136-141.

2. Kezin A.V. Menedzhment: teorii upravleniya organizatsiyami : ucheb.-metodich. posob. / A.V. Kezin. – M.: Gardariki, 2002. – 270 s.

3. O'Shonessi Dzh. Printsipyi organizatsii

upravleniya firmoy / Dzh. O'Shonessi ; per. s angl. – M.: Progress, 1979. – 216 s.

4. Shtapauk S.S. Situatsionnyie modeli organizatsionnogo proektirovaniya : [monografiya] / S.S. Shtapauk, P.V. Krivulya. – Lugansk: Izd-vo «NOULIDZh», 2009. – 280 s.

#### Дорошко М.В. ВЛИЯНИЕ РАЗГРУЗКИ КОММУНИКАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

*Обнаружено и проанализировано влияние программ разгрузки вертикальных и горизонтальных коммуникаций, которые были предложены Дж. Гелбрейтом, на экономическую безопасность процесса принятия решений, которая представлена через такие характеристики, как осведомленность, рутинность, уверенность, версальность, конвенциональность, информационная безопасность.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, коммуникации, программы разгрузки коммуникаций Дж. Гелбрейта, осведомленность, рутинность, уверенность, версальность, конвенциональность, информационная безопасность.

#### Doroshko M.V. UNLOADING OF COMMUNICATION INFLUENCE ON ECONOMIC SAFETY OF INVESTMENT DECISION-MAKING PROCESS

*Influence of unloading of vertical and horizontal communication proposed by J. Galbraith on economic safety of investment decision-making process, which is represented as cognizance, routinity, confidence, versality, and conventionality, information safety, is discovered and analyzed.*

**Key words:** economic safety, communication, J. Galbraith's programs of communication unloading, cognizance, routinity, confidence, versality, and conventionality, information safety, is discovered and analyzed.

**Дорошко М.В.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н, старший викладач кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

Рецензент д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

Статтю подано 27.12.12

УДК 316.4: 330.59

## ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Ершова М.В.

г. Тамбов

### STATE STANDARDS FORMING of POPULATION'S LIFE QUALITY

Ershova M.V.

*В статье проведен анализ процесса формирования государственных стандартов качества жизни населения. Рассмотрены основные факторы, влияющие на формирование государственных стандартов качества жизни населения.*

**Ключевые слова:** государственные стандарты, население, качество жизни, минимальный уровень заработной платы, инфляция.

**Постановка проблемы.** Качество жизни населения зависит прежде всего от занятости населения, его доходов и от государственных стандартов, которые установлены в стране: прожиточный минимум, минимальный размер заработной платы, динамики цен на товары и услуги. В последнее время тарифы ЖКХ держат все население в напряжении, даже Президент России указал, что, во-первых, размер тарифов не обоснован, а во-вторых, величина тарифа и качество обслуживания не соответствуют, а значит, тариф завышен. Однако действий со стороны государства в наведении порядка в этой отрасли не наблюдается.

**Анализ последних достижений и публикаций.** Характеристику государственных стандартов можно сегодня встретить во многих работах – это связано с качеством жизни населения, а

точнее с его бедностью: Б.И. Герасимов, С.П. Спиридонов, М.В. Смагина [1], В.А. Сыщиков, А.В. Шабаев, К.Н. Савин [2], Н.И. Куликов, Е.С. Вдовина [3]. Сегодня население особенно волнуют тарифы естественных монополий, которые ежегодно возрастают. В этой связи анализ показывает, для того чтобы повысить уровень жизни населения необходимо привести в соответствие государственные стандарты качества жизни.

**Целью статьи** является анализ формирования государственных стандартов качества жизни населения.

**Изложение основного материала.** Можно считать, что государственные стандарты очень низкие и не дают возможности нормально жить бедным слоям населения в стране. Например, наши соотечественники, проживающие в Китае, за услуги ЖКХ платят за год столько, сколько россиянин платит за один месяц.

Социокультурные стандарты качества жизни населения являются результатом государственного регулирования социальных отношений в обществе и в конечном счете качество жизни населения (табл. 1).

Таблица 1

Динамика минимального размера оплаты труда (МРОТ) в России

№	Срок установления	Минимальный размер оплаты труда, руб.	Нормативный акт, установивший МРОТ
1	01.10.1991 г.	180	Закон РСФСР от 19.04.1991 г. №1028-1
2.	01.12.1995 г.	60500	ФЗ от 01.11.1995 г. №159 ФЗ
3.	01.07.2000 г.	132	ФЗ от 19.06.2000 г. №82 ФЗ
4.	01.01.2005 г.	720	ФЗ от 29.12.2004 г. № 198 ФЗ
5.	01.01.2010 г.	5330	

В качестве социокультурных стандартов выступает устанавливаемый Правительством России минимальный уровень заработной платы, величина минимальной прожиточной корзины, порядок обеспечения бесплатными лекарственными препаратами лиц, имеющих инвалидность, тарифы и расценки на услуги естественных монополий, ставки процентов на вклады и кредиты, включая ставку рефинансирования, на-

логи с предприятий и предпринимателей, тарифы предприятий связи и проезда на транспорте.

Из данных таблицы видно, что вслед за инфляцией поднимался минимальный уровень оплаты труда, который не мог удовлетворить нужды населения.

Вторым стандартом качества жизни населения является минимальный набор продуктов и рост средних розничных цен (табл. 2).

Таблица 2

**Темпы роста средних цен стоимости минимального набора продуктов питания (% за год)**

Годы	Темп роста средних цен, %	Увеличение стоимости минимального набора продуктов питания, %
2002	15,1	12,8
2003	12,0	7,7
2004	11,7	12,7
2005	10,9	10,6
2006	9,0	9,2
2007	12,0	22,3
2008	13,3	17,5
2009	8,8	0,7
2010	8,8	22,7
2011	7,0	-7,0

Необходимо отметить парадокс в социальной среде России, когда минимальная прожиточная корзина выше минимальной заработной платы, а это значит, что с минимальной заработной платой или пенсией человек не может обеспечить удовлетворение своих даже физиологических потребностей. А если человеку необходимо еще заплатить за собственную квартиру или за аренду помещения для жилья, то для удовлетворения остальных потребностей у него не остается финансовых ресурсов. Если учесть, что в настоящее время плата за коммунальные услуги за двухкомнатную квартиру (с отоплением) составляет 5 тысяч рублей, а аренда однокомнатной квартиры в областном центре – 8-10 тыс. рублей, то человеку просто невозможно существовать в этой стране. Спасением при этом является то, что согласно правительственному положению, если у человека плата за коммунальные услуги составляет более 20% от его дохода, то ему положена дотация.

Социальные стандарты в обеспечении качества жизни населения страны рассматриваются нами как устоявшиеся и оформленные на государственном уровне нормы удовлетворения физиологических и духовных потребностей населения. При этом нами не рассматривается удовлетворение в среднем, а стандарты должны

содержать пределы «минимум – максимум». Например, минимальная заработная плата, но она должна обеспечивать прожиточный минимум с условием роста цен (табл. 2).

Стандартизация качества жизни населения является важнейшим направлением повышения уровня жизни. Особенно это актуально для России, так как в первом квартале 2011 года число россиян, чьи доходы ниже величины прожиточного минимума, увеличилось с 20,6 в первом квартале 2010 года до 22,9 миллиона человек, что составляет 17% населения. При этом рост числа бедных занижен, так как характеризуется ростом величины прожиточного минимума с 5518 рублей в первом квартале 2010 года до 6473 рублей в первом квартале 2011 года.

Примером качества жизни и стандартом могут служить страны, занимающие в настоящий период первые места по качеству жизни (Норвегия, Швеция, Швейцария и др.). Например, в Швеции предприниматель платит налог с прибыли по ставке 78 процентов, в Японии – 60 процентов. Все эти отчисления затем участвуют в общественном перераспределении через бюджет страны. Остающейся доли прибыли у предпринимателя достаточно для поддержания и развития производства. Сокращение нормы прибыли и изъятие сверхприбыли в пользу госу-

дарства позволит снизить стоимость строительства в 2-2,5 раза и обеспечить выполнение программы «доступное жилье», позволив полнее и качественнее удовлетворять физиологическую потребность в жилье. Особенно это актуально для молодых семей. Государством должен быть установлен стандарт на стоимость одного квадратного метра жилья в зависимости от зоны расположения.

Особое внимание при стандартизации качества жизни населения необходимо обратить внимание на полноценное питание. Известно, что человек может нормально функционировать в рамках среднесуточного потребления 2,5 – 2,9 тыс. килокалорий (стандарт на питание

по половозрастной структуре населения и по территориям) [1].

Необходимо отметить, что, например, в Швеции средний доход населения составляет 5 тыс. евро, а средняя пенсия – 2 тыс. евро. Как доход, так и его распределение могут быть стандартами жизни. Государством устанавливается стандарт на минимум и максимум расходов.

Качество жизни населения зависит от многих факторов, одним из которых является наличие ресурсов. Однако наличие ресурсов не гарантирует их потребление в необходимых объемах согласно установленным физиологическим нормам (табл. 3).

Таблица 3

## Наличие ресурсов и их потребление, %

Страны и континенты	Население	Наличие ресурсов	Потребление ресурсов, всего/ на один процент населения
США	5	6	40 / 8
Страны ЕС	15	10	40 / 2,7
Россия	3	25	5 / 1,7
3-й мир	77	59	15 / 0,2
Весь мир	100	100	100

Из таблицы видно, что на один процент населения США приходится 8% всех ресурсов, тогда как собственных ресурсов всего лишь 1,2%. На один процент населения россиян приходится 8,3% ресурсов, а каждый процент населения в России потребляют всего лишь 1,7% всех ресурсов.

**Выводы.** Из анализа наличия ресурсов видно, что качество жизни россиян могло бы быть, как в США, однако основное население в России находится на уровне бедности и влачит жалкое существование. То есть наличие и доля потребляемых ресурсов тоже может стать стандартом качества жизни населения. Таким образом, устанавливаемые стандарты государством определяют уровень и качество жизни населения, и требуется их постоянная корректировка.

## Литература

1. Герасимов Б.И. Экономические теории качества: генезис теории и практики системного подхода / [Б.И. Герасимов, С.П. Спиридонов, М.В. Смагина]. – [под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.И. Герасимова]. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-т. 1998. 132 с.

2. Сыщиков В.А. Национальные стандарты как основа управления качеством предприятий жизнеобеспечения / [В.А. Сыщиков, А.В. Шабаев, К.Н. Савин] // Вопросы современной науки и практики. – № 3 (41), 2012. – С. 231-235.

3. Куликов Н.И. Оценка качества жизни населения региона / Н.И. Куликов, Е.С. Вдовина // Вопросы современной науки и практики № 7-9 (30), 2010. – С. 194-203.

## References

1. Gerasimov B.I. Ekonomicheskie teorii kachestva: genezis teorii i praktiki sistemnogo pohoda / [B.I. Gerasimov, S.P. Spiridonov, M.V. Smagina]. – [pod nauchn. red. d-ra ekonom. nak, prof. B.I. Gerasimova]. – Tambov: Izd-vo Tamb. gos. tehn. un-t. 1998. 132 s.

2. Syischikov V.A. Natsionalnyie standartyi kak osnova upravleniya kachestvom predpriyatij zhizneobespecheniya / [V.A. Syischikov, A.V. Shabaev, K.N. Savin] // Voprosyi sovremennoy nauki i praktiki. – № 3 (41), 2012. – S. 231-235.

3. Kulikov N.I. Otsenka kachestva zhizni naseleniya regiona / N.I. Kulikov, E.S. Vdovina // Voprosyi sovremennoy nauki i praktiki № 7-9 (30), 2010. – S. 194-203.

**Єршова М.В. ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ  
СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ**

*У статті проведено аналіз процесу формування державних стандартів якості життя населення. Розглянуто основні чинники, що впливають на формування державних стандартів якості життя населення.*

**Ключові слова:** державні стандарти, населення, якість життя, мінімальний рівень заробітної плати, інфляція.

**Ershova M.V. STATE STANDARDS FORMING  
of POPULATION'S LIFE QUALITY**

*The analysis of state standards forming process of population's life quality is conducted in the article. Basic factors influencing on state standards forming of population's life quality are considered.*

**Key words:** state standards, population, quality of life, minimum wage level, inflation.

**Єршова М.В.** – Тамбовский государственный технический университет, к.э.н., доцент.

*Рецензент* д.э.н., проф. Козаченко А.В.

*Статья подана 27.12.12*

УДК 658. 075.8

## ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Жариков В.Д.**

г. Тамбов

## THE INNOVATION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT

**Zharikov V.D.**

*В статье рассмотрены и проанализированы условия инновационной деятельности в развитии предпринимательства.*

**Ключевые слова:** инновация, предпринимательство, экономическое развитие, условия экономического развития, устойчивое развитие.

**Постановка проблемы.** Предпринимательство является основой развития современной экономики России. Одним из важнейших стратегических факторов устойчивого экономического развития и достижения нормального уровня жизнеобеспечения населения является формирование цивилизованного современного предпринимательства на экономическом пространстве России. Предприниматель и предпринимательство – это движущая сила рыночного процесса, выполняющая его основные конструктивные функции. Сегодня важно, чтобы предпринимательство реализовало свой стратегический ресурс, стало одним из основных факторов выхода России и ее регионов из глубокого экономического кризиса на путь устойчивого экономического развития и превращения страны в равноправного субъекта мировых рыночных отношений. Для этого следует правильно понять экономическую сущность и содержание предпринимательства.

**Анализ последних достижений и публикаций.** Общие вопросы предпринимательства рассматриваются многими зарубежными и отечественными учеными: А.Н. Бушуев [3], Б.И. Галкин, Т.В. Аксенова [4], Т.А. Андреева [5]. В настоящее время заметно увеличивается количество публикаций, в которых затрагиваются проблемы предпринимательства в целом и малого бизнеса в частности. В своем большинстве работы перечисленных авторов содержат анализ тенденций развития предпринимательской деятельности, оценку основных этапов становле-

ния предпринимательства в России, оценку роли предпринимательства в экономике, трудности и проблемы, с которыми приходится сталкиваться предпринимательским структурам, а также основные направления государственного регулирования и поддержки предпринимательства. Практически они показывают существующее положение дел, но многие вопросы остаются малопроработанными. По-прежнему недостаточно исследованным остается инновационный аспект рассматриваемых проблем, хотя в условиях нарастающей конкуренции его значение неизмеримо возрастает.

**Целью статьи** является рассмотрение и анализ условий инноваций в развитии предпринимательства.

**Изложение основного материала.** Для формирования инновационного предпринимательства необходимы определенные условия: научно-технические, экономические, социальные, правовые и другие. Научно-технические условия – это прежде всего инфраструктура, обеспечивающая новыми разработками предпринимательство (наличие венчурного бизнеса). К данным условиям необходимо отнести также возможности освоения новых разработок (наличие инвестиций в виде дешевых кредитов). Началу формирования научно-технической среды уже положено путем создания инновационного центра в Сколково. Задача предпринимательства состоит в тиражировании новых технологий и новой техники для потребителей инновационной продукции. Экономические условия – это прежде всего формирование спроса на инновационную продукцию и соответствующего предложения этой продукции, которую могут приобрести покупатели; объемы денежных средств, которые покупатели могут истратить на эти покупки; избыток или недостаточность

рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, т.е. на их возможности приобретения товаров. На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность (цена кредитов) денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также величина заемных средств, к которым готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы им предоставить кредитные учреждения. Для формирования инновационного предпринимательства необходимо создание проводящей цепи от идеи до готового продукта и его сбыта, а если это техническая продукция, то необходима также организация сервиса. Всем этим должны заниматься множество разнообразных организаций, составляющих инфраструктуру рынка, с помощью которой предприниматели могут устанавливать деловые взаимоотношения и вести коммерческие операции. К ним относятся:

банки, обеспечивающие доступными финансовыми ресурсами;

поставщики, снабжающие инновационную продукцию сырьем, материалами, новыми комплектующими изделиями, топливом, энергией, новой техникой и др.;

оптовые и розничные продавцы, предоставляющие услуги по рекламе и доведению товаров до потребителя;

специализированные фирмы и учреждения, оказывающие профессиональные, юридические, бухгалтерские, посреднические услуги;

средства связи и передачи информации и т. д.

Вплотную к экономическим примыкают социальные условия формирования предпринимательства. Прежде всего, это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде. На разных этапах эти потребности могут меняться. Существенную роль играют нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды. Эти нормы оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и посредством этого определяют спрос на товары.

Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что в первую очередь влияет на его отношение к величине заработной платы, условиям труда, предлагаемым бизнесом.

Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках соответствующей пра-

вовой среды. Поэтому большое значение имеет создание необходимых правовых условий. Это в первую очередь наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства: упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий; защита предпринимателя от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развития совместной деятельности предпринимателей России с зарубежными странами. Сюда входят и создание региональных центров поддержки малого предпринимательства, усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности. Важную роль играет также подготовка законодательных инициатив по вопросам правовой гарантии предпринимательской деятельности, включая в первую очередь право на собственность и соблюдение договорных обязательств.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что данные условия являются важнейшими составляющими в формировании инновационного предпринимательства.

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и др. Рассмотрим некоторые из них.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на научно-техническую, производственную, коммерческую, финансовую, консультативную и т.д. Все эти виды могут функционировать раздельно или вместе.

Научно-техническая (инновационная) деятельность заключается в разработке идей, создании новых технологий и новой техники, новых материалов и новых товаров. На основе научно-технических разработок создаются образцы новой технологии и новой техники, которые отрабатываются до заданных потребителем параметров и передаются на производственные предприятия для тиражирования.

Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство инновационной продукции, товаров, работ,

оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. К производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях. В производственной деятельности зарождаются финансы в результате удовлетворения потребностей рынка. При этом необходимо помнить, что конечным потребителем любой продукции является человек. Например, поставки машиностроением средств производства (форматоры-вулканизаторы), конечным результатом использования которых является продукция, потребляемая населением (шины).

Сферой деятельности финансового предпринимательства являются обращение, обмен стоимостей. Особенность финансовой деятельности в том, что она проникает и в производственную, и в коммерческую деятельность, хотя и может быть самостоятельной – банковское, страховое дело и т.д. Основное поле деятельности финансового предпринимательства – это коммерческие банки и фондовые биржи.

В последние десятилетия во всех экономически развитых странах мира выделяется, обособливается такой самостоятельный вид предпринимательства, как консультативный (консалтинг).

Консультативное предпринимательство является платной консультацией по вопросам управления и в мировой практике получило название консалтинг. Менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

**Выводы.** Формирование инновационного предпринимательства будет способствовать выполнению указания Президента страны по модернизации экономики на инновационной основе и переходу России в более высокий технологический уклад вместе с развитыми странами.

#### Литература

1. Гражданский кодекс РФ. Части I и II. – М., 1997.
2. Федеральный закон от 14.06.95 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

3. Бушуев А.Н. Проблемы обеспечения конкурентоспособности российских корпораций в условиях глобализации экономики / А.Н. Бушуев // Вопросы современной науки и практики. – №1 (37), 2012. – С. 177-184.

4. Галкин Б.И., Аксенова Т.В. Особенности определения цели деятельности наукоемких предприятий для модернизации их потенциала / Б.И. Галкин, Т.В. Аксенова // Организатор производства. – № 3 (50), 2011. – С. 45-50.

5. Андреева Т.А. Тенденции развития стратегического управления. Вопросы современной науки и практики. № 3 (41), 2012. с. 146-153.

#### References

1. Grazhdanskiy kodeks RF. Chasti I i II. – M., 1997.
2. Federalnyiy zakon ot 14.06.95 g. № 88-FZ «O gosudarstvennoy podderzhke malogo predprinimatelstva v Rossiyskoy Federatsii».
3. Bushuev A.N. Problemyi obespecheniya konkurentosposobnosti rossiyskih korporatsiy v usloviyah globalizatsii ekonomiki / A.N. Bushuev // Voprosyi sovremennoy nauki i praktiki. – № 1 (37), 2012. – S. 177-184.
4. Galkin B.I., Aksenova T.V. Osobennosti opredeleniya tseli deyatelnosti naukoemkih predpriyatiy dlya modernizatsii ih potentsiala / B.I. Galkin, T.V. Aksenova // Organizator proizvodstva. – № 3 (50), 2011. – S. 45-50.
5. Andreeva T.A. Tendentsii razvitiya strategicheskogo upravleniya. Voprosyi sovremennoy nauki i praktiki. № 3 (41), 2012. s. 146-153.

#### Жаріков В.Д. ІННОВАЦІЇ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

*В статті розглянуті і проаналізовані умови інноваційної діяльності в розвитку підприємництва.*

**Ключові слова:** інновація, підприємництво, економічний розвиток, умови економічного розвитку, стійкий розвиток.

#### Zharikov V.D. THE INNOVATION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT

*In the article the terms of innovative activity are considered and analysed in enterprise development.*

**Key words:** innovation, enterprise, economic development, terms of economic development, steady development.

**Жариков В.Д.** – д.э.н., профессор. Тамбовский государственный технический университет.

*Рецензент* д.э.н., проф. Козаченко А.В.

*Статья подана 27.12.12*

УДК 621.004

## ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Жариков Р.В.**

г. Тамбов

## FORMING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE'S INNOVATIVE STRATEGY

**Zharikov R.V.**

*В статье рассмотрены основные аспекты и основные этапы формирования инновационной стратегии машиностроительного предприятия.*

*Ключевые слова: стратегия, инновация, развитие, план, машиностроение, производственная мощность.*

**Постановка проблемы.** Интеграция в мировую экономику требует производства конкурентоспособной машиностроительной продукции. Возникли совершенно новые проблемы, такие как проблема поиска экономически возможных пределов повышения уровня качества машиностроительной продукции, проблема снижения издержек производства и сбыта продукции и др. Все эти проблемы требуют поиска новых путей их решения. При этом решение указанных проблем связано с разработкой инновационной стратегии.

**Анализ последних достижений и публикаций.** Повышением качества машиностроительной продукции на основе инноваций занимались многие авторы: С.В. Васильев [1], Р.В. Жариков [2], методикой развития инновационного потенциала промышленного предприятий И.В. Усачева [3], И.В. Прытков, В.Н. Родионова [4]. Однако для целенаправленной работы по внедрению инноваций с ресурсным обеспечением необходимо разрабатывать и постоянно обновлять в зависимости от изменений во внешней среде инновационные стратегии.

**Целью статьи** является рассмотрение процесса формирования инновационной стратегии машиностроительного предприятия.

**Изложение основного материала.** Выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности. Фирма может оказаться в кризисе, если не сумеет предвидеть изменяю-

щиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя.

В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение на своей фирме, чтобы не отстать от конкурентов. Рассмотрим стратегию предприятия в рамках инновационного обеспечения управления качеством машиностроительной продукции.

Стратегию можно определить как процесс принятия решений. В обоих случаях имеются цели (объекты) и средства, с помощью которых достигаются поставленные цели. Стратегия означает взаимосвязанный комплекс действий во имя укрепления жизнеспособности и мощи этого предприятия (фирмы) по отношению к его конкурентам. Это детальный всесторонний комплексный план достижения поставленных целей.

Все большее число фирм признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его. Это обусловлено растущей конкуренцией: нельзя жить только сегодняшним днем, приходится предвидеть и планировать возможные изменения, чтобы выжить и выиграть в конкурентной борьбе.

С выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований и разработок и других форм инновационной деятельности.

Стратегическое планирование преследует две основные цели:

1. Эффективное распределение и использование ресурсов. Это так называемая «внутренняя стратегия». Планируется использование ограниченных ресурсов, таких как капитал, технологии, люди. Кроме того, осуществляется

приобретение предприятий в новых отраслях, выход из нежелательных отраслей, подбор эффективного «портфеля» предприятий.

2. Адаптация к внешней среде. Ставится задача обеспечить эффективное приспособление к изменению внешних факторов (экономические изменения, политические факторы, демографическая ситуация и др.).

Разработка стратегии начинается с формулировки общей цели организации (миссии), которая должна быть понятна любому человеку. Постановка цели играет важную роль в связях фирмы с внешней средой, рынком, потребителем.

Общая цель организации должна учитывать: основные направления деятельности фирмы;

рабочие принципы во внешней среде (принципы торговли; отношения к потребителю; ведение деловых связей);

культуру организации, ее традиции, рабочий климат;

возможности дифференциации товара;

возможности диверсификации видов деятельности.

При выборе цели нужно учитывать два аспекта: кто является клиентами фирмы, и какие потребности она может удовлетворить.

После постановки общей цели осуществляется второй этап стратегического планирования – конкретизация целей. Например, могут быть определены такие основные цели: прибыльность, рынки (объем продаж, доля рынка, внедрение в новые линии), производительность, продукция (выпуск новых товаров или снятие некоторых моделей с производства, общий объем выпуска), производственные мощности, финансовые ресурсы (размер и структура капитала, соотношение собственного и заемного капитала, размер оборотного капитала и др.), НИОКР и внедрение новых технологий, человеческие ресурсы, социальная ответственность.

Цели могут быть долгосрочными (до 10 лет), среднесрочными (до 5 лет) и краткосрочными (до 1 года). Цели уточняются с учетом изменений обстановки и результатов контроля:

цели должны быть достижимыми в принципе;

цели не должны отрицать друг друга.

Стратегическое планирование опирается на тщательный анализ внешней и внутренней среды фирмы и учитывает возможности инно-

вационного управления качеством машиностроительной продукции:

оцениваются изменения, происходящие или могущие произойти в планируемом периоде;

выявляются факторы, угрожающие позициям фирмы;

исследуются факторы, благоприятные для деятельности фирмы.

Процессы и изменения во внешней среде оказывают жизненно важное воздействие на фирму. Основные факторы, связанные с внешней средой, – это экономика, политика, рынок, технология, конкуренция. Особенно важным фактором является конкуренция. Поэтому необходимо выявить основных конкурентов и выяснить их рыночные позиции (доля рынка, объемы продаж и т.д.). Целесообразно для этого провести исследования по таким направлениям:

оценить текущую стратегию конкурентов (их поведение на рынке, приемы продвижения товаров и т.п.);

исследовать влияние внешней среды на конкурентов;

попытаться собрать сведения о научно-технических разработках соперников и другую информацию и составить прогноз будущих действий конкурентов и наметить пути противодействия.

Тщательное изучение сильных и слабых сторон конкурентов и сравнение их результатов с собственными показателями позволит лучше продумать стратегию конкурентной борьбы.

К серьезным факторам внешней среды относятся социально-поведенческие и экологические факторы. Фирма должна учитывать изменения в демографической ситуации, образовательном уровне и др.

Анализ внутренней среды проводится с целью выявления сильных и слабых сторон деятельности фирмы. Организации могут отличаться тем, насколько их руководители, принимающие ключевые решения, связали себя со стратегией использования нововведений. Если высшее руководство поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что новшество будет принято к внедрению в организации, возрастает. Разработанная стратегия редко бывает чисто формальной и базируется частично на оценках и интуиции нескольких сотрудников из высшего руководства. Разработка стратегии осуществляется по приведенной схеме и включает в себя анализ состояния и форму-

лировку стратегии, придание стратегии формы инновационного обеспечения управления качеством машиностроительной продукции, кон-

троль выполнения и оценка эффективности и результативности (рис. 1).

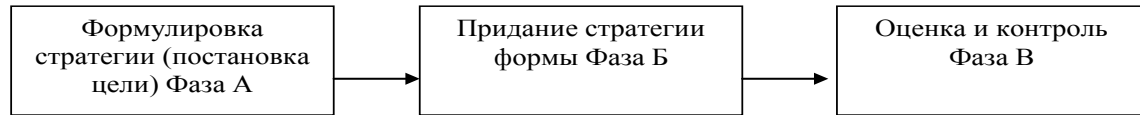


Рис. 1. Фазы стратегического планирования инновационного обеспечения управления качеством

Фаза А является наиболее сложной. Механизм ее реализации наглядно представлен на схеме (рис. 2).

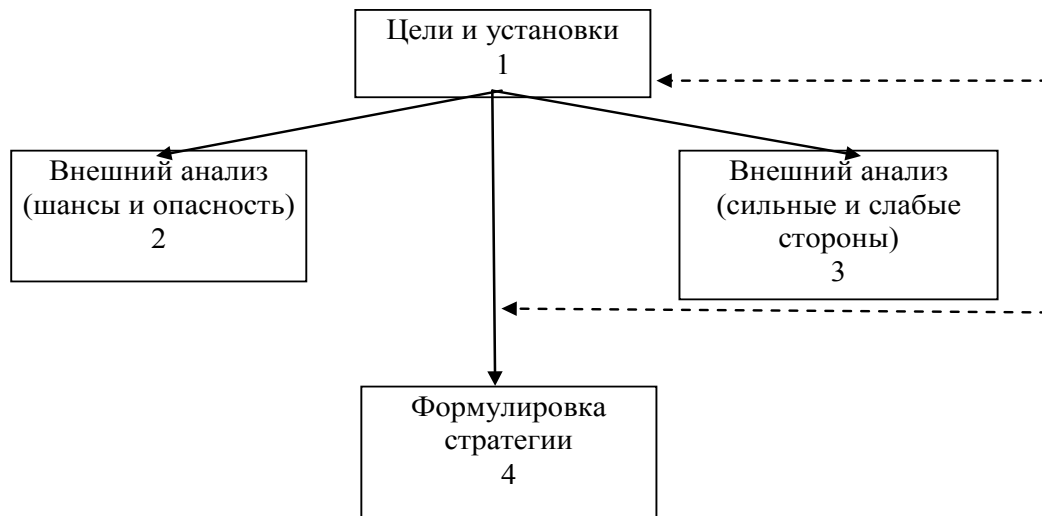


Рис. 2. Структура разработки стратегии инновационного обеспечения управления качеством машиностроительной продукции

Многие стратегии возникают после идеи, связанной с новшеством.

Выделяют такие типы инновационных стратегий:

1. Наступательная – характерна для фирм, основывающих свою деятельность на принципах предпринимательской конкуренции. Она свойственна малым инновационным фирмам.

2. Оборонительная – направлена на то, чтобы удержать конкурентные позиции фирмы на уже имеющихся рынках. Главная функция такой стратегии – активизировать соотношение «затраты – результат» в инновационном процессе. Такая стратегия требует интенсивных НИОКР.

3. Имитационная – используется фирмами, имеющими сильные рыночные и технологические позиции.

Имитационная стратегия применяется фирмами, не являющимися пионерами в выпуске на

рынок тех или иных нововведений. При этом копируются основные потребительские свойства (но не обязательно технические особенности) нововведений, выпущенных на рынок малыми инновационными фирмами или фирмами-лидерами.

**Выводы.** Основу выработки инновационной стратегии составляют теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция фирмы и проводимая ею научно-техническая политика. Реализация инновационной стратегии позволяет фирме оставаться конкурентоспособной на рынке долгие годы.

#### Литература

1. Васильев С.В. Управление качеством продукции на основе современных тенденций в машиностроении. Автореф...к.э.н., Тамбов, 2009. – 24 с.

2. Жариков Р.В. Инновационное обеспечение управления качеством машиностроительной

продукции. Автореф. ... д.э.н., Тамбов, 2011. – 40 с.

3. Усачева И.В. Методический подход к развитию инновационного потенциала промышленных предприятий / И.В. Усачева // Организатор производства. – №3 (50). – С. 80-83.

4. Прытков И.В. Характеристика современных подходов к выработке стратегии развития предприятия / И.В. Прытков, В.Н. Родионова // Организатор производства. – №3 (50). – С. 39-44.

#### References

1. Vasilev S.V. Upravlenie kachestvom produktsii na osnove sovremennyih tendentsiy v mashinostroenii. Avtoref... k.e.n., Tambov, 2009. – 24 s.

2. Zharikov R.V. Innovatsionnoe obespechenie upravleniya kachestvom mashinostroitelnoy produktsii. Avtoref. ... d.e.n., Tambov, 2011. – 40 s.

3. Usacheva I.V. Metodicheskiy podhod k razvitiyu innovatsionnogo potentsiala promyshlennyih predpriyatiy / I.V. Usacheva // Organizator proizvodstva. – № 3 (50). – S. 80-83.

4. Pryitkov I.V. Harakteristika sovremennyih podhodov k vyirabotke strategii razvitiya predpriyatiya / I.V. Pryitkov, V.N. Rodionava // Organizator proizvodstva. – № 3 (50). – S. 39-44

#### **Жаріков Р.В. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНО-БУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті розглянуто основні аспекти і основні етапи формування інноваційної стратегії машинобудівного підприємства.*

*Ключові слова: стратегія, інновація, розвиток, план, машинобудування, виробнича потужність.*

#### **Zharikov R.V. FORMING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE'S INNOVATIVE STRATEGY**

*Basic aspects and basic stages of forming of machine-building enterprise's innovative strategy are considered in the article.*

*Key words: strategy, innovation, development, plan, engineer, production capacity.*

**Жариков Р.В.** – Тамбовский государственный технический университет, к.э.н., доцент.

*Рецензент* д.э.н., проф. Козаченко А.В.

*Статья подана 27.12.12*

УДК 330

## СТРАТЕГІЧНІ СКЛАДОВІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Йохна В.М.**

м. Хмельницький

## STRATEGIC COMPONENTS OF RESOURCE PROVISION OF ENTERPRISES' INNOVATIVE DEVELOPMENT

**Yohna V.M.**

*Охарактеризовано сутність змін у виробничій системі підприємства за різних типів його розвитку. Визначено зміст стратегічних установок та завдань ресурсного забезпечення інноваційного розвитку машинобудівного підприємства з урахуванням його інноваційної стратегії та в розрізі етапів інноваційного процесу.*

**Ключові слова:** підприємство, інноваційний розвиток, інноваційні стратегії, стратегічні ресурси, організаційні відносини.

**Постановка проблеми.** За глобалізації економічного середовища соціально-економічний розвиток кожної країни тісно пов'язаний зі здатністю її суб'єктів господарювання розвиватись на інноваційній основі, використовуючи як створені, так і залучені ззовні технології та інновації для формування конкурентних переваг, поєднуючи існуючі й нові елементи своїх бізнес-систем таким чином, щоб максимально реалізувати ринкові можливості у тих сферах економічної діяльності, де вони можуть бути найбільш ефективними. Перехід вітчизняних підприємств до інноваційного типу розвитку на сьогодні є надзвичайно актуальним завданням, адже лише використання нових технологій виробництва та управління, що переважають за ефективністю, може забезпечити конкурентоспроможність їхньої продукції як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках. Проте реалізація інноваційного типу розвитку потребує стратегічних підходів до його ресурсного забезпечення.

**Аналіз попередніх публікацій.** Проблема адекватного ресурсного забезпечення реалізації стратегій розвитку підприємства належить до найбільш актуальних, про що свідчить доволі велика кількість публікацій з цих питань – як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Проте

у них здебільшого йдеться про підвищення фінансових можливостей розвитку через оптимізацію форм залучення позикового капіталу, що збільшує інноваційний потенціал підприємства, (наприклад, у роботах В. Рошило [1], Н. Чаленко [2]). Значна кількість публікацій присвячена і дослідженню проблем активізації інтелектуального потенціалу вітчизняних підприємств. Зокрема, в Україні цими питаннями активно займаються В. Антонюк [3], Ю. Гончаров [4], М. Семикіна [5], В. Стадник [6] та ін.

В опублікованих ними роботах оцінюється стан та активність інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, досліджуються причини її низької результативності, аналізуються можливості та механізми стимулювання інноваційного розвитку національної економіки. Проте питання, пов'язані із управлінням інноваційним розвитком машинобудівних підприємств, потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується виокремлення стратегічних складових інноваційного розвитку, в тому числі тих, що формують нові ринкові можливості та забезпечують їхню реалізацію.

**Метою статті** є формування наукових підходів до визначення змісту стратегічних установок та завдань ресурсного забезпечення інноваційного розвитку машинобудівного підприємства, в тому числі – з урахуванням типу його інноваційної стратегії та в розрізі етапів інноваційного процесу.

**Виклад основного матеріалу.** Виходячи із узагальнення трактувань інноваційного розвитку багатьма науковцями, його сутність можна розглядати як керований процес якісної зміни стану підприємства з використанням результатів його інноваційної діяльності. Проте цього,

на наш погляд, недостатньо для чіткого означення сутності інноваційного розвитку. Інноваційна діяльність властива розвитку будь-якого типу, навіть у разі занепаду підприємства, коли його виробнича система стає нездатною виготовляти продукцію, що має попит на ринку, і починається скорочення основних процесів як підготовка до майбутніх змін.

На нашу думку, для забезпечення інноваційного розвитку результати інноваційної діяльності повинні спрямовуватися не лише на вдосконалення внутрішнього середовища підприємства і процесів, що в ньому відбуваються, а забезпечувати інноваційний прорив техніко-технологіч-

ного характеру, в ході якого може бути створена продукція з новою і високою споживчою цінністю, в тому числі – для нових цільових ринків. І тоді розвиток підприємства переходить у якісно нову стадію – від простого відтворення своїх основних параметрів, реагуючи на коливання ринкового попиту – до активного впливу на ринкові процеси, об'єднуючи зусилля з іншими учасниками ринку та оновлюючи виробничі системи відповідно до трендів НТП. Радикальне оновлення виробничих систем робить їх гнучкішими, забезпечує кращі можливості для створення та промислового освоєння нових видів продукції і їхнього позиціонування на ринку (табл.1).

Таблиця 1

### Характеристика змін у виробничій системі за різних типів розвитку підприємства

Вид розвитку	Сутність здійснюваних процесів
Творче руйнування і підготовка до майбутніх змін	Кількісне скорочення існуючих бізнес-процесів для перегрупування основних факторів виробництва
Просте відтворення	Заміна фізично зношеного обладнання новим, яке виконує ті ж самі операції
Розширене відтворення	Модернізація виробничої системи для адаптування підприємства до змін, що сталися на ринку, та пасивне очікування наступних змін
Кількісне зростання	Інтенсивне кількісне зростання завдяки новим ринковим можливостям (адаптація до змін, що відбулись у бізнес-середовищі) та пасивне очікування нових ринкових можливостей
Сталий розвиток	Прогнозування та активне очікування нових ринкових можливостей, підготовка і реалізація програм і проектів організаційних змін згідно зі складеними прогнозами
Інноваційний розвиток	Прогнозування трендів НТП та планування розширення ринкових можливостей підприємства, в т.ч. – через радикальне технологічне оновлення виробничої системи

Джерело: складено автором

Виходячи з цього, під інноваційним розвитком промислового підприємства пропонуємо розуміти обґрунтовані з позицій тенденцій НТП та споживчих потреб якісні зміни його техніко-технологічної складової, а також взаємно узгоджені з ними зміни в інших складових бізнес-системи, які забезпечують створення нової і високої споживчої цінності та формують основу кількісного зростання підприємства, зміцнення його ринкових позицій і зростання ринкової вартості. Управління інноваційним розвитком здійснюється за участю багатьох підсистем підприємства, що потребує не тільки їхньої взаємодії, а й взаємообумовлених змін у структурі ресурсів та процесів. У багатьох випадках це спричиняє опір змінам, для подолання якого мають розроблятися свої механізми.

Необхідність формування механізму подолання опору змінам у процесі інноваційного розвитку впливає із природи відносин у системі організаційної взаємодії. Згідно із теорією фірми, організаційні відносини перебувають під впливом природного економічного протистояння між власником найбільш важливого для існування організації капіталу та найманими працівниками – власниками менш значущих видів капіталу [7]. Як правило, таким капіталом (здебільшого фінансовим) володіє власник фірми (принципал), який фінансує створення матеріально-технічної основи бізнесу (у великих фірмах відстоювачем його інтересів є топ-менеджмент підприємства). Наймані працівники (агенти) переважно вносять у розвиток фірми свої знання та вміння – і чим важливішими

Таблиця 2

**Стратегічні установки та завдання забезпечення інноваційного розвитку підприємства інтелектуальними ресурсами за різних типів інноваційних стратегій (Джерело: власна розробка)**

Вид ресурсу	Етапи інноваційного процесу	Тип інноваційної стратегії				
		Стратегія наступу		Стратегія захисту		
		Розвиток ринку	Нішева	Імітаційна		
Інтелектуальні ресурси: стратегічна установка – накопичення інтелектуального капіталу для здійснення ефективного інноваційного процесу	Пошукові роботи	Генерація ідей, обґрунтування та експериментальна перевірка їхньої здатності задовольняти суспільні потреби, оцінка ризиків	Дослідження ринку, оцінка ризиків	Дослідження ринку для виявлення напрямів розвитку продукту, генерування ідей щодо розвитку продукту	Виявлення передових управлінських практик	Аналіз ринку технологій в розрізі їхніх можливостей підвищувати конкурентні переваги
	Прикладні дослідження	Визначення кількісних характеристик нового продукту, вибір чи розроблення технології виготовлення	-	Визначення поля зміни і діапазону розкиду кількісних характеристик продукту згідно вимогам цільових ринків	Підготовка програми управління нових управлінських технологій	З'ясування напрямів удосконалення діючих виробничих технологій
	Конструкторські та експериментальні розробки	Створення дослідних зразків нової продукції, коректування і доробка технічної документації, розроблення стандартів та технічних умов	-	Розробка модифікацій продукції, коректування технічної документації і стандартів	-	Розробка схем модернізації базової технології і планування відповідних заходів
	Комерціалізація новинки	Розробка маркетингових програм, організація виробництва і продажу новинки, обґрунтування доцільності продажу ліцензії на випуск нового продукту іншим підприємствам	Розробка маркетингових програм, організація виробництва і продажу новинки	Організація виробництва модифікованих виробів згідно із замовленнями цільових споживачів	Упровадження нових управлінських технологій	Реалізація заходів з модернізації технології виробництва

Таблиця 3

**Стратегічні установки та завдання забезпечення інноваційного розвитку підприємства  
фінансовими ресурсами за різних типів інноваційних стратегій**

Вид ресурсу	Етапи інноваційного процесу	Тип інноваційної стратегії					
		Стратегія наслідку		Стратегія захисту			
		Розвиток ринку	Нішева	Імітаційна	Розвиток продукту	Традиційна (удосконалення процесів)	
Фінансові ресурси і джерела їхнього залучення. Стратегічна установка – накопичення коштів для ефективної реалізації інноваційних змін	Фундаментальні дослідження	Державний бюджет, в тому числі за програмами науково-технічного розвитку, кошти замовників, інноваційних фондів, технопарків, технополісів	-	-	-	-	
		Пошукові роботи	-	-	-	-	
	Прикладні дослідження	Власні кошти підприємств, кошти замовників (гранти), у випадках – кошти держбюджету	Власні кошти підприємств, кошти замовників (гранти)	-	-	-	-
		Конструкторські та експериментальні розробки	Власні кошти підприємств, кошти замовників (гранти), у випадках – кошти держбюджету	Власні кошти підприємств, кошти замовників (гранти)	-	-	-
Комерціалізація новинки	Власні кошти підприємств, емісія цінних паперів, банківські кредити, залучення коштів фірм-партнерів	Власні кошти підприємств, банківські кредити, залучені кошти фірм-партнерів	Власні кошти підприємств, банківські кредити, залучені кошти фірм-партнерів, кошти стратегічних інвесторів	Власні кошти підприємств, банківські кредити, залучені кошти фірм-партнерів	Власні кошти підприємств, банківські кредити, кошти стратегічних інвесторів	Власні кошти підприємств, банківські кредити, кошти стратегічних інвесторів	

Джерело: власна розробка

вони є для фірми, тим більшу ціну вони можуть отримати за використання свого ресурсу. Протистояння між принципалом і агентами у період організаційних змін виявляється у вигляді так званої «опортуністичної поведінки» останніх, якщо організаційні зміни можуть негативно позначитись на їхньому нинішньому статус-кво.

Такого ж роду протистояння має місце і у відносинах між акціонерами з приводу розподілу дивідендів за напрямками «споживання-реінвестування», що може стати суттєвою перешкодою при обґрунтуванні джерел фінансування проектів розвитку.

Отже, виходячи із особливостей організаційних відносин, можна стверджувати, що людська компонента відіграє ключову роль не лише як інтелектуальна складова інноваційного розвитку, що забезпечуватиме генерування інноваційних ідей. Провідні фахівці підприємства у разі нехтування їхніми економічними та соціальними інтересами можуть гальмувати реалізацію інноваційних змін, використовуючи для цього свій статусний та знанневий потенціал. Таке протистояння впливатиме і на фінансову складову інноваційного розвитку – через зростання поточних витрат на подолання опору змінам.

Отже, у сукупності стратегічних ресурсів машинобудівного підприємства, які визначають його здатність до інноваційного розвитку, слід насамперед виділити інтелектуальний капітал. Він формує не лише інтелектуальний потенціал винахідників-інноваторів, а й визначає організаційний потенціал менеджменту; завдяки останньому стає можливим створення інформаційно-насиченої й ефективної комунікативної мережі інноваційного процесу, його раціональна організація у просторі й часі, що прискорює інноваційний процес і підвищує його загальну ефективність.

Не менш важливими (виходячи з їхнього універсального характеру) є й фінансові ресурси, які визначають здатність менеджменту підприємства до залучення в інноваційний процес тих видів специфічних та неспецифічних ресурсів, які потрібні для реалізації цілей інноваційного розвитку (в тому числі через придбання відповідних ліцензій або ж через залучення до створення інновацій на засадах аутсорсингу інших суб'єктів ринку).

На нашу думку, важливо бачити стратегічний характер зазначених ресурсних складових. Це дає змогу обирати адекватні підходи до їх-

нього залучення для реалізації завдань інноваційного розвитку. При цьому необхідно брати до уваги відмінності у підходах до ресурсного забезпечення інноваційного розвитку машинобудівного підприємства з огляду на обраний тип його інноваційної стратегії (який в свою чергу зумовлений структурою та потенційними можливостями наявних ресурсів).

Залежно від обраної інноваційної стратегії (основними, на нашу думку, є стратегії наступу чи захисту; решту можна розглядати як модифікації основних), ресурсне забезпечення інноваційного розвитку підприємств має різне цільове призначення, оскільки підприємства можуть входити до інноваційного процесу на різних його етапах (табл. 2 і 3). Можна припустити, що посилення стратегічної спрямованості у роботі із носіями інтелектуальних ресурсів може позитивно вплинути і на вирішення проблем фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємства – як у частині накопичення власних фінансових ресурсів, так і через розширення джерел фінансування проектів розвитку.

**Висновки.** Реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства потребує наявності адекватних стратегічних ресурсів. Такими ресурсами визначено інтелектуальні і фінансові. Інтелектуальні ресурси мають забезпечувати здатність підприємства до створення новачій та їхнього швидкого промислового освоєння (в тому числі з урахуванням модифікацій для цільових груп споживачів), а фінансові – здатність до залучення в інноваційний процес інших видів специфічних та неспецифічних ресурсів, які потрібні для реалізації цілей інноваційного розвитку. Визначення кола показників, що дають змогу оцінити рівень такої здатності, має бути предметом подальшого наукового пошуку.

### Література

1. Рошило В.І. Джерела фінансування інноваційного розвитку підприємств: монографія / В.І. Рошило. – Чернівці: Книги XXI, 2006. – 270 с.
2. Чаленко Н.В. Фінансові аспекти інноваційного потенціалу підприємства / Н.В. Чаленко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4, т.2. – С.126-129.
3. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: моногр. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
4. Гончаров Ю. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України

/ Ю. Гончаров, А. Касич // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 42-51.

5. Семикіна М.В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання: моногр. / М.В. Семикіна, Л.А. Коваль. – Кіровоград : «Степ», 2002. – 212 с.

6. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: моногр. / В.В. Стадник. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 271 с.

7. Jensen M. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305-360.

#### References

1. Roshilo V.I. Dzherela finansuvannya Innovatsiynogo rozvitku pidpriemstv: monografiya / V.I. Roshilo. – Chernivtsi: Knigi NHI, 2006. – 270 s.

2. Chalenko N.V. Finansovi aspekti innovatsiynogo potentsialu pidpriemstva / N.V. Chalenko // Visnik Hmel'nitskogo natsionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki. – 2010. – № 4, t.2. – S.126-129.

3. Antonyuk V.P. Formuvannya ta vikoristannya lyudskogo kapitalu v Ukrayini: sotsialno-ekonomichna otsinka ta zabezpechennya rozvitku: monogr. / NAN Ukrayini. In-t ekonomiki prom-sti. – Donetsk, 2007. – 348 s.

4. Goncharov Yu. Naukoviy potentsial yak faktor rozvitku innovatsiyno-investitsiynoyi sistemi Ukrayini / Yu. Goncharov, A. Kasich // Ekonomika Ukrayini. – 2007. – № 3. – S. 42-51.

5. Semikina M.V. Innovatsiyna pratsya v konkurentnomu seredovishI: zagalna metodologiya, motivatsiyni osnivi reguluvannya: monogr. / M.V. Semikina, L.A. Koval. – Kirovograd : «Step», 2002. – 212 s.

6. Stadnik V.V. Sistemne zabezpechennya motivatsiyi innovatsiynogo rozvitku pidpriemnitskih struktur: monogr. / V.V. Stadnik. – Hmel'nitskiy: HNU, 2009. – 271 s.

7. Jensen M. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305-360.

#### **Йохна В.М. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Охарактеризованы изменения производственной системы предприятия при разных типах его развития. Определены стратегические установки и задачи ресурсного обеспечения инновационного развития машиностроительного предприятия с учетом его инновационной стратегии и этапов инновационного процесса.*

**Ключевые слова:** предприятие, инновационное развитие, инновационные стратегии, стратегические ресурсы.

#### **Yohna V.M. STRATEGIC COMPONENTS OF RESOURCE PROVISION OF ENTERPRISES' INNOVATIVE DEVELOPMENT**

*Changes of production system of an enterprise in cases of different types of its development are characterized. Strategic goals of resource provision of machine building enterprises' innovative development considering its' innovative strategy and stages of innovative process are defined.*

**Key words:** enterprise, innovative development, innovative strategies, strategic resources.

**Йохна В.М.** – Хмельницький національний університет, аспірант кафедри «Менеджмент».

Рецензент д.е.н., проф. Йохна М.А.

Стаття подана 04.01.13

УДК 005:658

## ВСТАНОВЛЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО БЛОКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Калюжна Н.Г., Головкова К.Ю.  
м. Луганськ

## DETERMINATION OF INDEXES OF ESTIMATION OF POTENTIAL OF INFORMATIVELY-TECHNICAL BLOCK OF CONTROL SYSTEM BY AN ENTERPRISE

Kalyuzhna N.G., Golovkova K.Y.

*Обґрунтовано доцільність розгляду потенціалу системи управління підприємством як функції потенціалів її складових блоків. Запропоновано здійснювати кількісне оцінювання потенціалу системи управління підприємством на основі системи показників, що характеризують стан її складових блоків. Визначено показники, що характеризують потенціал інформаційно-технічного блоку системи управління підприємством.*

**Ключові слова:** система управління, підприємство, потенціал, блок, оцінювання, інформація, показник.

**Постановка проблеми.** Потенціал системи управління є стратегічною основою формування потенціалу підприємства. Основне управлінське завдання потенціалу системи управління в забезпеченні можливості управління процесами інтеграції різних видів і рівнів потенціалів у систему з метою забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

Пріоритетна роль потенціалу системи управління в реалізації можливостей підприємства зумовлює необхідність розробки підходу до його кількісного оцінювання, який базуватиметься на визначенні стану окремих складових елементів загального потенціалу системи управління підприємством.

**Аналіз попередніх публікацій.** У відповідності з результатами досліджень автора щодо встановлення загальнонаукової та філософської сутності поняття «потенціал» [4] під потенціалом системи управління підприємством пропонується розуміти можливості ефективного управління процесами функціонування й розвитку підприємства, забезпечені управлінськими ресурсами та зумовлені здатностями індивідуального й соціально-психологічного характеру персоналу управлін-

ня. В свою чергу, як було показано в роботі автора [5], потенціал системи управління підприємством визначається потенціалами її елементів, до яких пропонується віднести: функції управління, організаційну структуру управління, персонал управління, управлінську інформацію, технічні засоби управління, методи управління, технологію управління, управлінські рішення [5, с. 137].

З метою уникнення зайвої деталізації та підвищення якості дослідження потенціалу системи управління підприємством доцільним є виокремлення в структурі потенціалу системи управління певних блоків. Згідно з етимологією слова «блок» (від німецьк. block – частина устрою, механізму, приладу та ін., що являє собою сукупність функціонально об'єднаних, однотипних елементів [1]), в такі блоки пропонується об'єднати споріднені або взаємозалежні елементи однакової природи. Відповідно, пропонується виділити в структурі системи управління підприємством такі блоки:

а) інформаційно-технічний блок (об'єктивна складова) – визначає інформаційну та технічну забезпеченість системи управління;

б) структурно-функціональний блок (об'єктивна складова) – характеризує ефективність організаційної структури системи управління та раціональність прийнятого функціонального розподілу праці;

в) блок управлінського персоналу (суб'єктивна складова) – характеризує ефективність діяльності суб'єктів управління, тобто працівників всіх рівнів управління, що задіяні в процесі підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень;

г) Блок підготовки, прийняття та реалізації

управлінських рішень (комбінована складова) – визначає ефективність здійснення взаємозалежних управлінських процесів, спрямованих на підготовку, прийняття та реалізацію управлінських рішень.

Відповідно визначення стану потенціалу системи управління підприємством може бути здійснене через оцінювання стану його складових у вигляді блоків елементів спорідненої природи. Реалізація цього завдання неможлива без створення єдиної інформаційної бази, початковим етапом формування якої є визначення сукупності характеристик, які надають уявлення про стан кожного з блоків потенціалу системи управління та системи показників, які дозволяють здійснити кількісне оцінювання встановлених характеристик. Очевидно, групи показників, що кількісно характеризують потенціал блоків системи управління підприємством, можуть бути визначені, виходячи з характеристик, притаманних кожному з блоків системи.

**Метою статті є** визначення показників, що характеризують потенціал інформаційно-технічного блоку системи управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** Наявність у інформаційно-технічному блоці інформаційної та технічної складових обумовлює необхідність включення до цієї групи показників двох категорій. До першої належатимуть показники, що оцінюють якість інформаційного забезпечення процесів управління (тобто характеризують інформаційну складову даного блока системи управління підприємством). Підґрунтям для вибору показників оцінки якості інформаційного забезпечення послугували базові характеристики якості управлінської інформації [2, 3, 6, 7], до яких зазвичай відносять: вартість отримання, точність, цінність, несуперечливість, своєчасність, вірогідність, повноту (об'єм, потужність, комплексність, адресність, правову коректність, високу швидкість збору (оперативність), обробки і передачі, актуальність, новизну, достовірність (адекватність), об'єктивність, корисність та ін. Більшість з цих якісних характеристик ефективності інформації можуть бути оцінені відповідними коефіцієнтами.

На наш погляд, до визначальних характеристик якості інформаційного забезпечення управління слід віднести (див. табл. 1):

1. Оперативність проходження управлінської інформації, що характеризує час, протягом якого інформація має корисність для вирішення наявних завдань управління та може бути оцінена по-

казником:

$$K_1 = \frac{\sum_{i=1}^n T_i * Sum_i}{\sum_{i=1}^n Sum_i} \quad (1)$$

де  $K_1$  – показник оперативності проходження управлінської інформації, балів;

$T_i$  – час прийняття  $i$ -го управлінського рішення, одиниць часу;

$Sum_i$  – вартість прийняття  $i$ -го рішення, грн. од;

$n$  – загальна кількість рішень в системі управління за даний період.

2. Повнота управлінської інформації, що характеризує міру достатності оцінюваної інформації для вирішення наявних завдань управління та може бути оцінена як відношення обсягу інформації, що є в розпорядженні особи, яка приймає рішення (ОПР), до обсягу інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого управлінського рішення. Ця характеристика кількісно може бути визначена як:

$$K_2 = \frac{1}{n} \frac{\sum_{i=1}^n F_i}{100} * 100\% \quad (2)$$

де  $K_2$  – показник повноти інформації, балів;

$F_i$  – оцінка рівня повноти інформації, що є в розпорядженні ОПР при прийнятті  $i$ -го управлінського рішення (у відсотках, максимум = 100%);  $n$  – загальна кількість рішень в системі управління.

3. Достовірність управлінської інформації, яка розуміється як забезпеченість релевантною інформацією процесів управління на підприємстві та розраховується як відношення обсягу релевантної управлінської інформації до загального обсягу наявної в розпорядженні ОПР інформації:

$$K_3 = \frac{1}{n} \frac{\sum_{i=1}^n G_i}{100} * 100\% \quad (3)$$

де  $K_3$  – показник достовірності управлінської інформації, балів;

$G_i$  – оцінка рівня релевантності інформації, що є в розпорядженні ОПР при прийнятті  $i$ -го управлінського рішення з (у відсотках, максимум = 100%);

$n$  – загальна кількість рішень в системі управління за даний період.

4. Суперечливість управлінської інформації, що розраховується як відношення кількості незалежних свідчень на користь ухвалення рішення до загальної кількості незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної управлінської інформації:

Таблиця 1

Показники оцінювання потенціалу інформаційно-технічного блоку системи управління підприємством

Складова блоку	Якісна характеристика блоку	Показники оцінювання	Формула для розрахунку	Пояснення до розрахунку
Інформаційна складова	Оперативність управлінської інформації	Показник оперативності проходження управлінської інформації	$K_1 = \frac{\sum_{i=1}^n T_i * Sum_i}{\sum_{i=1}^n Sum_i}$	$T_i$ – час прийняття і-того управлінського рішення, одиниць часу; $Sum_i$ – вартість прийняття і-го рішення, гр.од; $n$ – загальна кількість рішень в системі управління за даний період
	Повнота управлінської інформації	Показник повноти управлінської інформації, балів	$K_2 = \frac{1}{n} \frac{\sum_{i=1}^n F_i}{100} * 100\%$	$F_i$ – оцінка рівня повноти інформації, що є в розпорядженні ОПР при прийнятті і-го управлінського рішення (у відсотках, максимум = 100%); $n$ – загальна кількість рішень в системі управління.
	Достовірність управлінської інформації	Показник достовірності управлінської інформації, балів	$K_3 = \frac{1}{n} \frac{\sum_{i=1}^n G_i}{100} * 100\%$	$G_i$ – оцінка рівня релевантності інформації, що є в розпорядженні ОПР при прийнятті і-го рішення (у відсотках, максимум = 100%); $n$ – загальна кількість рішень в системі управління за даний період
	Суперечливість управлінської інформації	Показник суперечливості управлінської інформації	$K_4 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{Z_i}$	$R_i$ – кількість незалежних свідчень на користь ухвалення і-го рішення; $Z_i$ – загальна кількість незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної управлінської інформації щодо і-го рішення; $n$ – загальна кількість управлінських рішень
Технічна складова	Насиченість процесу управління обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій	Показник насиченості процесів управління обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій, балів	$K_5 = \sum_{i=1}^w U_i * IT_i$	$U_i$ – значущість (вага) і-го робочого місця (сума значущості всіх робочих місць, що підлягають обладнанню обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій = 1); $IT_i$ – оцінка повноти забезпечення обчислювальною технікою і засобами телекомунікацій і-го робочого місця (балів, максимум = 100); $W$ – загальна кількість усіх робочих місць, що мають бути обладнані обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій
	Інвестиції в ІТ, що підтримують функціонування системи управління	Відносний рівень інвестицій в ІТ, що підтримують функціонування системи управління	$K_6 = \frac{I_{CY}}{I_{3AG}}$	$I_{CY}$ – інвестиції в засоби інформаційних технологій та телекомунікацій, що підтримують функціонування системи управління грн. од; $I_{3AG}$ – загальна сума інвестицій в ІТ, грн. од.
	Якість програмного забезпечення управлінських процесів	Рівень якості програмного забезпечення управлінських процесів, балів	$K_7 = \frac{\sum_{i=1}^w SIT_i}{u}$	$SIT_i$ – оцінка програмного забезпечення процесів управління і-м користувачем (балів, максимум = 100); $U$ – загальна кількість користувачів програмного забезпечення
	Швидкість оновлення засобів інформатизації в системі управління	Показник оновлення ІТ в системі управління	$K_8 = \frac{B_{CY}}{B_{3AG}}$	$B_{CY}$ – витрати на оновлення ІТ, що задіяні в процесі управління, гр. од.; $B_{3AG}$ – загальні витрати на оновлення ІТ, гр.од.

$$K_4 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{Z_i}, \quad (4)$$

де  $K_4$  – показник суперечливості управлінської інформації, балів;

$R_i$  – кількість незалежних свідчень на користь ухвалення  $i$ -го рішення;

$Z_i$  – загальна кількість незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної управлінської інформації щодо  $i$ -го рішення;

$n$  – загальна кількість управлінських рішень.

Технічну складову у інформаційно-технічному блоці системи управління підприємством пропонується оцінювати шляхом розрахунку показників, які характеризують ефективність застосування інформаційних технологій в процесі управління підприємством. Під інформаційною технологією (ІТ) прийнято розуміти сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, зберігання, обробку, виведення і поширення інформації для зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, підвищення їх надійності й оперативності [8, 9]. У контексті інформаційно-технічного забезпечення процесу управління підприємством, ІТ розглядаються як ефективний інструмент, що забезпечує виявлення прихованих залежностей і правил в накопичених підприємством даних і інформації, їх трансформацію в масив знань, а також отримання достатньої достовірної інформації, необхідної для реалізації процесу управління підприємством. До визначальних характеристик ефективності використання інформаційних технологій в процесі управління підприємством можуть бути віднесені:

5. Насиченість процесу управління обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій, що може бути розрахована як:

$$K_5 = \sum_{i=1}^w U_i * IT_i, \quad (5)$$

де  $K_5$  – показник насиченості процесів управління обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій, балів;

$U_i$  – значущість (вага)  $i$ -го робочого місця (сума значущості всіх робочих місць, що підлягають обладнанню обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій = 1);

$IT_i$  – оцінка повноти забезпечення обчислювальною технікою і засобами телекомунікацій  $i$ -го

робочого місця (балів, максимум = 100);

$W$  – загальна кількість усіх робочих місць, що мають бути обладнані обчислювальною технікою та засобами телекомунікацій.

6. Інвестиції в ІТ, що підтримують функціонування системи управління, рівень яких може бути оцінений як:

$$K_6 = \frac{I_{cy}}{I_{zag}}, \quad (6)$$

де  $K_6$  – відносний рівень інвестицій в ІТ, що підтримують функціонування системи управління;  $I_{cy}$  – інвестиції в засоби інформаційних технологій та телекомунікацій, що підтримують функціонування системи управління грн. од;

$I_{zag}$  – загальна сума інвестицій в ІТ, грн. од.

7. Якість програмного забезпечення управлінських процесів, рівень якої можна оцінити показником:

$$K_7 = \frac{\sum_{i=1}^w SIT_i}{u}, \quad (7)$$

де  $K_7$  – рівень якості програмного забезпечення управлінських процесів, балів;

$SIT_i$  – оцінка програмного забезпечення процесів управління  $i$ -м користувачем (балів, максимум = 100);

$U$  – загальна кількість користувачів програмного забезпечення.

8. Швидкість оновлення засобів інформатизації в системі управління:

$$K_8 = \frac{B_{cy}}{B_{zag}}, \quad (8)$$

де  $K_8$  – показник оновлення ІТ в системі управління;

$B_{cy}$  – витрати на оновлення ІТ, що задіяні в процесі управління, грн. од.;

$B_{zag}$  – загальні витрати на оновлення ІТ, грн. од.

Сформовану на основі викладених міркувань систему показників оцінювання потенціалу інформаційно-технічного блоку системи управління підприємством наведено в табл. 1.

**Висновки.** Розроблена система показників дозволить надати кількісну оцінку кожному з потенціалів блоків системи управління підпри-

емством та слугуватиме підґрунтям для вирішення завдання оцінювання загального потенціалу системи управління, яке пропонується вирішувати на основі побудови системи нечіткого логічного виведення.

### Література

1. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedu.ru>.
2. Буряк В.В. Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / В.В. Буряк. – Хмельницький, 2006. – 22 с.
3. Влияние системы адаптации на совершенствование организации сборочного производства : [монография] / [Гончаров В.Н., Зинченко А.М., Зинченко Н.В., Кирнос А.И.] ; за заг. ред. В.Н. Гончарова. – Донецк: ММП «ВИК», 2004. – 172 с.
4. Калюжна Н.Г. Потенціал суб'єкта господарювання як загальнонаукова та філософська категорія / Н.Г. Калюжна // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3 (22). – С. 87-92.
5. Калюжна Н.Г. Визначення елементного складу системи управління підприємством як передумова дослідження її потенціалу / Н.Г. Калюжна // Економічний аналіз. Зб. наук праць Тернопільського національного економічного університету. – Вип. 10. – Ч. 4. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – С. 135–138.
6. Карташова И.В. Формирование системы управления организационными знаниями коммерческого предприятия: дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / И.В. Карташова. – СПб., 2002. – 246 с.
7. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : [монографія] / [за заг. ред. С. М. Ілляшенка]. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.
8. Мильнер Б.З. Управление знаниями. Эволюция и революция в организации / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
9. Управление знаниями в корпорациях : [учеб. пособ.] / [Б.З. Мильнер, З.П. Румянцева, В.Г. Смирнова, А.В. Блиникова]. – М.: Дело, 2006. – 304 с.

### References

1. Bolshoy entsiklopedicheskiy slovar [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.vedu.ru>.
2. Buryak V.V. Mehanizm upravlinnya informatsiynimi resursami promislovih pidpriemstv : avtoref. dis. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / V.V. Buryak. – Hmel'nitskiy, 2006. – 22 s.
3. Vliyaniye sistemyi adaptatsii na sovershenstvovaniye organizatsii sborochnogo proizvodstva : [monografiya] / [Goncharov V.N., Zinchenko A.M., Zinchenko N.V., Kirnos A.I.] ; za zag. red. V.N. Goncharova. – Donetsk: MMP «VIK», 2004. – 172 s.
4. Kalyuzhna N.G. Potentsial sub'ekta gospodaryuvannya yak zagalnonaukova ta filosofska kategoriya / N.G. Kalyuzhna // Innovatsiyana ekonomika. – 2010. – № 3 (22). – S. 87-92.
5. Kalyuzhna N.G. Viznachennya elementnogo skladu sistemi upravlinnya pidpriemstvom yak peredumova doslidzhennya yiyi potentsialu / N.G. Kalyuzhna // Ekonomichniy analiz. Zb. nauk prats

Ternopil'skogo natsionalnogo ekonomichnogo universitetu. – Vip. 10. – Ch. 4. – Ternopil: TNEU, 2012. – S. 135–138.

6. Kartashova I.V. Formirovaniye sistemyi upravleniya organizatsionnyimi znaniyami kommercheskogo predpriyatiya: dis. kand. ekon. nauk : 08.00.05 / I.V. Kartashova. – SPb., 2002. – 246 s.

7. Marketing i menedzhment innovatsiynogo rozvitku : [monografiya] / [za zag. red. S. M. Ilyashenka]. – Sumi: VTD «Universitetska kniga», 2006. – 728 s.

8. Milner B.Z. Upravlenie znaniyami. Evolyutsiya i revolyutsiya v organizatsii / B.Z. Milner. – M.: INFRA-M, 2003. – 178 s.

9. Upravlenie znaniyami v korporatsiyah : [uchebn. posob.] / [B.Z. Milner, Z.P. Rumiyantseva, V.G. Smirnova, A.V. Blinnikova]. – M.: Delo, 2006. – 304 s.

### **Калюжная Н.Г., Головкова К.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНИВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО БЛОКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*Обоснована целесообразность рассмотрения потенциала системы управления предприятием как функции потенциалов ее составляющих блоков. Предложено осуществлять количественное оценивание потенциала системы управления предприятием на основе системы показателей, которые характеризуют состояние ее составных блоков. Определены показатели, характеризующие потенциал информационно-технического блока системы управления предприятием.*

**Ключевые слова:** система управления, предприятие, потенциал, блок, оценка, информация, показатель.

### **Kalyuzhna N.G., Golovkova K.Y. DETERMINATION OF INDEXES OF ESTIMATION OF POTENTIAL OF INFORMATIVELY-TECHNICAL BLOCK OF CONTROL SYSTEM BY AN ENTERPRISE**

*Expediency of consideration of potential of control system by an enterprise as functions of potentials of her making blocks is reasonable. It is suggested to carry out the quantitative evaluation of potential of control system by an enterprise on the basis of the system of indexes which characterize the state of its component blocks. Indexes, characterizing potential of informatively-technical block of control system by an enterprise, are certain.*

**Key words:** control system, enterprise, potential, block, estimation, information, index.

**Калюжна Н.Г.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності».

**Головкова К.Ю.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірант кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності».

Рецензент д.е.н., проф. Воронкова А.Е.

Стаття подана 04.12.12

УДК 339.92:658.01.:656.7(045)

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РЕЗУЛЬТАТИ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО АВІАПРОМУ

Клименко Г.А.

м. Київ

## MODERN TENDENCIES AND RESULTS OF INTERNATIONAL CO-OPERATION OF UKRAINIAN AIR INDUSTRY

Klimenko A.A.

*Статтю присвячено критично важливому питанню для вітчизняного авіапрому – питанню міжнародної кооперації, що в умовах гострої конкуренції на ринку авіаційної продукції потребує чіткої виваженої політики розвитку авіаційної галузі з боку уряду. У статті наведено аналіз спільних українсько-російських проектів розробки, створення та реалізації авіаційної техніки.*

**Ключові слова:** міжнародна кооперація, авіаційна галузь, авіаційна техніка, конкурентні переваги.

**Постановка проблеми.** Тенденції сучасного авіаційного ринку зумовили появу його характерної ознаки – формування інтегрованих структур у результаті міжнародної кооперації для розробки, серійного виробництва та сервісного обслуговування авіаційної техніки. Кооперація сьогодні – єдиний шлях до ефективної реалізації в прийнятні терміни різних проектів з найменшими капіталовкладеннями, а також з мінімізованими технічними і фінансовими ризиками.

Серед лідерів літакобудування сьогодні можна назвати такі об'єднані структури, як Airbus, Boeing, EADS та ін., що реалізують весь комплекс заходів щодо створення, серійного виробництва і забезпечення експлуатації літальних апаратів. Найвідоміші інтегровані структури, які лідирують на світовому ринку авіадвигунобудування – це General Electric, Pratt & Whitney, Snecma, Rolls-royce та ін. Їх багаторічний досвід свідчить про те, що міжнародна кооперація для об'єднання науково-виробничого потенціалу в програмах створення нових технологій є виправданою, оскільки розробка і освоєння серійного виробництва сучасного літака – це складний комплексний процес, що базується на результатах робіт, більш ніж в 30 напрямках науки

і техніки (термо- і газодинаміка, теплопередача і теплообмін, міцність, матеріалознавство, технології, електроніка і так далі) [1].

Для України через історичні, економічні і соціальні причини найбільш перспективною є кооперація вітчизняних підприємств авіаційної промисловості з підприємствами Росії та інших країн СНД, між якими збереглися і продовжують розвиватися тісні взаємозв'язки як в літакобудуванні, так і в авіадвигунобудуванні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз останніх досліджень, присвячених даній проблемі, свідчить про те, що позиціонування України в новій системі організації та застосування результатів світової авіаційної галузі, оцінка впливу на її конкурентоспроможність, зміни в пріоритетах інтересів країн на ринку авіаційних послуг, підвищення конкуренції – такі проблеми потребують їх обговорення на державному рівні. З'ясуванню теоретичних основ формування нової стратегії авіаційної діяльності з урахуванням ринкових факторів та геостратегічних особливостей сучасного глобального середовища присвячено праці таких вітчизняних науковців, як Н.С. Кулик, В.П. Харченко, Ю.Г., Даник, Я.С. Яцків, І.Д. Дячук та ін.

**Метою статті** є аналіз досвіду створення нової конкурентоспроможної авіаційної техніки в кооперації українських та російських авіаційних промислових підприємств, розробленої, виготовленої, та реалізованої на внутрішньому та зовнішньому ринках.

**Матеріали і результати досліджень.** Українсько-російське військово-технічне співробітництво, обумовлене історичним досвідом створення сучасних літальних апаратів всіх призначень, а також вміння спілкуватись одні-

єю науково-технічною мовою має всі підстави передбачити перспективний вигляд цивільної, військової і транспортної авіації. Збудований поколіннями авіабудівників єдиний, пов'язаний тісним коопераційним ланцюгом комплекс серійних заводів, конструкторських бюро, науково-дослідних інститутів – це база для проектів, що спираються на вже існуючі досягнення в проектуванні та виробництві сучасної авіаційної техніки. Фахівці двох країн вміють консолідувати найкращі науково-технічні досягнення, кращі уми і руки, які навіть в кризових умовах діють ефективно на перспективу [2].

Демонстрацією цих вмінь є реалізація спільних українсько-російських програм створення авіаційної техніки. Одна з них – це програма серійного виготовлення регіонального пасажирського лайнера Ан-148, розробленого на АНТК ім. Антонова і виготовленого в Україні та в Росії. Сьогодні попит на Ан-148 суттєво переважає пропозицію. Ринок сімейства літаків Ан-148 оцінюється приблизно в 600 машин.

Ан-148-100 АНТК ім. Антонова стане базою для цілого сімейства літаків різного призначення. В найближчий час планується збудувати дослідний екземпляр (його виготовлення вже ведеться) літака Ан-158 із збільшенням кількості пасажирів на борту до 99 осіб. Це дозволить суттєво поліпшити економічні характеристики експлуатації літака і дасть можливість авіакомпаніям мати в авіаційному парку машини майже однієї конструкції, але з різною кількістю пасажирських місць. Необхідно зазначити, що українсько-російський регіональний літак став переможцем заочного конкурсу на вибір регіонального літального апарата для спеціальних потреб. Ще один претендент на поповнення льотного парку перших державних осіб Ту-334 (який, до речі, укомплектовано запорізьким двигуном Д-436) зазнав поразки. На розгортання його серійного виробництва знадобилися б мільярди, а весь ланцюг з виготовлення Ан-148 вже створено і відпрацьовано [3].

З певними труднощами, але продовжує реалізовуватись програма із створення військово-транспортного літака Ан-70 з неперевершеними характеристиками для експлуатації в МНС та ВПС, а також в авіаційно-транспортних компаніях, зокрема Росії та України. Базовий документ, яким передбачено запуск в серійне виробництво унікального транспортного літака, був підписаний між Україною та Росією ще в 1993

році, але з того часу далі слів про надзвичайну важливість для авіації саме цієї машини справа не доходила. Тому в 2009 році в ході міжнародного авіаційно-космічного салону, який проводився в Москві, міністерства України та Росії підписали новий Протокол про внесення змін до «Угоди між урядом РФ та урядом України про подальше співробітництво в забезпеченні створення, спільного серійного виробництва і поставок в експлуатацію оперативно-тактичного військово-транспортного літака Ан-70 і транспортного літака Ан-70Т з двигунами Д-27». Згідно з підписаним Протоколом Україна та Росія продовжують спільну роботу із створення та проведення випробувань військово-транспортного літака короткого злету та посадки Ан-70 та його модифікацій, в тому числі для цивільного призначення, з двигунами Д-27 (виробництва ВАТ «Мотор Січ»). Сьогодні Ан-70 перевершує всі існуючі аналоги військово-транспортних літаків. Наприклад, європейський А400М, поступається йому в завантаженні та обсягом вантажної кабіни (максимальне завантаження Ан-70 становить 47 т, а заявлене завантаження А400М – 37 т, обсяг вантажної кабіни Ан-70 – 425 куб. м, А400М – 340 куб. м). Крім того, у Ан-70 вдвічі нижча вартість купівлі та експлуатації. За даними Європейських експертів, вартість А400М становить 145 млн. євро.

Ще один продукт щільної українсько-російської кооперації – це літак Ан-124-100 «Руслан». Понад 10 років ведеться спільна робота із створення цієї машини. Сьогодні відповідно до протоколу, який був підписаний між АНТК ім. Антонова та авіакомпанією «Волга-Дніпро», ведеться розробка Ан-124-100 (з двигунами Д-18). Відповідно до технічних вимог, в новій модифікації буде збільшено завантаження із 120 до 150 т. Крім того, буде збільшено дальність польоту, яка становить 4 тис. км при максимальному завантаженні або 15 тис. км без вантажу. Збирання модернізованих вантажних літаків Ан-124-100 «Руслан» буде здійснюватись в Ульяновську спільно з українськими виробництвами та розробником літака – АНТК ім. Антонова. У проєкті візьмуть участь понад 280 російських та 80 українських компаній. Як було підкреслено представниками підприємств, які задіяні в операції з виробництва не маючого аналогів у світі літака, попит на «Русланів» становить близько 100 літаків до 2030 року. Передбачає, що 40 машин за допомогою різних механізмів

підтримки замовить авіакомпанія «Волга-Дніпро», яка спеціалізується на перевезеннях крупних нестандартних вантажів, а ще 60 будуть розміщені як замовлення міністерства оборони Росії і підуть на експорт. Важливо зазначити, що сегмент ринку повітряних перевезень великогабаритних вантажів, незважаючи на загальне зменшення вантажних перевезень іншими видами транспорту, не тільки не падає в своїй вазі, але набуває додатковий обсяг. Наприклад, за попередніми розрахунками, відсоткове співвідношення цільового використання літака «Руслан» в авіакомпанії «Волга-Дніпро» таке: 23-25% – перевезення аерокосмічної індустрії, 20-25% – для нафтогазової промисловості, 20% – для важкої промисловості і 15-17% – частка урядових замовлень у межах підтримки закордонних миротворчих місій (рис. 1).



Рис. 1. Відсоткове співвідношення цільового використання літака «Руслан» в авіакомпанії «Волга-Дніпро»

Наведені показники дають чітку уяву про необмежені функціональні можливості Ан-124-100, який стає все більш необхідним в умовах світових техногенних та гуманітарних катастроф [4].

Нових обертів набирає також співпраця українських та російських фахівців за програмою створення і серійного виробництва літака Ан-140. Турбогвинтовий літак Ан-140 має 52 пасажирських місця і був розроблений за класичною для машин цього класу схемою. Високоплан з двома двигунами проектувався для максимально гнучкої та прибуткової експлуатації в авіакомпанії, а також для забезпечення максимального комфорту пасажирів у польоті. Але нові часи принесли нові рішення, і 2004 рік ознаменувався початком виробництва нової модифікації літака Ан-140-100 (з двигунами ТВЗ -117ВМА-СБМ1 виробництва ВАТ «Мо-

тор Січ»). Завдяки технічним рішенням, які було прийнято під час проектування сімейства Ан-140, літак не тільки не програє в порівнянні з аналогічними турбогвинтовими регіональними літаками, але має ряд безумовних переваг перед конкурентами, тому і замовники не змусили себе чекати. Так, перший модифікований Ан-140-100, який був виготовлений на самарському заводі «Авіакор», вже експлуатується в авіакомпанії «Якутія». Наступні 5 літаків буде виготовлено для самарського аеропорту «Курумоч», щоб сформувати авіапарк для нової регіональної авіакомпанії. «Амурська база авіаційної охорони лісів» замовила 2 судна Ан-140. Ще 7 літаків буде відправлено державному підприємству Красноярського краю «КрасАвіа». Загалом, на сьогодні літаки місцевих повітряних ліній Ан-140 експлуатуються авіакомпаніями трьох країн – Росії, України та Ірану. В ході експлуатації вони мають чудові показники нальоту. Так, літаки авіакомпанії «Якутія» мають рекордні показники: порядку 300-350 годин на місяць. І це при різкому континентальному кліматі в цих та інших прикордонних з Якутією регіонах, що призводить до додаткового навантаження на літальний апарат. Необхідно також брати до уваги ті обставини, що під час створення сімейства літаків Ан-140 конструктори АНТК ім. Антонова розробили і транспортну версію машини – Ан-140Т. Це відкриває перед літаком додаткові перспективи і забезпечує потенційними замовниками заводи-виготівники в Україні, Росії та Ірані [5].

Про ці та інші конкурентні переваги українсько-російської кооперації авіабудування та двигунобудування можна продовжувати дискусувати, але вони тоді набудуть сенс, коли після підписаних протоколів та заяв йдуть конкретні дії. До таких дій можна віднести, наприклад, технологічну і кадрову підготовку для поновлення серійного виробництва літака Ан-124-100 «Руслан» за новими технічними вимогами або виділення вже існуючих ресурсів для якомога швидшого запуску в серію транспортного літака АН-70. Якщо порушується такий підхід, то не забезпечені ділами наміри знову відкидають підприємства на крок, а то і декілька кроків назад, а в умовах гострої конкуренції на ринках повітряних суден це можна вважати самогубством цілої галузі. В таких умовах залишається або шукати виправдання, посилаючись на кризу, або починати діяти – спільно, чітко та виважено, як того вимагають темпи часу.

**Висновки.** Сьогодні понад 50 країн світу

мають у своїх бюджетах статті витрат на авіаційну діяльність. Обсяг таких витрат становить від мільйонів до декількох мільярдів доларів США на рік. Копіювати досвід ЄС та США, які за свою історію вклали кожен у свій авіаційний потенціал сотні мільярдів доларів, для інших країн, які діють сьогодні на ринку авіаційної продукції та послуг, не є можливим. Тому тільки об'єднання міжнародних ресурсів на комерційній основі або в рамках урядових угод дозволить ефективно вирішувати завдання використання результатів науки та техніки та забезпечувати розвиток галузі на національному та глобальному рівнях.

Таким чином, успішне виконання крупних спільних проектів в авіабудуванні на пострадянському просторі критично важливе. Крім того, це один з важелів виведення потенціалу українсько-російського співробітництва з короткострокових політичних ігор. І це – геополітичне завдання, яке вимагає певних зусиль для інтеграції збережених наукових та виробничих потужностей з метою з'єднання їх в єдиний науково-технологічний ланцюг, який працює на реалізацію мудрої та довгострокової стратегії підйому вітчизняного авіабудування.

Важливо зазначити, що на сьогоднішній день сертифікованих спільних українсько-російських літаків вистачить для того, щоб задовольнити попит пострадянського простору на пасажирські, військові і транспортні літаки, а це реальний крупний ринок збуту.

#### Література

1. Клименко Г.А. Перспективи міжнародної кооперації вітчизняного авіабудування / Г.А. Клименко // Стратегія розвитку економіки України (економіка, соціологія, право). – 2010. – № 2. – С. 131-135.
2. Харченко В.П., Кондратюк В.М. Інноваційні розробки на основі супутникових навігаційних систем В.П. Харченко, В.М. Кондратюк // Международные интеграционные процессы в аэрокосмическом комплексе: материалы обсуждений научной общественностью / Сост. И.Д. Дячук; науч. ред. В.П. Харченко. – К. Инноват.-изд. Центр «Хотекс», 2010. С. 21-23.
3. Клименко Г.А. Интегрированные технологии как фактор международной конкурентоспособности авиационной галузі / Г.А. Клименко // Людина і космос. – Зб. наук. праць / Наук. ред. В.І. Онопрієнко. – Житомир: ПОГ «Паперовий Сад», 2011. С. 55-58.
4. С. Ткачук. Россия и Украина: сила единства // Крылья родины: национальный авиационный журнал. – № 11, 2009. – С. 7-10.
5. Кершенбаум Д. Кооперативный тендем // Индустриальная Украина. – 2008. – № 3 (53). – С. 2-7.

#### References

1. Klimentko G.A. Perspektivi mizhnarodnoyi kooperatsiyi vitchiznyanogo aviabuduvannya / G.A. Klimentko // Strategiya rozvitku ekonomiki Ukrainy (ekonomika, sotsiologiya, pravo). – 2010. – № 2. – S. 131-135.
2. Harchenko V.P., Kondratyuk V.M. Innovatsiyini rozrobki na osnovi suputnikovih navigatsiynih sistem V.P. Harchenko, V.M. Kondratyuk // Mezhdunarodnyie integratsionnyie protsessy v aerokosmicheskom komplekse: materialy obsuzhdeniy nauchnoy obschestvennostyu / Sost. I.D. Dyachuk; nauch. red. V.P. Harchenko. – K. Innovats.-izd. Tsentр «Hoteks», 2010. S. 21-23.
3. Klimentko G.A. Integrovani tehnologiyi yak faktor mizhnarodnoyi konkurentospromozhnosti aviatsiynoi galuzi / G.A. Klimentko // Lyudina i kosmos. – Zb. nauk. prats / Nauch. red. V.I. Onoprienko. – Zhitomir: POG «Paperoviy Sad», 2011. S. 55-58.
4. S. Tkachuk. Rossiya i Ukraina: sila edinstva // Kryilya rodinyi: natsionalnyi aviatsionnyi zhurnal. – № 11, 2009. – S. 7-10.
5. Kershenbaum D. Kooperativnyi tendem // Industrialnaya Ukraina. – 2008. – № 3 (53). – S. 2-7

#### Клименко А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНСКОГО АВИАПРОМА

*Статья посвящена критически важному вопросу для отечественного авиапрома – вопросу международной кооперации, что в условиях острой конкуренции на рынке авиационной продукции нуждается в четкой взвешенной политике развития авиационной отрасли со стороны правительства. В статье приведен анализ общих украинско-русских проектов разработки, создания и реализации авиационной техники.*

**Ключевые слова:** международная кооперация, авиационная отрасль, авиационная техника, конкурентные преимущества.

#### Klimentko A.A. MODERN TENDENCIES AND RESULTS OF INTERNATIONAL CO-OPERATION OF UKRAINIAN AIR INDUSTRY

*The article is sanctified to critically the important question for home aviation industry – to the question of international co-operation, that in the conditions of keen competition at the market of aviation products needs the clear self-weighted politics of development of aviation industry from the side of government. To the article the analysis of the general Ukrainian-Russian projects of development, creation and realization of aerotechnics is driven.*

**Key words:** international co-operation, aviation industry, aerotechnics, competitive edges.

**Клименко Г.А.** – Національний авіаційний університет, к.е.н., доцент кафедри «Міжнародні економічні відносини і бізнес».

Рецензент д.е.н., проф. Сіденко С.В.

Стаття подана 21.12.12

УДК 658.01: [338.45:663/664]

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТИЧЕСКИХ И ТЕОРЕТИЧЕСКИ ОПТИМАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кокодей Т.А.  
г. Севастополь

## COMPARATIVE ANALYSIS OF ACTUAL AND THEORETICALLY OPTIMAL STRATEGIES OF A FOOD COMPANY

Kokodey T.A.

*В статье предложен сравнительный анализ содержания и эффективности стратегий: фактически реализованных и альтернативных – теоретически оптимальных с точки зрения разработанного стратегического инструментария моделей и методов на примере трёх предприятий пищевой промышленности.*

**Ключевые слова:** сравнительный анализ, оптимальная стратегия, пищевая промышленность, продукт, стратегические инструменты.

**Постановка проблемы.** В настоящее время выживание и эффективное функционирование предприятия пищевой промышленности связано с использованием оптимального набора стратегий, обеспечивающих максимизацию его конкурентного преимущества в условиях радикальных средовых изменений.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Несмотря на широкий спектр исследований, посвящённых проблеме формирования и реализации стратегии предприятия, в частности работы В.С. Ефремова [1], П. Гордиенко [2], Г.А. Дмитренко [3], R. Kaplan [4] и др., в достаточной степени не раскрыт аспект разработки комплекса взаимосвязанных моделей и методов формирования оптимального набора стратегий предприятия пищевой промышленности в современных условиях динамичной среды.

Поэтому **целью** статьи является проведение сравнительного анализа фактических и теоретически оптимальных (с точки зрения разработанного инструментария моделей и методов) стратегий предприятий пищевой промышленности.

**Изложение основного материала.** Сопоставим фактически реализованные стратегии ключевых предприятий пищевой промышлен-

ности с оптимальными стратегическими альтернативами, разработанными с использованием предложенного комплекса моделей и методов формирования многокомпонентной стратегии [5; 6], (табл. 1). Одной из основных стратегий ЗАО «Крафт ФудзУкраина» с 2011 г. была стратегия А7, предполагающая выведение на национальный рынок широкопрофильных инновационных функциональных («здоровых») продуктов-энергетиков быстрого потребления на основе натуральных ингредиентов в среднем ценовом сегменте, рассчитанных на все основные типы потребителей.

А7 относится к видам стратегий XVI, XIX, XI и IV, соответствующим паттернам E2, C1, D2 и B2, согласно каталогу оптимальных стратегических альтернатив, фрагмент которого показан в табл. 2.

Реализация включала производство питательного печенья из цельного зерна TM belVitaBreakfast, позиционируемого как «здоровый» продукт-энергетик (источник энергии на четыре часа) на основе натуральных компонентов и заданного химического состава питательных веществ, упрощающего и полностью заменяющего полноценный каждодневный завтрак.

Стратегия А7 справедливо подразумевает «тонкую подстройку» [5] одновременно к основным значимым поведенческим паттернам потребителей продуктов питания «активного», «социального», «безразличного» и «органического» типов посредством выведения на национальный рынок одного широкопрофильного (универсального) продукта – печенья TM belVitaBreakfast.

Таблиця 1

### Сравнительный анализ фактических и теоретически оптимальных стратегий предприятий пищевой промышленности

Элемент А <sub>i</sub> реализованной многокомпонентной стратегии (виды частных стратегий по каталогу и паттерны)	Фактическая результативность стратегии А <sub>i</sub>	Оценка и корректировка стратегии А <sub>i</sub> согласно предложенному инструментарию	Рекомендуемая альтернатива стратегии А <sub>i</sub> * (виды частных стратегий по каталогу и паттерн)	Потенциальная результативность стратегии А <sub>i</sub> *
<b>ЗАО "Крафт Фудз Україна", www.kraftfoods.com.ua</b>				
А7. Выведение на национальный рынок широкопрофильных инновационных «здоровых» продуктов-энергетиков быстрого потребления (ТМ beVita Breakfast), (XVI, XIX, XI, IV, E2, C1, D2, B2), 2011-н.в.	Высокоэффективная стратегия до 2020-х гг., улучшение динамики развития бизнеса во всех регионах присутствия	1. Стратегия А7 справедливо подразумевает «тонкую подстройку» одновременно к нескольким наиболее значимым в настоящее время паттернам поведения «активного», «социального», «безразличного» и «органического» типов потребителя. 2. Качество «тонкой подстройки» снизится с 2020-х гг., так как не учтена различная прогнозная динамика развития паттернов; 3. А7 требует корректировки в части замены одного «широкопрофильного» продукта (печенье beVita Breakfast) несколькими «узкопрофильными» под различные паттерны поведения потребителя.	А7*. Расширение специализации предприятия за счёт выведения на национальный рынок ряда узкопрофильных продуктов под различные поведенческие паттерны значимых и потенциально значимых типов потребителя. (XVI, XIX, XI, IV, E2, C1, D2, B2)	1. Увеличение срока использования стратегии за счёт учёта динамики долей присутствия различных паттернов поведения потребителя; 2. Увеличение долгосрочной рентабельности
А8. Стратегия интерактивного питания на основе нанотехнологической подстройки нейтрального продукта под индивидуаль-ные органолептические предпочтения и биологиче-ские потребности потребителя, 2010-2020е. (XXXII)	В начальной стадии научных исследований и тестирования, масштабная реализация не начата (до 2020 г.)	1. Стратегия А8 включает эффективную «тонкую подстройку» к одному из наиболее вероятных прогнозных паттернов поведения «активного» типа потребителя E <sub>2,1</sub> в 2020-2050 гг. при полициклическом сценарии развития прогнозного фона (кластера глобальных кризисов к 2050г.). 2. Не учтены альтернативные вероятные поведенческие паттерны	А8= А8* Недостаток стратегии связан с вероятностным характером возникновения паттерна E <sub>2,1</sub> .	1. Удержание лидерских позиций в случае возникновения паттерна E <sub>2,1</sub> 2. Точное соответствие продукта биологическим потребностям и питательных веществам и органолептическим предпочтениями потребителя любого типа, расширение рынка и рост чистого дохода от реализации

## Продолжение табл. 1

Элемент Аі реализованной многокомпонентной стратегии (виды частных стратегий по каталогу и паттерны)	Фактическая результативность стратегии Аі	Оценка и корректировка стратегии Аі согласно предложенному инструментарию	Рекомендуемая альтернатива стратегии Аі* (виды частных стратегий по каталогу и паттерн)	Потенциальная результативность стратегии Аі*
<b>ЗАО «Оболонь», <a href="http://www.obolon.ua/">http://www.obolon.ua/</a></b>				
А9. Развитие пивной масскультуры и поддержание пивных традиций через расширение производства и вкусового/визового разнообразия пива и вспомогательных продуктов (минеральной воды, слабо- и безалкогольных напитков ТМ Оболонь), (XI, VIII, XVI, XVIII, D2, E6, C1, E4) 1994- н.в.	Достижение лидерства на пивобезалкоголь-ном рынке в 2003-2008 гг.	1. Правильный выбор стратегии А9 (до 2020 г.), предполагающей эффективную «тонкую подстройку» одновременно к большинству наиболее значимых поведенческих паттернов «сдержанного», «активного», «социального», «безразличного» и «органического» типов потребителя. 2. Необходимо расширить А9 с учётом сценариев развития паттернов поведения потребителя к 2020 г. («устаревание» пива, снижение объёма природных ресурсов).	А9* Развитие пивной масскультуры и производства широкого спектра высокотехнологичных функциональных коктейлей: «здоровых»; спортивных; для похудения; энергетиков, обеспечивающих эмоциональный и физический подъём. (XIX, XIV, XI, VIII, XVI, XVIII, B2, E2, D2, E6, E4), 2020-3050 гг.	1. Увеличение срока эффективного использования стратегии за счёт учёта динамики долей присутствия различных паттернов поведения потребителя; 2. Увеличение долгосрочной рентабельности и удержание лидерских позиций в долгосрочной перспективе
<b>ЗАО «Галка», <a href="http://www.galca.ua/">http://www.galca.ua/</a></b>				
А10 Расширение традиционного ассортимента кофепродукции натуральными и органическими фиточаями, напитками с полезными и лечебными свойствами, 2005-н.в. (V, XVIII, XVII, C1, E2)	Успешная реализация стратегии региональном (западном) рынке	1. Стратегия А8 требует уточнения и дополнения, поскольку предполагает узкую специализацию предприятия и ориентирована на «органический» тип потребителя с потенциальной нисходящей динамикой развития. 2. Рекомендуется повысить инновационный уровень продукции, смещая акцент на «функциональные» напитки, ориентируясь на потребителей «активного», «социального» и «безразличного» типов.	Дополнительный элемент в стратегии А8:  Развитие производства химических синтезированных функциональных напитков на основе чая и кофе для широкого целевого рынка, например, спортивных, питательных, лечебных, энергетических и др. (XIX, V, XVIII, XVII, C1, E2, B2, D2)	Выживание и формирование динамически развивающейся компании в быстроменяющихся условиях политического прогнозного фона с 2020 г.

Данный продукт удовлетворяет основные мотивы потребления:

m6. (вхождение в социальную группу активных людей, высокие личные достижения посредством потребления энергетического продукта);

m5. (стремление к исследованию и познанию

инновационного высокотехнологического продукта), m4. (поддержание жизнеспособности и эстетического вида организма);

m3. (получение желаемых вкусовых ощущений натуральных продуктов);

m2. (экономия средств и времени при потреблении завтрака).

Таблица 2

**Фрагмент каталога оптимальных стратегических альтернатив**

Паттерны поведения потребителя	Виды оптимальных частных стратегий, соответствующих паттерну
<b>В. «Безразличный» тип потребителя</b>	
<p>V1. Регулярное питание вне дома «на автомате» с минимальными затратами времени в ресторанах быстрого питания.</p> <p>V2. «Упрощенное» домашнее приготовление пищи благодаря частому приобретению продуктов быстрого приготовления и полуфабрикатов в удобных расположенных торговых точках.</p>	<p>IV. Стратегия классического быстрого питания, направленная на экономию времени и усилий на организацию питания</p> <p>XIV. Стратегия здорового быстрого питания, минимизирующая усилия и время на организацию регулярного здорового качественного питания.</p> <p>XV. Аддитивная стратегия улучшения органолептических свойств продукта, заключающаяся в построении визуально-вкусовой привлекательности</p>
<b>Д. «Социальный» тип потребителя</b>	
<p>D2. Потребление «модных» продуктов питания и напитков (энерготоников, пива и т.д.) для вхождения в целевой коллектив (молодежную группу, спортивную команду, профессиональную ассоциацию) и поддержания имиджа в нём</p>	<p>XI. Стратегия имиджевой подстройки продукта, предполагающая создание образа такого продукта, приобретение которого позволит сформировать личный имидж</p> <p>XIX. Инновационная стратегия, предполагающая создание кардинально нового современного продукта или модернизацию традиционного</p>
<b>Е. «Активный» тип потребителя</b>	
<p>E2. Тщательное предпокупочное планирование, сравнение цен и полезности товаров различных брендов, совершение логически обоснованных покупок, придерживаясь принципов здорового, сбалансированного, разнообразного питания в рамках бюджета, с незначительной долей импульсивных эмоциональных решений.</p> <p>E4. Множественные повторные покупки определенных категорий продуктов «доступной роскоши», имеющих органолептическую привлекательность как результат пищевой зависимости от них</p>	<p>II. Трансгенная стратегия минимизации издержек за счёт использования современных достижений генной инженерии</p> <p>XIV. Стратегия здорового быстрого питания (Fast and Healthy Food), минимизирующая усилия и время на организацию регулярного здорового качественного питания</p> <p>XV. Аддитивная стратегия улучшения органолептических свойств продукта, заключающаяся в построении визуально-вкусовой привлекательности продукта в т.ч. на основе пищевых добавок. (E1, E3, E4)</p>
<b>С. «Органический» тип потребителя</b>	
<p>S1. Селективная покупка преимущественно органических продуктов питания или близких к ним «здоровых» аналогов в традиционных или специализированных торговых точках без учёта ценового и территориального фактора; домашнее приготовление и крайне разборчивое потребление данных продуктов в стремлении к полностью натуральному питанию</p>	<p>V. Общая органическая стратегия, предполагающая частично или полностью органический асортимент.</p> <p>XVI. Стратегия усиления биологической ценности и натуральности продукта, подразумевающая замену синтетических компонентов натуральными и включение питательных веществ.</p>

Таким образом, предприятие в условиях изменяющейся среды решает проблему эффективной адаптации не через расширение специализации (портфель марок включает постоянные

четыре категории – кофе CarteNoire и Jacobs, шоколад Корона и Milka, бисквиты и картофельные чипсы «Люкс»), а через создание «многопрофильного» продукта (TM belVitaBreakfast),

направленного на широкий целевой рынок. Это позволяет, с одной стороны, существенно снизить издержки производства, а с другой – чистый доход от реализации в долгосрочной перспективе, что, как следствие, привело к росту рентабельности. Таким образом, в настоящее время данная стратегия высокоэффективна и привела к улучшению динамики развития бизнеса во всех регионах присутствия.

Тем не менее стратегия А7 требует корректировки в части замены одного «широкопрофильного» продукта несколькими «узкопрофильными», направленными на различные потребительские типы. Это связано с тем, что, во-первых, один и тот же продукт не может достаточно точно соответствовать ожиданиям различных типов потребителей. Во-вторых, прогнозная динамика долей присутствия (значимости) паттернов поведения данных типов кардинально различна, что трудно учесть в одном продукте. Если после 2020 г. ожидается почти полное исчезновение «органического» типа потребителя и «тонкая подстройка» к нему некорректна, то численность «сдержанного» типа – напротив, возрастет стремительно.

В связи с этим можно предложить альтернативную стратегию А7\* (без изменения видовой принадлежности стратегии), включающую расширение специализации предприятия за счёт выведения на национальный рынок ряда узкопрофильных продуктов/продуктовых линий, рассчитанных на различные сегменты, сформированные «органическим», «безразличным», «социальным», «сдержанным» и «активным» типами потребителя, которые значимы в настоящее время или перспективе. В результате можно ожидать увеличение издержек производства в краткосрочном и среднесрочном рассмотрении, а также увеличение (продление) срока эффективного использования стратегии за счёт возможности учёта динамики долей присутствия различных паттернов поведения потребителя.

Другой стратегией рассматриваемого предприятия с 2010 г. является стратегия А8, предполагающая выведение на рынок принципиально нового продукта – интерактивного питания, включающего систему нанотехнологического наблюдения и настройки изначально нейтральных продуктов питания с учётом органолептических предпочтений и биологических потребностей в питательных веществах потребителя на индивидуальном уровне (2010-2020 гг.).

Масштабная реализация А8 ещё не начата, данная стратегия находится в начальной стадии научных исследований и тестирования до 2020-х гг. Стратегия А8 включает «тонкую подстройку» к одному из основных прогнозных паттернов потребителя «активного» типа. Можно считать её корректной в связи с достаточной величиной вероятности полициклического сценария развития среды предприятия (кластера глобальных кризисов к 2050 г.) как прогнозного фона формирования паттернов. В результате реализации ожидается удержание лидерских позиций компании за счёт расширения рынка в результате достижения точного соответствия продукта биологическим потребностям в питательных веществах и органолептическими предпочтениями потребителями любого типа. Недостаток стратегии связан с вероятностным характером возникновения данного паттерна. Поэтому необходимо дополнительно использовать ряд частных стратегий с учётом других вариантов развития прогнозного фона и сценариев паттернов поведения потребителя.

Одной из стратегий ЗАО «Оболонь» с 1994 г. является А9, включающая развитие пивной культуры и поддержание пивных традиций через расширение производства и вкусового/видового разнообразия пива (основного продукта) и его имиджевая подстройка к широкому целевому рынку от пассивных любителей футбола среднего возраста до активной молодёжи. Кроме того, расширение специализации посредством начала производства вспомогательных продуктов – минеральной воды, слабо- и безалкогольных напитков, охватывая детский и «пенсионный» сегменты. Таким образом, А9 может быть отнесена к видам стратегий XI, VIII, XVI, XVIII, соответствующие паттернам D2, E6, C1, E4.

Реализация стратегии включала:

формирование статуса пива как традиционного украинского продукта;

организацию пивных народных клубов для ассоциации продукта с «традицией», спортом, весёлым общением с друзьями;

финансирование спортивных мероприятий (футбола) и т.д.

В результате можно отметить достижение предприятием лидерства на пивобезалкогольном рынке в 2003-2008 гг.

Это объясняет эффективная (до 2020 г.) «тонкая подстройка» в рамках А9 одновременно к большинству наиболее значимых поведен-

ческих паттернов «сдержанного», «активного», «социального», «безразличного» и «органического» типов потребителя посредством выведения на национальный и зарубежные рынки различных видов пива, безалкогольных и слабоалкогольных напитков.

Тем не менее, необходимо учесть инновационные тенденции в пищевой промышленности (появление молекулярных и нанотехнологий и др.), способствующих «устареванию» пива. Динамика рынков пива развитых стран, в частности США, опережающих украинский, показала потерю популярности данного напитка и сокращение объёмов продаж в связи с усложнением вкуса потребителя до более изысканного. Также необходимо учесть наиболее вероятные сценарии развития среды к 2020 г., согласно которым вероятно кардинальное снижение объёма природных ресурсов и последующее наступление кластера глобальных кризисов к 2050 г. Т.е. вероятно потеря доступа к натуральному сырью в основе текущего производства.

Поэтому можно рекомендовать дополнения к текущей стратегии, предполагающие начало производства функциональных частично или полностью синтетических напитков, например, серии коктейлей для похудения; спортивного питания, энергетиков, обеспечивающих эмоциональный подъём и физическую выносливость; питательных коктейлей-заменителей, полностью восполняющих натуральный рацион питания. Таким образом, выведение на рынок серии высокотехнологичных инновационных напитков, рассчитанных на широкий целевой рынок, позволит удержать лидерские позиции в условиях прогнозируемого кризиса.

В рамках уточнённой стратегии А9\* (относящейся к видам XIX, XIV, XI, VIII, XVI, XVIII, соответствующим паттернам В2, Е2, D2, Е6, С1, Е4) возможно развитие производства высокотехнологичных функциональных коктейлей, в том числе:

«здоровых», являющихся полноценным заменителем всего дневного рациона за счёт заданного химического состава всего комплекса питательных веществ с использованием натуральных ингредиентов (опционно);

спортивных, способствующих наращиванию мышечной массы;

для похудения без диеты;

энергетиков, обеспечивающих эмоциональный и физический подъём.

Такие изменения приведут к увеличению срока оптимального применения стратегии и удержанию лидерских позиций в долгосрочной перспективе в условиях полициклического сценария развития среды в перспективе.

ЗАО «Галка» с 2005 г. использовала стратегию А10, включающую расширение традиционного ассортимента кофепродукции натуральными и органическими фиточаями, напитками с полезными и лечебными свойствами (виды стратегий V, XVIII, XVII, соответствующие паттернам С1, Е2). А10 характеризуется успешной реализацией на региональном (западном) рынке, но требует уточнения и дополнения, поскольку предполагает, во-первых, узкую специализацию предприятия: ассортимент представлен двумя основными категориями продукта – кофе и фиточай, вторая из которых ориентирована на узкий медленно развивающийся «органический» сегмент, существование которого, вероятно, прекратится к 2020 г. по мере исчерпания природно-ресурсной базы. Поэтому рекомендуется повысить инновационный уровень продукции, смещая акцент на «функциональные» напитки, ориентируясь на потребителей «активного», «социального» и «безразличного» типов.

В качестве дополнительного элемента к А10 можно рекомендовать развитие производства химически синтезированных функциональных напитков на основе чая и кофе для широкого целевого рынка, например, спортивных, питательных, лечебных, энергетических и др. (XIX, V, XVIII, XVII, С1, Е2, В2, D2). Это приведёт к возможности выживания и формирования динамически развивающейся компании в быстроменяющихся условиях с 2020 г. в контексте полициклического сценария развития среды.

**Выводы.** В рамках вышеизложенного для некоторых предприятий пищевой промышленности проведён сравнительный анализ содержания и эффективности отдельных фактических реализованных и теоретически оптимальных стратегий, полученных с применением разработанного стратегического инструментария моделей и методов [5; 6]. Также оценен упущенный эффект от неиспользования теоретически оптимальных стратегий.

#### Литература

1. Ефремов В. С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель ADL/LC [Электронный ресурс] / Ефремов В. С. – Режим доступа: <http://www.vernikov.ru/material61.html>.

2. Гордієнко П. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / Петро Гордієнко; М-во освіти і науки України, Міжнар. науково-технічний ун-т. -К.: Алерта, 2006. – 403 с.

3. Дмитриенко Г. А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации: учеб. пособ. / Дмитриенко Г. А. – К.: МАУП, 2002. – 192 с.

4. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard business review. – 1992. – № 1. – P. 71–72.

5. Кокодей Т.О. Методологічний підхід до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії підприємства харчової галузі // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць – 2011. – №12 (127) – С.131-136.

6. Кокодей Т.А. Моделирование оптимального стратегического выбора предприятия пищевой отрасли // Экономист (Ukrainian Journal) – 2011. – №11 – С. 56-58.

#### References

1. Efremov V. S. Klassicheskie modeli strategicheskogo analiza i planirovaniya: model ADL/LC [Elektronnyy resurs] / Efremov V. S. – Rezhim dostupa: <http://www.vernikov.ru/material61.html>.

2. Gordienko P. Strategichnyy analiz: navch. posib. / Petro Gordienko; M-vo osviti i nauki Ukrayini, Mizhnar. naukovo-tehnichnyy un-t. -K.: Alerta, 2006. – 403 s.

3. Dmitrienko G. A. Strategicheskiy menedzhment: tselevoe upravlenie personalom organizatsii: ucheb. posob. / Dmitrienko G. A. – K.: MAUP, 2002. – 192 s.

4. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard business review. – 1992. – № 1. – P. 71–72.

5. Kokodey T.O. Metodologichnyy pidhid do formuvannya optimalnoyi bagatokomponentnoyi strategiyi pidpriemstva harchovoyi galuzi // Formuvannya rinkov-

ih vidnosin v Ukrayini: Zbirnik naukovih prats – 2011. – №12 (127) – S.131-136.

6. Kokodey T.A. Modelirovanie optimalnogo strategicheskogo vyibora predpriyatiya pischevoy otrasli // Ekonomist (Ukrainian Journal) – 2011. – №11 – S. 56-58.

#### Кокодей Т.О. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФАКТИЧНИХ І ТЕОРЕТИЧНО ОПТИМАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*У статті запропоновано порівняльний аналіз змісту і ефективності стратегій: фактично реалізованих і альтернативних – теоретично оптимальних з точки зору розробленого стратегічного інструментарію моделей і методів на прикладі трьох підприємств харчової промисловості.*

**Ключові слова:** порівняльний аналіз, оптимальна стратегія, харчова промисловість, продукт, стратегічні інструменти.

#### Kokodey T.A. COMPARATIVE ANALYSIS OF ACTUAL AND THEORETICALLY OPTIMAL STRATEGIES OF A FOOD COMPANY

*This paper proposes a comparative analysis of the essence and effectiveness of the strategies: in fact or implemented and the alternatives – theoretically optimal in terms of strategic tools, which are developed models and methods.*

**Key words:** comparative analysis, optimal strategy, food industry, product, strategic instruments.

**Кокодей Т.А.** – Севастопольский национальный технический университет, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и экономико-математические методы».

Рецензент д.э.н., проф. Вожжов А.П.

Статья подана 02.11.12

УДК 005.35:658.871

## КОНЦЕПЦІЯ СУСПІЛЬНОГО ДОГОВОРУ В СИСТЕМІ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Коренєв Е.Н.  
м. Луганськ

## CONCEPTION OF PUBLIC AGREEMENT IN SYSTEM OF THEORETICAL LOOKS TO CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE

Korenev E.N.

*Обґрунтовано необхідність дослідження теоретичних аспектів формування та розвитку корпоративної соціальної відповідальності як передумови ефективного впровадження стандартів корпоративної соціальної відповідальності в практичну діяльність підприємств. Розглянуто сутність, етапи еволюціонування та особливості концепції суспільного договору як нормативного підходу в системі теоретичних поглядів на корпоративну соціальну відповідальність підприємства.*

**Ключові слова:** підприємство, корпоративна соціальна відповідальність, еволюція, нормативний підхід, суспільний договір.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі функціонування промислових підприємств поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні їхньої конкурентоспроможності, досягненні високої продуктивності та прибутковості підприємств починають відігравати не економічні характеристики їх діяльності. Подібний підхід до ведення бізнесу набув за останні 50 років значного розвитку у країнах ринкової економіки, сформувавшись у концепцію корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Світова практика застосування корпоративної соціальної відповідальності свідчить не тільки про покращення власної репутації, а й про отримання прибутку від збільшення споживчої лояльності. Зазначимо, що в умовах стрімкого зростання обсягу операцій українських підприємств на міжнародному ринку застосування практик КСВ має стати невід'ємною ознакою функціонування національних об'єктів господарювання. Очевидно, що однією з необхідних умов ефективного впровадження стандартів

КСВ в практичну діяльність українських підприємств стає дослідження елементів системи теоретичних поглядів, що сформувалася за цією проблематикою, в контексті визначення їхнього внеску в еволюціонування концепції КСВ та оцінювання ступеня прийнятності для застосування в практичній діяльності сучасного підприємства.

**Аналіз попередніх публікацій.** Дослідження еволюції концепції корпоративної соціальної відповідальності знайшло відображення в працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як В. Герде [1], Р. Вокуч [1], А. Керолл [2, 10, 11, 12], Д. Віндзор [3], М. Веласкес [4], Г. Боуен [5], М. Фрідман [6, 7], К. Девіс [8], Л. Престон та Дж. Пост [9], М. Шварц [13] та ін. Так, американські вчені В. Герде та Р. Вокуч визначили чотири етапи еволюції концепції КСВ [1]: «визрівання та інновації» (1960 рр.); «розвиток та експансія» (1972-1979 рр.); «інституціоналізація» (1980 рр.); «зрілість» (1988-1996 рр.). Зазначимо, що багаточисельність та багатозначність термінів, що належать до предметної області дослідження, обумовлює доцільність розгляду не стільки формальних етапів еволюції КСВ, скільки визначення передумов поєднання релевантних термінів та концепцій у взаємопов'язані елементи цілісної системи. Передумовою розроблення такої системи може вважатися дослідження нормативних підходів до трактування КСВ, одним з яких є концепція суспільного договору як погодження інтересів бізнесмена з цілями та цінностями суспільства.

**Метою статті** є дослідження сутності, передумов формування та особливостей

концепції суспільного договору як нормативного підходу в системі теоретичних поглядів на корпоративну соціальну відповідальність підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Трактуючи корпоративну соціальну відповідальність в межах концепції суспільного договору, знайшло відображення зокрема в працях професора менеджменту з Університету Джорджії (США) А. Керолла, який запропонував систематизацію етапів розвитку концепції КСВ. Ця систематизація передбачає виділення десятирічних періодів як завершених етапів її трансформації, наприкінці яких відбувалися певні ґрунтовні термінологічні зміни: «початок еволюції терміну КСВ» (1950 рр.); період «змістовного поглиблення дефініцій КСВ» (1960 рр.); зменшення кількості числа дефініцій, зростання досліджень та поява альтернативних тем (1980 рр.); збереження терміну КСВ «при його поступовій трансформації або заміщенні в альтернативних тематичних рамках» (1990 рр.). В якості найважливіших альтернативних тем А. Керолл визначив «корпоративну соціальну діяльність», «концепцію заінтересованих сторін», «етику бізнесу» та «корпоративне громадянство» [2].

Цей підхід був сприйнятий та використаний іншими дослідниками. Так, Д. Віндзор розглянула концепцію КСВ в якості основи більш широкої теоретичної конструкції та вказала на «економічну концепцію відповідальності», «глобальне корпоративне громадянство» та «управління заінтересованими сторонами» як на альтернативні, тобто конкуруючі із цією основою темою [3]. Д. Маттейн, А. Крейн, В. Чешл намагалися пояснити появу концепції «корпоративного громадянства» логікою розвитку системи концепцій, які описували взаємовідносини бізнесу та суспільства. М. Ван Марревік вважав необхідним узгодити концепції КСВ та «корпоративної стійкості». Р. Штойер запропонував модель, яка пов'язувала КСВ з концепціями «стійкого розвитку», «корпоративної стійкості» та «управління відносинами із заінтересованими сторонами».

Слід зазначити, що основна методологічна проблема в контексті дослідження полягала не у встановленні критеріїв для визначення етапів еволюції концепції КСВ та ідентифікації альтернативних тем, а у спробах інтерпретації цих тем та етапів у рамках як нормативної, так

і позитивної науки. Тобто обґрунтування потребувала належність певної концепції до категорії нормативних або, навпаки, альтернативних тем в межах предметної галузі дослідження. В результаті саме в дискусії щодо сутності КСВ визначився як мейнстрім нормативних трактовок, які розвиваються й сьогодні, так й система альтернативних поглядів на її феномен. Складність та довготривалість цієї дискусії можна пояснити нетривіальністю самого поняття КСВ, що є багаторівневою категорією: вона включає саму відповідальність, соціальну відповідальність як її специфічний тип та корпоративну соціальну відповідальність як соціальну відповідальність, суб'єктом якої виступає корпорація. Ця категорія пройшла термінологічну трансформацію, що стосувалася всіх термінологічних рівнів. Нарешті, дослідники погодилися із трактуванням КСВ як похідної від саме етичної категорії відповідальності та, відповідно, з трактуванням концепції в цілому як нормативної. З цього приводу М. Веласкес зокрема зазначав, що термін «відповідальність» припускає три різних трактування: для опису особистості як надійної та чесної людини (відповідальність як добродійність), для визначення обов'язку, який може бути ще невиконаним на даний момент часу (деонтологічне значення), та для визначення винності в якійсь події (казуальне значення) [4].

Спочатку соціальна відповідальність трактувалася як відповідальність суб'єкта господарювання перед суспільством в цілому. Така точка зору пояснюється тим, що інститут бізнесу створений в результаті розвитку суспільства і тому організації мусять нести певну відповідальність перед цим суспільством. Пізніше з'явилася більш вузьке трактування соціальної відповідальності як діяльності в соціальній сфері, тобто здійснення соціально орієнтованих програм. Ця точка зору акцентувала увагу на добровільності та дискретності КСВ, тим самим виводячи її з основних завдань бізнесу.

Пошук відповідей на запитання щодо джерел та сутності КСВ поступово розвинувся до аналізу більш складної проблеми: яку саме з типів відповідальності за трактуванням М. Веласкеса несе перед суспільством корпорація як специфічний інститут? В ході дискусії щодо цієї проблеми з'явилися різноманітні підходи та точки зору, але всіх їх можна віднести до двох основних позицій, які було імпліцитно позначено в роботі Г. Боуена «Соціальна відповідальність

бізнесмена» [5]. З одного боку, КСВ має на увазі наявність певного суспільного договору, який погоджує діяльність бізнесмена з цілями та цінностями суспільства. З іншого боку, визнавалася суспільна роль бізнесмена як морального агента, здатного відносно самостійно підтримувати та навіть створювати суспільні цінності. Обидві ці позиції були нормативними за своєю природою, тому що суспільний договір як зовнішня сила та внутрішня здатність компанії бути моральним агентом розглядалися як категорично вірні. Першої позиції дотримувалися переважно спеціалісти в галузі економіки, політології та менеджменту, прибічники другого підходу належали до представників філософської науки.

Перша позиція, в межах якої відповідальність інтерпретувалася як обов'язок, щось універсально необхідне для існуючої системи, почала свій розвиток у роботах таких вчених, як Т. Левітт, М. Фрідман, Дж. Гелбрейт, К. Девіс. Обов'язки корпорації та, відповідно, конкретного менеджера розглядалися як детерміновані зовнішніми силами, діючими на корпорацію; моральні аспекти та чесноти менеджерів зводилися до здатності адекватно реагувати на зміни зовнішніх сил. Основні відмінності між трактовками в межах даної позиції були пов'язані з типологією зовнішніх сил, які створюють відповідні обов'язки корпорації. Можна виділити такі типи зовнішніх сил: ринкові сили, політичні процеси та комплексний підхід.

Роль ринкових сил в межах концепції КСВ вперше була описана Т. Левітом, спеціалістом в галузі маркетингу. Він наполягав, що забезпечення спільного добробуту є функцією держави та спеціалізованих установ, а функцією бізнесу є отримання прибутку, і виконання саме цієї функції сприяє збереженню капіталізму та самого бізнесу. Він дотримувався позиції, що підприємство несе відповідальність двох видів: дотримання елементарних норм повсякденного спілкування та прагнення матеріальної вигоди. Цієї ж позиції дотримувався М. Фрідман, який стверджував, що в вільному суспільстві «існує одна і тільки одна соціальна відповідальність бізнесу: використання своїх ресурсів для участі в діяльності, що спрямована на підвищення його прибутку, тією мірою, якою вона відповідає правилам гри, які забезпечують відкриту та вільну конкуренцію без омани та шахрайства» [6]. Пізніше в статті «Соціальна відповідальність бізнесу полягає в підвищенні його при-

бутків» М. Фрідман зауважив, що корпорація як «штучне утворення» може нести лише умовну відповідальність, реальним суб'єктом соціальної відповідальності бізнесу є власники та топ-менеджери [7].

Видатну роль в формуванні системи теоретичних поглядів на КСВ в контексті її трактування як суспільного договору зіграли роботи професора менеджменту К. Девіса, який стверджував, що проблему соціальної відповідальності необхідно розглядати і на системному рівні, і на рівні фірми в управлінському контексті. Реальні рішення приймає менеджер, а інститут бізнесу визначає тільки культурні рамки, напрями діяльності і специфічні інтереси. К. Девіс підкреслив, що соціальна відповідальність бізнесменів безпосередньо впливає з тієї реальної соціальної влади, якою вони володіють, і повинна їй відповідати. К. Девіс сформулював т. зв. «залізний закон відповідальності»: «Ті, хто не беруть на себе відповідальності, адекватної їхній владі, в результаті втрачають цю владу» [8]. Посилення соціальної ролі держави та розширення активності профспілок, з одного боку, зменшують витрати соціально відповідального ведення бізнесу, але з іншого – реально зменшують його соціальну владу. Також він визначив КСВ як усвідомлення підприємством проблем, які виходять за межі вузьких економічних, технічних і правових вимог, та реакцію на ці проблеми. Автор не відмовлявся від трактування відповідальності як моральної категорії, говорячи, що «довгостроковий економічний ефект часто виступає лише своєрідною раціоналізацією рішень, прийнятих за неекономічними причинами». К. Девіс не намагався протиставити соціальну відповідальність економічній ефективності, позицію автора можна розглядати як одну з перших спроб пов'язати КСВ зі стратегією розвитку компанії.

Спробу узагальнити аргументацію прибічників суспільного договору зробили професори Л. Престон та Дж. Пост, висунувши концепцію «публічно-правової відповідальності», на думку авторів бізнес та суспільство є взаємно проникаючими системами, що поєднує і ринок, і державну політику. При цьому взаємодію корпорації з її соціальним оточенням можна розділити на первинну, в межах якої корпорація реалізує свою основну функцію – отримання прибутку, та вторинну, яка має на увазі непрямі ефекти. Наприклад, відбір та просування робітників – як

первинна взаємодія – створює можливості розвитку кар'єри та росту доходів для одних індивідумів, позбавляючи цих можливостей інших, що є непрямим ефектом [9]. Отже, корпорація несе подвійну відповідальність: перед ринком та перед державою, яка має регулювати непрямі ефекти. Корпорація не є відповідальною за вирішення усіх соціальних проблем, але несе відповідальність за рішення тільки тих проблем, які створює сама, які безпосередньо пов'язані з її діяльністю та торкаються її інтересів. Таким чином, відповідальність, на думку Л. Престона та Дж. Поста, має не тільки деонтологічний, але й казуальний характер. Але термін «публічно-правова відповідальність» так і не змінив термін «соціальна відповідальність», тому ця категорія, вживана в якості моделі широкого суспільного контролю, втрачала необхідну конкретність за суттю, зливаючись з широкою трактовкою КСВ.

Етапом, що завершує формування позиції про сутність КСВ, заснованої на визнанні су-

спільного договору, є модель А. Керолла, яка вдосконалювалася протягом тридцяти років. Наприкінці 1970-х років він запропонував таке трактування соціальної відповідальності: відповідність економічним, правовим, етичним та дискреційним очікуванням, які пред'являє організація суспільство в даний момент часу (рис. 1). Отже, А. Керолл виділив чотири типи відповідальності, які було співвіднесено між собою в порядку історичної еволюції: економічну, правову, етичну та дискреційну. Під дискреційною відповідальністю він розумів відповідальність у сфері, в якій суспільство ще не сформуло конкретних очікувань і має на увазі індивідуальний добровільний вибір менеджера, але він підкреслив вторинний характер внутрішньокорпоративних джерел відповідальності, а створену ними відповідальність – в своєму роді «неповноцінною». Пізніше, в 1991 році, автор змінив свою модель, представивши КСВ як багаторівневу відповідальність, яку можна подати у вигляді піраміди (рис. 1).

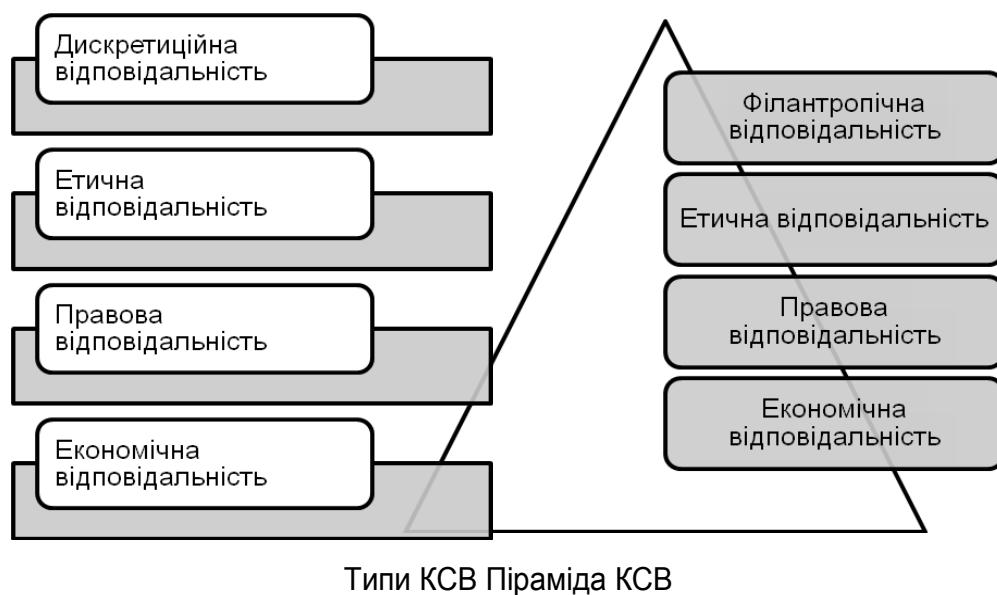


Рис. 1. Еволюціонування «типів КСВ» [10] до «піраміди КСВ» [11]

В основу піраміди покладено економічну відповідальність, яка полягає в тому, щоб бути прибутковою організацією та ставитися до цієї відповідальності як до фундаменту, на якому базуються інші рівні. Наступним етапом А. Керолл виділив правову відповідальність, яка по-

лягає в виконанні законів та відповідності діяльності організації очікуванням суспільства, які закріплено в правових нормах. Етична відповідальність також потребує відповідності діяльності організації очікуванням суспільства, але не зафіксованих в правових нормах, а засно-

ваних на нормах моралі. Вершиною піраміди є філантропічна (дискреційна) відповідальність, яка передбачає зобов'язання компанії бути хорошим «корпоративним громадянином», вести діяльність, спрямовану на підтримку та розвиток добробуту суспільства шляхом її добровільної участі в реалізації соціальних програм. Важливо відзначити, що в моделі А. Керолла представлений не тільки упорядкований зміст КСВ, але і певна систематизація рівнів абстрагованості. Економічна і соціальна відповідальність обов'язкові для бізнесу, вони відповідають твердим суспільним вимогам; етична відповідальність суспільством очікувана, тоді як філантропічна – лише бажана.

В 2004 році автор переформулював свою модель як «глобальну піраміду КСВ» та запропонував використовувати її для аналізу КСВ в міжнародному бізнесі: міжнародні компанії мусять отримувати прибуток згідно із очікуванням міжнародного бізнесу, виконувати норми міжнародного права, діяти згідно із локальними та глобальними етичними стандартами та бути хорошими корпоративними громадянами [12].

Незважаючи на велику популярність моделі А. Керолла, виникав ряд зауважень щодо неї. По-перше, виділивши етичну відповідальність як один із рівнів КСВ, він відмовився від основоположного трактування КСВ як цілком моральної категорії. По-друге, модель представляє рівні корпоративної соціальної відповідальності дискретними, що не враховує їх можливих перетинів та накладень. По-третє, наполягаючи на зовнішній природі джерел КСВ, він допускав можливість дискреційного морального вибору менеджера, пов'язуючи цей вибір із філантропією. Отже, імпліцитно А. Керолл визнав і зовнішню, і внутрішню природу КСВ, але не запропонував механізму інтеграції цих ціннісних орієнтацій. Проблема дискретності рівнів КСВ визнавалася автором, і результатом цього була спроба вирішити цю проблему: спільно з М. Шварцем було написано статтю «Корпоративна соціальна відповідальність: трьохсферний підхід» [13]. В якості рішення було замінено піраміду на діаграму Венна (рис. 2), щоб відобразити можливість взаємодії економічної, правової та етичної відповідальності.

На думку авторів, ця інтерпретація описує реалії сучасного бізнесу і лише деякі компанії систематично реалізують усі типи відповідальності. Також в цій статті автори спробували

уникнути дискусій щодо категорії «філантропічної відповідальності» і зовсім відмовилися від її виділення, аргументуючи тим, що її можна розглядати як окремий випадок етичної відповідальності, як морально мотивованої, або економічної відповідальності, яка передбачає отримання вигоди у довгостроковому періоді. Отже, в такому трактуванні внутрішньокорпоративна природа джерел КСВ повністю ігнорується.



Рис 2. «Трьохсферна» модель КСВ [13]

Нарешті, завершальним етапом еволюції онування концепції суспільного договору в системі теоретичних поглядів на КСВ можна вважати «Інтегральну теорію суспільного договору» (ІТСД), запропоновану Т. Дональдсоном та Т. Данфі в середині 1990-х років ХХ ст. Автори не намагалися створити теорію КСВ, але по-новому інтерпретуючи ідею суспільного договору, який погоджує поведінку фірми із цілями та цінностями суспільства, вони імпліцитно запропонували нове трактування джерел КСВ, визначивши два типи суспільного договору. Першим з них є нормативний і гіпотетичний договір між економічними агентами, подібний до суспільного договору в класичних теоріях філософії та політичної економії. Цей загальний договір, у свою чергу, закладає нормативні основи для вироблення договору другого типу. Другим є реально існуючий імпліцитний договір, який виникає між членами локальних співтовариств, включаючи фірми, їхні підрозділи, неформальні групи в цих підрозділах, національні та міжнародні економічні організації, професійні асоціації та ін. [14]. Такий погляд на джерела КСВ розширює межі застосування концепції суспільно-

го договору як нормативного підходу в системі теоретичних поглядів на КСВ, але не вичерпує можливі інтерпретації її феномену.

**Висновки.** Дослідження особливостей та етапів еволюціонування засвідчує, що суспільний договір як нормативний підхід до трактування КСВ є, безумовно, необхідним підґрунтям для формування сучасного концептуального розуміння соціальної відповідальності бізнесу. Водночас слід зауважити, що внаслідок існування притаманних відповідному підходові парадоксів, трактування КСВ з позиції суспільного договору не може вважатися єдиним нормативним обґрунтуванням концепції відповідальності у разі, якщо остання проявляється через залучення бізнесу до вирішення проблем еколого-соціального розвитку суспільства.

### References

1. Gerde V.W. 25 Tears and going strong: a content analysis of the first 25 years of the social issues in management division proceedings / V.W. Gerde, R.E. Wokutch // *Business and Society*. – 1998. – № 37(4). – P. 414-446.
2. Carroll A.B. Corporate social responsibility: evolution of a definitional construct / A. B. Carroll // *Business and Society*. – 1999. – №38 (3). – P. 268–295.
3. Windsor D. The future of corporate social responsibility / D. Windsor // *The International Journal of Organizational Analysis*. – 2001. – № 9 (3). – P. 225-256.
4. Velasquez M. Debunking corporate moral responsibility / M. Velasquez // *Business Ethics Quarterly*. – 2003 – № 13 (4). – P. 531-562.
5. Bowen H. Social responsibilities of the businessman / H. Bowen. – N.Y.: Harper & Row, 1953. – 245 p.
6. Friedman M. Capitalism and freedom / M. Friedman. – Chicago: University of Chicago Press, 1962. – 320 p.
7. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits / M. Friedman // *New York Times Magazine*. – 1970. – № 13. – P. 32-33, 122, 126.
8. Davis K. Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society / K. Davis // *Business Horizons*. – 1967. – № 10 (4). – P. 45-50.
9. Preston L. E. Private management and public policy / L. E. Preston, J. E. Post // *California Management Review*. – 1981 – № 23 (3). – P. 56-62.
10. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance / A. B. Carroll // *Academy of Management Review*. – 1979. – № 4 (4). – P. 497-505.
11. Carroll A. B. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders / A.B. Carroll // *Business Horizons*. 1991. – № 34 (4). – P. 39-48.
12. Carroll A. B. Managing ethically with global stakeholders: A present and future challenge / A.B. Carroll // *Academy of Management Executive*. – 2004. – №18 (2). – P. 114-120.
13. Schwartz M. Corporate social responsibility: a three-domain approach / M. Schwartz, A. Carroll // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – № 13 (4). – P. 503-530.
14. Donaldson Th. Toward a unified conception of business ethics: integrative social contract theory / Th. Donaldson, T. Dunfee // *Academy of Management Review*. – 1994. – № 19 (2). – P. 252-284.

### **Коренев Э.Н. КОНЦЕПЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ДОГОВОРА В СИСТЕМЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА КОРПОРАТИВНУЮ СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Обоснована необходимость исследования теоретических аспектов формирования и развития корпоративной социальной ответственности как предпосылки эффективного внедрения стандартов корпоративной социальной ответственности в практическую деятельность предприятий. Рассмотрена сущность, этапы эволюционирования и особенности концепции общественного договора как нормативного подхода в системе теоретических взглядов на корпоративную социальную ответственность предприятия.*

**Ключевые слова:** предприятие, корпоративная социальная ответственность, эволюция, нормативный подход, общественный договор.

### **Korenev E.N. CONCEPTION OF PUBLIC AGREEMENT IN SYSTEM OF THEORETICAL LOOKS TO CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE**

*The necessity of research of theoretical aspects of forming and development of corporate social responsibility as pre-conditions of effective introduction of standards of corporate social responsibility for practical activity of enterprises is reasonable. Essence, stages of evolution and feature of conception of public agreement as normative approach in the system of theoretical looks to corporate social responsibility of enterprise is considered.*

**Key words:** enterprise, corporate social responsibility, evolution, normative approach, public agreement.

**Коренев Е.Н.** – Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності».

Рецензент д.е.н., проф. Воронкова А.Е.

Стаття подана 04.12.12

УДК 330.341.1.01

## АДАПТАЦИЯ ПАССАЖИРСКИХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ВТО

Королькова О.А., Кокодей Т.А.

г. Севастополь

## ADAPTING PASSENGER TRANSPORT COMPANIES TO THE MARKET IN THE CONTEXT OF WTO ACCESSION

Korolkova O.A., Kokodey T.A.

*В статье рассмотрены основные тенденции рынка пассажирских автотранспортных перевозок и ключевые направления устойчивого развития предприятий пассажирского автотранспорта.*

**Ключевые слова:** ВТО, пассажирский транспорт, устойчивое развитие.

**Постановка проблемы.** В настоящее время осуществляется активное развитие системы общественного транспорта: строятся новые дороги, видоизменяется маршрутная сеть, приобретаются новые транспортные средства и, самое главное, ужесточаются требования к предприятиям, осуществляющим перевозку пассажиров. Ситуация, которая в настоящее время сложилась в Украине, является очень динамичной, ее анализ и оценка не теряют своей актуальности [1].

После вступления Украины в ВТО транспортная отрасль вынуждена постепенно применять новые стандарты (в частности, требование к двигателям не ниже ЕВРО-2) и постепенно проводить мероприятия, направленные на переход от традиционной концепции организации работы общественного транспорта «рынка продавца», к новой логистической концепции «рынка покупателя» [2].

Находясь под влиянием постоянных преобразований, рынок пассажирского автотранспорта в настоящее время крайне неустойчив, и для того чтобы удержать свои позиции, предприятиям, осуществляющим перевозки пассажиров, необходимо разработать комплекс действенных мер, направленных на повышение эффективности их деятельности и долгосрочное устойчивое развитие.

**Анализ последних публикаций.** Вступле-

ние Украины во Всемирную торговую организацию оценивается неоднозначно с точки зрения украинских экономических интересов. Изучению данного вопроса уделяется большое внимание в работах зарубежных и украинских ученых, таких как В. Андрейчук, В. Будкин, И. Бураковский, А. Гальчинский, М. Дудченко, Т. Соколов, А. Контрашевич, А. Киреев, П. Кругман, А. Кредисов, Ю. Макогон, В. Новицкий, М. Портер, А. Поручник, Ф. Рут, В. Холопов.

**Цели статьи:** рассмотреть основные тенденции рынка автотранспортных услуг, разработать направления и мероприятия по совершенствованию бизнес-деятельности предприятий пассажирского автотранспорта.

**Изложение основного материала.** В 2011 году в Украине принята концепция Государственной целевой экономической программы развития автомобильного транспорта до 2015 года. Реализация Программы позволит упорядочить рынок грузовых и пассажирских автомобильных перевозок в соответствии с европейскими нормами.

В настоящее время на рынке автоперевозок работает около 126 тысяч юридических лиц, большая часть из которых, по мнению Министерства инфраструктуры Украины, не способна обеспечить должный уровень оказания услуг, а принятие и реализация Концепции и Программы позволит обновить автопарки, уменьшить количество нелегальных перевозчиков, обеспечит конкурентоспособность украинских перевозчиков на международном рынке и, в первую очередь, повысит безопасность перевозок. Для достижения целей и задач, обозначенных в принятой концепции, необходимо в первую очередь

укрупнение предприятий-перевозчиков, вывод с рынка переоборудованных с нарушением требований европейских стандартов транспортных средств и ограничение использования для пассажирских перевозок автобусов малого класса.

Вступление Украины в ВТО должно способствовать повышению уровня безопасности перевозок и уровня оказания транспортных услуг [3]. Укрупнение перевозчиков позволит иметь большее количество транспортных средств, способных обеспечить лучшие условия труда и обучения водителей, создаст для этого соответствующую инфраструктуру – службы безопасности движения, медицинскую, службу по повышению квалификации работников и другие структуры, позволит внедрять передовые системы управления транспортом с использованием системного,

программного, целевого, процессного и ситуационного подходов. Выполнять европейские стандарты с одним автомобилем невозможно. В связи с вышеизложенным, руководствуясь европейским выбором Украины, весьма актуальным является анализ последствий вступления Украины в ВТО для отраслевых региональных комплексов.

Основные тенденции развития транспортного комплекса Севастопольского региона характеризуются показателями количества перевезенных пассажиров и пассажирооборота. В табл. 1 и 2 представлена статистическая информация за период 2006-2011 гг., которая показывает данные по основным видам общественного транспорта до и после вступления Украины в ВТО.

Таблица 1

**Количество перевезенных пассажиров по видам транспорта, тыс. чел.**

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	до вступления в ВТО			после вступления в ВТО		
Всеми видами транспорта, в т.ч.:	38124,9	37523,9	37348,8	83245,2	90482,3	89789,8
автомобильным	28526,8	31313,8	31266,5	23529,3	28655,4	28050,4
водным	9598,1	6210,1	6082,3	5153,9	5470,3	5811,9
троллейбусным	X	X	X	54562	56356,6	55927,5

Наибольший удельный вес по перевозке пассажиров приходится на автомобильный транспорт, услуги которого предоставляются 15 частными автотранспортными предприятиями г. Севастополя. Троллейбусным транспортом осуществляет перевозки одно коммунальное предприятие, водным – три предприятия, два из которых частные и одно коммунальное.

Анализ последствий вступления Украины в ВТО сделан на доверительном интервале 2006-2011 гг. по обобщенным показателям перевозки пассажиров всеми видами транспорта в городе Севастополе и пассажирооборота, в кластерах «до» и «после» вступления Украины в ВТО (табл. 1, 2).

Таблица 2

**Пассажирооборот по видам транспорта, млн пас. км.**

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	до вступления в ВТО			после вступления в ВТО		
Всеми видами транспорта, в т.ч.:	366,9	350,6	331,2	710	734,4	787,7
автомобильным	341,6	335,1	316,8	261,5	268,4	123,1
водным	25,3	15,5	14,4	12	15,2	66,3
троллейбусным	X	X	X	436,5	450,8	99,2

Анализ произведен с помощью программы Gretl.

На первом этапе из визуального анализа диаграммы рассеяния переменных РР (перевезено пассажиров) и РО (пассажирооборот) выделены

два явных кластера наблюдений: первый «до» (2006 – 2008 гг.) – до вступления Украины в ВТО и второй «после» (2009 – 2011 гг.) – после вступления Украины в ВТО.

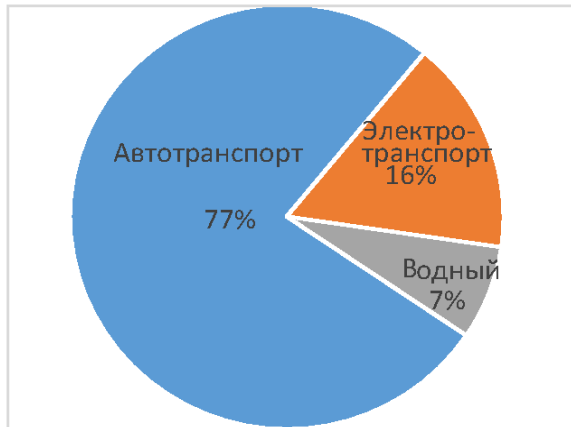


Рис. 1. Структура предприятий общественного транспорта

На рис. 2 приведена диаграмма рассеяния переменных РР и РО. Анализ диаграммы позволяет отметить существенную дистанцию между центрами кластеров, то есть значения соответствующих переменных существенно выше после вступления Украины в ВТО.

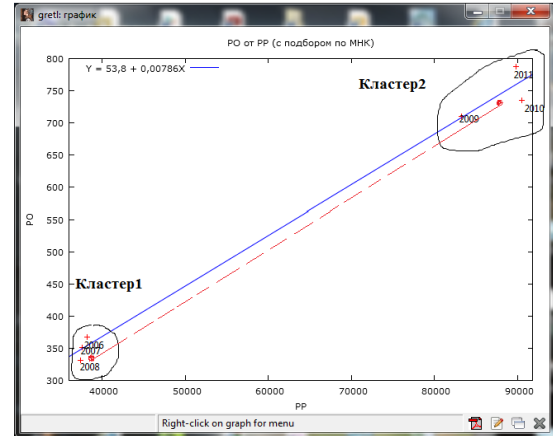


Рис. 2. Диаграмма рассеяния переменных РР и РО

Существенное расстояние между кластерами свидетельствует о возможной смене долгосрочного тренда рассматриваемых показателей после вступления в ВТО.

На рис. 3 приведены графики временного ряда РР и РО.

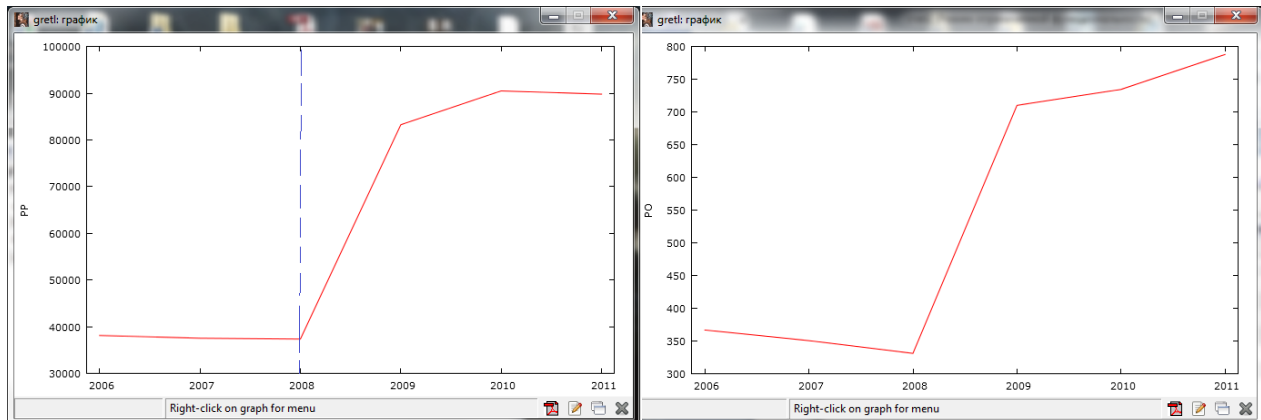


Рис. 3. Графики временного ряда РР и РО

Рассмотрение графика временного ряда РР позволило сделать вывод о смене тренда после 2008 года с почти горизонтального на квадратический, что свидетельствует о начале роста значений показателя после вступления в ВТО. Так как временной ряд неоднороден, необходимо рассмотреть две модели тренда 2006-2008гг. и 2009-2011 гг.

Модель тренда до 2008 г. Расчеты выполняются в среде Gretl для РР и РО в отдельности. На рис. 4 приведены результаты расчетов в среде Gretl для РР и РО для данных до 2008.

Для пассажиропотока (РР) тренд линейный, нисходящий, модель адекватна, коэффициенты значимы при уровне значимости 10%

$$PP=316087*t. \quad (1)$$

Для пассажирооборота (РО) тренд линейный, нисходящий, модель адекватна, коэффициенты значимы при уровне значимости 5%

$$PO=385-17,85*t. \quad (2)$$

На основании полученных данных построены две модели тренда (рис. 5).

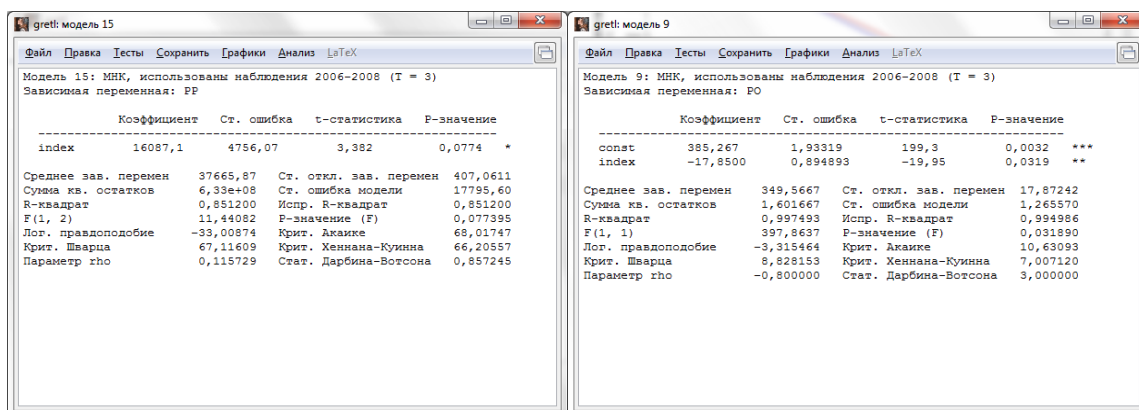


Рис. 4. Результаты расчетов в среде Gretl для PP и PO для данных до 2008 года

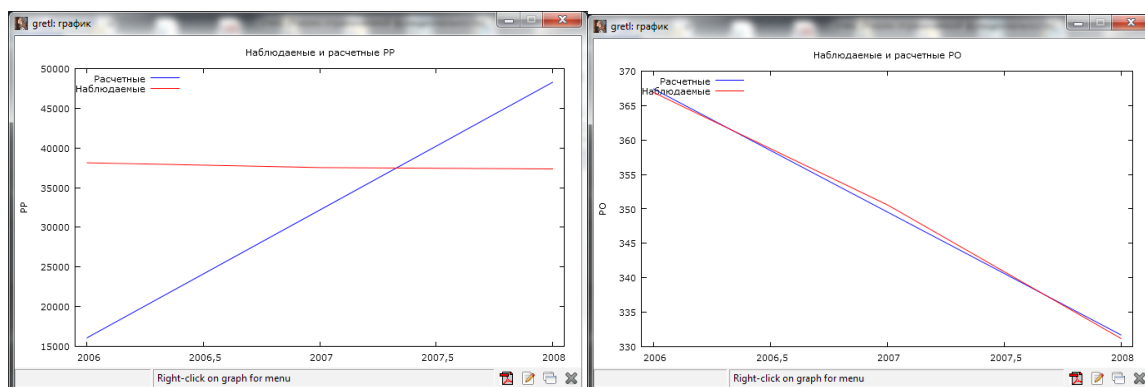


Рис. 5. Модели тренда до 2008 года для PP и PO

Модели тренда после 2008г.

Расчеты выполнены в среде Gretl для PP и PO в отдельности.

На рис. 6 приведены результаты расчетов в среде Gretl для PP и PO для данных после 2008 года.

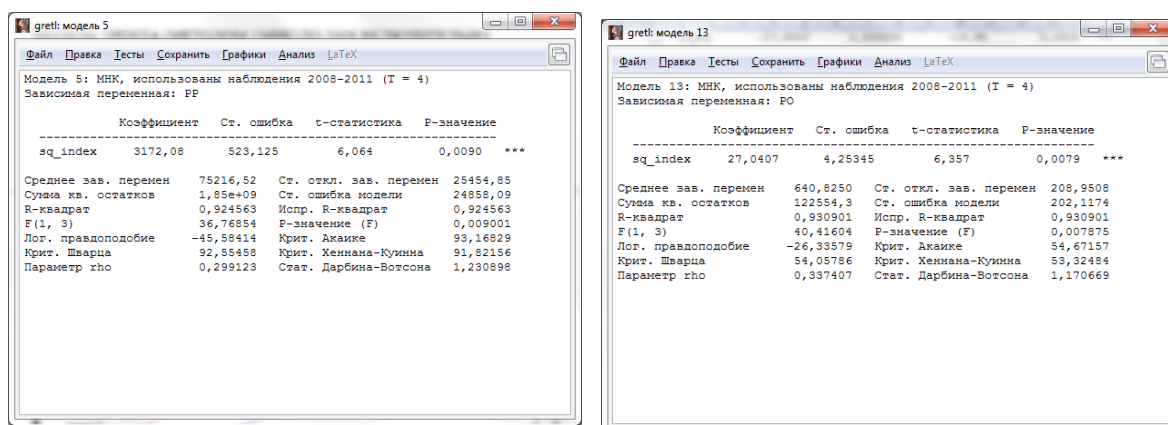


Рис. 6. Результаты расчетов в среде Gretl для PP и PO для данных после 2008 г

Для пассажиропотока (PP) тренд линейный, нисходящий, модель адекватна, коэффициенты значимы при уровне значимости 1%

$$PP = 3172,08 * t^2 \quad (3)$$

Для пассажирооборота (PO) тренд линейный, нисходящий, модель адекватна, коэффициенты значимы при уровне значимости 1%

$$PO = 27 * t^2 \quad (4)$$

На основании полученных данных построены две модели тренда (рис. 7).

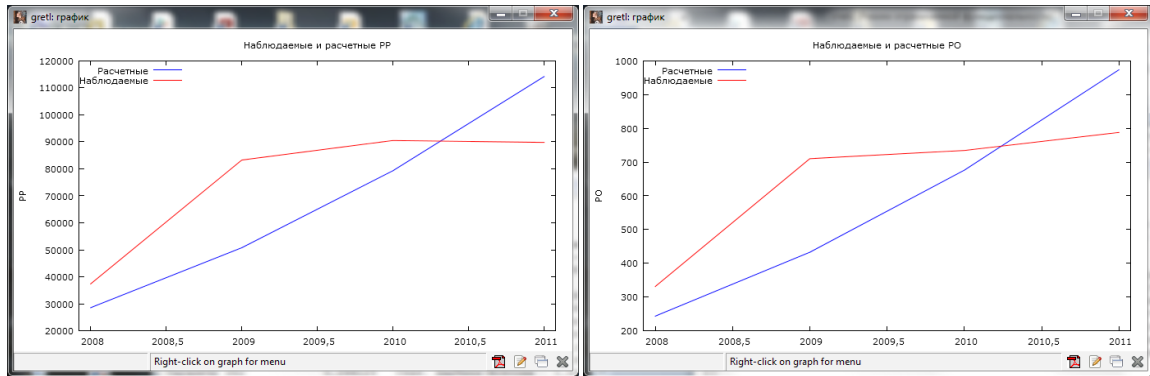


Рис. 7. Модели тренда после 2008 года для PP и PO

Рассмотрение основных тенденций рынка автотранспортных услуг г. Севастополя за период 2006-2011 гг., осуществленное с использованием моделирования в среде Gretl, позволило выявить положительные последствия вступления Украины в ВТО для рынка пассажирских автотранспортных перевозок и разработать основные направления и мероприятия по совершенствованию бизнес-деятельности предприятий пассажирского автотранспорта.

Рекомендации по совершенствованию бизнес-деятельности предприятий пассажирского автотранспорта:

1. Укрупнение предприятий-перевозчиков, вывод с автотранспортного рынка Севастополя переоборудованных с нарушением требований европейских стандартов транспортных средств и ограничение использования для пассажирских перевозок автобусов малого класса.

2. Создание современной инфраструктуры пассажирского автотранспорта Севастопольского региона – транспортного информационно-логистического центра; на автотранспортных предприятиях – службы: диспетчерские, медицинские, безопасности движения, повышение квалификации работников и другие структуры.

3. Внедрение передовых систем управления транспортом с использованием системного, программного, целевого, процессного и ситуационного подходов.

**Выводы.** Руководствуясь европейским выбором Украины, весьма актуальным является анализ последствий вступления Украины в ВТО для отраслевых региональных комплексов.

Анализ работы пассажирского автотранспорта г. Севастополя за период 2006-2011 гг. выявил положительные последствия вступления Украины в ВТО. Соблюдение требований европейских стандартов к подвижному составу пассажирского автотранспорта способствует росту объемов перевозок, удовлетворению потребностей пассажиров и повышению конкурентоспособности автотранспортных предприятий.

#### Литература

1. Третьяк В.В. Перспективы вступления Украины в ВТО с позиций опыта стран с переходной экономикой/ Региональный сборник научных трудов по экономике: Д, Юго – Восток, 2003 г, с. 111 – 121.
2. Логистика: общественный пассажирский транспорт: Учебник для студентов экономических вузов / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 224 с.
3. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. – К.: К.И.С., – 2010. – 96 с.

#### References

1. Tretyak V.V. Perspektivyi vstupleniya Ukrainyi v VTO s pozitsiy opyita stran s perehodnoy ekonomikoy/ Regionalniy sbornik nauchnyih trudov po ekonomike: D, Yugo – Vostok, 2003 g, s. 111 – 121.

2. Logistika: obschestvenniy passazhirskiy transport: Uchebnik dlya studentov ekonomicheskikh vuzov / Pod obsch. red. L.B. Mirotina. – M.: Izdatelstvo «Ekzamen», 2003. – 224 s.

3. Otsinka vitrat ta vigod vid ukladannya ugodi pro zonu vilnoyi torgivli mizh Ukrainoyu ta ES. – K.: K.I.S., – 2010. – 96 s.

**Королькова О.О., Кокодей Т.О. АДАПТАЦІЯ ПАСАЖИРСЬКИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ВИМОГ РИНКУ В КОНТЕКСТІ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ**

*У статті розглянуто основні тенденції ринку пасажирських автотранспортних перевезень і ключові напрями сталого розвитку підприємств пасажирського автотранспорту.*

**Ключові слова:** СОТ, пасажирський транспорт, сталий розвиток

**Korolkova O.A., Kokodey T.A. ADAPTING PASSENGER TRANSPORT COMPANIES TO THE MARKET IN THE CONTEXT OF WTO ACCESSION**

*The article regarded the main trends the market of passenger transport and key areas of sustainable development of the enterprises of passenger vehicles.*

**Key words:** WTO, passenger transport, sustainable development

**Королькова О.А.** – Севастопольский национальный технический университет, аспирант кафедры «Менеджмент и экономико-математические методы».

**Кокодей Т.А.** – Севастопольский национальный технический университет, к.э.н. доцент кафедры «Менеджмент и экономико-математические методы».

*Рецензент* д.э.н., проф. Вожжов А.П.

*Статья подана 04.11.12*

УДК 65.011.2 : 65.014.133

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ТРАНЗИТИВНІ АГЕНТИ УПРАВЛІННЯ: ПРОПОЗИЦІЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ВИДУ СУБ'ЄКТІВ ТА ЗАСАД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КРИТЕРІАЛЬНОЮ СИСТЕМОЮ ПОКАЗНИКІВ

Кривуля П.В., Мозговий Р.О.

м. Луганськ

## INSTITUTIONAL AND TRANSITIVE MANAGEMENT AGENTS: TERMINATION AND REFLECTION OF THEIR INTERESTS IN THE PERFORMANCE CRITERION SCORECARD

Krivulia P.V., Mozgovej R.O.

*Запропоновані поняття «інституціональний агент управління» та його основний вид – «транзитивний агент управління». Надано аргументацію щодо визначення домінуючих критеріїв у системах показників цих суб'єктів та варіант первинної розробки панелі управління згідно з інформаційними потребами таких видів суб'єктів управління.*

**Ключові слова:** інституціональні агенти управління, транзитивні агенти управління, вартість бізнесу, критеріальна система показників.

**Постановка проблеми.** Останні століття в розвинених країнах світу спостерігалось швидке зростання промисловості з вираженим укрупненням виробництва та географічною експансією, що супроводжувалось укрупненням капіталу. Наростаюча потреба в капіталі задовольнялася шляхом об'єднання фінансових ресурсів великої кількості економічних суб'єктів, які вносили свої долі в загальну суму капіталу конкретного підприємства і ставали співвласниками останнього. Зростання власників підприємства і, як наслідок, скорочення частки участі кожного з них окремо призвели до того, що індивідуальне відстеження якості управління інвестованим капіталом стало економічно недоцільним і навіть неможливим заходом. Крім того, велика кількість власників капіталу, які мають різні інтереси, кваліфікацію і які часто є географічно віддаленими від самого підприємства, спровокувало зростання витрат, пов'язаних з процесом прийняття спільних рішень. Все це спричинило відчуження функцій управління від власників та появу професійних менеджерів, які стали відповідальними за оперативне управління сформованим з вкладів учасників підпри-

ємства капіталом. Однак наділені правом прийняття рішення менеджери переслідують свої цілі та інтереси, які, в більшості випадків, відрізняються від цілей і інтересів власників. Цей конфлікт інтересів між власниками і найманими менеджерами розглядається в рамках теорії агентських відносин, яка останнім часом стала актуальною й для нашої країни: після розпаду СРСР в Україні розпочався процес приватизації та реструктуризації економіки, що спричинило появу нових економічних суб'єктів – власників, інвесторів, професійних менеджерів. При цьому менеджери виступають в ролі агентів, які керують капіталом власників та інвесторів.

Відносини, що виникають між агентами та власниками, розглядаються в межах агентської теорії, класичною роботою з якої вважається стаття Майкла Дженсена і Уільяма Меклінга 1976 року «Теорія фірми: поведінка менеджерів, агентські витрати і структура власності», – її було надруковано в журналі «Journal of Financial Economics» [1]. Дженсен і Меклінг визначають агентські відносини як договір, за яким одна чи кілька осіб (принципал) залучають іншу людину (агента) для виконання деяких послуг від їхнього імені, які включають в себе делегування агенту деяких повноважень з прийняття рішень. Автори зазначають, що якщо обидві сторони прагнуть максимізувати свою вигоду, то є вагомими підстави вважати, що агент не завжди буде діяти в інтересах принципала. Розбіжність інтересів агента та принципала отримала назву «агентська проблема» і є джерелом агентських витрат. Агентські витрати – це витрати, понесені з ме-

тою спонукати менеджерів діяти з позиції максимізації надбання акціонерів, а не своїх егоїстичних інтересів [2].

Агенти управління з часом стають не просто інститутом суспільства: таким інститутом стають цілі організації агентів управління. Тому подібно до того як відокремлюють інституціональних та індивідуальних інвесторів також можна відокремити інституціональних агентів управління від індивідуальних агентів управління – просто професійних менеджерів, які працюють як наймані працівники на підприємствах. В наш час все більше поширюється така нова форма агентів з управління підприємствами – інституціональні агенти управління (ІАУ). ІАУ – це агенти, які є юридичною особою та спеціалізуються на управлінні капіталом опосередкованих власників активів. Управління капіталом ІАУ здійснюють в першу чергу шляхом інвестування в окремі проекти, підприємства або групи підприємств з метою отримання доходу або з метою як управління об'єктом інвестування, так і отримання доходу на інвестований капітал.

В рамках теорії агентських відносин більш детально розглядається структура агентських витрат, засоби стимулювання менеджерів, також розглядаються явні та неявні контракти між власниками, кредиторами та менеджерами. Теорія агентських відносин розглядає агентів з точки зору принципалів (власників активів) і концентрує увагу на стимулюванні агентів та контролю їхньої діяльності з метою зменшення агентського конфлікту. Однак враховуючи відсутність раніше у літературних джерелах такої узагальненої категорії агентів, як ІАУ, слід висунути таку мету дослідження: розглянути агентів управління як незалежного інституціалізованого економічного суб'єкта, їхні інтереси та специфіку діяльності, яка формує їхню поведінку та визначає орієнтири такої поведінки, які можуть бути формалізованими у спеціальній системі показників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі, як закордонній так і вітчизняній, інституціональні агенти управління (ІАУ) не розглядаються як окремий вид економічних суб'єктів, однак окремо розглядаються економічні суб'єкти, які є видами ІАУ, – такі як фінансові посередники, інституціональні інвестори, об'єднання підприємств. Дослідження інституціональних інвесторів зустрічаються у ро-

ботах У. Шарпа, Г. Александера, Дж. Бейлі, Ф. Фабозци, І.О. Лукашової, Ю.О. Гаркуши, В.М. Шелудько, М.П. Мальської, З.Г. Ватаманюка. Але загального поняття «інституціональний агент управління» ці автори не використовують, а тому й не розглядають загальну для них специфіку інтересів та формального представлення цих інтересів в окремих критеріях чи системі показників.

Так зване «управління за показниками» (таку назву можна зустріти, наприклад, у роботі А. Гершуна [5]) останнім часом все більше актуалізують різні автори, здебільшого приділяючи увагу так званим ключовим показникам (наприклад, у роботі М.М. Панова [10]) та системі збалансованих показників, яку запропонували Д. Нортон та Р. Каплан [9]. Але питання формування систем показників є більш широким, і інколи навіть розробка одного показника не є тривіальним завданням, хоча саме таке ключове питання економічної семіотики не стає фокусом уваги дослідників «управління за показниками».

Як зазначено у В.М. Ржехіна [11], показник – це узагальнена характеристика властивостей об'єкта або процесу. Розрізняють: якісні показники, що фіксують наявність або відсутність певної властивості; кількісні показники, що фіксують міру вираження, розвитку певної властивості. Показники – це певні чисельні або словесні ярлики, які певним чином описують або відображають деяку сукупність подій, що відбуваються.

Говорячи про «систему показників», такі автори як А.Н. Азріліян [16], В.Г. Золотогоров [6], В.П. Макаров [8], В.Н. Шимов [13] більш-менш однотайно тлумачать «систему показників» як сукупність взаємопов'язаних показників, які всебічно та комплексно відображають досліджуваний об'єкт та закономірності його розвитку. В той же час, існує певна критика такого визначення. Так, Н.О. Рибніковою [12] зазначено, що таке визначення не є інформативним. Адже сказати, що показники в межах системи, яку вони утворюють, є взаємопов'язаними, – не сказати нічого, бо за бажання та певних здібностей можна пов'язати будь-що з будь-чим. Тож виходить, будь-який набір показників може називатися системою. Сказати, що показники в межах системи, яку вони утворюють, мають всебічно описувати досліджуваний об'єкт, означає додати до вже сказаного, що чим цей набір повніший, тим «системнішим» він є (адже кількість «боків»

досліджуваного об'єкта обмежується хіба що уявою його дослідника). Сказати, що показники в межах системи, яку вони утворюють, мають комплексно описувати досліджуваний об'єкт, означає ототожнити неототожнюване (бо «комплексу», аби бути «системою», недостатньо бути лише «комплексом»), що також не є зрозумілим. Крім того, система показників у різних випадках розглядається у настільки різних сенсах, що у [7] запропоновано відокремлювати системи показників різних рівнів за подібністю до відокремлення ідіомів у лінгвістиці. У подальшому цей підхід розвинуто та запропоновано розрізняти СП-мови та СП-промови, СП-діскурси та СП-тексти тощо. Згідно з таким підходом у випадку розробки критеріальної системи показників ІАУ слід говорити про СП-дікурс, бо СП-мова є загальною і для принципалів і для ІАУ, а СП-текст генерують суб'єкти вже за певними СП-мовами та СП-дискурсами.

**Мета статті** полягає у наданні пропозиції термінологічного визначення виду суб'єктів та засад забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття ІАУ вже запропоновано згідно до гіпотези дослідження – під ІАУ пропонується розуміти агентів, які є юридичною особою та спеціалізуються на управлінні капіталом опосередкованих власників активів. ІАУ можна класифікувати за різними ознаками, що можливо виявить якісь ще не використані форми (класи) ІАУ, але у загальному випадку лише ідентифікує ті форми, що існують, як ті чи інші класи ІАУ. Так, наприклад, вже згадані інституціональні інвестори можуть бути відзначені як фінансові ІАУ, на відміну від головних компаній як адміністративних ІАУ, а останні у свою чергу можна поділяти за організаційно-правовими формами та таким іншим. Тобто й самі класи та навіть ознаки класифікації здебільшого будуть чимось відомим в економічній науці. Тому слід в першу чергу розглянути поділ ІАУ на класи за тією ознакою, на яку вказує саме визначення ІАУ та яка є оригінальною – опосередкованість управління, яке є відчуженим від власності. З цього приводу слід виділити випадки, коли опосередкованим є управління разом з власністю, від випадків, коли опосередковано управління та ще більше опосередкованою є власність (неможна поки що виділяти випадки, коли власник є підлеглим свого найманця, тому не може управління бути ще більше опосередкованим, ніж власність). Тому

крім різних ознак характеру діяльності ІАУ, слід використовувати ту класифікаційну ознаку, яка поділяє ІАУ в залежності від характеру збігу рівнів опосередкованості власності. Так, в залежності від цього характеру власності можна виділити два види ІАУ: транзитивні агенти управління (ТАУ) та фракційні агенти управління (ФАУ), при цьому ТАУ не мають прав власності у повному обсязі, а лише виступають, так би то мовити, транзитним каналом організаційної влади. Права власності поширюються лише на розпорядження капіталом, який знаходиться у підпорядкуванні – безпосередньому та опосередкованому через менеджмент підприємств, титули власності яких утримують ТАУ, – і не поширюються на інші права на капітал власників-аутсайдерів. ФАУ, в свою чергу, мають права власності на весь обсяг капіталу, який знаходиться в управлінні, тому що власники капіталу є інсайдерами ФАУ.

Однак варто зазначити, що ФАУ у чистому вигляді є таким видом ІАУ, що вироджується як значима у практиці одиниця. Аналогічно тому як з двох видів систем – відкритої та закритої – закриті існують лише у релятивному сенсі, а усі системи в абсолютному сенсі є відкритими, тому закриті системи є лише зручною абстракцією, а відкриті системи – є адекватним відображенням реальності, тобто закриті системи вироджуються як об'єктивний клас системи. Те ж саме стосується поділу систем на динамічні та статичні – усі системи абсолютно динамічні, та лише відносно до більш динамічних є більш статичними. Можна навести й багато інших подібних прикладів. Так і для ФАУ, якщо власники капіталу будуть абсолютними інсайдерами, тоді стане питання щодо інгресійності діяльності таких ІАУ. У такому випадку ФАУ не може бути віднесеним до агентів (особа, залучена принципалом) для виконання деяких послуг від його (їхнього) імені, які включають в себе делегування агенту деяких повноважень з прийняття рішень). У будь-якому разі права на власність не є закріпленими підприємством як майновим комплексом за самим собою – вони можуть бути закріплені лише за іншими юридичними особами, а у кінці ланцюга відносин – лише за фізичними особами, громадами чи за державою. А отже, виходячи з того, що ТАУ є більш розповсюдженим видом ІАУ у реальному часі, у подальших дослідженнях ТАУ слід розглядати як основного видового представника ІАУ.

У наш час відносини ТАУ з об'єктами управління та з власниками коштів все більше ускладнюються за рахунок збільшення кількості об'єктів управління, ускладнення їхньої структури, підвищення вимог власників коштів до прибутковості і захищеності капіталу. Враховуючи, що, по-перше, діяльність ТАУ (які є проміжною ланкою між власниками та опосередкованими об'єктами управління) повинна відповідати вимогам власників активів; по-друге, що ТАУ мають свої цілі та інтереси, а по-третє, що ТАУ здійснюють вплив на опосередковані об'єкти управління, слід говорити про те, що діяльність ТАУ має інгресійний характер (тобто проміжну, зв'язуючу роль – на інгресію як один з головних елементів будь-якої організації вказує О. Богданов [3]). Саме це породжує певне протиріччя, яке створює проблеми, що мають бути вирішені у дослідженнях цього питання. На інгресійний характер вказує те, що діяльність ТАУ повинна відповідати вимогам власників активів, тобто суб'єкта управління, який є першим елементом механізму опосередкованого управління; ТАУ, через яких реалізується управління, мають свої цілі та інтереси та не є частиною ані першого, ані третього елементів механізму опосередкованого управління, тобто є сполучним елементом, а використання таких елементів і є інгресією; ТАУ впливають на опосередковані об'єкти управління – це третій елемент, тобто об'єкт управління. ТАУ виступає сполучною ланкою у ланцюгу суб'єкт-об'єкт – завдання цієї ланки саме з'єднувати, але вона може бути й вразливим місцем механізму опосередкованого управління.

Таке опосередковане управління не може не відчужити частину прав власників. Власники активів у разі залучення ІАУ здійснюють опосередковане управління активами, яке лишає держателів титулів власності можливості реалізації певних прав та зводить їхні інтереси до отримання доходу і підвищення вартості активів, перше з якого не вимагає розробки нових систем показників, а вимір другого залишається не до кінця вирішеним питанням. У існуючих джерелах, присвячених розгляду відносин принципал-агент, виділено багато різних аспектів, але не приділено достатньої уваги тому, чим відрізняються за складом формальні системи інформаційно-аналітичного забезпечення принципалів та агентів. Але ж те, що власники у разі делегування управління ІАУ залишають

де-факто за собою лише права на дохід та збільшення вартості майна, має впливати на зміст формальних систем інформаційно-аналітичного забезпечення, як їх самих, так і їхніх агентів.

Слід погодитись з думкою Т.О. Васильєвої та її співавторів про те, що проблема оцінки бізнесу в сучасній економіці є однією з найактуальніших, особливо в умовах фінансової кризи та перерозподілу капіталу. Для більшості сучасних інвесторів прибуток вже не є показником, за яким вони приймають інвестиційні рішення, частіш за все вони орієнтуються на чистий приведений ефект, який може бути отриманим в результаті вкладання коштів у бізнес. Відправною точкою аналізу ефективності є грошовий потік як комплексна величина, на основі якої розраховується безліч показників, які дозволяють обґрунтовувати ефективність управлінських рішень, проводити оцінку успішності компанії, визначати вартість бізнесу тощо [4].

У випадку з ТАУ питання пріоритетів оцінок прибутку та вартості бізнесу (чи ще інших оцінок) стає особливо цікавим, тому що ТАУ водночас виступає і як принципал (по відношенню до агентів управління, що безпосередньо керують підприємством), і як агент (по відношенню до кінцевих власників). Але ж не можна казати, що у літературі немає прикладів відокремлення типів суб'єктів аналізу. У цьому сенсі варто відмітити статтю М. Сорокіна «С разумом и эффективностью: Матрица финансовых показателей» [14], у якій автор, враховуючи погляд Е. Хелферта [15], говорить про те, що одним з базових підходів до класифікації фінансових показників є класифікація за типом (точками зору) основних суб'єктів аналізу. Автор статті також зазначає, що фінансова інформація цікавить як керівництво підприємства, так і широке коло осіб, зацікавлених у оцінці фінансового стану компанії, так званих стейкхолдерів, серед яких існує три групи, які мають найбільше значення: менеджери (вони фокусують увагу на факторах ефективності виробництва, організації роботи, використання ресурсів, результатах діяльності); власники бізнесу (в першу чергу їх цікавить віддача на вкладений капітал, вартість бізнесу і його зростання, величина прибутку та його розподіл; кредитори (аналізують ліквідність і грошові потоки, інші фактори, які впливають на здатність компанії обслуговувати і повертати

борг – наприклад, заставна вартість активів і фінансовий важіль).

Наймані працівники, влада і суспільство в цілому, безперечно, мають власні цілі – компанія повинна зберігати здатність виплачувати зарплату, не допускати масових звільнень, платити податки, зберігати навколишнє середовище та здійснювати соціальні програми. Але безпосередньо, і в більш глибокому ракурсі, саме три зазначені групи репрезентують основний комплекс інтересів для оцінки фінансового стану компанії.

Згідно з цим підходом кожній групі (стороні) є притаманним свій специфічний список показників. Однак при цьому слід врахувати, що сфери прийнятих рішень (напрямки аналізу) у різних категорій користувачів фінансової звітності дуже часто перетинаються. Так, якщо розділити діяльність компанії на три компоненти (інвестиційну, операційну і фінансову), то три головні точки зору – власника, менеджера і кредитора – можуть бути спрямовані на різні парні комбінації видів діяльності і відповідні показники (рис. 1).

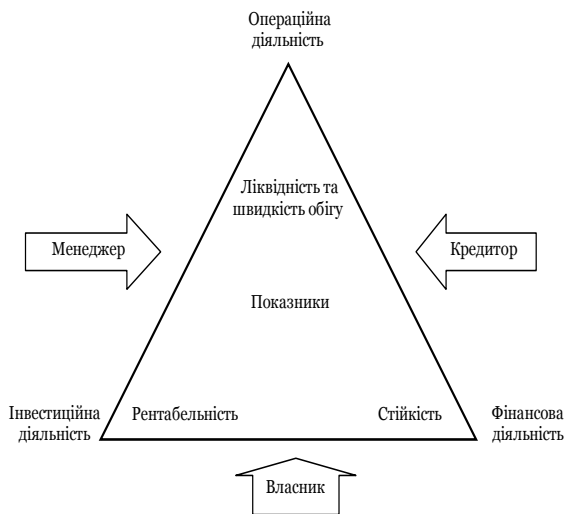


Рис. 1. Схема-трикутник точок зору основних груп стейкхолдерів

З рис. 1 можна побачити певні недоліки цієї схеми. По-перше, категорія рентабельності знаходиться у секторі інвестиційної діяльності, однак рентабельність властива і операційній і фінансовій діяльності також. По-друге, не можна стверджувати, що менеджерів в першу чергу цікавить рентабельність, ліквідність та оборотність, а до стійкості не має інтересу (ситуація з власниками та кредиторами аналогічна).

Однак ця схема-трикутник, яка враховує точки зору різних груп стейкхолдерів на один об'єкт – підприємство, його діяльність та відповідні показники, має інтерес для даного дослідження, у якому приділяється увага різності інтересів та точок зору принципалів, агентів та опосередкованих об'єктів управління. І тому ця схема-трикутник може використовуватися в межах вирішення поставленого питання для подальшого її дослідження та удосконалення.

Перш за все слід зазначити, що з цієї схеми слід виключити три основні види діяльності (інвестиційну, фінансову та операційну) та зосередитися на економічних категоріях (рентабельність, стійкість, ліквідність та оборотність), відповідних до них показниках та точках зору різних груп стейкхолдерів (менеджери, власники та кредитори).

Друге, на що необхідно зазначити, – це на те, що у цю систему необхідно включити таку категорію, як вартість бізнесу (підприємства), яка за одним з підходів до її оцінювання враховує й майбутні доходи підприємства. Враховуючи сучасні тенденції розвитку фінансових та фондових ринків і придання підприємствам ролі товарів та відповідної вартості, цю схему слід доповнити такою важливою в наш час категорією, як вартість, не зволікаючи на те, що не кожне підприємство має стати об'єктом продажу. Однак при цьому додавання нової категорії у цю схему не повинно порушити зв'язки уже існуючих. Тому пропонується перетворити схему-трикутник у схему-піраміду, вершинами якої будуть такі економічні категорії, як рентабельність, стійкість, ліквідність і оборотність та вартість бізнесу (підприємства) (рис. 2).

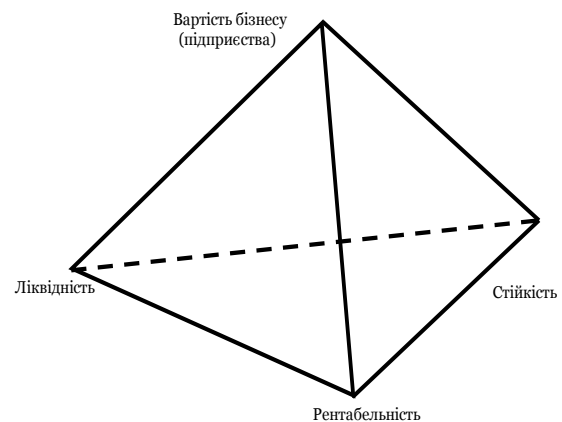


Рис. 2. Схема-піраміда

Третє, що необхідно зазначити, це те, що

будь-яка з основних груп стейкхолдерів при аналізі та прийнятті рішень враховує кожен з наведених у схемі економічних категорій. При цьому більшу увагу приділяє тим категоріям, які знаходяться на схемі ближче. Згідно з вирішуваним завданням слід визначити точку зору ІАУ.

Тепер, перетворивши трикутник у піраміду та враховуючи те, що у трикутнику було три ребра та відповідна кількість точок зору, а у піраміді 6 ребер та 4 грані, розглянемо два варіанти подальшого удосконалення схеми-піраміди. Перший варіант: точка зору як грань піраміди (4 категорії, 4 точки зору). Другий варіант: точка зору як ребро піраміди (4 категорії, 6 точок зору). Дамо назву першій схемі – «Піраміда 4x4», другій – «Піраміда 6x4».

Розглянемо більш детально «Піраміду 4x4». Враховуючи зростаючу роль та кількість на фінансовому ринку таких економічних суб'єктів, як ІАУ, додамо їх до представлених трьох основних груп стейкхолдерів. Перед розташуванням чотирьох точок зору на відповідних гранях піраміди звернемося до схеми-трикутника за М. Сорокіним, у якого точка зору менеджерів знаходиться на ребрі трикутника «Ліквідність-Рентабельність». Тобто менеджери при аналізі та прийнятті рішень більшою мірою приділяють увагу таким категоріям, як ліквідність, оборотність та рентабельність, і меншою – стійкості. З цим можна погодитися, тому що для менеджерів більш важливим є швидкість оборотності капіталу, наявність ліквідних активів для можливості оперативних змін у діяльності підприємства та рівень рентабельності, який характеризує ефективність використання капіталу підприємства. І менш важливою для менеджерів є стійкість підприємства, тому що при наявності вищезазначених факторів (високі показники таких категорій, як ліквідність, оборотність та рентабельність) доля позикового капіталу та інші показники стійкості не будуть мати вагомого впливу, – менеджерів, як вказує велика кількість дослідників, більше цікавий масштаб влади ніж прибутковість підприємства, у відбудові все більших організаційних структур вони ризикують не своєю власністю, а у разі фіаско можуть лише зайнятися питанням нового працевлаштування.

При додаванні у цю схему четвертої категорії (вартості підприємства) необхідно визначити, яка категорія, вартість чи стійкість буде мати більше значення для менеджерів. На нашу думку,

для менеджерів вартість підприємства матиме важливішу роль ніж стійкість. Це тому що згідно з тенденціями розвинених країн власники підприємств у якості показника оцінювання ефективності роботи менеджерів підприємства використовують ринкову вартість останнього (такі оцінки не тільки більше цікавлять власників, а й є більш об'єктивними у порівнянні з оцінками стійкості). А отже, менеджери, бажаючи зберегти свої посадові місця, мають приділяти увагу такій категорії, як вартість підприємства. Виходячи з вищевказаного, у схемі «Піраміда 4x4» точка зору менеджерів розташовується на грані «Вартість-Ліквідність-Рентабельність».

Точка зору кредиторів, за М. Сорокіним, знаходиться на ребрі трикутника «Ліквідність-Стойкість». Порівнюючи першочерговість вартості та рентабельності з точки зору кредиторів, припускається, що вони приділять більшу увагу вартості підприємства у якості заставної вартості при наданні позики, або ліквідаційній вартості у разі банкрутства підприємства та у розрахунках з кредиторами. Тому точка зору кредиторів у схемі «Піраміда 4x4» знаходиться на грані «Вартість-Ліквідність-Стойкість».

Точка зору власників, за М. Сорокіним, знаходиться на ребрі трикутника «Рентабельність-Стойкість». При порівнянні вартості підприємства та його ліквідності з точки зору власника ліквідність підприємства має більше значення. Така думка оснований на тому, що для власника, за умов відсутності можливості постійного моніторингу вартості підприємства, більш доцільним є акцентування на прозорих та легких у розрахунку категоріях – ліквідності і оборотності, стійкості та рентабельності. Тим паче, що ці три категорії мають суттєвий вплив на вартість підприємства, динаміка якої є наслідком динаміки показників вищезазначених категорій (з урахуванням динаміки показників інших факторів вартості). Отже, точка зору власників у схемі «Піраміда 4x4» знаходиться на грані «Ліквідність-Рентабельність-Стойкість».

Розглядаючи четверту групу стейкхолдерів схеми «Піраміда 4x4», варто зазначити, що точка зору ІАУ знаходиться на грані «Вартість-Рентабельність-Стойкість». Таке розташування точки зору ІАУ обумовлене тим, що опосередкований об'єкт управління має роль одного з активів у інвестиційному портфелі. І у першу чергу важливими для цього активу є його ринкова вар-

тість, його рентабельність та його рівень ризикованості або безпечності (фінансова стійкість). При цьому ліквідність активів підприємства не має того ступеня значимості, який притаманний цій категорії з точки зору менеджерів, тому що ліквідність активів підприємства не несе прямого та критичного впливу на ліквідність його акції, котра в першу чергу розглядається ІАУ.

Визначивши розташування кожної з чотирьох точок зору, представимо графічно схему «Піраміда 4x4» (рис. 3)

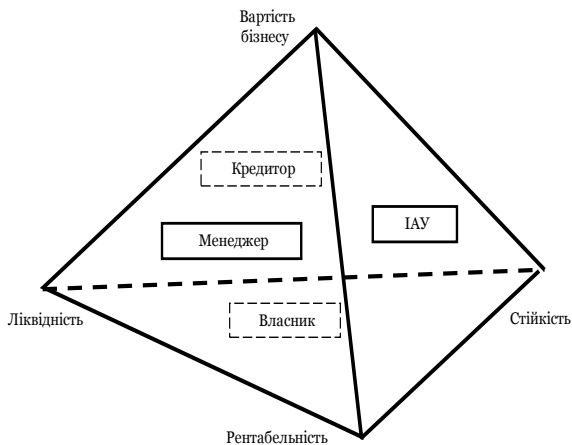


Рис. 3. Схема «Піраміда 4x4»

Розглянемо більш детально «Піраміду 6x4». Отже, за М. Сорокіним, точка зору менеджерів розташовується на ребрі «Ліквідність-Рентабельність», точка зору кредиторів – «Ліквідність-Стойкість», власників – «Рентабельність-Стойкість». Враховуючи при перетворенні схеми-трикутника у схему-піраміду (за рахунок додавання четвертої категорії – вартості підприємства), сучасні тенденції розвитку фінансового та фондового ринків, необхідно мати на увазі і таке: в наш час власників підприємств можна розподілити на дві групи: власники-інсайтери та власники-аутсайтери. Цей розподіл є суттєвим, тому що ці дві групи мають певну розбіжність в інтересах, цілях та засобах їхньої реалізації, а отже, і у категоріях показників, які є більш суттєвими для внутрішніх та зовнішніх власників. Саме групі власників-інсайдерів властива точка зору, котру М. Сорокін відводить власникам в цілому.

Власникам-аутсайдерам, в свою чергу, властива позиція «Вартість-Ліквідність», точка зору яких підпорядкована інтересам отримання ринкового приросту вартості (котировках) та можливості збути титули власності у будь-

який момент часу. Така позиція пояснюється тим, що для власників-аутсайдерів більший інтерес викликає відбиття на ринках капіталу становища своїх активів (акції підприємства), ніж сама діяльність підприємства.

Додавши при розгляді схеми «Піраміда 4x4» до основних груп стейкхолдерів таку групу, як ІАУ, та враховуючи два види ІАУ у залежності від характеру опосередкування управління та власності, які було виділено раніше, слід включити ці два види (ТАУ та ФАУ) до схеми «Піраміда 6x4». ТАУ, виступаючи суб'єктом управління, керуючи капіталом та не маючи у повній мірі прав власності, займають роль та точку зору, яка розташована між менеджерами та власниками-інсайдерами – «Вартість-Рентабельність». ФАУ, виступаючи суб'єктом управління, керуючи капіталом та маючи у повній мірі права власності, займають роль та точку зору, яка розташована між кредиторами та власниками-інвесторами – «Вартість-Стойкість», – бо вони більше здатні впливати на господарську діяльність підприємства, тому їх цікавить не тільки вартість, а й впевненість у збереженні контрольованого майна, керованих активів.

Отже, визначивши розташування кожної з шести точок зору, представимо графічно схему «Піраміда 6x4» (рис. 4). Така побудова має більше позитивних рис, ніж «Піраміда 4x4»: по-перше, вона краще деталізує суб'єктів; по-друге, інтереси суб'єктів постають більш сфокусованими, тобто більш конкретизованими; по-третє, кожна з точок зору отримує більш аргументоване, навіть інтуїтивно зрозуміле обґрунтування.

Слід розглянути питання достатності тих економічних категорій оцінки господарської діяльності, які стали запозиченими з моделі М. Сорокіна та до яких додано вартість бізнесу. Так, у багатьох дослідженнях приділено значну увагу такій економічній категорії, як потенціал підприємства. Потенціал підприємства має, звісно, впливати і на вартість підприємства. Разом з цим потенціал також має вагомий вплив як на поточну діяльність підприємства, так і на його можливості у майбутньому. Розглядаючи можливість доповнення схеми «Піраміда 6x4» категорією «Потенціал», отримуємо схему «Бі-піраміда» (рис. 5), у якій «Потенціал» стає протиставленою до вартості бізнесу категорією, начебто є іншим полюсом оцінювання, бо вбирає в себе насамперед ті чинники, що відбивають внутрішні погляди на складові оцінки стану під-

приємства, у той час як вартість бізнесу відбиває зовнішні погляди на стан підприємства.

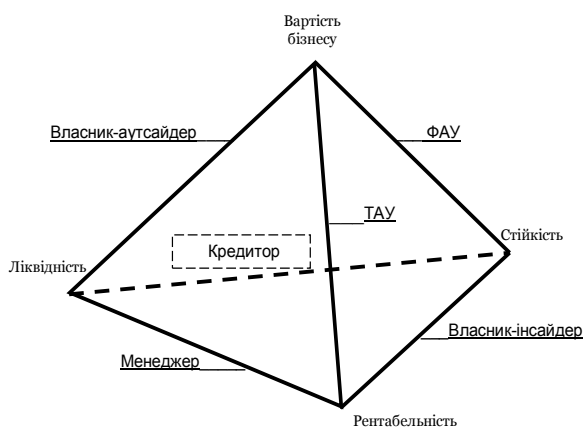


Рис. 4. Схема «Піраміда 6x4»

Таким чином, нові ребра утвореної конструкції слід пов'язувати з точками зору окремих видів менеджерів, що працюють на підприємстві (такі функціональні складові в оцінці потенціалу зазвичай і розглядають), подібно до того, як біля верхнього полюса конструкції було розміщено точки зору окремих видів власників. Оскільки трьома новими у цій схемі точками зору можуть бути точки зору різних груп менеджерів (та/або кредиторів), то у подальшому дослідженні таке представлення точок зору на діяльність підприємства різних груп стейкхолдерів надасть новий погляд на такі проблеми, як конфлікт інтересів, оцінка результатів діяльності, розподілення влади та капіталу підприємства. Однак враховуючи, що у даному дослідженні розглядаємо інформаційні потреби ІАУ, доцільним та достатнім є розгляд схеми «Піраміда 6x4».

Навіть отримавши два критерії, слід визначитись, чи буде у подальшому застосовано інтегральний показник, чи буде уживатися багатокритеріальне поле з подальшим використанням не суто оптимізаційних поглядів на мотиви управлінського впливу, а з інших поглядів – наприклад, за концепцією ефективності за Парето. Останнім часом все більшого розповсюдження отримують інтегральні показники. Але вважаємо, що деякі оцінки мають свою базу інтерпретації та не можуть бути інтегрованими з певними іншими критеріями. Це стосується насамперед прибутковості та стійкості.

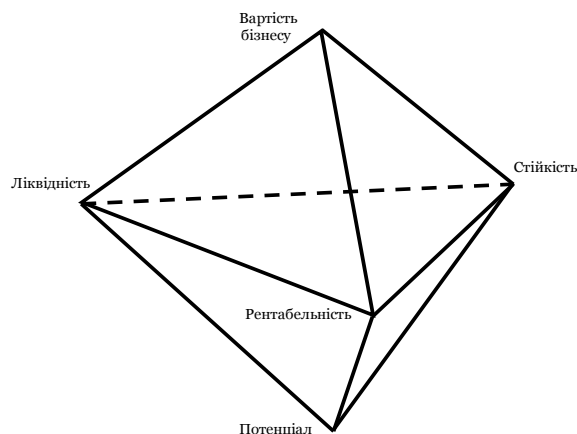


Рис. 5. Схема «Біпіраміда»

Те ж саме можна сказати про інтегрування оцінок вартості бізнесу, для отримання яких вже складено багато методів, які групують у три підходи: оцінки доцільно інтегрувати тільки у рамках одного підходу, бо інтегральний показник значень, що було отримано за трьома підходами, стає складно інтерпретувати. Тому обираємо шлях, за якого слід побудувати систему координат для тих критеріїв, які було визнано ключовими для діяльності ІАУ.

До панелі управління ІАУ таким чином можна включити дві трикутні діаграми. Використання саме трикутних діаграм пов'язане з тим, що, по-перше, до фокусу уваги ІАУ належать три економічні категорії оцінки – вартість бізнесу, рентабельність та ліквідність (рис. 6), а по-друге, що головний предмет оцінювання – вартість підприємства – оцінюють за трьома підходами: дохідним (найбільш розвинутим є оцінювання капіталізації доходу), затратним (у загальному випадку слід казати про потенціалометричний підхід, а не просто про затратний) та порівняльним (рис. 7). Зміни у трикутній системі координат можна інтерпретувати як результат дії тієї чи іншої групи чинників (разом напрямів таких зрушень шість).

Якщо для визначення структурної оцінки вартості бізнесу достатньо складати оцінки за різними підходами (інтегруючи оцінки за різними методами, якими представлено кожний з підходів) та розраховувати питому вагу кожної з трьох оцінок, то для використання структурної оцінки, систему координат якої надано на рис. 6, слід попередньо нормалізувати окремі складові оцінки. Але ж навіть у цьому разі у координатах буде розміщено скоріше профіль, ніж точку,

тому слід нормалізувати значення оцінок та потім скласти їх та знаходити питому вагу. Те ж, що діаграми мають показувати не просто структуру, а саме структурну динаміку, пов'язане з

тим, що аналітик ІАУ має інтерпретувати насамперед зрушення у трикутниках, а не окремі точки, які відповідають тому чи іншому моменту чи проміжку часу.

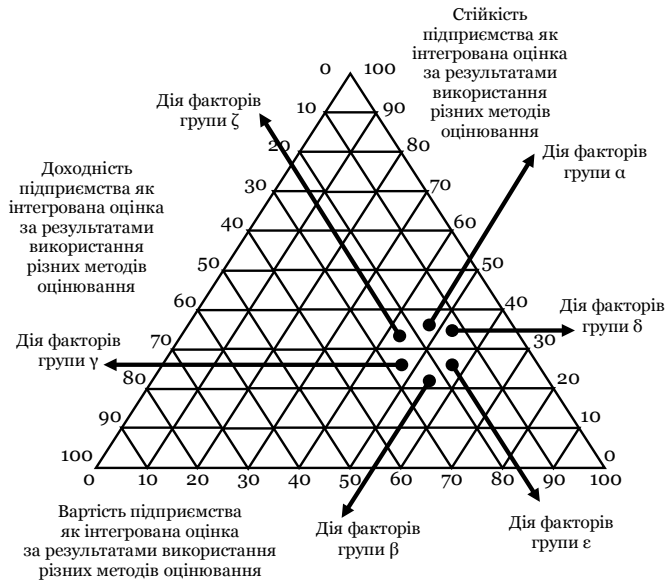


Рис. 6. Структурна динаміка трьох критеріїв управління ІАУ

ІАУ таким чином може реагувати на зрушення у структурній динаміці у двох трикутних діаграмах. Зміни у трикутній системі координат можна інтерпретувати як результат дії тієї чи іншої групи чинників (разом напрямів таких зрушень шість – їх відображено на рис. 6).

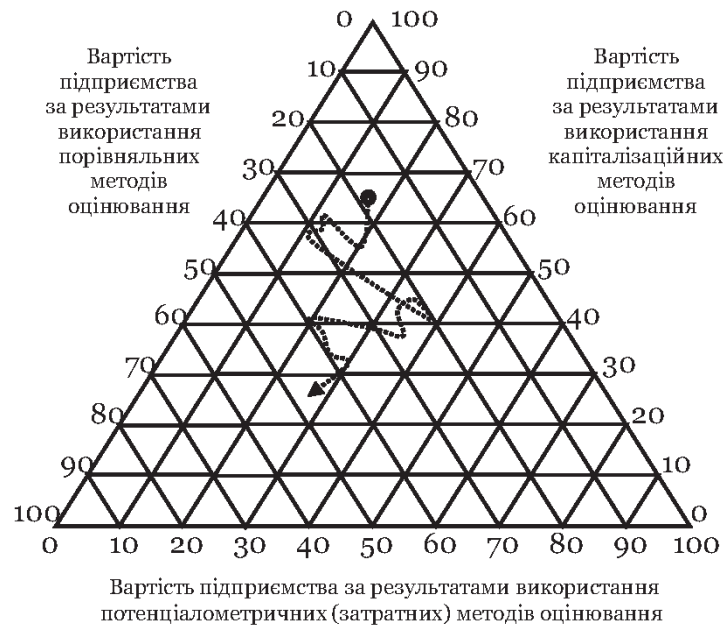


Рис. 7. Структурна динаміка ринкової вартості підприємства

Інтерпретування зрушень може базуватися на досвіді про закономірності пов'язаності чи незалежності таких зрушень. Так наприклад, збільшення капіталізаційної оцінки вартості бізнесу має бути пов'язаним із збільшенням порівняльної оцінки вартості бізнесу (якщо цього не відбувається, то або відіграють чинники недостатньої інформованості внутрішнього до підприємства аналітика, або відбувається недостатня робота у сфері піару, що впливає на інформованість зовнішнього до підприємства аналітика), але не має збільшувати затратну оцінку вартості бізнесу. Також інтерпретації збільшення порівняльних та капіталізаційних оцінок вартості бізнесу зазвичай є позитивними, але не завжди це є ґрунтовним до затратних оцінок вартості бізнесу. Таке протиставлення затратних оцінок знайшло відображення у тому, що їх було розміщено в основі трикутної діаграми. Але питання інтерпретації зрушень за запропонованими діаграмами є достатньо великим питанням, тому має бути розглянутим у іншій статті. Крім того, трикутник, який зображено на рис. 6, може бути замінено на звичайну систему координат у разі вилучення однієї з оцінок через бажання суб'єкта аналізу сфокусувати свою увагу (це буде більш проста система індикаторів), а трикутник, який зображено на рис. 7, може бути замінено звичайною системою координат у разі вилучення однієї з оцінок через неможливість її розрахунку (такі випадки властиві деяким підприємствам), що також приведе до спрощення системи індикаторів.

**Висновки.** В наш час все більше поширюється нова форма агентів з управління підприємствами – інституціональні агенти управління (ІАУ). ІАУ – це агенти, які є юридичною особою та які спеціалізуються на управлінні капіталом опосередкованих власників активів. Управління капіталом ІАУ здійснюють в першу чергу шляхом інвестування в окремі проекти, підприємства або групи підприємств з метою отримання доходу або з метою як управління об'єктом інвестування, так і отримання доходу на інвестований капітал. У залежності від характеру діяльності можна виділити три основні види ІАУ: інституціональні інвестори, компанії з управління активами та головні компанії об'єднань підприємств. Крім ознак характеру діяльності, ІАУ можна класифікувати в залежності від характеру власності. Так, в залежності від характеру власності можна виділити два види ІАУ: транзитивні агенти управління (ТАУ) та фрак-

ційні агенти управління (ФАУ). Виходячи з того, що ТАУ є більш розповсюдженим у реальності видом ІАУ, у подальших дослідженнях ТАУ слід розглядати як основний вид ІАУ. Запропоновані у роботі складові панелі управління містять основні критерії такого управління, спостереження яких має забезпечити найбільш швидке реагування на зрушення у роботі підприємства, яке не є безпосередньо керованим. До головних критеріїв функціонування ІАУ відносимо (за порядком зменшення пріоритету): зміни вартості бізнесу, прибутковості, стійкості. Оцінки за цими критеріями запропоновано надавати не у вигляді інтегрованого показника, а у системі, яка дозволяє слідкувати за структурною динамікою стану підприємства. Те ж саме пропонується й для оцінок вартості бізнесу, бо ці оцінки доцільно інтегрувати тільки у рамках одного підходу, бо інтегральний показник значень, що було отримано за трьома підходами, стає складно інтерпретувати. Складання детальної системи інтерпретацій зрушень у такій моделі структурної динаміки має стати завданням подальших досліджень.

#### Література

1. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the Firm, Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journ. Financial Econ. 1976. Oct. P. 305-360.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. Учебное пособие в 2-х тт./ Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 2005 – 1166 с.
3. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. В 2-х книгах. Москва, «Экономика», 1989.
4. Васильева Т.А., Леонов С.В., Олексіч Д.В. Механізм розрахунку чистого грошового потоку банківського бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VUABS/2009\\_1/26.3.01.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2009_1/26.3.01.pdf) – Назва з екрану.
5. Гершун А. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. Издание второе, расширенное. Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 320 с.
6. Золотогор В.Г. Экономика : энцикл. словарь / В. Г. Золотогор. – Изд. 2-е, стер. – Минск : Книжный дом, 2004. – 720 с.
7. Кривуля П.В. Родовая категория видового разнообразия систем показателей // Экономика. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 19 (II). – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2008. – С. 52-81.
8. Макаров В.П. Справочник экономического инструментария / В.П. Макаров. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003. – 515 с.

9. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.

10. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. – М.: Инфра-М, 2012. – 255 с.

11. Ржехин В.М. Разработка показателей эффективности подразделений, отделов, персонала: пошаговая инструкция / В.М. Ржехин, Д.А. Александр, Н.В. Коваленко. – М.: Вершина, 2008. – 224 с.

12. Рибнікова Н.О. Узагальнена схема розробки системи показників як підґрунтя для виявлення шляхів удосконалення процесу розробки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>.

13. Словарь современных экономических и правовых терминов / [авт.-сост.: В. Н. Шимов, А. Н. Тур, Н. В. Стах и др.]; под ред. В. Н. Шимова, В. С. Каменкова. – Минск : Техналогія, 1999. – 541 с.

14. Сорокин М. С разумом и эффективностью: матрица финансовых показателей // Финансовый директор. – 2006. – №5.

15. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Хелферт Э. – СПб: Питер, 2003, – 640 с.

16. Экономический словарь : 14500 терминов / [авт. и сост.: А.Н. Азрилиан и др.]; под ред. А. Н. Азрилиана. – М.: Ин-т новой экономики, 2007. – 1152 с.

#### References

1. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the Firm, Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journ. Financial Econ. 1976. Oct. P. 305-360.

2. Brigham Yu., Gapenski L. Finansovyy menedzhment. Polnyiy kurs. Uchebnoe posobie v 2-h tt./ Per. s angl. – SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 2005 – 1166 s.

3. Bogdanov A.A. Tektologiya: Vseobshchaya organizatsionnaya nauka. V 2-h knigah. Moskva, «Ekonomika», 1989.

4. Vasileva T.A., Leonov S.V., Oleksich D.V. Mehanizm rozrahunku chistogo groshovogo potoku bankivskogo biznesu [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VUABS/2009\\_1/26.3.01.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2009_1/26.3.01.pdf) – Nazva z ek-ranu.

5. Gershun A. Razrabotka sbalansirovannoy sistemy pokazateley. Prakticheskoe rukovodstvo s primerami. Izdanie vtoroje, rasshirennoe. Pod red. A.M. Gershuna, Yu.S. Nefedevoy M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2007. – 320 s.

6. Zolotogorov V.G. Ekonomika : entsikl. slovar / V. G. Zolotogorov. – Izd. 2-e, ster. – Minsk : Knizhnyiy dom, 2004. – 720 s.

7. Krivulya P.V. Rodovaya kategoriya vidovogo raznoobraziya sistem pokazateley // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnitstvo. Zb. nauk. prats Shidnoukrayinskogo natsionalnogo universitetu imeni Volodimira Dalya. Vyp. 19 (II). – Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2008. – S. 52-81.

8. Makarov V.P. Spravochnik ekonomicheskogo instrumentariya / V.P. Makarov. – M. : ZAO «Izd-vo «Ekonomika», 2003. – 515 s.

9. Norton D. Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu / D. Norton, R. Kaplan. – M: Olimp-Biznes, 2010. – 320 s

10. Panov M. M. Otsenka deyatelnosti i sistema

upravleniya kompaniey na osnove KPI. – M.: Infra-M, 2012. – 255 s.

11. Rzhhehin V.M. Razrabotka pokazateley effektivnosti podrazdeleniy, otdelov, personala: poshagovaya instruksiya / V.M. Rzhhehin, D.A. Aleksandr, N.V. Kovalenko. – M.: Vershina, 2008. – 224 s.

12. Ribnlkova N.O. Uzagalnena shema rozrobki sistemi pokaznikov yak pIdGruntya dlya viyavleniya shlyahiv udoskonalennya protsesu rozrobki [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>.

13. Slovar sovremennyih ekonomicheskikh i pravovyih terminov / [avt.-sost.: V. N. Shimov, A. N. Tur, N. V. Stah i dr.]; pod red. V. N. Shimova, V. S. Kamenkova. – Minsk : Tehnologiya, 1999. – 541 s.

14. Sorokin M. S razumom i effektivnostyu: matritsa finansovyih pokazateley // Finansovyyi direktor. – 2006. – № 5.

15. Helfert E. Tehnika finansovogo analiza / Helfert E. – SPb: Piter, 2003, – 640 s.

16. Ekonomicheskii slovar : 14500 terminov / [avt. i sost.: A.N. Azriliyan i dr.]; pod red. A. N. Azriliyana. – M.: In-t novoy ekonomiki, 2007. – 1152 s.

#### **Кривуля П.В., Мозговой Р.О. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ТРАНЗИТИВНЫЕ АГЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ: ТЕРМИНИРОВАНИЕ ВИДА СУБЪЕКТОВ И ОТРАЖЕНИЕ ИХ ИНТЕРЕСОВ В КРИТЕРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

*Предложены понятия «институциональный агент управления» и его основной вид – «транзитивный агент управления». Предоставлены доводы в пользу доминирования критериев в системах показателей этих субъектов и дан вариант первоначальной разработки панели управления согласно информационным потребностям таких видов субъектов управления.*

**Ключевые слова:** институциональные агенты управления, транзитивные агенты управления, стоимость бизнеса, критериальная система показателей.

#### **Krivulya P.V., Mozgoj R.O. INSTITUTIONAL AND TRANSITIVE MANAGEMENT AGENTS: TERMINATION AND REFLECTION OF THEIR INTERESTS IN THE PERFORMANCE CRITERION SCORECARD**

*The paper proposed the concept of “institutional management agents” and its core – “transitive management agents”. The dominant criteria of these agents performance have been identified and provided as option in control panel.*

**Key words:** institutional management agents, transitive management agents, performance criterion scorecard.

**Кривуля П.В.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

**Мозговой Р.О.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, магістрант кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

*Рецензент* д.е.н., проф. Даніч В.М.

*Стаття подана 28.12.12*

УДК 330.16

## ОПІР СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ОПОРТУНІСТИЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ ЙОГО СТЕЙКХОЛДЕРІВ

Ляшенко О.М., Такулов З.М.

м. Луганськ

## RESISTANCE OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM ON ENTERPRISE TO OPPORTUNISM STAKEHOLDERS' BEHAVIOR

Lyashenko A.N., Takulov Z.M.

*Класифіковано види опору системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці його стейкхолдерів.*

**Ключові слова:** опір, система, економічна безпека підприємства, опортуністична поведінка, стейкхолдери.

**Постановка проблеми.** З позиції безпекознавства безпека розглядається як множина елементів, взаємозв'язок яких зумовлює цілісність системи. Під системою економічної безпеки підприємства автори розуміють цілісну сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних процесів, реалізацію яких необхідно скеровувати на досягнення певної міри економічної свободи підприємства. При цьому головний акцент при вивченні економічної безпеки як системи робиться на виявленні розмаїття зв'язків, що виникають як усередині досліджуваного об'єкта, так і в його взаємодії із зовнішнім середовищем. Суттєвим обмежувальним чинником досягнення економічної свободи підприємства є опортунізм у всіх його проявах, зменшенню негативного впливу котрого покликана сприяти система економічної безпеки підприємства. Опортунізм як явище перебуває у центрі уваги науковців, проте питання опору системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці його стейкхолдерів потребують детального вивчення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання економічної безпеки підприємства у сучасній та деякій зарубіжній науковій літературі перебувають майже на піку своєї популярності, про що свідчить хоча б такий перелік посилань [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16]. Проте таку важливу тему, як опір системи економічної безпеки підприємства опортуні-

стичній поведінці його стейкхолдерів, наразі вивчено недостатньо.

**Метою статті** є створення класифікації видів опору системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці стейкхолдерів, які функціонують у його зовнішньому середовищі.

**Виклад основного матеріалу.** Спираючись на авторське розуміння системи економічної безпеки підприємства та виходячи з того, що опортуністична поведінка стейкхолдерів завжди має негативний вплив на результати функціонування підприємства в цілому та на його економічну безпеку зокрема, має визначитись з тим, що становить зміст «опір системи економічної безпеки підприємства» та класифікувати види такого опору за низкою ознак.

Так, у словнику української мови наводиться таке визначення поняття «опір», як дія за значенням опиратися; здатність протистояти, протидіяти кому-, чому-небудь, боротися, змагатися з кимось, чимось. 3. спец. властивість, здатність чомусь протистояти: певним впливам, змінам, а також сила, ступінь такого протистояння [17]. Синонімічне визначення опору наведено й у Lingvo Online [18]. У тлумачному словнику Ожегова поняття «опиратися» визначено як протидія натиску нападу впливу кого-, чого-небудь [19].

Виходячи з логіки цього дослідження, а саме того, що економічна безпека підприємства визначається мірою його економічної свободи, особливої актуальності у визначенні такої міри набувають питання захищеності підприємства від опортунізму суб'єктів середовища, в якому функціонує підприємство. При цьому під опортунізмом (від лат. *opportunus* – відкритий для нападу, незахищений) розуміється несумлін-

не поведження суб'єктів середовища, в якому функціонує підприємство, з метою одержання одноосібних вигод, за допомогою надання неповної чи перекрученої інформації, до, під час і після здійснення правочину, у результаті якого підприємство несе втрати [20, с. 47]. Відповідно під опорою системи економічної безпеки підприємства розуміється комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних та пропагандистських процесів, скерованих на захист інтересів підприємства від загроз в цілому та протидію опортуністичній поведінці його стейкхолдерів зокрема.

Система економічної безпеки підприємства, як і будь-яка інша система, має будуватись на певних принципах. Наразі існують декілька підходів до формулювання принципів економічної безпеки підприємства, проте більшість науковців при визначенні принципів побудови системи економічної безпеки підприємства поділяють підхід, запропонований А.О. Груніним та С.О. Груніним, та виділяють такі принципи економічної безпеки підприємства, як комплексності, законності, компетентності, безперервності, економності, своєчасності, гласності [21, с. 41-43]. Поділяючи таку думку та спираючись на наведене розуміння понять, досліджуваних у статті, запропоновано класифікацію видів опору системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці його стейкхолдерів за такими ознаками: законності, за ознакою компетентності, за ознакою безперервності, за ознакою своєчасності, за ознакою економності можна виділити зайві, адекватні та недостатні, за ознакою гласності, за інструментарієм, за рівнем локалізації (рис. 1).

За ознакою законності можна виділити законні, аморальні та незаконні види опору системи економічної безпеки підприємства. Принцип законності є важливішою основою діяльності усіх суб'єктів господарювання. Сутність поняття «законність» полягає в неухильному дотриманні і виконанні приписів Конституції, законів і нормативних актів, які їм відповідають, кожним суб'єктом господарських правовідносин під час як здійснення господарської діяльності, так і під час здійснення опору системою економічної безпеки підприємства. Законні заходи опору системи економічної безпеки підприємства це ті, що здійснюються на підставі, у межах повноважень та у спосіб, встановлений Конституцією та законами України.

Аморальні заходи опору системи економічної безпеки підприємства полягають у тому, що під час здійснення заходів безпеки приписи діючого законодавства не порушуються, проте порушуються правила ділових звичаїв, кодекси корпоративної етики тощо. Натомість незаконні заходи опору системи економічної безпеки підприємства мають місце тоді, коли під час здійснення заходів безпеки порушуються норми діючого законодавства про економічну конкуренцію та захист від недобросовісної конкуренції, господарського та договірного законодавства, законодавства про захист прав споживачів, фінансового законодавства, законодавства про охоронну діяльність, а також кримінального законодавства.

За ознакою компетентності види опору системи економічної безпеки розрізняються на професійні і аматорські. Професійні заходи опору системи економічної безпеки підприємства здійснюються, як правило, суб'єктами, які пройшли відповідну спеціальну підготовку з використанням інструментарію, виробленого теорією та практикою безпекознавства. Аматорські заходи опору системи економічної безпеки підприємства використовуються суб'єктами, які не мають відповідної спеціальної підготовки і, як правило, є інтуїтивними.

За ознакою безперервності можна виділяти постійні, тимчасові та разові види опору системи економічної безпеки підприємства. Постійні заходи опору системи економічної безпеки підприємства здійснюються, як правило, безперервно. Періодичні заходи опору системи економічної безпеки підприємства відбуваються час від часу, що зумовлено або логікою побудови системи безпеки, або бюджетом системи безпеки. Разові заходи опору системи економічної безпеки підприємства відбуваються одноразово.

За ознакою своєчасності види опору системи економічної безпеки розрізняються на попереджувальні і нейтралізаційні, що зумовлено обраною стратегією безпеки – агресивною або консервативною. Попереджувальні заходи опору системи економічної безпеки підприємства спрямовані на недопущення опортуністичної поведінки суб'єктів середовища функціонування підприємства та її профілактику, здійснюються, як правило, *ex ante*. Нейтралізаційні заходи опору системи економічної безпеки підприємства спрямовані на зменшення негативних наслідків опортуністичної поведінки суб'єктів середовища

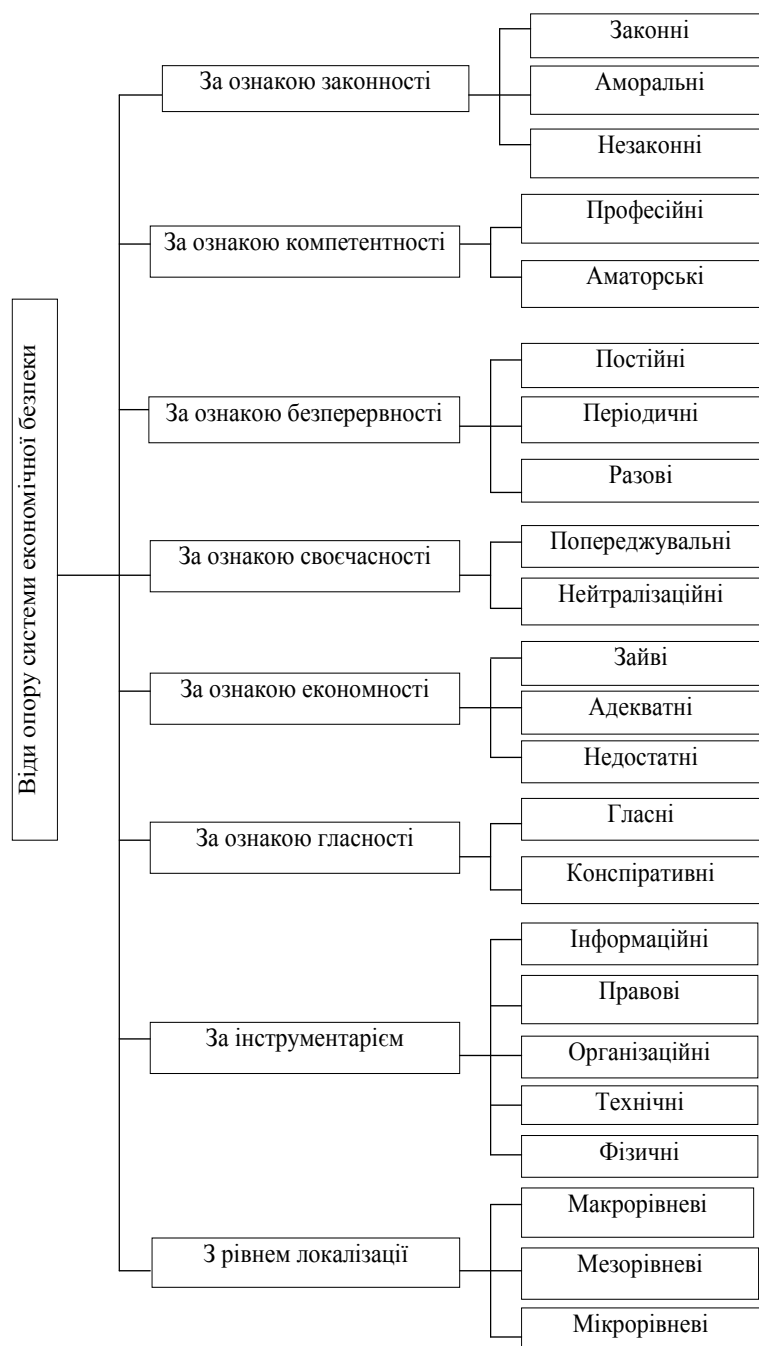


Рис. 1. Класифікація видів опору системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці його стейкхолдерів

функціонування підприємства, так би мовити, на «лікування», їхній формат здійснення *ex post*.

За ознакою економності можна виділити зайві, адекватні та недостатні види опору системи економічної безпеки підприємства. Зайві заходи опору системи економічної безпеки підприємства полягають у надмірному використанні ресурсів підприємства порівняно з наслідками опортуністичної поведінки суб'єктів середови-

ща функціонування підприємства. Адекватні заходи опору системи економічної безпеки підприємства мають місце у випадках, коли ресурси підприємства, використані під час здійснення заходів безпеки, цілком відповідають наслідкам опортуністичної поведінки стейкхолдерів зовнішнього середовища підприємства. Недостатні заходи опору системи економічної безпеки підприємства полягають у недостатньому вико-

ристані ресурсів підприємства порівняно з наслідками опортуністичної поведінки суб'єктів середовища функціонування підприємства.

За ознакою гласності види опору системи економічної безпеки розрізняються на гласні та конспіративні. Гласні заходи опору системи економічної безпеки підприємства здійснюються відкрито до суб'єктів середовища функціонування підприємства. Натомість конспіративні заходи опору системи економічної безпеки підприємства здійснюються приховано. За інструментарієм, що використовується, можна виділяти інформаційні, правові, організаційні, технічні та фізичні види опору системи економічної безпеки підприємства.

За рівнем локалізації види опору системи економічної безпеки розрізняються на мікрорівневі, мезорівневі та макрорівневі. Мікрорівневі заходи опору системи економічної безпеки здійснюються на рівні підприємства. Мезорівневі заходи опору системи економічної безпеки здійснюються на регіональному або галузевому рівнях, через асоціації та інші об'єднання підприємств. Макрорівневі заходи опору системи економічної безпеки здійснюються на національному рівні, через такі інституції, як Спілка промисловців та підприємців України, Конфедерація роботодавців України, Рада підприємців при Кабінеті Міністрів України та ін.

**Висновки.** Запропонована класифікація видів опору системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці його стейкхолдерів не є вичерпною, оскільки, по-перше, внаслідок значної кількості суб'єктів середовища, в якому функціонує підприємство, дуже різноманітними є і види їхньої опортуністичної поведінки, по-друге, кожне підприємство характеризується сукупністю притаманних саме йому видів опортуністичної поведінки та середовища, в якому воно функціонує. Крім того, наявність, як правило, чисельних «слабкостей» системи економічної безпеки підприємства провокує появу нових опортуністичної поведінки, а, отже, і формування нових видів опору такій поведінці. Проте часткова верифікація запропонованої класифікації видів опору системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці його стейкхолдерів вже довела дієвість застосування в процесі планування витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства.

## Література

1. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации [Текст] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Издательство Питер. – 2002. – 160 с.
2. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект [Текст] / І.М. Камлик. – К. : Атака, 2005. – 432 с.
3. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект [Текст] / К.В. Коваленко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського : Серія. Економічні науки. – 2008. – № 3. – С. 134-139.
4. Слободяник Т.М. Запровадження комплексної системи економічної безпеки та оцінка її ефективності на сучасному підприємстві [Текст] / Т.М. Слободяник // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 22-26.
5. Кім Ю.Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства: автореф. дис. канд... екон. наук: 21.04.02 [Текст] / Ю. Г. Кім ; Вищ. навч. закл. «Ун-т економіки та права «КРОК». – К., 2009. – 21 с.
6. Мак-Мак В.П. Служба безпеки підприємства як суб'єкт часткової правоохоронної діяльності [Текст] : монографія / В.П. Мак-Мак. – М. : Компанія «Спутник+», 2003. – 220 с.
7. Пономаренко А.І. Система економічної безпеки фірми [Текст] / А.І. Пономаренко // Шлях України до економічної безпеки : матер. наук.- практ. конф. (м. Харків, 14 квітня 2006 р.). – Харків, 2006. – 302 с.
8. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
9. Франчук В.І. Теоретична модель системи забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств [Текст] / В.І. Франчук // Науковий вісник НЛТУ України: [збірник наукових праць]. – Вип. 20.8. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – С. 155-162.
10. Безопасность предпринимательской деятельности [Текст] / Под общ. ред. д.ф.н. Л.Д. Шарый. – М. : ВК, 2005. – 420 с.
11. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства [Текст] / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41-45.
12. Кузнецова Т.В. Система забезпечення економічної безпеки на рівні підприємства [Текст] / Т.В. Кузнецова, Л.А. Шергіна. – Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – Вип. 3 (55). – Рівне : Національний університет водного господарства та природокористування, 2011. – С. 153-158.
13. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій

економіці [Текст] / С.П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 190-195.

14. Шевченко І. Особливості формування системи економічної безпеки підприємства [Текст] / І. Шевченко // Наука молода. – 2008. – № 10. – С. 178-181.

15. Шульга І. П. Сучасні підходи до формування системи економічної безпеки акціонерного товариства [Електронний ресурс] / І.П. Шульга // Ефективна економіка. – 2010. – № 10 : Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=366>.

16. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы [Текст] / В.И. Ярочкин. – М. : Издательство Ось-89. – 2003. – 352 с.

17. Опір [Електронний ресурс] // Словник української мови. – т. 5. – С. 713 : Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/opir>

18. Опір [Електронний ресурс] // Безкоштовний онлайн тлумачний український словник Lingvo Online. – Режим доступу: <http://www.lingvo.ua>.

19. Сопротивляться [Електронний ресурс] // Толковый словарь Ожегова: Режим доступу : <http://www.ozhegov.ru/slovo/50174.html>

20. Такулов З.М. Сутність поняття економічна безпека підприємства: неінституціональний підхід [Текст] / З.М. Такулов // Схід. – 2005. – № 6. – С.35-38.

21. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации [Текст] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. ; М. ; Х. ; Минск: Питер, 2002. – 160 с.

### References

1. Grunin O.A. Ekonomicheskaya bezopasnost organizatsii [Tekst] / O.A. Grunin, S.O. Grunin. – SPb. : Izdatelstvo Piter. – 2002. – 160 s.

2. Kamlik M.I. Ekonomichna bezpeka pidpriemstvoskoyi diyalnosti. Ekonomiko-pravoviy aspekt [Tekst] / I.M. Kamlik. – K. : Ataka, 2005. – 432 s.

3. Kovalenko K.V. Osnovi stvorenniya kompleksnoyi sistemi ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva: teoretichniy aspekt [Tekst] / K.V. Kovalenko // Visnik Donetskogo natsionalnogo univrsitetu ekonomiki i trgovli imeni Mihayla Tugan-Baranovskogo : Seriya. Ekonomichni nauki. – 2008. – № 3. – S. 134-139.

4. Slobodyanik T.M. Zaprovdzhennya kompleksnoyi sistemi ekonomichnoyi bezpeki ta otsinka yiyi effektivnosti na suchasnomu pidpriemstvi [Tekst] / T.M. Slobodyanik // Ekonomichniy prostir. – 2008. – № 12/2. – S. 22-26.

5. Kim Yu.G. Upravlinnya sistemoyu finansovoyi bezpeki pidpriemstva: avtoref. dis. kand... ekon. nauk: 21.04.02 [Tekst] / Yu. G. Kim ; Visch. navch. zakl. «Un-t ekonomiki ta prava «KROK». – K., 2009. – 21 s.

6. Mak-Mak V.P. Sluzhba bezopasnosti predpriyatiya kak sub'ekt chastnoy pravoohranitelnoy deyatelnosti

[Tekst] : monografiya / V.P. Mak-Mak. – M. : Kompaniya «Sputnik», 2003. – 220 s.

7. Ponomarenko A.I. Sistema ekonomichnoyi bezpeki firmi [Tekst] / A.I. Ponomarenko // Shlyah Ukrayini do ekonomichnoyi bezpeki : mater. nauk.-prakt. konf. (m. Harkiv, 14 kvitnya 2006 r.). – Harkiv, 2006. – 302 s.

8. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, organizatsiy ta ustanov [Tekst] / V.L. Ortinskiy, I.S. Kernitskiy, Z.B. Zhivko ta In. – K. : Pravova Ednist, 2009. – 544 s.

9. Franchuk V.I. Teoretichna model sistemi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeki aktsionernih pidpriemstv [Tekst] / V.I. Franchuk // Naukoviy visnik NLTU Ukrayini: [zbornik naukovih prats]. – Vyp. 20.8. – Lviv : RVV NLTU Ukrayini. – 2010. – S. 155-162.

10. Bezopasnost predprinimatelskoy deyatelnosti [Tekst] / Pod obsch. red. d.f.n. L.D. Sharyiy. – M. : VK, 2005. – 420 s.

11. Korobchinskiy O.L. Metodika formuvannya sistemi ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva [Tekst] / O.L. Korobchinskiy // Aktualni problemi ekonomiki. – 2009. – # 4. – S. 41-45.

12. Kuznetsova T.V. Sistema zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeki na rlvni pidpriemstva [Tekst] / T.V. Kuznetsova, L.A. Shergina. – Visnik natsionalnogo universitetu vodnogo gospodarstva ta prirodkoristuvannya. – Vip. 3 (55). – Rivne : Natsionalniy universitet vodnogo gospodarstva ta prirodkoristuvannya, 2011. – S. 153-158.

13. MIschenko S.P. Kontseptualni aspekti ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstv u rinkoviy ekonomitsi [Tekst] / S.P. Mischenko // Marketing i menedzhment innovatsiy. – 2011. – № 2. – S. 190-195.

14. Shevchenko I. Osoblivosti formuvannya sistemi ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva [Tekst] / I. Shevchenko // Nauka moloda. – 2008. – № 10. – S. 178-181.

15. Shulga I. P. Suchasni pidhodi do formuvannya sistemi ekonomichnoyi bezpeki aktsionernogo tovaristva [Elektronniy resurs] / I.P. Shulga // Efektivna ekonomika. – 2010. – № 10 : Rezhim dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=366>.

16. Yarochkin V.I. Sistema bezopasnosti firmy [Tekst] / V.I. Yarochkin. – M. : Izdatelstvo Os-89. – 2003. – 352 s.

17. Opir [Elektronniy resurs] // Slovnik ukrayinskoyi movi. – t. 5. – S. 713 : Rezhim dostupu : <http://sum.in.ua/s/opir>

18. Opir [Elektronniy resurs] // Bezkoshtovniy onlayn tлумачniy ukrayinskiy slovnik Lingvo Online. – Rezhim dostupu: <http://www.lingvo.ua>.

19. Soprotivlyatsya [Elektronniy resurs] // Tolkoviy slovar Ozhegova: Rezhim dostupu : <http://www.ozhegov.ru/slovo/50174.html>

20. Takulov Z.M. Sutnist ponyattya ekonomichna bezpeka pidpriemstva: neoinstitutsionalniy pidhid [Tekst] / Z.M. Takulov // ShId. – 2005. – № 6. – S.35-38.

21. Grunin O.A. Ekonomicheskaya bezopasnost organizatsii [Tekst] / O.A. Grunin, S.O. Grunin. – SPb. ; M. ; H. ; Minsk: Piter, 2002. – 160 s.

**Ляшенко А.Н., Такулов З.М. СОПРОТИВЛЕНИЕ СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОМУ ПОВЕДЕНИЮ ЕГО СТЕЙКХОЛДЕРОВ**

*Классифицированы виды сопротивления системы экономической безопасности предприятия оппортунистическому поведению его стейкхолдеров.*

**Ключевые слова:** *сопротивление, система, экономическая безопасность предприятия, оппортунистическому поведению, стейкхолдеры.*

**Lyashenko A.N., Takulov Z.M. RESISTANCE OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM ON ENTERPRISE TO OPPORTUNISM STAKEHOLDERS' BEHAVIOR**

*Types of resistance of economic security of opportunistic behavior of its stakeholders were classified.*

**Key words:** *resistance system, economic security company, opportunistic behavior, stakeholders.*

**Ляшенко О.М.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, д.е.н., професор кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

**Такулов З.М.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

*Рецензент д.э.н., проф. Козаченко Г.В.*

*Стаття подана 25.12.12*

УДК 338. 202.129

## ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ І ДОЦІЛЬНОСТІ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

**Македон В.В.**

м. Дніпропетровськ

## ESTIMATION OF POSSIBILITY AND EXPEDIENCY OF MERGERS AND ACQUISITIONS ON THE DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF TRANSNATIONAL COMPANIES

**Makedon V.V.**

*У статті визначено принциповий взаємозв'язок між етапами життєвого циклу транснаціональної компанії (ТНК) та можливістю застосування стратегій злиттів та поглинань з метою посилення конкурентних переваг та утримання ринкових позицій.*

**Ключові слова:** транснаціональна компанія, злиття та поглинання, життєвий цикл компанії, структура капіталу, ризику угоди, ринкові позиції.

**Постановка проблеми.** Починаючи з другої половини ХХ ст. основним фактором розвитку світового господарства стає прискорення науково-технічного прогресу, що визначає економічні і соціальні передумови становлення і трансформації виробничих і фінансових ринків національних економік. Наслідок їх розвитку – становлення світового господарства як глобальної системи, елементи якої перебувають у тісному взаємозв'язку. У цих межах також перебуває і система інтеграції міжнародних компаній [2]. Незважаючи на те, що перша хвиля злиттів і поглинань була зафіксована ще наприкінці ХІХ ст. і відколи учені-теоретики і економісти-практики безперервно ведуть дослідження цих процесів, нині загальна точка зору на природу і суть цих процесів не сформована, що і дає можливість говорити про те, що одним з найважливіших індикаторів глобалізації є динаміка інтеграційних процесів, в основі яких лежить механізм об'єднання компаній.

**Аналіз попередніх публікацій.** Питання злиттів і поглинань міжнародних компаній, а також їх стратегії на різних етапах життєвого циклу ґрунтовно розглянуті в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених як: І. Адізес,

Р. Акофф, М. Аокі, Т. Галпін, С. Гошал, Д. Депаффіліс, Г. Дінз, Дж. Куїн, Ф. Крюгер, Г. Мінцберг, М. Портер, О. Рогач, І. Сазонець, М. Хан, М. Хендон. В той же час слід визнати недостатність досліджень у розрізі життєвих циклів ТНК і можливих стратегій злиттів і поглинань з метою зміцнення і розширення ринкових позицій.

**Метою статті** є теоретико-методологічне положення необхідності і раціональності визначення та обґрунтування стадії життєвого циклу міжнародної компанії для виявлення і розрахунку необхідності реалізації угоди злиття або поглинання і пошуку оптимальної стратегії її проведення.

**Виклад основного матеріалу.** Планування і реалізація успішного злиття/поглинання (М&А) вимагає, як правило, міждисциплінарного підходу. Дослідження інтеграційних процесів припускає об'єднання чотирьох напрямів:

- у межах теорії фінансів;
- теорії стратегічного управління і маркетингу;
- теорії організації;
- теорії менеджменту.

Аналізуючи проблему оцінки можливості, доцільності, ефективності, ризикованої реалізації ТНК, угоди злиття/поглинання, автор визначає необхідність дослідження її з позицій саме теорії життєвих циклів. Фактично крива життєвого циклу компанії відображає кількісну (а якщо врахувати досвід такої ТНК як «Enron», то і якісну) зміну цього показника. Такий висновок – вираження авторської позиції. Відомий дослідник І. Адізес [1] у своїй концепції ЖЦО (життєвого циклу організації) так і не сформу-

лював параметр зростання компанії, вважаючи, що його визначають у кожному конкретному випадку галузеві особливості. Модифікована крива ЖЦО І. Адізеса може бути проілюстрована таким чином (рис. 1).

Аналіз даних рис. 1 дозволяє зробити висновок про те, що згідно з концепцією І. Адізеса,

розквіт компанії настає при визначеному, оптимальному для неї (з урахуванням усіх факторів) співвідношенні параметрів «гнучкості» (маневреності, здатності швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури) і «контролю» (функції управління).

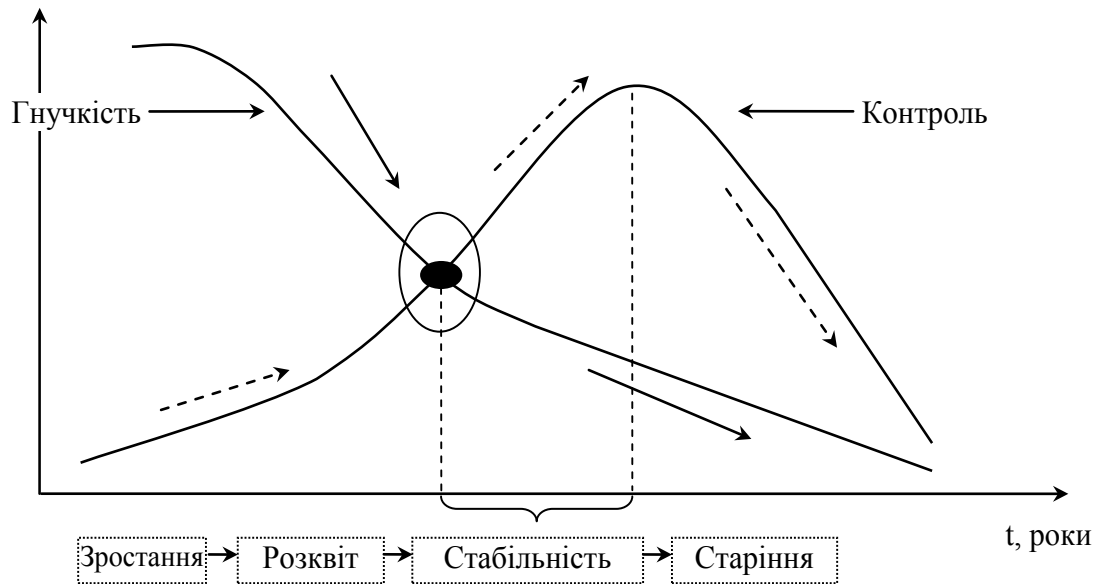


Рис. 1. Вікові зміни гнучкості і контролю (згідно з І. Адізесом [1])

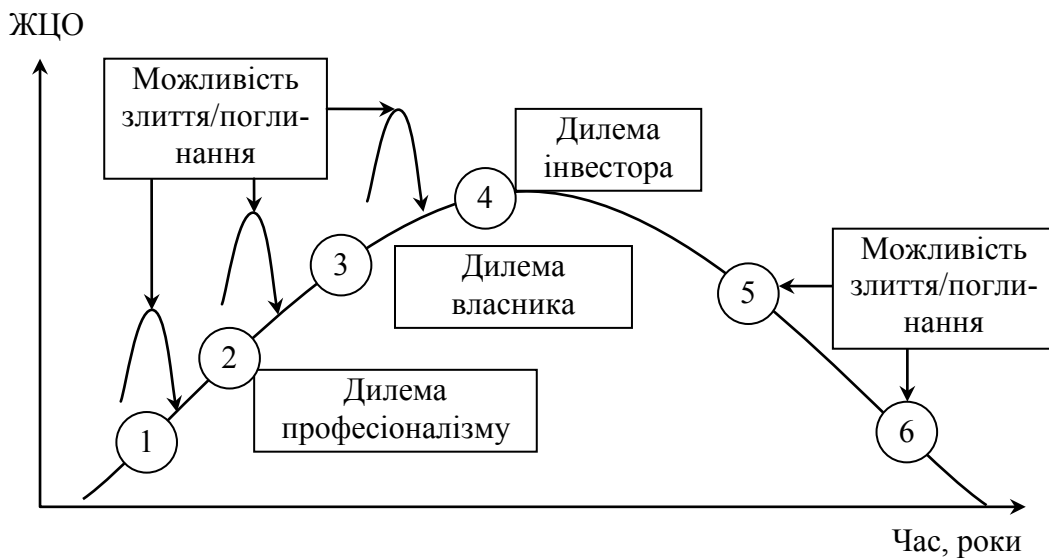


Рис. 2. Ефективна поведінка власника, стратегії управління на різних етапах життєвого циклу ТНК

Міждисциплінарний підхід, який ми взяли за основу в цьому дослідженні, дозволяє нам проаналізувати ще один важливий відносно угод злиття/поглинання аспект: дати оцінку доцільності і можливості проведення M&A на різних етапах життєвого циклу компанії на основі критерію ефективної поведінки власника у межах стратегії управління компанією.

Досить повно, на наш погляд, суть стратегії управління сформулював Р. Преффер [7], охарактеризувавши її як набір організаційних дій, що активізуються всередині компанії для придбання, розвитку і використання наявних ресурсів, спрямованих на досягнення цілей як компанії, так і її окремих співробітників. Одними з перших М. Ханн і Р. Фрімен [11] припустили, що стратегії стадії зростання відрізняються від стратегій стадії занепаду. Пізніше Г. Мінцберг [5] пояснив організаційний розвиток через набір відносно стійких етапів влади, впродовж якої певні тенденції більш явні, ніж інші, і включають ставлення до лідерства, підтримку місії, ставлення до зовнішнього середовища і наявність конфліктів в організації.

Узагальнивши позиції Г. Мінцберга і І. Адізеса, ми пропонуємо таку модель життєвого циклу транснаціональної компанії з позиції поведінки власника, теорії агентських конфліктів і можливостей M&A (рис. 2).

На початку свого розвитку (етап 1) компанія дотримується проактивної стратегії, орієнтованої на завоювання ринкової ніші. Перехід на стадію зростання може бути досягнутий шляхом застосування стратегії злиття/поглинання (утворення «нестійких альянсів» або «період конфронтації» – в термінології Г. Мінцберга). У результаті може статися зміщення засновника компанії другим поколінням лідерів.

На етапі зростання (2-4) власник стикається з трьома дилемами:

1) професіоналізму. Проблема переходу на професійний рівень управління (залучення фахівців-менеджерів), що формує ризик втрати впливу над бізнесом, внутрішніх конфліктів (між персоналом і новим менеджментом), агентських конфліктів (власник – менеджмент). Ризик поглинання (наприклад, в результаті недобросовісної поведінки нової управлінської команди);

2) власника. Пов'язана з питаннями оптимізації структури капіталу. З одного боку,

вибір на користь власних джерел фінансування у більшості випадків призводить до необхідної додаткової емісії акцій, в результаті відбувається зміна пропорцій розподілу часток власності, виникає ризик поглинання. Крім того, зниження темпу зростання бізнесу за рахунок високих витрат, пов'язаних з використанням більш дорогих внутрішніх джерел фінансування, призводить до загрози поглинання більшим гравцем. З іншого боку, активне використання позикового капіталу підвищує фінансові ризики компанії, в результаті знижується її «конкурентний імунітет» [5], що також може означати ймовірність поглинання;

3) інвестора. При переході до етапу розквіту виникає загроза ризику «втрачених можливостей» в результаті неефективної поведінки власника (компанії із сконцентрованою в руках власника власністю і «незрілими» органами корпоративного управління). З одного боку, поглинання такої компанії пов'язане з істотними ризиками, з іншого – загроза захоплення все ж існує. Дилема інвестора пов'язана з трансформацією підприємця-власника, що діяв на ринку товарів і послуг, в підприємця-інвестора, що може означати відмову від контролю над власною компанією, перехід у «рядові» акціонери, які зацікавлені тільки у зростанні вартості бізнесу. В той же час зростає ризик поглинання компанії.

Етап зрілості (5) характеризується відносною стабільністю зовнішнього середовища, відсутністю ворожості. Основна стратегічна мета – підтримка своєї ринкової ніші. Компанія може брати активну участь в угодах M&A, виступаючи у тому числі в ролі поглинача (наприклад, з метою утворення олігополії і контролю ринку або диверсифікації своєї діяльності і ризиків).

Етап занепаду (6) пов'язаний з втратою стратегічних переваг, посиленням зовнішнього середовища і конкуренції. Одна із стратегій виходу – стратегія злиття/поглинання з метою утримання лідерства [6].

Аналіз змін ефективної поведінки власника і стратегій управління на різних етапах життєвого циклу міжнародної компанії дозволяє зробити висновок про необхідність врахування цих факторів при оцінці можливості, доцільності проведення угод злиття/поглинання.

На наш погляд, слід враховувати ще один аспект. Проведення інтеграції на різних етапах життєвого циклу компанії не завжди

приводитиме до позитивних результатів, переходу на новий рівень розвитку [4]. На рис. 3 автор наводить схему можливих сценаріїв розвитку міжнародної компанії залежно від етапу життєвого циклу, на якому проводилися угоди М&А.

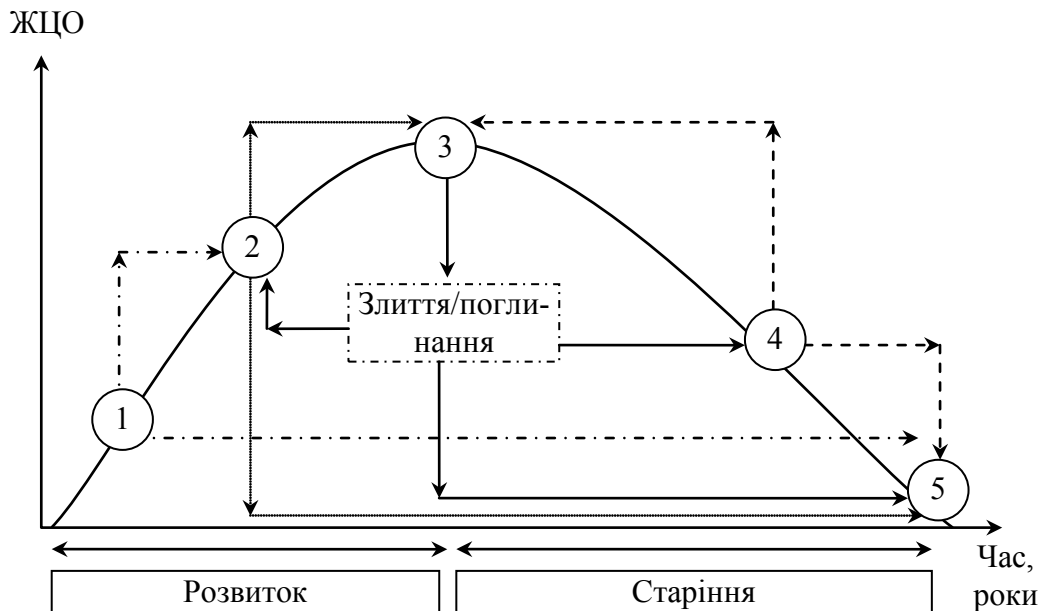


Рис. 3. Сценарій розвитку компанії після проведення М&А

Аналіз даних дозволяє зробити такі висновки. Після проведення угоди злиття/поглинання на етапі зародження (1, «дитинство», за І. Адізесом) компанія може перейти до наступного етапу – зростання, а може припинити своє існування (кризовий стан, «смерть» (5). Здійснивши інтеграцію на етапі зростання (2), компанія може досягти рівня розквіту і стабільності (3), в той же час існує ймовірність настання кризи і припинення існування (5). М&А, проведене на етапі розквіту і стабільності, може спричинити повернення на стадію зростання (2) або прискорити настання процесу стагнації (4) (приклад – великі радянські підприємства після приватизації). Злиття/поглинання на етапі аристократизму і бюрократизації (4) (термінологія І. Адізеса [1]), на наш погляд, припускає два сценарії: повернення до стадії стабільності або настання кризи.

Автор вважає за потрібне зробити узагальнений висновок про те, що компанія може бути учасником угод злиттів/поглинань практично на будь-якому етапі свого життєвого циклу (у тому числі і на шляху розвитку, на фазах юності і розквіту, за класифікацією І. Адізеса). Природно, ступінь ризику цих угод вищий в тому випадку, якщо компанія перебуває

на шляху становлення або, навпаки, загасання і ліквідації, коли йдеться в основному про угоди поглинання з подальшим їх перетворенням або продажем по частинах. Цілі подібних поглинань – за низькою ціною придбати активи компанії, а у ряді випадків – уникнути системних криз [9]. Ми вважаємо, що угоди злиття можливі на перших етапах життєвого циклу компанії в основному в умовах жорсткої конкуренції або у разі загрози поглинання більшою компанією.

На наш погляд, на етапі стабільного існування міжнародна компанія проводить операції злиття/поглинання з метою економії від масштабу, витіснення конкурентів, зростання прибутку, капітальної бази, можливості диверсифікувати ризики [10]. Ризики злиттів і поглинань в подібних випадках залишаються, проте вони значно нижчі, в основному пов'язані з розробкою стратегії злиття/поглинання, оцінкою вартості компанії-мети, прибутковості інвестицій.

На кожному етапі життєвого циклу компанії у разі злиття/поглинання виникають специфічні ризики, проте ми виділяємо групу ризиків, що з'являються в ході процесу консолідації у будь-якому випадку.

Ризики «жертви»:

неможливість використання каналів позадивідендного отримання доходу;

збитки від зміни дивідендної політики нової компанії;

встановлення не вигідного курсу обміну акцій;

порушення прав акціонера при збереженні ним неконтрольного пакета;

втрата статусу співвласника незалежної компанії.

Ризики «агресора»:

переоцінка акцій компанії, що поглинається;

зайві витрати на поглинання;

придбання фінансово неспроможного підприємства;

послаблення позицій поглинача на ринку і його фінансового стану після завершення поглинання.

Загальні ризики:

падіння курсу акцій компанії, що поглинається або поглинаючої, на ринку;

погіршення ринкових позицій і фінансового стану на період до завершення процесу поглинання.

Запропонована нами класифікація ризиків може бути доповнена ще однією групою. До неї належать ризики:

M&A, що виникають на етапі формування стратегії, до яких, на наш погляд, можна віднести ризик неправильного вибору напряму розвитку компанії, неадекватного визначення необхідного ступеня зв'язку між компаніями, помилковий вибір цільового об'єкта купівлі, стратегічного партнера для злиття, а також ризик недооцінки обсягу додаткових інвестицій, помилки в процесі переговорів;

реалізації стратегії.

До ризиків, пов'язаних з акціонерним капіталом, слід віднести: зниження капіталізації об'єднаної компанії у порівнянні з сумарною капіталізацією її окремих частин; перерозподіл корпоративного контролю на користь осіб, не зацікавлених в ефективному функціонуванні компанії.

Ризики, пов'язані з ресурсами компанії: інфраструктурні (зменшення ефективності угоди в результаті недоліків процесу проведення інтеграції); втрата персоналу (а також зниження його лояльності, зменшення продуктивності праці); опір трудового колективу змінам, що відбуваються; зниження якості здійснення бізнес-процесів, що веде до зменшення операцій-

ної ефективності; протистояння корпоративних культур; технологічна несумісність інформаційних систем або необхідність великих витрат на інтеграцію інформаційних технологій компаній, що об'єднуються [3,8].

Фінансові ризики: збільшення сукупного обсягу податкових платежів; зниження середньої норми прибутку; погіршення можливостей кредитування; збільшення вартості залучення позикових коштів, розміщення цінних паперів; ризик висування вимог кредиторами про дострокове виконання зобов'язань; зменшення загального грошового потоку.

Операційні ризики: виникнення «негативного ефекту від масштабу».

Ризики, пов'язані із зовнішнім середовищем: зміни в законодавстві, політичному середовищі.

**Висновки.** Таким чином, у межах цього дослідження вперше була проведена оцінка можливості злиття/поглинань міжнародних компаній залежно від того, на якому етапі свого життєвого циклу вона перебуває. Це принципово важливий момент при розробці стратегії зростання і розвитку для компаній, що вирішили стати учасниками інтеграційних процесів. Ретельне опрацювання цього питання, урахування специфіки того або іншого рівня розвитку галузі, конкурентів дозволять компанії зменшити ризики поглинання, банкрутства, невдалого придбання. Цей аспект важливий і при розробці аналітичних процедур: чим молодшою є компанія, тим більшому рівню ризику вона піддається, тим ретельніше їй треба підходити до питань корпоративної інтеграції.

## Література

1. Адізес Іцхак. Управління змінами – шлях до інтеграції (Central and East European Management Association) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adizes.com>.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Мир, 1989. – 387 с.
3. Галпин Тимоти Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 240 с.
4. Динз Грейм. К победе через слияние. Как обратить отраслевою консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 252 с.
5. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. – СПб: Питер, 2001. – 688 с.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер /

пер. с англ. И. Минервина; – М. : «Альпина Паблшер», 2011. – 454 с.

7. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації у світовому господарстві: монографія / О.І. Рогач. – К.: ВЦ «Київський університет». – 2006. – 150 с.

8. Сазонет І.Л. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації: монографія / І.Л. Сазонет, Ю.М. Варич. – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 275 с.

9. Aoki M. Corporations in Evolving Diversity: Cognition, Governance and Institutions / M. Aoki. – Oxford University Press, 2010. – 256 p.

10. DePamphilis D. Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities: An Integrated Approach to Process, Tools, Cases, and Solutions / D. DePamphilis. – N.Y.: Academic Press, 2009. – 800 p.

11. Khan M. S. Management of Multinational Corporation / M. S. Khan. – Himalaya, 2010. – 392 p.

### References

1. Adizes itshak. Upravlinnya zminami – shlyah do integratsiyi (Central and East European Management Association) / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.adizes.com>.

2. Akoff R. Planirovanie buduschego korporatsii / R. Akoff. – М.: Mir, 1989. – 387 s.

3. Galpin Timoti Dzh. Polnoe rukovodstvo po sliyaniyam i pogloscheniyam kompaniy: Per. s angl. / Timoti Dzh. Galpin, Mark Hendon. – М.: Izdatelskiy dom «Vilyams», 2005. – 240 s.

4. Dinz Greym. K pobede cherez sliyanie. Kak obratit otraslevuyu konsolidatsiyu sebe na polzu / Greym Dinz, Frits Kryuger, Stefan Zayzel; Per. s angl. – М.: «Alpina Biznes Buks», 2004. – 252 s.

5. Mintsberg G. Strategicheskiy protsess / G. Mintsberg, Dzh.B. Kuinn, S. Goshal; per. s angl. – Spb: Piter, 2001. – 688 s.

6. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov / M. Porter / per. s angl. I. Minervina; – М. : «Alpina Pablisher», 2011. – 454 s.

7. Rogach O.I. TransnatsionalnI korporatsiyi u svitovomu gospodarstvi: monografiya / O.I. Rogach. – К.: VTs «Kiyivskiy universitet». – 2006. – 150 s.

8. Sazonets I.L. Sutnist ta osnovni kontseptsiyi diyalnosti TNK v umovah globalizatsiyi: monografiya / I.L. Sazonets, Yu.M. Varich. – Donetsk: Yugo-Vostok, 2009. – 275 s.

9. Aoki M. Corporations in Evolving Diversity: Cognition, Governance and Institutions / M. Aoki. – Oxford University Press, 2010. – 256 p.

10. DePamphilis D. Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities: An Integrated Approach to Process, Tools, Cases, and Solutions / D. DePamphilis. – N.Y.: Academic Press, 2009. – 800 p.

11. Khan M. S. Management of Multinational Corporation / M. S. Khan. – Himalaya, 2010. – 392 p.

### Македон В.В. ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

*В статье определена принципиальная взаимосвязь между этапами жизненного цикла транснациональной компании (ТНК) и возможностью применения стратегий слияний и поглощений с целью усиления конкурентных преимуществ и удержания рыночных позиций.*

**Ключевые слова:** транснациональная компания, слияние и поглощение, жизненный цикл компании, структура капитала, риски соглашения, рыночные позиции.

### Makedon V.V. ESTIMATION OF POSSIBILITY AND EXPEDIENCY OF MERGERS AND ACQUISITIONS ON THE DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF TRANSNATIONAL COMPANIES

*In the article fundamental intercommunication is certain between the stages of life cycle of transnational company (TNC) and possibility of application of strategies of mergers and acquisitions with the purpose of strengthening of competitive edges and withholding of market positions.*

**Key words:** transnational company, mergers and acquisitions, life cycle of company, capital, risks of agreement structure, market positions.

**Македон В.В.** – Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля, к.е.н., доцент кафедри «Менеджмент».

*Рецензент* д.е.н., проф. Момот В.Є.

*Стаття подана 27.12.12*

УДК 330.47 : 351.864

## ПРОБЛЕМИ РОЗРОБКИ БЮДЖЕТУ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МЕРЕЖОЦЕНТРИЧНИХ ВІЙН

Маслюк В.Е.

м. Луганськ

## PROBLEMS OF BUDGET DEVELOPMENT OF INTRODUCTION OF NETWORK CENTRIC WARFARE

Masluk V.E.

*В статті розглянуто походження та зміст концепції ведення мережоцентричних війн (NCW), схарактеризовано доцільність впровадження концепції як засобу підвищення ефективності використання збройних сил, окреслено коло проблем та можливі напрямки їхнього вирішення щодо процесу бюджетування імплементації NCW в систему звичайних збройних сил.*

**Ключові слова:** інформація, мережа, бойові дії, концепція, NCW, бюджет, вартість.

**Постановка проблеми.** Актуальність обраної теми пояснюється швидкою зміною військової парадигми в провідних країнах світу у бік відмови від концепції ведення традиційних повномасштабних війн із застосування великої кількості живої сили та техніки. Натомість найбільша увага починає приділятися інформаційному насиченню при веденні військових операцій та застосування безконтактних способів ведення бойових дій в рамках концепції мережоцентричної війни. Зміна концепції вимагає докорінної перебудови структури військових бюджетів, зі зниженням витрат на утримання особового складу та збільшенням витрат на закупівлю й розробку високотехнологічних озброєнь, засобів розвідки та програмного забезпечення. Особливого значення впровадження концепції мережоцентричної війни набуває для держав, які не мають змоги в силу обмеженості військових ресурсів (в першу чергу демографічних) забезпечувати свою безпеку у випадку актів агресії більш численного супротивника і змушені вдаватися до ведення асиметричної війни, в якій вони повинні бути здатними з використанням обмежених сил спричинити агресору втрати, що переважають потенційні вигоди від агресії.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Зазначимо, що розгляд проблематика даної статті в сучасних українських дослідженнях є дуже обмеженим. Серед вітчизняних науковців, що досліджували можливості впровадження концепції мережоцентричної війни в Україні, можна відзначити І. Тітова, Ю. Галушко, М. Сунгуровського, О. Ільяшова, Ю. Павлюка. Однак в їхніх дослідженнях не розкриваються економічні аспекти запровадження в Україні концепції мережоцентричних війн. Серед іноземних, в першу чергу американських авторів, можна виділити У. Оуенса, Д. Дептула, Дж. Людді та ін. провідних дослідників, чії праці ще не доступні українському читачеві та й не присвячені розгляду економічних аспектів питання.

**Метою** даної статті є оцінка економічної складової впровадження концепції мережоцентричних війн в системі забезпечення військової безпеки України.

**Виклад основного матеріалу.** Інформатизація сучасного суспільства, перетворення інформації на основний ресурс сучасності не оминули і військову сферу, привівши до розробки та широкого розповсюдження в західній воєнній думці та практиці концепції мережоцентричних війн (Network Centric Warfare).

Термін NCW за своєю суттю означає посилення ролі інформації в процесі ведення бойових дій збройними силами промислово-розвинених країн. Класичне визначення NCW міститься в книзі «Network Centric Warfare», виданої в США департаментом C4ISR (Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance) (Управління, Контроль, Зв'язок, Компьютеризація, Розвідка,

Спостереження, Оперативна розвідка). Її автори стверджують, що NCW – це поведінка людей та організацій, яка базується на новому способі мислення – мережоцентричному, у застосуванні до військових операцій [1].

Своїм виникненням концепція мережоцентричної війни зобов'язана адміралу Уільяму Оуенсу (США). Поштовхом до розвитку військової науки в даному напрямку стала перемога Об'єднаної коаліції в першій Іракській війні, коли сили США та союзників досягли перемоги, маючи набагато менш численні збройні сили, ніж армія Іраку, в той час коли традиційна військова наука передбачала обов'язкове створення чисельної переваги для сторони, що веде наступальну операцію. На думку аналітиків, успіх операції був забезпечений одночасним використанням космічних, авіаційних та наземних засобів розвідки та цільовказівки, з передачею даних бойовим одиницям в реальному режимі часу, що дало можливість зосередити вогневий вплив на критично важливих армійських та інфраструктурних об'єктах Іраку, не витрачаючи сили на поступове знищення численних сухопутних військ.

Правильність обраної стратегії в подальшому була підтверджена під час операції в Сомалі, військовому вторгненні в Боснію і Сербію, протягом Другої Іракської війни.

Власне, в Іраку була застосована не концепція мережоцентричної війни, а системний підхід до бойових дій Effect-based Operations, розроблений полковником ВПС США Джоном Уорденом, сутність якого зводиться до нанесення ударів критичним об'єктам промисловості та інфраструктури, які, навіть без знищення армії противника, повністю паралізують державу як цілісну економіко-соціально-політичну одиницю.

В подальшому концепцію Effect-based Operations розвинув генерал Девід Дептула. Акцентуючи увагу на розумінні супротивника як системи, генерал запропонував розширити Effect-based Operations від застосування винятково в збройних силах до всіх національних рівнів, включаючи дипломатичний, інформаційний і економічний. Його розуміння концепції привносить у спосіб мислення альтернативну концепцію війни на основі контролю, а не традиційних концепцій знищення й виснаження.

Спираючись на цю нову парадигму ведення війн, адмірал Уільям Оуенс прийшов до розу-

міння ролі вже згаданої C4ISR, характеризуючи її як «царину, в якій ми перетворюємо обізнаність «сенсорів» в розуміння простору бою, і конвертуємо це розуміння в місії та накази, призначені для досягнення контролю та переваги в просторі, де відбувається бій» [2].

Основна перевага концепції мережоцентричної війни, за Оуенсом – це скорочення часу проходження інформації по колу «спостереження-орієнтація-рішення-дія», а проведення Effect-based Operations стає основним завданням мережоцентричної війни.

Концепція «мережі» припускає подолання традиційного лінійного, централізованого й ієрархічного принципу побудови соціальних систем «центр-периферія», «стовбур-гілки», характерного для індустріального суспільства, із заміною на системи, що самоорганізуються, які є нелінійними й принципово не структурованими, адекватними сучасному інформаційному суспільству. Передбачається, що в таких «нелінійних» системах відсутнє «ядро», тобто чітко виражений «центр», оскільки будь-який осередок такої множини систем може за певних обставин взяти на себе функцію «центру». Відповідно, сучасна військова організація мислиться сьогодні на Заході як сукупність високопрофесійних «елітних» військових підрозділів, об'єднаних у реальному масштабі часу єдиною «бойовою інформаційною мережею», що дає їм доступ до безпрецедентно високих рівнів розвідки, висвітлення обстановки й спостереження. Ця мережа дає «бойовим юнітам» небувало високі здібності взаємодії. Мережоцентричні бойові дії, відзначають автори доповіді «Військова реформа: на шляху до нового вигляду російської армії» (М. Барабанов, К. Макієнко, Р. Пухов), володіють цілим рядом особливостей, що якісно відрізняють їх від характеру війни, який був прийнятим під час Другої світової війни та наступних за нею десятиріч, коли військова наука розвивалася в рамках теорії «глибокої операції» [3].

Серед таких специфічних особливостей ми можемо виділити п'ять основних:

1. Різко підвищується бойова ефективність невеликих бойових груп за рахунок збільшення поінформованості про дії противника та розуміння намірів власного командування при одночасному підвищенні автономності і самостійності бойових груп в прийнятті оперативно-тактичних рішень.

2. За рахунок переважного отримання ін-

формації про противника «напрямую», а не через органи командування, скорочується час на обробку інформації та зводиться до мінімуму її перекручування в процесі передачі. Бойові групи стають менш вразливими для дій засобів інформаційної та радіоелектронної протидії противника.

3. Бойові дії ведуться максимально динамічно, відрізняються постійним маневром бойових груп в широких зонах як з традиційним застосуванням заздалегідь підготовлених вогневих позицій, так і без прив'язки до них.

4. Одночасне зростання поінформованості бойових груп про противника зі збереженням їхньої вогневої потужності (досягається шляхом насичення високоефективними засобами ураження та міжвидової взаємодії), зводить на нівець перевагу масованого застосування сил противником, оскільки масування значно полегшує знаходження цілей для знищення.

5. В умовах мережоцентричної війни важливим стає вплив не тільки на військові підрозділи противника, але й на цивільну частину суспільства, причому не тільки у фізичному, але й в духовному і культурному аспектах, що вимагає ведення як власне бойових, так і інформаційних операцій, спрямованих на некоombatантів.

Для України впровадження концепції мережоцентричної війни є актуальним з огляду на неможливість протиставити частині з потенційних противників збройні сили у співставній агресору кількості, що примушує шукати засоби забезпечення національної оборони в асиметричних діях.

Як справедливо зазначає О. Галака, у будь-яких воєнних конфліктах майбутнього, а в асиметричних війнах особливо, успіх визначатиметься інформаційною перевагою над противником. Отже, невід'ємним елементом війн майбутнього буде їхня інформаційна складова [4].

Як і будь-яке радикальне, інноваційне оновлення, впровадження концепції мережоцентричної війни потребує значних фінансових витрат. Досьогодні ще не визначено, який довгостроковий вплив на військовий бюджет держави здійснює впровадження даної концепції.

Перехід до концепції мережоцентричних бойових дій з одного боку зменшує потребу в кількості бойових одиниць за рахунок підвищення ефективності дій кожної з них, а з іншого – висуває потреби до якісно нового забез-

печення збройних сил засобами стратегічної, оперативної та тактичної розвідки. Крім суто розвідувальних засобів, збройні сили, що застосовують концепцію мережоцентричної війни, повинні володіти і активно застосовувати високоточну зброю, потужні ВПС, безпілотні літальні апарати, засоби авіаційної доставки бойових підрозділів, просунуті засоби радіоелектронної боротьби та захисту каналів зв'язку, засоби передачі та обробки даних на всіх рівнях управління, від генерального штабу до окремого танка або навіть піхотинця.

Все це суттєво підвищує вартість створення та утримання збройних сил, здатних до ведення мережоцентричних війн.

За даними армії США, одним з основних факторів надмірного здорожчання авіації та підводних машин наступного покоління є їхнє включення до системи NCW. Приміром, апгрейд існуючого крейсера для NCW рівноцінний за вартістю придбанню абсолютно нової одиниці.

Тому наразі перед армією США стоїть, зокрема, завдання дотримання меж бюджету при розробці нового типу винищувачів та субмарин.

З подібною проблемою стикнулася, приміром, армія Японії, яка одна з перших після США почала впровадження концепції NCW. Для неї апгрейд F-15 системою мультиінформаційного розповсюдження (CMIP), яка дозволяє підключитись до системи Link-16, що належить НАТО, коштує 5 мільярдів єн на одиницю. З огляду на високі вимоги до якості і кількості передачі даних, обслуговування NCW також коштуватиме досить високо. Тому, подібно до США, армія Японії вирішує завдання пошуку оптимального ба-лансу між витратами на впровадження NCW, оновлення діючих інформаційних систем і інвестиціями в систему командування, контролю, комунікації, комп'ютерних технологій і дослідження (C4ISR). Такий баланс розглядається як ключова стратегія управління ризиками в процесі бойових дій, коли мінімізується ризик втрати контролю над власними інформаційними системами.

Головною технічною проблемою, яка значно впливає на загальний бюджет впровадження NCW в Японії, є пошук балансу між обробкою та подачею інформації від різних сенсорних систем для отримання максимально реалістичної картини відображення бойових дій. Одною з проблем, що виступають як наслідок цього відображення, є питання здатності персоналу на

командному пункті адекватно сприймати відповідні потоки інформації та реагувати на них. Приміром, технічно інформація передається через кілька автономних джерел одночасно, і її повторення і посилення може призводити до помилок в аналізі бойової ситуації. З іншого боку, подача максимально реалістичної картини дій при максимальній захищеності каналу подачі інформації вимагає величезну кількість часу та ресурсів. З цього випливає проблема захищеності каналів передачі інформації – в умовах бойових дій противник буде працювати над захопленням каналів передачі інформації з метою дезінформувати або позбавити даних про поточний стан дій. Також, приміром, знання про принципи роботи NCW може дозволити маніпуляції військами або нерухомими об'єктами чи особливостями ландшафту для отримання викривленої картини дій. До цього додається і проблема роботи з різними ландшафтами і природними умовами – приміром, реалістичне відображення картини дій в лісі наразі є технічно надскладним завданням.

З іншого боку, попри свою високу вартість, впровадження NCW дозволяє значно скорочувати чисельність звичайних збройних сил, з огляду на підвищення ефективності їхнього використання, що компенсує вартість впровадження концепції.

Зазначимо, що скорочення звичайних збройних сил в даному випадку також має свою межу, оскільки впровадження NCW підвищує ефективність використання потенціалу звичайних озброєнь, але зберігається потреба в наявності власне потенціалу (наприклад, зі стандартного боєкомплекту танку в ціль влучить не 20, а 40% боєприпасів, але кінцева кількість боєприпасів не змінюється).

Як вже зазначалося, досвід практичного використання концепції NCW на сьогодні є позитивним, але недостатнім для побудови моделей впливу їхнього запровадження на військові бюджети, за умови збереження достатньої військової потужності. Крім того, NCW на сьогодні в реальних бойових умовах використовувалися тільки США, можливості яких в галузі стратегічної розвідки та високоточної зброї є для України апріорно недосяжними. Отже, ми можемо говорити тільки про запровадження в Україні концепції NCW лише фрагментарно, з метою якісного підвищення використання наявного потенціалу, з поступовим його збільшенням.

Зазначимо, що навіть Сполучені Штати стикаються з низкою проблем при розрахунках вартості впровадження концепції NCW. Однією з проблем є інформація по мережі в NCW вона передається в основному через радіохвилі на комп'ютери та комунікаційні прилади в межах операційного простору або в зовнішній простір. Ненадійність такої системи в основному залежить від таких факторів:

- управління конфігурацією обладнання;
- контроль над частотою використання електронних хвиль;

- можливе втручання в систему з боку ворога.

Наразі природний прогрес систем NCW призвів до значних ускладнень як технічного, так і програмного забезпечення. Швидкість прогресу в інформаційних системах значно і навіть надмірно ускладнює проблему вибору конфігурації технічних засобів забезпечення NCW з тим, щоб поточний вибір не заблокував можливі подальші удосконалення технічного та програмного забезпечення.

Чимдалі більшу частку в передачі інформації будуть займати супутникові технології, що спричинить дві важливі проблеми – ефективного перехоплення ворожої інформації та захисту власних супутників та каналів інформації. Попри потребу інвестицій у вирішення цих проблем, це спричинить гонку озброєнь або, в песимістичному варіанті, гру з нульовою сумою. З сучасних ефективних спроб зруйнувати ворожий сигнальний потік слід відзначити все ж систему електромагнітного імпульсу (в західній літературі EMP).

З іншого боку, використання NCW піднімає таку стару проблему, як інтерференція з громадськими джерелами електромагнітного випромінювання. Як в світових війнах, коли передача військовими даних радіопотоками взаємно перекривалась з цивільними радіо- та телепрограмами, так і у випадку впровадження NCW можливий взаємний колапс з передачею даних супутниковим Інтернетом, телефонією, телебаченням і тому подібними сигналами. Це вимагає, як і в попередніх випадках, розробок спеціальних частот для винятково військових потреб.

Крім того, як і в США, однією з головних проблем бюджетування NCW є лобювання інтересів NCW. Особливість цієї концепції полягає, зокрема, в тому, що це може стати певною річчю-в-собі, коли в межах даної концепції розгорнеться гонка озброєнь, що призведе до над-

мірних матеріальних, інтелектуальних і часових витрат в цій галузі, що може вилитись у виведення цієї концепції в надмірно затратну галузь військової індустрії.

Вказані проблеми призвели до намагань формалізувати процес бюджетування впровадження NCW в багатьох країнах, які збираються прийняти її на озброєння.

Головні аспекти бюджетування мережоцентричних технологій незалежно від планованої їхньої архітектури поділяються на такі розділи:

1. Витрати на персонал.
2. Операційні витрати.
3. Витрати на технічне обслуговування.
4. Незаплановані витрати та перевитрати

бюджету.

Витрати на архітектуру зазвичай розраховуються двома способами:

1. Розрахунок матеріальної компоненти – список необхідних технічних засобів з урахуванням їхньої вартості.

2. Розрахунок за аналогією – екстраполяція кінцевих вартостей подібних проектів на цільовий проект та його складові.

В обох випадках складність бюджетування полягає в тому, що складність технічної складової робить підрахунок матеріальних витрат доволі тривалим процесом, який, крім того, буде змінюватися в процесі зміни завдань і загальної концепції проекту в цілому.

Проблема бюджетування військових проектів в цілому і конкретної мережоцентричної концепції зокрема полягає в тому, що ці проекти є унікальними і тому не існує попередніх аналогічних прикладів, які можна повністю застосувати при плануванні їхнього бюджету. У випадку NCW, крім того, не існує остаточно погодженої концептуальної схеми NCW, тому закономірно, що неможливо підрахувати вартість технічного забезпечення NCW. Більш того, в умовах незавершеності концептуального погодження завдань та цілей NCW будь-яке планування вартості технічної частини призведе до хибних уявлень про NCW в цілому.

В цих умовах було вирішено звернутися до досвіду комерційних структур, які вже працювали над подібними проблемами децентралізації та передачі інформації. Попри інший характер цієї інформації, питання бюджетування та управління, приміром, окремих гіпермаркетів системи Волмарт багато в чому збігається з певними завданнями та технічними потребами NCW.

Найкращою моделлю обрахунків витрат для нечітко визначеної системи є параметрична модель, що визначає найсуттєвіші змінні витрат цієї системи і описує залежності між витратами та ефективністю її підсистем. В цьому випадку вартість систем NCW можна обрахувати за аналогією до подібних за структурою інформаційних мереживних систем. Ця інформація у вигляді бюджетів комерційних структур в ідеалі повинна бути надана при розгляді загальної концепції NCW як суттєвий фактор побудови архітектури систем NCW замість списків окремих комплектуючих інформаційної мережі NCW.

Найпростіша загальна система NCW складається з існуючої техніки: сенсори для визначення локацій, погодних умов, акустичних умов, озброєння, сигнальних процесорів, трансмітерів, енкрипторів і засобів голосової комунікації. Це базові системи, що будуть використовуватись в усіх конфігураціях і інтегруватись в усі бюджети на NCW. Тому в бюджетування також повинні включатись технічні компоненти інтеграції – сервери, роутери, хаби, світчі, вінчестери для зберігання і бекапу інформації, бази даних і т.п. Всі ці компоненти є базовими для відображення простору бойових дій.

Інші можливі компоненти цієї системи, незалежно від потрібного сценарію їхнього використання, зазвичай використовуються в комерційній та науковій сферах і тому їхня вартість широко відома і тому може бути обрахована за потреби. Інформація про ці невійськові системи може бути зібрана з відкритих джерел, технічної інформації компаній-виробників технічного забезпечення та від власників подібних систем.

Для оцінки впливу на оборонний бюджет України впровадження концепції NCW доцільним є скористатися досвідом країн, які вже почали цей процес.

Серед таких країн можна назвати власне США, яка є засновником концепції, Китай (концепція Інтегрована мережева і електронна війна), Велика Британія (програма Мережеві можливості), Нідерланди (програма Мережецентричні операції), Швеція (програма Мережева оборона), Австралія (доведення двох бригад до можливості використання концепції Мережецентрична війна), ФРН (реалізація нових принципів управління і зв'язку між бойовими формуваннями і вищими органами управління в рамках програми перспективної системи оснащення і озброєння особового складу), Франція

(концепція Інформаційно-центрична війна), РФ (Мережецентричний метод управління військами в єдиному інформаційному просторі), Канада (повне впровадження концепції Мережецентричної війни).

У відкритих джерелах, як правило, наводяться дані, які стосуються вартості програмної складової для реалізації програм по впровадженню концепції NCW. Так, Пентагон планує тільки у 2012 році витратити на розробку програмного забезпечення в даній галузі 235,2 млн. дол., а сумарні витрати до 2016 року заплановані на рівні 1 млрд. 44 млн. дол.

Міністерство оборони Канади планує перевести свою армію у відповідність до концепції. Витрати на цю програму у найближчі десять років будуть становити 860 мільйонів доларів. Вже підготовлено 90 програм, що охоплюють питання створення безпілотних літальних апаратів, високоточних радарів тощо. В ході навчань Atlantic Littoral Intelligence Surveillance and Atlantic Littoral Intelligence Surveillance вже були протестовані перші напрацювання стосовно технології збирання даних від бойових кораблів, літаків-розвідників, безпілотних літальних апаратів та наземних засобів спостереження. Отримана інформація об'єднувалась, приводилась до єдиного стандарту бойового простору та робилась доступною через портал для всіх учасників навчань. Інформація являла собою цифрову карту з позначенням координат своїх та ворожих об'єктів.

Зазначимо, що не всі країни орієнтовані на повне застосування концепції в збройних силах, що пояснюється відмінністю завдань більшості держав світу від тих, що стоять перед ЗС США, а також вже згаданою обмеженістю можливостей по створенню розвідувальних систем глобального характеру.

В рамках основного компонента англійської системи мережної війни Network Enabled Capability, Міністерство оборони цієї країни виділило 317 мільйонів фунтів на восьмирічний проект виробництва нових БПЛА Watchkeeper Hermes 450 для реалізації програми збору розвідувальних даних Watchkeeper [5]. Розгортання програми Watchkeeper – основного компонента концепції англійської системи мережної війни розпочалося у 2010 році. Проект передбачає ситуативне створення картини поля бою в потрібній частині земної кулі, з

постачанням інформації в режимі реального часу окремим підрозділам сил постійної готовності.

В Швеції на програму Мережної оборони планується витратити за 10 років 450 млн. дол. США, з яких три чверті вкладається в розробку програмного забезпечення та засобів обробки інформації, і тільки порядку 100 млн. дол. безпосередньо в розробку і прийняття на озброєння безпосередньо бойових систем, створених спеціально під програму. В Швеції це пояснюється можливістю ефективною адаптації існуючого озброєння під потреби програми.

Власне, витратами на впровадження концепції NCW ми вважаємо за доцільне вважати саме витрати на програмне забезпечення, засоби обробки та передачі даних, засоби розвідки, організаційні зміни в управлінні збройними силами. Закупівля військової техніки не має розглядатися як витрата на впровадження концепції, оскільки сучасна зброя може застосовуватися як в умовах наявності суцільного інформаційного поля, так і поза ним.

В Україні, на сьогодні присутні окремі розрізнені елементи концепції NCW, зокрема, в протиповітряній обороні (об'єднання засобів розвідки, виявлення цілей та ураження в загальну бойову систему), прокладаються оптоволоконні захищені лінії зв'язку, приймаються на озброєння окремі елементи контролю поля бою в реальному часі (РЛС Пелікан, станція пасивного визначення цілей Кольчуга тощо), вузли зв'язку пунктів управління підключаються до цифрової інтегральної мережі зв'язку ЗСУ, прийнято на озброєння тактичний термінал А-9620: повнофункціональний комп'ютер виконаний на сучасній елементній базі, що дозволяє встановлювати програмне забезпечення автоматизованих робочих місць для будь-яких посадових осіб тактичної ланки управління, в одному з повітряних командувань було створено автоматизовану систему управління авіацією та ППО (на даний час функції автоматизованого управління авіацією не виконує).

Однак вказані позитивні просування або мають недостатнє розповсюдження та кількість (станції Пелікан, Кольчуга та ін.), або не відповідають сучасним потребам щодо швидкості та захищеності передавання даних.

Також в Україні повністю відсутні окремі ключові елементи, які дозволяють створювати інформаційну мережу на тактичному та

оперативному рівнях, в першу чергу – літаки ДРВС, а також безпілотні розвідувальні літальні апарати.

Витрати на створення власної інформаційної мережі в Україні будуть складатися як з витрат на програмне забезпечення, так і з витрат з прийняття на озброєння літаків ДРВС (не менш 4-6 одиниць, з розрахунку 1-2 літака в повітрі одночасно, орієнтовна вартість – 1-1,5 млрд. дол., при закупівлі Saab 340 Egieye AEW), безпілотних розвідувальних літаків (за досвідом Великої Британії – орієнтовно 0,5 млрд. дол.), закупівлі систем Кольчуга-М (не менш ніж 20 одиниць за ціною орієнтовно 20 млн. дол. кожна, загалом – 0,4 млрд. дол.), а також програмного забезпечення та пристроїв обробки інформації, вартість яких, за досвідом Швеції, може скласти до 0,5 млрд. дол.

Отже, сумарна вартість впровадження мінімально необхідних елементів NVW в Україні дорівнюватиме орієнтовно 2,5-3 млрд. дол., що перевищує загальний військовий бюджет країни в 2012 році.

За умов, що на закупівлю всіх видів нової техніки в Україні щороку витрачається до 10% оборонного бюджету, строки впровадження системи не є прийнятними для впровадження концепції, а це загрожує нездатністю України забезпечити в подальшому свою безпеку у військовій сфері.

Зазначимо, що витрати на впровадження концепції NVW можуть бути значно знижені шляхом спільного з Saab виробництва літаків ДРЛВ на базі українського АН-148, а також шляхом засвоєння власного виробництва БПЛА, з використанням іноземної розвідувальної апаратури, що в свою чергу дасть синергетичний ефект для промисловості в цілому, та оборонного комплексу.

В наведений приблизний розрахунок ми не включасмо витрати на створення та прийняття на озброєння БФРК «Сапсан», який має стати найвагомішим з точки зору бойової ефективності компонентом системи, модернізацію та прийняття на озброєння ЗРК, а також кошти на модернізацію бойової авіації, та закупівлю в 20-х роках єдиного бойового літака, на заміну Су-27, МіГ-29 та Су-24, які на той час повністю відпрацюють свій ресурс, а також морської складової. Всі зазначені види техніки мають бути поставлені на озброєння поза залежністю від впровадження або не впровадження в Україні концепції NVW.

Впровадження NVW має здійснюватися поступово, в рамках реалізації цільової програми, розрахованої орієнтовно (за досвідом

іноземних країн) на десять років. Орієнтовно, на першому етапі, в 2013-2014 рр. мають бути визначені масштаби та форма впровадження NVW, оновлені та переведені в цифровий формат всі засоби військового зв'язку, розроблено програмне забезпечення концепції NVW; у 2014-2016 рр. мають бути розгорнуті групування БПЛА, здатні створювати суцільні інформаційні поля на рівнях тактична група-батальйон-бригада, переведені на управління у форматі NVW 3-4 бригади зі складу ОСШР, включені в загальну інформаційно-керуючу систему ЗРК, та винищувальна авіація, що потребує на той час завершити модернізацію літаків Су-27 та МіГ29; у 2016-2019 рр. має бути розгорнута мережа пасивного радіотехнічного розвитку на основі Кольчуга-М, здатна здійснювати визначення цілей на оперативній глибині до 400 км, та поставлені на бойове чергування БФРК «Сапсан»; у 2020-2024 рр. має бути сформоване суцільне інформаційне поле як на території України, так і на оперативну глибину, розширене космічне групування розвідувальних супутників, або досягнута домовленість з закордонними країнами про обмін розвідданими, закуплені та інтегровані в систему нові бойові літаки у складі не менш ніж трьох бригад тактичної авіації, переведені у формат управління NVW всі частини ОСШР.

Згадані заходи, безумовно, не є повним переліком дій, потрібних для впровадження в Україні повноцінної концепції NVW, але обсяг та тематика статті не дозволяють зробити їхній докладний опис.

Зазначимо, що при плануванні бюджету впровадження концепції NVW мають бути враховані потенційні результати від економії коштів, яка буде отримана від скорочення окремих підрозділів, у зв'язку з підвищенням ефективності використання ЗСУ в цілому. Однак обрахунок даної економії неможливий через відсутність на сьогодні достовірних даних щодо ступеню підвищення використання збройних сил за умов максимізації інформаційного насичення.

**Висновки.** Основним напрямком подальших досліджень в напрямку впливу впровадження концепції NVW на забезпечення військової безпеки України є розробка математичної моделі бюджету її запровадження з урахуванням підвищення бойової ефективності збройних сил, збереження або розвитку їхнього потенціалу

у залежності від рівня загроз, можливості скорочення кількісного складу ЗСУ в умовах впровадження NVW та моделі складення бюджетних статей військових видатків після впровадження NVW. Бюджет впровадження та річний бюджет військових видатків у цьому році звісно об'єднувати неможна, тому це є два самостійних перспективних напрямки дослідження.

#### Література

1. Alberts D.S., Garstka J.J., and Stein F.P. Network Centric Warfare, 2nd Edition. – N.Y., CCRP Publication Series, 1999.
2. John Luddy The challenge and promise of Network-Centric Warfare – Arlington, 2005.
3. «Военная реформа: на пути к новому облику Российской армии» // [Электронное джерело] режим доступу: <http://periscope2.ru/2012/08/01/6290>.
4. Галака О.І. Основні тенденції розвитку та ймовірні форми воєн і збройних конфліктів майбутнього / Галака О.І., Ільшов О.А., Павлюк Ю.М. // Наука і оборона.- 2007. – №4.
5. Тітов І.В. Мережецентрична концепція ведення війни ХХІ сторіччя / І.В. Тітов // Системи озброєння і військова техніка. – 2008. – № 3(15).

#### References

1. Alberts D.S., Garstka J.J., and Stein F.P. Network Centric Warfare, 2nd Edition. – N.Y., CCRP Publication Series, 1999.
2. John Luddy The challenge and promise of Network-Centric Warfare – Arlington, 2005.
3. «Voennaya reforma: na puti k novomu obliku Rossiyskoy armii» // [Elektronnoe dzherelo] rezhim dostupu: <http://periscope2.ru/2012/08/01/6290>.
4. Galaka O.I. Osnovni tendentsiui rozvitku ta ymovirni formi voen i zbroynih konfliktiv maybutnogo / Galaka O.I., Pyashov O.A., Pavlyuk Yu.M. // Nauka i borona.- 2007. – № 4.

5. Titov I.V. Merezhotsentrichna kontsepsiya vedennya viyni ХХІ storichchya / I.V. Titov // Sistemi ozbroennya i vlyskova tehnik. – 2008. – № 3(15).

#### Маслюк В.Э. ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ БЮДЖЕТА ВНЕДРЕНИЯ СЕТЕЦЕНТРИЧНЫХ ВОЙН

*В статье рассмотрено происхождение и содержание концепции ведения сетевых войн (NCW), охарактеризована целесообразность внедрения концепции как средства повышения эффективности использования вооруженных сил, очерчен круг проблем и возможные направления их решения относительно процесса бюджетирования имплементации NCW в систему обычных вооруженных сил.*

**Ключевые слова:** информация, сеть, боевые действия, концепция, NCW, бюджет, стоимость.

#### Masluk V.E. PROBLEMS OF BUDGET DEVELOPMENT OF INTRODUCTION OF NETWORK CENTRIC WARFARE

*This article deals with the origin and meaning of the concept of Network Centric Warfare (NCW), characterizes the feasibility of implementing the concept as a means of improving the efficiency of the armed forces, identified the problems and possible ways to address them on the process of implementation of NCW budgeting system in conventional forces.*

**Key words:** information, network, fighting, concept, NCW, budget cost.

**Маслюк В.Е.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

*Рецензент* д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

*Стаття подана 17.12.12*

УДК 06.08: 339.9

## НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ, ЗАСНОВАНЕ НА КОМПЕТЕНЦІЯХ

Немашкало О.А., Клецова К.В.

м. Луганськ, м. Алчевськ

## EDUCATING OF PERSONNEL OF INTERNATIONAL COMPANIES BASED ON COMPETENCIES

Nemashkalo E.A., Kletsova K.V.

*Визначено сутність та особливості навчання персоналу, заснованого за компетенціями. Сформовано послідовність навчання персоналу міжнародних компаній, заснованого на компетенціях. Систематизовано техніки проведення інтеркультурних тренінгів.*

**Ключові слова:** *інтеркультурний тренінг, концепція, компетенції, персонал, міжнародні компанії, навчання.*

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації ринку праці люди стають активними суб'єктами ринку праці, зростають їхні вимоги до працедавців, робочих місць і змісту професійної діяльності, що веде до зростання мобільності робочої сили, зменшення лояльності працівників до працедавця, підвищення витрат на залучення та розвиток персоналу. Зміни в підходах до управління людськими ресурсами в умовах глобалізації ринку праці та посилення конкурентної боротьби за робочу силу на світових ринках визначають необхідність формування нової моделі розвитку людських ресурсів міжнародних бізнес-структур, особливостями якої є забезпечення високого рівня їхньої конкурентоспроможності шляхом упровадження систем корпоративного навчання, стимулювання інноваційного й творчого розвитку персоналу та загальної інтелектуалізації людського капіталу. Це потребує використання нових концепцій людського розвитку міжнародних компаній. До однієї з таких концепцій людського розвитку належить концепція компетенцій, можливості використання якої практично необмежені. Використання концепції компетенцій у навчанні персоналу дає змогу формувати принципово нові підходи до навчання персоналу міжнародних

компаній. Це визначає актуальність теми дослідження та її практичну значущість.

**Аналіз наукових досліджень і публікацій.** Питанням розвитку людських ресурсів присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених [1-7]. Проте дослідження розвитку людських ресурсів саме в міжнародному бізнесі носять фрагментарний характер у зв'язку з тим, що цій науковий напрям носить ярко виражений прикладний характер, і кожна з міжнародних бізнес-структур впроваджує власну модель розвитку людських ресурсів. Глобальний характер міжнародного бізнесу визначає доцільність дослідження сучасних підходів до розвитку людських ресурсів в міжнародному бізнесі зокрема шляхом використання концепції компетенцій у кадровій роботі міжнародних компаній.

**Мета статті** полягає у визначенні принципів, підходів та напрямів навчання персоналу міжнародних компаній на основі компетенцій.

**Основні результати дослідження.** Розвиток людських ресурсів як національних, так міжнародних компаній полягає у розширенні і поліпшенні знань, навичок і досвіду, а також способу поведінки і ціннісних установок співробітників, спрямованих на досягнення як індивідуальних, так і корпоративних цілей. Основними напрямками розвитку людських ресурсів міжнародних бізнес-структур є професійне навчання, управління кар'єрним зростанням та організаційний розвиток. Під професійним навчанням розуміється діяльність, спрямована на розвиток і підтримку ключових компетенцій персоналу, які необхідні йому для

успішного виконання професійних обов'язків. Виходячи з визначення компетенцій персоналу як сукупності професійних і особистісних якостей, які визначають успішність професійної діяльності людини, професійне навчання слід розуміти як процес передавання нових професійних знань та навичок співробітникам підприємства.

Навчання, засноване на компетенціях, розглядається як навчання, сфокусоване на оволодінні особливими здібностями з метою формування професійної поведінки та дій, необхідних для вирішення конкретних проблем в робочих ситуаціях. Програма навчання, заснованого на компетенціях, має яскраво виражений прикладний характер. Вона містить практичні або проблемні ситуації та спрямована на їх вирішення відповідно до бажаних варіантів рішень під час навчання, заснованого на компетенціях, акцент робиться на завданні, яке людина здатна виконати, на проблемних і практичних ситуаціях, в яких людина має діяти компетентно. На цих підходах ґрунтується розробка навчальної програми, відбір навчальних матеріалів і тестування учнів. Професійне навчання на основі компетенцій спрямоване не тільки на розвиток знань, але й на дослідження комплексної комбінації знань, вмінь і здатності вирішення проблемних ситуацій. Навчання, засноване на компетенціях, розглядається як метод, що дозволяє відповідно реагувати на запити бізнесу і промисловості, серед іншого готувати учнів до ролі, яку вони

відіграватимуть в їх професійному житті і в суспільстві. Порівняльну характеристику традиційного і заснованого на компетенціях навчання подано у табл. 1.

Як видно з даних табл. 1, принципова відмінність навчання, заснованого на компетенціях, полягає у його спрямоване не на здобуття знань як таких, а на розвиток практичних навичок, вмінь та необхідних компетенцій. За компетенціями відбувається формування навчальної програми, тестування результатів навчання. Розглянемо більш детально ключові характеристики навчання, заснованого на компетенціях.

Узагальнення даних, одержаних під час дослідження, щодо принципів, методів та технологій професійного навчання, які використовуються у міжнародному бізнесі [1-4], дозволило сформулювати послідовність навчання персоналу міжнародних компаній, заснованого на компетенціях (рис. 1).

Усі працівники міжнародної компанії мають бути інтегровані в міжнародну діяльність, що означає подолання мовного бар'єру, сприяння їхньої ідентифікації з компанією та формування відчуття приналежності до неї. У кожному випадку розвиток цього кола працівників залежить не лише від стратегічних і організаційних умов, але й від ціннісних інтернаціональних орієнтацій. Внаслідок цього, розвиток працівників має для міжнародної компанії певні особливості, які полягають у такому.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційного навчання і навчання, заснованого на компетенціях

Традиційне навчання	Навчання, засноване на компетенціях
Наукомістка програма навчання, спрямована на одержання нових знань і навичок	Програма навчання, заснована на компетенціях, містить практичні або проблемні завдання та ситуації і спрямована на оволодіння практичними навичками
Учні вивчають певний зміст	Учні виконують певні завдання або вирішують проблемні ситуації завдання в присутності інших учнів або індивідуально
Усі учні виконують єдиний навчальний план	Програма навчання формується виходячи з потреб та професійного рівня кожного учня та розробляється «за індивідуальним замовленням»
Знання и вміння тестуються	Тестуються переважно компетенції
Тестування під контролем інструктора	Самооцінка і рівноправне оцінювання усіма учасниками процесу навчання
Індивідуальні кваліфікаційні модулі	Загальні навички, інтегровані у навчальне завдання
Частини навчальної програми, що одержуються з різних галузей знань	Навчальна програма носить міждисциплінарний характер

По-перше, необхідно встановити «походження» людських ресурсів – з головної компанії або компанії, яка розташована у приймаючій країні, незалежно від їх національності. Статус компанії в даному випадку визначає кількість працівників (виходячи з потреби в їх розвитку), що направляються за кордон.

По-друге, зміст і форма розвитку працівників залежать також від того, якою мірою головна компанія та її філії «сплетені» у своїй діяльнос-

ті, яка кількість так званих пограничних посад, що передбачають особливі вимоги до міжнародної професійної (посадової) діяльності, відповідно до цього утворюється. Незалежно від цього, особлива потреба в розвитку працівників виникає у тому разі, якщо компанія спрямована на експортування своєї продукції і прагне досягти інтернаціональних або специфічних для неї продуктових стандартів.

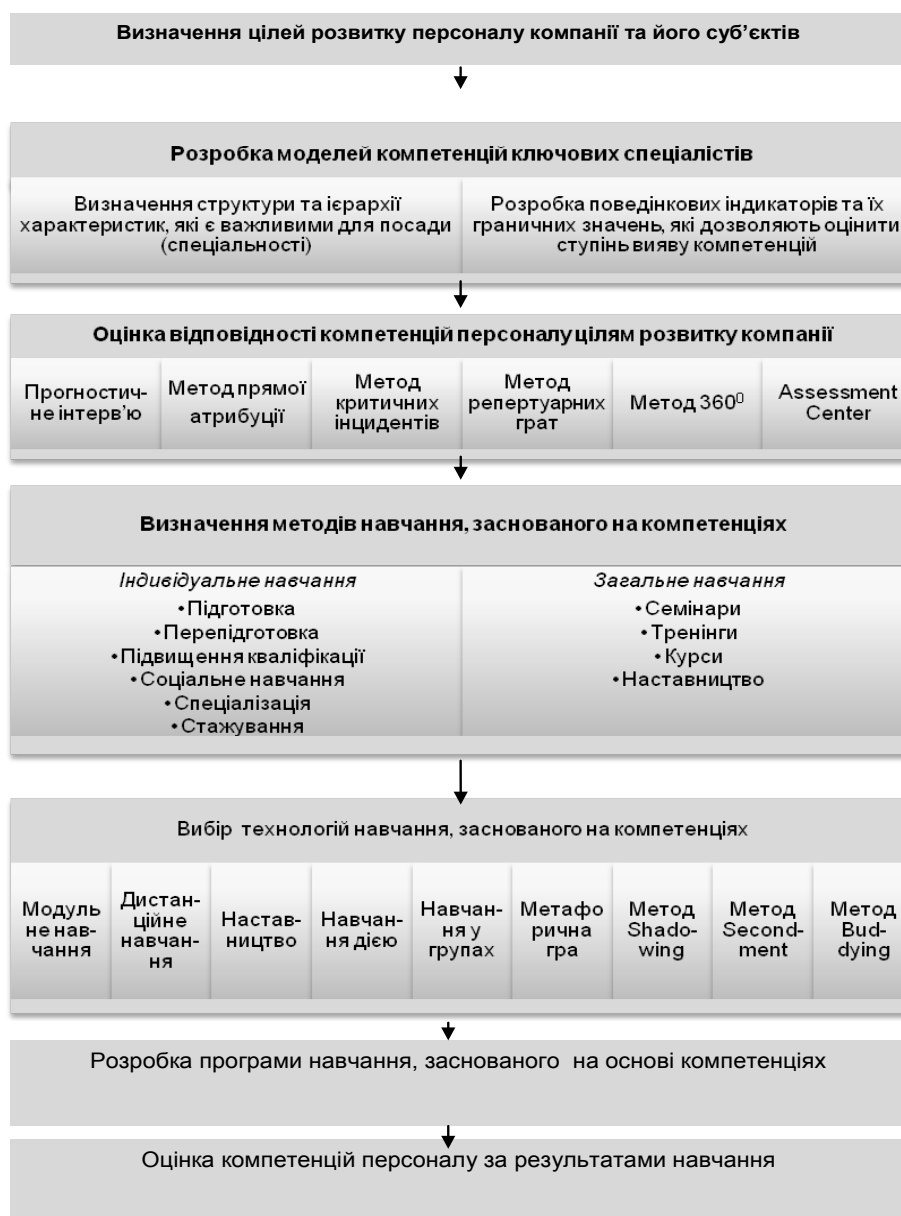


Рис. 1. Послідовність навчання персоналу міжнародних компаній, заснованого на компетенціях

Відмінності в потребі розвитку працівників визначаються національними особливостями освітніх систем змісту і рівня освіти в окремих країнах, з якими компанії доводиться стикатися в міжнародній діяльності. Такі особливості доцільно систематизувати і надалі брати до уваги.

В практиці діяльності міжнародних компаній використовуються індивідуальні і загальні методи навчання. До індивідуальних методів навчання належать підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації, соціальне навчання, спеціалізація, стажування. Методами загально-го навчання є семінари, тренінги, курси, наставництво.

До сучасних технологій навчання, які використовуються в практиці діяльності міжнародних компаній, можна віднести: модульне навчання, дистанційне навчання, наставництво, навчання дією, навчання у групах, метафорична гра, метод Shadowing, метод Secondment, метод Buddying. Визначені методи широко використовуються у практиці діяльності міжнародних компаній та можуть бути використані під час навчання, заснованого на компетенціях. Дані про використання сучасних технологій навчання в діяльності російських та західних компаній наведені у табл. 2.

Таблиця 2

**Використання сучасних технологій навчання в практиці діяльності міжнародних компаній [116]**

Технології навчання	Російські компанії	Західні компанії
Модульне навчання	83%	81%
Дистанційне навчання	37%	54%
Наставництво	78%	72%
Навчання дією	60%	65%
Навчання у групах	45%	15%
Метафорична гра	1%	71%
Метод Shadowing	1%	65%
Метод Secondment	5%	85%
Метод Buddying	56%	70%

Дані табл. 2 дозволяють зробити висновок про те, що найбільш відомими технологіями навчання персоналу, які найчастіше використовуються в практиці діяльності як вітчизняних, так і міжнародних компаній, є модульне навчання, наставництво, навчання дією, навчання у групах. Західні компанії широко використовують також Метод Secondment, Метод Buddying, Метод Shadowing, які у вітчизняній практиці менеджменту людських ресурсів не знайшли широкого застосування.

Відмінності у потребі розвитку працівників міжнародних компаній визначаються національними особливостями освітніх систем, змісту і рівня освіти в окремих країнах, з якими компанії доводиться стикатися в міжнародній діяльності. Такі особливості доцільно систематизувати і враховувати при розробці програм розвитку співробітників. Наприклад, прийняте в Німеччині призначення співробітників на посади на підставі відповідних освітніх документів – дипломів атестатів або сертифікації їх знань і здібностей – не є типовим для інших країн. Крім того, керівникам не обов'язково демонструвати однакове «освітнє минуле». У Франції перевага

при наймі співробітників віддається випускникам відомих навчальних закладів, причому змістовні критерії навчання враховуються в меншій мірі. Перевага при наймі в Японії віддається тільки випускникам освітніх систем з метою довічної зайнятості, а в останню чергу наймають тих, хто змінював працедавця [5]. Унаслідок значних особливостей країни і різних потреб розвитку міжнародних компаній існує велика різноманітність заходів з розвитку людських ресурсів та методів їхньої реалізації. З метою врахування особливостей країн та більш повної інтеграції працівників в діяльність міжнародної компанії, в практиці міжнародного бізнесу використовуються така форма навчання, як інтеркультурний тренінг.

Інтеркультурний тренінг можна визначити як «формальні зусилля з підготовки персоналу для більш ефективних міжкультурних відносин і для професійного успіху в культурах, відмінних від їх власних» [5]. Цілі інтеркультурних тренінгів (часто їх називають програмами орієнтацій працівників) розрізняється за цілями та методами їх проведення. Спеціаліст у сфері роботи з персоналом в інтеркультурному середовищі

А. Бергман підкреслює, що для менеджера, який відряджається за рубіж, бути так само успішним за кордоном, як і в рідній країні, – це тільки мінімальна мета. Окрім цього, він має бути здатний використовувати усі переваги культурної синергії на підставі комбінації різних способів бачення бізнесу і професійних дій, що в сукупності становлять компетенцію [6, р. 197].

Методи інтеркультурного підрозділяються на інтелектуальні (дидактичні) і обумовлені досвідом. Перші формуються виходячи з того, що відтворені знання про чужу культуру представляють обов'язкову передумову для інтеркультурного ефекту але нехтують інтерперсональними стосунками. У тренінгу, обумовленому досвідом, учасник несе самостійну відповідальність за навчання. Він має виявити інтерперсональні здібності і бути готовим до рішення проблем у тому числі в незвичних ситуаціях і умовах переважань.

Узагальнення даних, одержаних під час дослідження, дозволило систематизувати основні техніки, необхідні для проведення інтеркультурних тренінгів (табл. 3).

Зумовлені специфікою країни рамкові умови приводять до необхідності національної диференціації потреб розвитку людських ресурсів і вибору відповідних заходів такого розвитку. Це стосується не лише вибору різних методів та форм навчання, але також ще двох важливих аспектів. Так, виявлено, що відмінності в поведінці і адаптаційній здатності співробітників залежать не лише від культурного середовища в країні перебування, але також від «культурного зразка», який діє в рідній країні людини. Тому стандартизований, зумовлений культурною специфікою тренінг, без врахування культурного фону учасників не компенсує існуючий дефіцит навичок міжкультурної взаємодії.

Таблиця 3

**Техніки проведення інтеркультурних тренінгів  
(систематизовано за [1, 5, 6])**

Техніка інтеркультурного тренінгу	Характеристика
Техніки, зумовлені досвідом і культурою, яка відрізняється від культури країни базування	Техніки використовуються відповідно існуючим методикам. Їх використання є доцільним, якщо вони не відіграють особливої ролі в практиці компанії
Техніки, зумовлені досвідом і специфікою окремої країни командировання	До таких технік належать сенситивні тренінги, в яких етнічно змішані групи мають спілкуватися з відчуттям і упередженням за необхідністю, і польові дослідження (Field Experiences), під час яких майбутні експатріанти мають жити один тиждень в одній з чужих культур, частіше всього в етнічній субкультурі власної країни, що вважається ефективним методом для підготовки до заміщення посади за кордоном. Ділові ситуації в якості третього методу придатні для того, щоб привнести у тренінгову програму більше аспектів, які безпосередньо характеризують конкретну компанію. У тренінги також можуть бути також вбудовані ситуації, придатні для набуття відповідного досвіду експатріантів, які повертаються на батьківщину
Техніки, зумовлені необхідністю інтелектуального вдосконалення співробітників з приводу культурних особливостей, відмінних від прийнятих в рідній країні	До них належать традиційні північноамериканські курси інтеркультурних комунікацій, культурній антропології і культурно-порівняльній психології, а також модель «Культурної самосвідомості» (Cultural Self – Awareness). Вона побудована на передумові, що індивідуум тільки тоді може бути успішним, якщо він знає свої власні сприйняття, цінності і способи поведінки, і передбачають роботу з відеофільмами, які переглядаються і потім обговорюються в групах
Техніки, зумовлені необхідністю інтелектуального вдосконалення співробітників з приводу специфіки культури країни відряджання –	До них належать, наприклад, мовні тренінги і заходи щодо інформування про особливості умов довкілля в країні відряджання, а також культуру-асимілятор. Доцільність перших двох зумовлена межами заходів з підготовки до заміщення посади за кордоном, і мають бути необхідною до того передумовою. Культурна асиміляція передбачає симуляцію типових для країни інтеркультурних комунікацій. Незважаючи на широке поширення (наприклад, в США), цей метод оцінюється порізному. Основна критика полягає у тому, що культурна асиміляція може дати первинну орієнтацію і тому придатна для короткострокового “входження” в країну і споріднені їй культури

Також слід враховувати різні національні традиції розвитку керівного складу працівників. Згідно з цими традиціями існують і різні моделі розвитку людських ресурсів: японська (Elite Cohort Approach), німецька (Funktional Approach), англо-датська (Managerial Development Approach). Розрізняються вони передусім в підходах до найму співробітників, виявленню їхнього потенціалу, плануванню кар'єрного зростання, а також пов'язаним з цим змістом людського розвитку.

**Висновок.** Як висновок можна відмітити, що навчання, засноване на компетенціях, є найбільш прогресивною формою професійного навчання, яке використовується в діяльності міжнародних компаній. Одержати необхідні компетенції, зумовлені особливостями культури країн, де відбувається міжнародна діяльність компанії та які відповідають її вимогам до співробітників, представляють важливу передумову для досягнення конкурентної переваги компанії на міжнародному ринку. Масштаб цих компетенцій має бути диференційованим виходячи із завдань, що доручаються співробітникам, та відповідати вимогам компанії до її співробітників.

#### Література

1. Дуракова И.М. Вхождение в реальность. Развитие персонала в международном бизнесе: задачи, тренинги, контроль успешности [Электронный ресурс] / И.М. Дуракова. – Режим доступа : <http://123-job.ru/articles.php?id=285>
2. Брагіна А.В. Організація професійного навчання персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / А.В. Брагіна. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/bragina/diss/indexu.htm>
3. Навчання персоналу: від моди до прагматизму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bogdan.ua/corporation/hr/education/>
4. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами / Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – Житомир, 2000. – 92 с.
5. Betchel S. D. Reflections on success / S. D. Betchel // Daedalus. – 1996. – Vol. 125. № 2. – P. 147–166.
6. Chasovskaya E. Human resources analysis in international business / E.Chasovskaya // Information Technologies, Management and Society. – Riga: Information Systems Management Institute, 2010. – Vol. 3, No.1, pp. 112-114.

#### References

1. Durakova I.M. Vhozhdzenie v realnost. Razvitie personala v mezhdunarodnom biznese: zadachi, treningi, kontrol uspeshnosti [Elektronnyiy resurs] / I.M. Durakova. – Rezhim dostupa : <http://123-job.ru/articles.php?id=285>

2. Bragina A.V. Organizatsiya profesijnogo navchannya personalu na pidpriemstvi [Elektronnyy resurs] / A.V. Bragina. – Rezhim dostupu :

<http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/bragina/diss/indexu.htm>

3. Navchannya personalu: vid mody do pragmatizmu [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.bogdan.ua/corporation/hr/education/>

4. Osovskaya G.V. Upravlinnya trudovimi resursami / G.V. Osovskaya, O.V. Krushelnitska. – Zhitomir, 2000. – 92 s.

5. Betchel S. D. Reflections on success / S. D. Betchel // Daedalus. – 1996. – Vol. 125. № 2. – P. 147–166.

6. Chasovskaya E. Human resources analysis in international business / E.Chasovskaya // Information Technologies, Management and Society. – Riga: Information Systems Management Institute, 2010. – Vol. 3, No.1, pp. 112-114.

#### Немашкало Е.А., Клецова Е.В. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ, ОСНОВАННОЕ НА КОМПЕТЕНЦИЯХ

*Определена сущность и особенности обучения персонала, основанного на компетенциях. Сформирована последовательность обучения персонала международных компаний, основанного на компетенциях. Систематизированы техники проведения интеркультурных тренингов.*

**Ключевые слова:** *интеркультурный тренинг, концепция, компетенции, персонал, международные компании, обучение.*

#### Nemashkalo E.A., Kletsova K.V. EDUCATING OF PERSONNEL OF INTERNATIONAL COMPANIES BASED ON COMPETENCIES

*The essence and features of educating of the personnel based on competencies are certain. The sequence of educating of the personnel of international companies, based on competencies is formed. The techniques of realization of the intercultural training are systematized.*

**Key words:** *intercultural training, conception, competencies, personnel, international companies, educating.*

**Немашкало О.А.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., старший викладач кафедри «Міжнародна економіка».

**Клецова К.В.** – Донбаський державний технічний університет, к.е.н., доцент кафедри «Економіка та управління».

*Рецензент* д.е.н., проф. Бузько І.Р.

*Стаття подана 19.11.12*

УДК 330.341.1(477)

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗБУДОВОЮ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ НА БАЗІ РЕЗУЛЬТАТІВ ОЦІНКИ РІВНЯ ЇЇ РОЗВИТКУ

Новодон О.Ю.

м. Хмельницький

## THE IMPROVEMENT OF PUBLIC REGIONAL ADMINISTRATION OF KNOWLEDGE ECONOMY DEVELOPMENT BASED ON RESULTS OF ASSESSMENT OF ITS SCALE

Novodon O.Y.

*Здійснено оцінку рівня розбудови економіки знань у Хмельницькій області, виявлено бар'єри інноваційного розвитку території, окреслено напрямки вдосконалення державного регіонального управління розбудовою економіки знань на базі результатів проведеної оцінки.*

**Ключові слова:** економіка знань, державне управління, оцінка, вдосконалення.

**Постановка проблеми.** Державне регіональне регулювання становлення економіки знань вимагає постійного моніторингу ефективності здійснення заходів з розвитку секторів знань на мезорівні з метою коригування механізму управління зазначеним процесом у відповідності з отриманими в процесі дослідження результатами.

Разом з тим, у практиці діяльності місцевих органів виконавчої влади поки що відсутня усталена процедура проведення оцінки рівня розбудови економіки знань на відповідній території, в зв'язку з чим заходи у даному напрямку вживаються безсистемно, з відривом від вихідних умов конкретного регіону, взаємозалежність вкладених ресурсів і отриманих результатів не можна прослідкувати.

**Аналіз попередніх публікацій.** Категорія «економіка знань» розглядалася багатьма зарубіжними та вітчизняними авторами, дедалі частіше зустрічається як у науковій літературі, так і у виступах високопосадовців різних країн.

У визначеннях практично всіх авторів можна прослідкувати ідею про те, що основним ресурсом та джерелом розвитку держави є знання (чи інформація). При цьому деякі автори (Е. Тофлер, Х. Тофлер, К. Далман, М. Кастельс,

В. Геєць, Ю. Бажал [1-5]) відзначають суто економічний характер впливу фактору економіки знань на розвиток країни та окремих регіонів, інші ж (К. Келлі, С. Дорогунцов, В. Куценко [6-7]) обмежуються у визначенні більше соціальним аспектом.

Регіональний характер інноваційних процесів розвинутий у працях Ф. Кука, К. Сейбла, Б. Лундвалла та С. Борраса [8-10].

**Метою статті** є формування пропозицій з удосконалення державного регулювання розбудови економіки знань на мезорівні на базі результатів оцінки її поточного стану та динаміки структурних зрушень у даному напрямі на прикладі Хмельницької області.

**Виклад основного матеріалу.** Успіх регіону у розбудові економіки, що базується на знаннях, визначається засобами комплексного аналізу показників розвитку економіки знань у динаміці, діагностики «вузьких місць» місцевого управління секторами знань із зазначенням резервів підвищення його ефективності. Проведення оцінки рівня розвитку економіки, що базується на знаннях, у регіональному аспекті передбачає розрахунок трьох основних груп показників за визначеними критеріями, що характеризують вплив економіки знань на суспільство, а саме економічним, технологічним та соціальним.

Набір показників для вимірювання успішності регіону у становленні економіки, що базується на знаннях, сформовано на основі методу експертної оцінки, проведеної шляхом анкетування. Під час анкетування джерелом інформації для вибору індикаторів розвитку знання ви-

ступили представники місцевих органів влади та самоврядування, які і є суб'єктами державного регулювання процесів розбудови економіки, що базується на знаннях, на регіональному рівні та мають глибокі знання про предмет та об'єкт дослідження.

Джерелами інформації для розрахунку сис-

теми показників (табл. 1) виступають офіційні дані Державного комітету статистики України, оприлюднені в електронному вигляді на сайті <http://www.ukrstat.gov.ua> та сайтах територіальних органів державної статистики, а також в друкованому вигляді у формі щорічних статистичних довідників та експрес-випусків.

Таблиця 1

**Джерела інформації для оцінки розвитку економіки знань у регіональному аспекті**

Показник	Роки	Джерело
<b>Економічний фактор розвитку економіки знань</b>		
<i>Показники, що відображають процес генерації знань</i>		
Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт Кількість наукових кадрів на 10 тис. населення регіону Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт Питома вага промислових підприємств, що займались інноваційною діяльністю Витрати на інноваційну діяльність Підготовка кваліфікованих робітників ПТНЗ Випуск студентів ВНЗ Підготовка наукових працівників вищої кваліфікації	2007-2011	Територіальні органи державної статистики Статистичні збірники «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за відповідні роки
<i>Показники, що відображають рівень імплементації знань</i>		
Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції Освоєння нових видів продукції у промисловості Прямі іноземні інвестиції в економіку регіону	2007-2011	Територіальні органи державної статистики Статистичні збірники «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за відповідні роки
<i>Показники конкурентоспроможності регіону</i>		
Експорт високих та середніх технологій Обсяги експорту послуг Коефіцієнт покриття імпорту експортом	2007-2011	Держстат України Територіальні органи державної статистики
<i>Показники економічного розвитку регіону</i>		
ВРП у розрахунку на одну особу Зростання ВРП	2006-2010	Держстат України
Рівень зайнятості населення Середньомісячна заробітна плата Економічно активне населення працездатного віку Питома вага галузей високих та середніх технологій у промисловості регіону	2007-2011	Держстат України Територіальні органи державної статистики
<b>Технологічний фактор розвитку економіки знань</b>		
Забезпеченість населення основними домашніми телефонними апаратами на 100 сімей Кількість абонентів мобільного зв'язку на 10 тис. жителів Абоненти мережі Інтернет на 10 тис. жителів	2007-2011	Статистичні збірники «Транспорт і зв'язок України» за відповідні роки
<b>Соціальний фактор розвитку економіки знань</b>		
Коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту населення Доходи населення	2007-2011	Держстат України
Децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення	2006-2010	Територіальні органи державної статистики

Оскільки показники розвитку економіки знань у розрізі регіонів України повинні розглядатись у динаміці, при групуванні зазначених показників їх значення розглядалися за даними, наявними за останні п'ять років. При приведенні значень показників до порівняльного вигляду використано метод нормалізації даних, запропонований департаментом економічного і соціального розвитку Секретаріату Організації Об'єднаних Націй [11, с. 153].

Складові індексу економіки знань визначалися за середнім значенням нормалізованих коефіцієнтів множини показників, що характеризують визначений підіндекс.

Індекс економіки знань розраховано як суму економічного, технологічного і соціального підіндексів, перемножених на вагові коефіцієнти. Значення вагових коефіцієнтів прийнято за методологією оцінки рівня розвитку економіки, що базується на знаннях, Європейської економічної комісії ООН. Так, значення економічного підіндексу відповідає значенню підіндексу

макроекономічного середовища (1/2), технологічного підіндексу – технологічного підіндексу глобального індексу економіки знань (1/3). Відповідно соціальний підіндекс набув значення  $1/6 (1 - (1/2+1/3))$ .

Отже, індекси розвитку економіки знань Хмельницької області за 2007-2011 роки мають значення, наведені у табл. 2.

Аналізуючи динаміку зміни індексу економіки знань Хмельницької області протягом 2007-2011 років, відмічаємо позитивну тенденцію збільшення його значення за цей період, при цьому ранг регіону також підвищився, сягнувши 21 щабля у 2011 році. З 2007 по 2008 рік найслабшою складовою індексу економіки знань виступав економічний підіндекс, знижуючись як за своїм значенням, так і за рангом. Разом з тим, у 2009 році відбулось його зростання по відношенню до 2008 року, яке продовжилось до 2011 року, вивівши Хмельницьку область на 15 місце серед регіонів України за економічним підіндексом.

Таблиця 2

Значення складових індексу економіки знань Хмельницької області у 2007-2011 роках

Роки	Економічний підіндекс						Технологічний підіндекс	Ранг	Соціальний підіндекс	Ранг	Індекс економіки знань	Ранг
	генерація знань	імплементация знань	конкурентоспроможність регіону	економічний розвиток регіону	Загальне значення	Ранг						
2007	0,056	0,031	0,261	0,239	0,147	23	0,078	21	0,275	23	0,145	24
2008	0,052	0,006	0,191	0,283	0,133	26	0,083	24	0,358	20	0,154	26
2009	0,156	0,003	0,188	0,290	0,159	22	0,098	25	0,372	16	0,174	24
2010	0,168	0,168	0,175	0,321	0,208	19	0,087	24	0,388	19	0,198	23
2011	0,162	0,247	0,181	0,254	0,211	15	0,078	22	0,321	20	0,185	21

Головним чином це пов'язано з покращенням позиції області у сфері підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку регіону стосовно 2007 року. Разом з тим, у 2010 році відмічалось зниження нормалізованих значень показників конкурентоспроможності регіону, а у 2011 році – показників економічного розвитку області, що переконує у тому, що економічне зростання регіону має інерційний характер та забезпечується завдяки використанню традиційних механізмів економічного розвитку.

Поступове зниження рівня показників, що визначають конкурентоспроможність регіону, свідчить про зниження здатності області забезпечити пропозицію товарів, в тому числі високотехнологічних, та послуг відповідної якості за конкурентними цінами. В даному контексті зусилля влади регіону мають бути спрямовані, з одного боку, на підтримку вітчизняного виробництва, першочергово – інноваційного, підвищення його конкурентоспроможності, а з іншого – на збереження та освоєння нових зо-

внiшнiх ринкiв товарiв та послуг через активну популяризацiю експортних можливостей Хмельниччини.

Групи показникiв, якi характеризують процеси генерацiї та iмплементацiї знань, протягом 2007-2011 рокiв залишились серед найнижчих по України i свiдчать про практичну вiдсутнiсть належної пiдтримки зазначених процесiв на рiгiональному рiвнi.

Значення технологiчного пiдiндексу з 2007 по 2009 рiк збiльшувалось i лише у 2010 роцi вiдбулось його зниження, проте вже з 2009 року ранг Хмельницької облaстi за технологiчним пiдiндексом був у трiйцi найнижчих по України. Хоча значення пiдiндексу у 2009 роцi зросло на 26% вiдносно 2007 року, випереджаючi темпи зростання значень зазначеного показника iнших рiгiонiв України не дозволили втримати позицiї перiоду 2007 року, знизивши його ранг з 21 до 25 позицiї. При подальшому зниженнi значення технологiчного пiдiндексу протягом 2009-2011 рокiв його iндекс пiдвищився з 25 до 22 позицiї.

Рiвень соцiального пiдiндексу за перiод, що аналізується, систематично збiльшувався та становив у 2010 роцi 0,388, що вiдповiдає 19 щаблю серед рiгiонiв України. У 2011 роцi спостерiгалось його зниження як за значенням, так i за рангом. Значення даного показника свiдчить про наявнiсть в облaстi потенцiалу для становлення економiки знань, адже людський фактор вiдiграє чи не найважлившу роль у розбудовi економiки знань, виступаючи безпосередньо рушiйною силою таких змiн. Проте 20 мiсце по України свiдчить про недостатньо високi темпи росту значення соцiального пiдiндексу та необхiднiсть державного регулювання процесiв вiдтворення населення, пiдвищення та вирiвнювання рiвня життя.

Отже, iснують проблеми рiгiонального рiвня, усунення яких дасть поштовх розгорненню процесiв iнновацiйного розвитку на теренах облaстi.

Удосконалення державного управлiння розбудовою економiки знань на мезорiвнi передбачає здiйснення системи заходiв за напрямками:

1. Вдосконалення органiзацiйно-економiчного механiзму державного управлiння iнновацiйною дiяльнiстю, зокрема: забезпечення цiлеспрямованостi державного впливу на активiзацiю iнновацiйної дiяльностi через чiткий розподiл завдань, обов'язкiв та вiдповiдальностi мiж основними суб'єктами державного управлiння

iнновацiйними процесами; забезпечення системи управлiння розбудовою економiки знань фiнансовими, кадровими, матерiально-технiчними, iнформацiйними ресурсами; передбачення мотивацiйного чинника пiдтримки процесiв iнновацiйного розвитку в облaстi; запровадження системи пiдвищення квалiфiкацiї посадовцiв у сферi стимулювання iнновацiйної дiяльностi у рiгiонi.

2. Органiзацiйно-функцiональна трансформацiя iнновацiйного потенцiалу облaстi, розвиток iнновацiйної iнфраструктури через пiдвищення частки НДДКР, спрямованих на створення нових видiв iнновацiйної продукцiї; сприяння використанню досягнень науки пiдприємницькими структурами рiгiону, формування наукоємних виробничих процесiв; апробацiю концепцiї створення ланцюгiв доданої вартостi у рiгiонi, в тому числi шляхом сприяння класифiкацiї бiзнесових структур облaстi; перехiд вiд ресурсного експортоорiєнтованого виробництва до конкурентоспроможних переробних виробництв, в тому числi iмпортозамiнних; забезпечення iнновацiйної спрямованостi системи освiти, створення системи пiдготовки, перепiдготовки та пiдвищення квалiфiкацiї фахiвцiв з iнновацiйного менеджменту; пiдсилення взаємодiї освiти та науки, утворення на їх базi iнновацiйних структур; надання допомоги пiдприємствам при розробцi та впровадженнi у виробництво iнновацiйних проектiв; забезпечення формування та постiйного оновлення бази даних щодо iнновацiйних пропозицiї (наукових та iнженерних розробок), якi можуть скласти основу для формування iнновацiйних проектiв; формування та постiйне оновлення банку даних потенцiйних виконавцiв iнновацiйних проектiв; сприяння створенню та розвитку дiяльностi об'єктiв iнновацiйної iнфраструктури облaстi.

3. Формування мотивацiйної компоненти активiзацiї iнновацiйної дiяльностi шляхом формування системи мiсцевих джерел фiнансування науково-дослiдних, дослiдно-конструкторських робiт та iнновацiйної дiяльностi, в тому числi спецiальних фондiв пiдтримки рiгiональних програм, забезпечення правового механiзму їх утворення i використання; надання фiнансової пiдтримки для патентування об'єктiв промислової власностi за кордоном; розробки та запровадження механiзму надання фiнансово-кредитної допомоги на реалiзацiю iнновацiйних проектiв, переважно за прiоритетними напрямками iннова-

ційного розвитку області, та моніторингу ефективності використання суб'єктами господарювання коштів фінансово-кредитної допомоги, отриманої за кошти обласного бюджету; упровадження механізму страхування ризиків під час реалізації високотехнологічних інноваційних проектів; створення економічних стимулів розвитку інноваційної інфраструктури; сприяння експорту вітчизняної інноваційної продукції; забезпечення формування, державної реєстрації та супроводу інноваційних проектів; розробки додаткових стимулів для комерціалізації досліджень та розвитку підприємництва; розробки і застосування механізмів стимулювання до впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, альтернативних джерел енергії, екологічно безпечних виробництв та технологій, інновацій у сфері природокористування.

4. Задіяння зовнішньоекономічного механізму розвитку інноваційного потенціалу засобами закладення основ інвестиційно-інноваційної моделі розвитку шляхом забезпечення інноваційної складової інвестицій; залучення міжнародної технічної допомоги для фінансування інноваційних проектів пріоритетних напрямків інноваційного розвитку регіону; використання можливостей міжнародного трансферу технологій; брендінгу та просування продуктів області на зовнішні ринки.

Вирішальне значення при здійсненні заходів з вдосконалення державного регіонального управління становленням економіки знань має вибір належного інструментарію її розбудови, обумовлений особливостями території, можливостями, цілями розвитку та доступними ресурсами.

**Висновки.** В процесі проведеного дослідження виявлено, що державне регіональне управління розбудовою економіки знань здійснюється безсистемно. З огляду на те, що заходи, які вживаються, не формують комплексну програму розвитку економіки знань в області та не мають на меті підтримку інноваційних процесів, їх ефективність досить низька. Отже, першочерговим на шляху становлення економіки, що базується на знаннях, вбачаємо програмування інноваційної діяльності через розробку та затвердження регіональної програми інноваційної діяльності, яка визначатиме мету, основні завдання, пріоритетні напрямки інноваційної діяльності та механізм розробки та формування регіональної інноваційної системи, направле-

ної на створення бази для сталого економічного розвитку регіону.

### Література

1. Toffler A. Creating a New Civilization. The Politics of the Third Wave [Електронний ресурс] / Alvin and Heidi Toffler. – Atlanta: Turner Publishing, Inc., 1995. – Режим доступу: <http://www.freenet.bishkek.su/jornal/n5/JRNAL511.htm>.
2. Далман К. Знаниеёмкая экономика: концепции, тенденции, стратегии [Електронний ресурс] / К. Далман // Информационное общество. – 2002. – Вып. 1. – С. 27-33. – Режим доступу: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/254F43576DED2392C3256D5700419D20>.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс [Пер. с англ. под. науч. ред. О.И. Шкаратана]. – М.: ГУВШЭ, 2000. – С. 77.
4. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4-14.
5. Бажал Ю. Знаньева економіка: теорія і державна політика / Ю. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С. 71-86.
6. Kelly K. New Rules for the New Economy [Електронний ресурс] / К. Kelly // WIRED. – September, 1997. – Режим доступу: <http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html>.
7. Доргунцов С. Освітня сфера в інформаційному суспільстві [Електронний ресурс] / С. Доргунцов, В. Куценко В. // Вісник. – 2002. – №11. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-11/1.htm-30k](http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-11/1.htm-30k).
8. Cooke P. Regional systems of innovation: an evolutionary perspective / P. Cooke, M.G. Uranga, G. Etzebarria // Environment and Planning. – 1998. – Volume 30. – №9. – P. 1563–1584.
9. Sabel C. Experimental regionalism and the dilemmas of regional economic policy in Europe / C. Sabel. – Paris: OECD, 1995.
10. Lundvall B. The globalizing Learning Economy: Implication for Innovation Policy / B. Lundvall, S. Borrás // DG XII, Commission of the European Union. – Luxembourg, 1997. – 175 p.
11. Understanding Knowledge Societies: In twenty questions and answers with the Index of Knowledge Societies. – New York: Department of Economic and Social Affairs of United Nations, 2005. – 179 p.

### References

1. Toffler A. Creating a New Civilization. The Politics of the Third Wave [Elektronniy resurs] / Alvin and Heidi Toffler. – Atlanta: Turner Publishing, Inc., 1995. – Rezhim dostupu: <http://www.freenet.bishkek.su/jornal/n5/JRNAL511.htm>.
2. Dalman K. Znanieyomkaya ekonomika: kontseptsii, tendentsii, strategii [Elektronniy resurs] / K. Dalman // Informatsionnoe obschestvo. – 2002. – Vyip. 1. – S. 27-33. – Rezhim dostupu: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/254F43576DED2392C3256D5700419D20>.

3. Kastels M. Informationsnaya epoha: ekonomika, obschestvo i kultura / M. Kastels [Per. s angl. pod. nauch. red. O.I. Shkaratana]. – M.: GUVShE, 2000. – S. 77.
4. GeEts V. Harakter perehidnih protsesiv do ekonomiki znan / V. GeEts // Ekonomika Ukrayini . – 2004. – № 4. – S. 4-14.
5. Bazhal Yu. Znanneva ekonomika: teoriya i derzhavna politika / Yu. Bazhal // Ekonomika i prognozuvannya. – 2003. – № 3. – S. 71-86.
6. Kelly K. New Rules for the New Economy [Elektronniy resurs] / K. Kelly // WIRED. – September, 1997. – Rezhim dostupu: <http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html>.
7. Dorguntsov S. Osvitnya sfera v informatsionomu suspilstvi [Elektronniy resurs] / S. Dorguntsov, V. Kutsenko V. // Visnik. – 2002. – № 11. – Rezhim dostupu: [www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-11/1.htm-30k](http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-11/1.htm-30k).
8. Cooke P. Regional systems of innovation: an evolutionary perspective / P. Cooke, M.G. Uranga, G. Etzebarria // Environment and Planning. – 1998. – Volume 30. – № 9. – P. 1563–1584.
9. Sabel C. Experimental regionalism and the dilemmas of regional economic policy in Europe / C. Sabel. – Paris: OECD, 1995.
10. Lundvall B. The globalizing Learning Economy: Implication for Innovation Policy / B. Lundvall, S. Borrás // DG XII, Commission of the European Union. – Luxembourg, 1997. – 175 p.
11. Understanding Knowledge Societies: In twenty questions and answers with the Index of Knowledge Societies. – New York: Department of Economic and Social Affairs of United Nations, 2005. – 179 p.

**Новодон О.Ю. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОСТРОЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ**

*Произведена оценка уровня построения экономики знаний в Хмельницкой области, выявлены барьеры инновационного развития территории, определены направления усовершенствования государственного регионального управления построением экономики знаний на основе результатов проведенной оценки.*

**Ключевые слова:** экономика знаний, государственное управление, оценка, усовершенствование.

**Novodon O.Y. THE IMPROVEMENT OF PUBLIC REGIONAL ADMINISTRATION OF KNOWLEDGE ECONOMY DEVELOPMENT BASED ON RESULTS OF ASSESSMENT OF ITS SCALE**

*The assessment of level of knowledge-based economy building in Khmelnytsky Region is conducted, barriers of territorial innovative development are identified and directions to improve public regional administration of knowledge economy building based on results of assessment are defined.*

**Key words:** knowledge-based economy, public administration, assessment, improvement.

**Новодон О.Ю.** – Хмельницький національний університет, здобувач кафедри «Економіка підприємства і підприємництва».

*Рецензент д.е.н., проф. Орлов О.О.*

*Стаття подана 17.12.12*

УДК 658.012:651.4:65.01

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ КАДРОВОЇ ПІДСИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Онікієнко О.В.

м. Луганськ

## EVALUATION METHOD EXPOSURE CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT PERSONNEL ADMINISTRATION SUBSYSTEM ENTERPRISE

Onikienko O.V.

*Визначена методика оцінки рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністрування кадрової підсистеми підприємства.*

**Ключові слова:** *контрольно-аналітичні роботи, адміністрування, формування методики, кадрова підсистема.*

**Постановка проблеми.** Зміст контрольованих і аналізованих параметрів контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою залежить від ряду чинників. В першу чергу істотно впливає зміст виконуваних робіт, які є об'єктом адміністративного управління. У другу чергу – це доцільність і трудомісткість виконання контрольно-аналітичних робіт для забезпечення необхідного рівня адміністративного управління. По-третє, це масштаб діяльності, який визначає складність системи адміністративного управління і зв'язку в ній. Тому для формування методики, яка дозволяла б об'єктивно оцінювати стан контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою, необхідно сформувати раціональну множину показників, які відповідають змісту і складності адміністративних процесів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Оцінка рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністрування кадровою підсистемою підприємства може бути досягнута при утворенні цілої системи показників, запропонованої методикою, яка б мала вплив на удосконалення адміністрування кадровою підсистемою. Питання адміністративного управління достатньо активно стали розглядатися в науковій літера-

турі останнім часом. Сформовано декілька різних напрямів вивчення означеного питання [1, 3]. Малодослідженими залишаються питання моделювання впливу параметрів контрольно-аналітичного забезпечення на результати роботи тієї чи іншої підсистеми управління підприємством [4, 5, 6]. Розглядалися більш детально параметри оцінки контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою [2].

**Мета статті.** Для того щоб забезпечити працездатність і прийнятну трудомісткість методикою оцінки стану контрольно-аналітичного забезпечення, необхідно провести дослідження і сформувати найбільш значущу групу оцінюваних параметрів і характеристик, які дозволяли б досягти поставлених цілей. Результати аналізу подані в табл. 1.

Проведений аналіз показує, що існують 4 групи параметрів. Перша група – параметри, які визнаються переважним числом авторів. Друга група – параметри, які визнаються достатньою кількістю авторів. Третя група – параметри, які визнаються прийнятною кількістю авторів. Четверта група – параметри, які виділяють окремі автори.

До першої групи параметрів належать параметри, які отримали питому вагу понад 0,88. До другої групи належать характеристики, що отримали оцінки від 0,76 до 0,88. Третя група – параметри з питомою вагою понад 0,65. Як видно з представлених даних до першої групи увійшло 8 параметрів, до другої – 9 параметрів, до третьої групи – 6 параметрів, четверту групу склали – 6 параметрів.

Таблиця 1

**Теоретичне обґрунтування оцінюваних параметрів рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління**

Можливий набір параметрів	Кількість згадок в аналізованих публікаціях	Питома вага повторюваності згадок
Своєчасність надходження інформації	17	1
Відповідність інформації, що подається, встановленій формі	15	0,88
Дотримання графіка подачі інформації	13	0,76
Своєчасність обліку отриманої інформації	16	0,94
Дотримання графіка обліку інформації	12	0,7
Повнота інформації, що надається	15	0,88
Кількість інформації, що надається	9	0,52
Цільовий характер інформації (релевантність)	16	0,94
Дотримання форми надання інформації	8	0,46
Змістовність інформації	13	0,76
Доступність (зрозумілість) інформації	14	0,82
Достовірність інформації	15	0,88
Відповідність змісту інформації вимогам, які висуваються	12	0,7
Надійність інформації	14	0,82
Скалярність інформації	11	0,65
Рівень доступу до інформації	14	0,82
Конфіденційність інформації	12	0,7
Оперативність надходження інформації	16	0,94
Дотримання вимог до обліку інформації	17	1
Повнота відображення отримуваної інформації	14	0,82
Своєчасність відображення інформації	13	0,76
Точність відображення інформації	12	0,7
Кількість параметрів, що враховуються	9	0,52
Форма відображення інформації	10	0,6
Оперативність аналізу інформації	14	0,82
Достовірність отримуваних висновків	15	0,88
Повнота аналізованих параметрів	12	0,7
Вживаність результатів аналізу	13	0,76
Складність аналітичних робіт	8	0,46
Рівень автоматизації аналітичних робіт	7	0,4

Таким чином, з 33 даних характеристик і параметрів як значущі респонденти відзначили 27 параметрів, які доцільно використовувати при оцінці системи контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадрової підсистеми, що діє.

Наступним етапом систематизації оцінюваних параметрів і формування бази для розробки методики оцінки стану контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління з позицій прийнятної трудомісткості і достатньої інформативності є розподіл виділених характеристик для оцінки адміністративного управління певними видами робіт кадрового менеджменту.

Таким чином, представлені дані дозволяють зробити висновок про те, які параметри контр-

ольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою повинні оцінюватися і спостерігатися при аналізі його стану і розробці заходів щодо вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Проведені дослідження дозволили сформулювати систему показників, яка повинна включати оцінку 10 найбільш значущих параметрів, методичні рекомендації і підходи до оцінки істотних параметрів. В першій групі показники будуть такими, що постійно працюють, в другій – використовуватимуть в міру необхідності.

Першим в системі є показник, який характеризує своєчасність надходження інформації. Цей параметр може бути оцінений за допомогою коефіцієнта ритмічності її надходження.

Розрахункова формула коефіцієнта ритмічності надходження інформації має вигляд:

$$R_i = \frac{\sum_{i=1}^n O_i}{n}, \quad (1)$$

де  $R_i$  – ритмічність надходження інформації за  $i$ -м видом робіт;  $O_i$  – негативні відхилення по термінах надходження інформації;  $n$  – кількість досліджуваних випадків.

Розрахункова формула коефіцієнта відповідності інформації, що надається, встановленій формі має вигляд:

$$K_S = \frac{\sum_{i=1}^n S_i}{n}, \quad (2)$$

де  $K_S$  – коефіцієнт відповідності інформації, що надається, встановленій формі;  $S_i$  – відповідність інформації, що надається, встановленій формі по  $i$ -тому випадку;  $n$  – кількість досліджуваних випадків.

$$S_i = \frac{rf}{rn}, \quad (3)$$

де  $rf$  – кількість фактично заповнених реквізитів встановленої форми;  $rn$  – нормативна кількість реквізитів у встановленій формі.

Високе значення коефіцієнта відповідності інформації, що надається, встановленій формі вважається в тому випадку, якщо він прагне до  $1(K_S \rightarrow 1)$ . Це означає повну відповідність інформації, що надається, нормативним вимогам.

Показник достовірності інформації означає, що отримані інформаційні повідомлення і їхній аналіз відповідають фактичному перебуванню справ на підприємстві. Однією з важливих проблем контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління є точний інформаційний опис стану, в якому знаходиться керіваний об'єкт. Оцінка показника достовірності інформації відбуватиметься у декілька етапів.

На першому етапі розглядається минула ситуація і виділяються ті характеристики, які є істотними для її реалізації. Кількість характеристик залежить від складності даної ситуації.

На другому етапі формуються кількісні і якісні значення виявлених характеристик по фактах їх звернення.

На третьому етапі дається кількісна оцінка характеристик ситуації, виходячи з отриманих інформаційних повідомлень і результатів їх аналізу перед початком і в процесі реалізації ситуації.

На четвертому етапі проводиться порівняння по кожній характеристиці шляхом розрахунку коефіцієнта відповідності характеристик за формулою:

$$Od_i = \frac{H_{fi} - HI_i}{HI_i}, \quad (4)$$

де  $Od_i$  – коефіцієнт відповідності характеристик ситуації;  $H_{fi}$  – фактичне значення параметрів ситуації;  $HI_i$  – значення параметрів відповідно до інформаційного образу.

На п'ятому етапі розраховується середнє значення за всіма характеристиками досліджуваної ситуації:

$$Kd_j = \frac{\sum_{i=1}^k Od_i}{k} \quad (5)$$

де  $k$  – кількість параметрів досліджуваної ситуації.

На шостому етапі розраховується середнє значення по всій вибірці ситуацій по видах робіт кадрової підсистеми підприємства:

$$Kdr_g = \frac{\sum_{j=1}^n Kd_j}{n} \quad (6)$$

де  $n$  – види робіт в кадровій підсистемі підприємства.

На сьомому етапі розраховується інтегроване значення показника достовірності інформації як середня величина в цілому по кадровій підсистемі підприємства:

$$Kds = \frac{\sum_{g=1}^m Kdr_g}{m} \quad (7)$$

Пропонований аналіз достатньо трудомісткий, тому вибірка повинна бути мінімальною. Ступінь критичності відхилень може бути розділена на три групи:

група допустимої статистичної помилки - 3-5%%;

група істотного спотворення інформації - до 15%%;

недостовірною інформація понад - 15%%

Оперативність надходження інформації характеризується збігом нормативного часу виконання заявки і фактичного часу надання потрібної інформації:

$$Opi = \frac{tf - tn}{tn} \quad (8)$$

де  $Opi$  – оперативність надходження інформації;  
 $tf$  – фактичний час надходження інформації;  
 $tn$  – нормативний час надходження інформації.

Загальний рівень оперативності надходження інформації розраховується як середня величина по кожному виду робіт і за системою кадрового менеджменту підприємства в цілому.

Тут можливі три стани підсумкового показника:

група допустимої статистичної помилки - 3-5%%

група істотної затримки інформації до - 15%%

група критичної затримки інформації понад - 15%%

Цільовий характер інформації (релевантність) – це показник, який характеризує, наскільки отримана інформація внаслідок виконання контрольних функцій відповідає цілям адміністративного управління процесами кадрової підсистеми. Показник релевантності інформаційних повідомлень розраховується як середня величина збігів тезаурусів фактичних і цільових по сукупності даних випадків:

$$Srel_i = \frac{Stp_i}{Sto_i}, \quad (9)$$

де  $Srel_i$  – коефіцієнт збігів тезауруса інформаційних повідомлень по  $i$ -мій ситуації;

$Stp_i$  – фактичний тезаурус інформаційних повідомлень по  $i$ -мій ситуації;

$Sto_i$  – цільовий тезаурус інформаційних повідомлень по  $i$ -мій ситуації.

$$Krel = \frac{\sum_{i=1}^n Srel_i}{n}, \quad (10)$$

де  $Krel$  – коефіцієнт релевантності інформації;  
 $n$  – кількість даних ситуацій.

Значення показника релевантності інформаційних повідомлень можна охарактеризувати графічно (рис. 1).

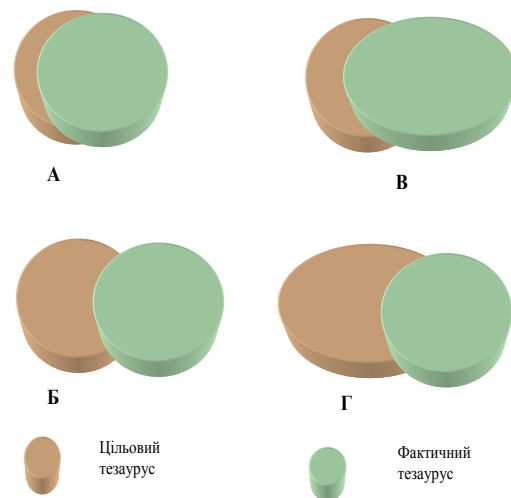


Рис. 1. Варіанти співвідношення цільового і фактичного тезауруса інформаційних повідомлень

Як видно з наведеного рис. 1, можливі чотири варіанти співвідношень цільового і фактичного тезауруса інформаційних повідомлень по даній ситуації:

А – збіг цільового і фактичного тезауруса інформаційних повідомлень;

Б – частковий збіг цільового і фактичного тезауруса інформаційних повідомлень;

В – перевищення фактичного тезауруса інформаційних повідомлень над цільовим;

Г – перевищення цільового тезауруса інформаційного повідомлення над фактичним тезаурусом.

Критичність показника релевантності інформації залежить від ступеня розбіжності між цільовим і фактичним тезаурусами і за певних значень може повністю дезорганізувати процес адміністративного управління внаслідок зростання ентропії ситуації.

**Висновки.** Розглянуті і запропоновані деякі оцінки дають додаткову інформацію про якісні параметри контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою підприємства.

Таким чином, запропонована методика дозволяє комплексно оцінювати стан контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою підприємства, виявляти проблемні місця і напрями, що вимагають особливої уваги і за рахунок цього створювати всі необхідні

умови для забезпечення високого рівня адміністративного управління роботами по кадровому менеджменту.

### Література

1. Райченко А.В. Административный менеджмент / А.В. Радченко – М.: ИНФРА – М, 2008. – 384 с.
2. Адміністративне управління кадрами на підприємстві: монографія / В.М. Гончаров, Г.І. Дібніс, О.В. Онікієнко, О.О. Ромахова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012.- 167 с.
3. Теорія і практика ділового адміністрування: навчальний посібник / Г.І. Дібніс, О.О. Ромахова, Н.О. Держак та ін. – Луганськ: Ноулідж, 2009. – 488 с.
4. Зайцев А.К. Исследование систем управления: Учебное пособие / А.К. Зайце – Н. Новгород: НИМБ. – 2006. – 123 с.
5. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний – Л: Світ, 2001. – 415 с.
6. Устинов Г.М. Информационные системы менеджмента: Основне аналитические технологии в поддержке принятия решений / Г.М. Устинов: учеб. Пособие. – СПб.: ДиаСофтЮП, 2000. – 357 с.

### References

1. Raychenko A.V. Administrativnyi menedzhment / A.V. Radchenko – M.: INFRA – M, 2008. – 384 s.
2. Administrativne upravlinnya kadrami na pidpriemstvi: monografiya / V.M. Goncharov, G.I. Dibnis, O.V. Onikienko, O.O. Romahova. – Lugansk: Vid-vo «Noulidzh», 2012.- 167 s.
3. Teoriya i praktika dilovogo administruvannya: navchalnyi posibnik / G.I. Dibnis, O.O. Romahova, N.O. Derzhak ta in. – Lugansk: Noulidzh, 2009. – 488 s.
4. Zaytsev A.K. Issledovanie sistem upravleniya: Uchebnoe posobie / A.K. Zaytse – N.Novgorod: NIMB. – 2006. – 123 s.

5. Mocherniy S.V. Metodologiya ekonomichnogo doslidzhennya / S.V. Mocherniy – L: Svit, 2001. – 415 s.
6. Ustinov G.M. Informatsionnyie sistemyi menedzhmenta: Osnovne analiticheskie tehnologii v podderzhke prinyatiya resheniy / G.M. Ustinov: ucheb. Posobie. – SPb.: DiaSoftYuP, 2000. – 357 s.

### Оникієнко Е.В. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОДСИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Определена принципиальная методика оценки уровня контрольно-аналитического обеспечения администрирования кадровой подсистемой предприятия.*

**Ключевые слова:** *контрольно-аналитическая работа, администрирование, формирование методики, кадровая подсистема.*

### Onikienko O.V. EVALUATION METHOD EXPOSURE CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT PERSONNEL ADMINISTRATION SUBSYSTEM ENTERPRISE

*Defined method of estimating the level of control and analytical providing administrative personnel subsystem enterprise.*

**Key words:** *control and analytical work, administration, forming techniques, personnel subsystem.*

**Онікієнко О.В.** – Луганський національний аграрний університет, к.е.н., доцент кафедри «Фінанси і кредит».

*Рецензент* д.е.н., проф. Гончаров В.М.

*Стаття подана 18.12.12*

УДК 331

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ

**Петров П.Ю.**

г. Луганск

## MODELING THE REDISTRIBUTION OF PERSONAL INCOME

**Petrov P.Y.**

*В статье описана гипотеза перераспределения личных доходов. Выделены факторы, влияющие на дифференциацию этих доходов. Ист. 3.*

**Ключевые слова:** личный доход, перераспределение доходов.

**Постановка проблемы.** В системе экономических отношений, призванных обеспечить удовлетворение демографически обусловленных потребностей, все чаще встречаются сингулярности, которые выражаются, в частности, в неравномерной концентрации ресурсов. В видимом проявлении такая неравномерность обозначается в дифференциации получения личных доходов. Известно множество описаний этого явления как в научной, так и в публицистической литературе. Однако выявление базовых причин и моделирование перераспределения личных доходов во многом остается затруднительным, что и обуславливает актуальность изучения этой проблемы.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Изучению формирования дохода населения посвящены многочисленные труды философов, социологов и экономистов различных эпох и современности. Этому явлению посвящены работы экономистов классической школы, маржинализма и неоклассического направления, представленные в трудах У. Петти, Д. Рикардо, А. Смита, Ф. Кенэ, А. Тюрго, Ж. Б. Сэя, Дж. С. Милля, Е. Бем-Баверка, К. Менгера, Ф. Визера, А. Маршалла, Дж. Б. Кларка.

Среди отечественных исследователей этой проблемы следует назвать А. Гальчинского, А. Гриненко, С. Злупка, Т. Кожан, А. Колота, Э. Либанову, В. Мандибур, В. Паламарчука, Ю. Палкина, А. Ревенка, Ю. Саенко и других.

В работах этих авторов представлен разнообразнейший материал по изучению причин и проявлений последствий формирования неравномерности личных доходов.

**Цель статьи** заключается в определении базовых положений моделирования перераспределения личных доходов.

**Основные материалы исследований.** Характеризуя состояние и динамику различных субъектов хозяйствования, выделяют множество характеристик, к основным из которых, безусловно, следует отнести величину получаемого дохода. Рассматривая потоки его перераспределения и использования для жизнеобеспечения различных подсистем, можно выделить ту часть совокупного дохода, которая попадает в конечном итоге каждому, кто участвует в хозяйственной деятельности такого субъекта. При этом не следует забывать, что такое распределение и формирование личных доходов является не целью, а следствием (неким побочным эффектом) функционирования экономических систем.

Если рассматривать перераспределение личных доходов как массовый статистический процесс, то можно выделить основные факторы, определяющие неравномерность получения этих доходов в определенной совокупности индивидов. Первые два фактора очевидны – это величина части совокупного дохода, которая подлежит перераспределению, и объем выборки индивидов, которые вследствие функционирования неких механизмов получают свою долю этого дохода.

Следует отметить, что в экономической теории нет единого понимания и определения категории «доход» [1, с.134]. В данной статье под доходом будем понимать конечную совокупность финансовых или иных средств, представленных в финансовом выражении, которые были получены в нераздельную, полную собственность конкретным участником экономических отношений за определенный промежуток времени.

Несложно понимать, что величина дохода зависит от совокупности объективных факторов (уровень развития систем технологий, глобальная экономическая формация, состояние государственного управления и т.д.) и субъективных общих характеристик всех представителей хозяйствующего субъекта (уровень мировоззрения и мироощущения, система нравственных ценностей, комплекс профессиональных качеств и т.д.). Таким образом, получаемый доход можно принимать как явленную меру поступков конкретных людей в определенных условиях. Обычно эту результативность приписывают представителям административного менеджмента предприятия, определяя тем самым уровень его управленческого потенциала, который отражает набор компетенций и личностных особенностей [2, с. 142].

Личный доход, получаемый конкретным человеком, на первый взгляд, зависит от множества случайных, не связанных друг с другом фактов. Однако при внимательном изучении этой проблемы несложно прийти к выводу, что базовой причиной получения конкретной величины личного дохода является принадлежность субъекта экономических отношений к определенной социальной группе. Таким образом, можно предположить, что структура статистического распределения социальных доходов коррелируется с социальной структурой.

Социальная структура поддерживается разветвленностью социальных связей. Любой человек встроен в сеть различных социальных связей, каждая из которых характеризуется видом, объемом и частотой получаемых благ. Эта система связей имеет как вертикальное, так и горизонтальное построение. Вертикальная система строится от центра перераспределения власти и ресурсов. Так, в книге Шемот говорится: «И сказал тесть Моше ему: нехорошо то, что ты делаешь. Истошишься окончательно и ты, и народ сей, который с тобою; ибо слишком тяжело для тебя это дело: не сможешь один совершать его. Теперь слушайся слова моего, я посоветую тебе, и будет Бог с тобой: будь ты для народа (посредником) перед Богом и представляй ты дела Богу, И объясняй им уставы и наставления, и указывай им путь, по которому им ходить, и дела, которые им делать. Ты же высмотри из всего народа людей способных, богобоязненных, людей правдивых, ненавидящих корысть, и по-

ставь их над ними тысяченачальниками, стона начальниками, пятидесятиначальниками, десяти начальниками» [3, с. 92].

Соответственно, прежде чем каждый конкретный человек получит некий доход, он будет определенным образом идентифицирован в системе итерационного принятия решений в отношении пропорций перераспределения дохода, что и является третьим фактором искомой модели. Сделаем важное замечание: перераспределение является механизмом принятия управленческих решений руководителями по единой методологии. Поэтому можно предположить, что четвертым фактором перераспределения доходов является некая пропорция распределения дохода, а пятым фактором – количество таких распределений.

Допустим, что при перераспределении дохода, выделенного на личное потребление, группа делится на две подгруппы в пропорции 85% и 15%. Первая подгруппа, на каждой итерации перераспределения, получает 60% дохода группы, а вторая – 40%. Примем, что вся группа 50 000 человек получила доход 200 000 денежных единиц. Система управления состоит из трех уровней, на каждом из которых принимается решение о перераспределении дохода. Получим такое распределение личного дохода (от «бедных» к «богатым»): 1.41, 5.31, 20.08, 75.85 денежных единиц.

Таким образом, выделение базовых факторов моделирования перераспределения доходов позволяет определить значения личных доходов, получаемых в результате функционирования системы принятия управленческих решений.

**Выводы.** Анализируя причины неравенства личных доходов можно предположить, что это неравенство коррелируется с социальной структурой.

Для моделирования перераспределения личных доходов можно выделить пять факторов, которые при определенных заданных значениях позволяют получить последовательность значений личных доходов от «бедных» к «богатым».

#### Литература

1. Петров П.Ю. Доход как неопределенная категория. / П.Ю. Петров. Формування та розвиток трудового потенціалу України: проблеми та перспективи: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції / 12-13 травня 2011р. СХУ ім. В.Даля, м. Луганськ – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В.Даля, 2011. – С. 133 – 134

2. Ужакина Ю.Б. Управленческий потенциал: как его измерить и развить / Ю.Б. Ужакина // Управление развитием персонала. – 2012. – № 2 – С. 138-144.

3. Пять книг Торы. – Ырушалаим: Мосад Арав Кук, 1978. – [271] с.

#### References

1. Petrov P.Yu. Dohod kak neopredelennaya kategoriya. / P.Yu. Petrov. Formuvannya ta rozvitok trudovogo potentsialu Ukrayini: problemi ta perspektivi: Zbirnik materIalIv Mizhnarodnoyi naukovopraktichnoyi konferentsiyi / 12-13 travnya 2011r. SNU im. V. Dalya, m. Lugansk – Lugansk: Vid-vo SNU im. V. Dalya, 2011. – S. 133 – 134

2. Uzhakina Yu.B. Upravlencheskiy potentsial: kak ego izmerit i razvit / Yu.B. Uzhakina // Upravlenie razvitiem personala. – 2012. – № 2 – С. 138-144.

3. Pjat' knig Tory. – Jyrushalaim: Mosad Arav Kuk, 1978. – [271].

#### **Петров П.Ю. МОДЕЛЮВАННЯ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ОСОБИСТИХ ДОХОДІВ**

*У статті описано гіпотезу перерозподілу осо-*

*бистих доходів. Виділено фактори, що впливають на диференціацію цих доходів. Дж. 3.*

***Ключові слова:** особистий дохід, перерозподіл доходу.*

#### **Petrov P.Y. MODELING THE REDISTRIBUTION OF PERSONAL INCOME**

*The hypothesis of redistribution of the personal incomes is described in the article. Factors, influencing on differentiation of these profits, are selected. Ref. 3.*

***Key words:** personal income, redistribution of income*

**Петров П.Ю.** – Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом и экономическая теория».

*Рецензент д.е.н., проф. Мортиков В.В.*

*Статья подана 26.11.12*

УДК 330.564.2

## СОВРЕМЕННЫЕ ЗАДАЧИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Петрова Л.А.

г. Луганск

## MODERN ADMINISTRATIVE TASKS OF ECONOMIC CYCLES

Petrova L.O.

*Теория экономических циклов рассматривает метастабильные процессы развития экономических систем как предопределенные явления. В статье рассмотрены причины и закономерности их администрирования. Ист. 7.*

**Ключевые слова:** экономический цикл, технологический уклад, администрирование экономических циклов.

**Постановка проблемы.** Описание экономических циклов имеет прочную репутацию состоявшейся экономической теории. Очевидной реалистичностью данной теории выступает возможность объяснить и продемонстрировать причины и последствия недавних кризисов. Однако использование парадигмы экономических волн в системе глобальных отношений требует формирования принципиально новых подходов к пониманию причин их зарождения и, соответственно, администрирования.

Своевременное регулирование циклического развития рыночной экономики является одной из центральных задач макроэкономической политики любого государства. Длительный трансформационный кризис, охвативший украинскую экономику в период с 1992 по 1997 гг., финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. делают поиск оптимального решения такого регулирования крайне важным. Выявление базовых подходов к администрированию экономических циклов определяет актуальность данной статьи.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследование теории циклического развития привлекло внимание ряда экономических школ и многих экономистов. К наиболее значительным представителям экономической мысли, посвятившим свои труды теории цикла, следует отнести: Дж. Ван Гельдерена, Дж. Доси,

Дж. М. Кейнса, К. Кларка, Н.Д. Кондратьева, К. Маркса, И. Шумпетера, К. Фримена, Э. Хансена, Р. Харрода, Т. Веблена, У. Гершеля, Г. Мура, А. Пигу, М. Туган-Барановского, Г. Хаберлера, и многих других. Особо необходимо отметить неокейнсианские теории (П. Калдор, П. Самуэльсон, Т. Тевес и Дж. Хикс) и неоклассические теории (Ч. Нельсон, Ч. Плоссер и М. Фридмен). В их трудах раскрыты основные причины, особенности и характеристики экономического цикла, предложены модели циклического развития экономики.

Наиболее полная теория экономического цикла и кризисов перепроизводства капитализма XIX века содержится в работах К. Маркса. В отличие от К. Маркса в работах Дж.М. Кейнса и его последователей содержится не только анализ сущности и механизмов экономических циклов и кризисов, но и научное обоснование системы целенаправленных мер по эффективному антикризисному администрированию экономических циклов экономики. Использование таких подходов широко представлено и в последних публикациях.

После 2008 года многие экономисты сосредоточили свое внимание на объяснении природы экономических кризисов. Об этом свидетельствует количество статей в прессе, интернете и т.д. Например, в научном журнале «Экономика Украина» количество статей, в названии которых есть слово «кризис» за 2009 г. составляет 7, за 2010 г. – 13, за 2011 г. – 6, а за 2012 г. (№№1-7) всего 3. Интересно отметить, что с 2010 года авторы публикаций этого журнала уже пишут о «посткризисе», таких статей в 2010 г. – 2, в 2011 г. – 3, а в 2012 г. – 1. Несложно понимать, что кризис, по мнению ряда отечественных экономистов, уже преодолен.

Авторы многих публикаций при объяснении причин неравномерного развития мировой экономики ссылаются на теорию длинных волн Н. Кондратьева (кондратьевских циклов, К-волн). «Для экономистов, исследующих вопросы экономической динамики и технологического развития, совершенно понятно, что падение уровня промышленного производства, курса национальной валюты, денежной массы в обращении – это не симптомы коллапса, а признаки и последствия циклического рыночного кризиса, исследованные М. Туган-Барановским, Н. Кондратьевым, Й. Шумпетером, Д.Р. Хиксом, К. Викселем и др.» [1, с.12].

Этот же подход доминирует и во многих учебниках и монографиях. Например, в одной из них указано: «...отвлеченный и сугубо теоретический вопрос о структуре и продолжительности кондратьевских циклов в действительности имеет огромное значение для понимания нашего прошлого, настоящего и будущего. Этот вопрос является ключевым для прогноза ближайшего и отдаленного будущего, как отдельных стран, так и всего мирового сообщества». Далее автор развивает мнение о том, что с 2005 г. мировая экономика вошла в фазу великих потрясений – примерно 2005-2017 гг., продолжительность около 12 лет, после которой наступит фаза революции международного рынка – примерно 2017-2041 гг., продолжительность около 24 лет» [2, с.12].

**Цель статьи** заключается в определении закономерности возникновения экономических циклов как объекта их администрирования.

**Основные материалы исследований.** В понимании природы экономических циклов выделяются различные точки зрения и подходы описания причин их возникновения.

Многие авторы принимают наличие экономических циклов как нечто само собой разумеющееся и не требующее доказательств, без анализа первопричин их появления. Ряд авторов в поисках этих первоначал обращаются к натурализму, рассуждая таким образом: человечество есть часть биосферы, биосфера – часть планеты Земля, планета Земля – часть солнечной системы и т.д. и т.п. Отсюда постулат таков: экономические волны являются в конечном итоге следствием глобальных астрономических процессов. А именно, «... (астрономические) циклы сопоставимы с экономическими циклами, выделяемыми историком Н.В. Кондратьевым (40-60 лет). Два таких цикла очень примерно

составляют век: привычную нам единицу измерения истории, которую берут за основу цикла смены технологического уклада и развития международного рынка и другие исследователи. Согласно архетипическому смыслу, развитие международного экономического сообщества как единого конгломерата можно сопоставить неровному циклу Урана-Плутона: циклу политических перемен, условно вмещающему в себя три около-40-летних цикла с экономическим значением (все вместе это приблизительно составляет 120 лет: что согласуется с выводами Ф. Броделя или И. Фримана)» [3, с.363]. Действительно, очень заманчиво, наблюдая колебания, например, значений ВВП какой-либо страны, обозначить это экономическими циклами и выделить астрономические причины, сославшись на вращения Урана вокруг Солнца. Однако такая трактовка выводит объект рассмотрения за пределы любой системы управления, что противоречит пониманию экономической деятельности именно как проявления сознательных процессов, а именно как следствия определенного управления.

Иной подход определения причин появления экономических циклов связан с анализом смены отраслевых технологий, или более широко – технологических укладов. Однако экономические циклы не всегда наблюдались даже в обозримой истории человечества, более того такими циклами обозначалось также то, что не имело причин и традиционных форм развития хозяйственной практики так, как их описывает теория волн Кондратьева.

Например, анализируя развитие свеклосахарного производства в контексте экономических циклов, отмечается: «свеклосахарное производство последовательно прошло пять технологических укладов («огневой», «паровой», «механизированный», «электрифицированный», «автоматизированный») и вступает в VI «длинную волну» Н.Кондратьева» [4, С. 59]. Интересен анализ перехода со II технологического уклада в III: «...При этом технологическом укладе (1830-1880 гг. – прим. автора) окончательно отказались от остатков мануфактурной технологии сахарного производства, характерных для II технологического уклада, в связи с банкротством заводов из-за высокой стоимости конечного продукта» [4, С. 48]. Такой анализ позволяет предположить, что процесс перехода с «огневой» на «паровую» технологию и банкрот-

ство технологически отсталых заводов происходил автоматически, а основная его причина – экономическая выгода перехода: повышение эффективности производства. Однако, в энциклопедическом словаре «Россія» указано иное: «В России первый свеклосахарный завод появился в 1802 г. в Тульской губернии. Несмотря на первые неудачи, свеклосахарное дело скоро окрепло в России, так как правительство пришло к нему на помощь тарифной политикой. В 1848 г. сахар был обложен акцизом, причем для определения выхода сахара была установлена известная норма. Выход, однако, значительно изменялся от технических приемов и потому акциз крайне неравномерно распределялся между разными производителями. Это обстоятельство вызвало стремление к улучшению производства, что и выразилось в сокращении числа паровых заводов: в первый год установления акциза по норме сахароваренных заводов было 340 (в т.ч. только 40 паровых) в 1881 г. – число заводов сократилось до 238 (в т.ч. 237 паровых). Мелкие заводы совершенно прекратили свое существование» [5, с. 294]. При этом в 1848 г. было переработано 897 тыс. берковцев сахарной свекловицы, а в 1881 г. – 14174 тыс. берк. (т.е. в 15,8 раза больше – прим. авт.) [5, с. 294]. В последующие годы (до конца XIX в.) производство стабильно росло. Таким образом, причина перехода на новые технологии не в том, что передовые предприниматели увидели выгоду вложения средств в инновации, а в том, что к этому их вынудило правительство методами фискальной политики.

Аналогичные данные, несовпадающие с теорией экономических циклов, можно привести и по другим отраслям экономики России XIX века. Так, стабильный рост (без каких-либо тенденций к падению) отмечен в легкой промышленности (хлопкообрабатывающие предприятия, предприятия по обработке шерсти, льна, пеньки, шелковая промышленность, «производство готового платья»), в перерабатывающей, деревообрабатывающей, промышленности. Выросла добыча ископаемых. Выплавка чугуна выросла за столетие в 13 раз, железа – в 2,6 раза, стали – более чем в 800 раз [5, сс.304-305]. Рост отмечен в группе «керамических производств», гончарном производстве, химической промышленности. Этот же период в теории экономических волн охарактеризован как эпоха сплошных кризисов и переворотов в экономике:

«...фаза технологического переворота – примерно 1789 – 1813 гг., продолжительность около 24 лет; фаза великих потрясений – примерно 1813 -1849 гг., продолжительность около 36 лет; фаза революции международного рынка – примерно 1849 – 1873 гг., продолжительность около 24 лет. Второй полный цикл: фаза структурного кризиса – примерно 1873 -1897 гг., продолжительность около 24 лет...» [2, с.58].

Таким образом, в этом случае, как и во многих других, стимул смены технологий и экономических циклов находится не в стратегии развития субъектов хозяйствования, а в надзорной системе администрирования этого развития.

Возникает вопрос: почему Н.Д. Кондратьев, будучи директором Института конъюнктуры, имея неограниченный доступ ко всей статистике России (и не только), при подготовке статьи «Большие циклы конъюнктуры» не использовал эти данные? Вариантов видится два: либо эти данные явно не вписывались в желаемую теорию и они были проигнорированы, либо такая цикличность характерна только для стран с определенным, схожим экономическим укладом. Второй вариант более вероятен. Н.Д. Кондратьев сам говорит о том, что причины цикличности необходимо искать в «особенностях, присущих капиталистической системе хозяйства» [6, с.225]. Для анализа статистики ученый взял данные по четырем странам, которые являлись типичными представителями западноевропейской суперэтнической системы. Ни Россия, ни азиатские страны не вписывались в его теорию в рассматриваемом периоде времени. Следовательно, нельзя выводы, сделанные Н.Д. Кондратьевым для одного экономического уклада, переносить на другие экономические уклады. И уж тем более сомнительными выглядят современные попытки прогнозирования, на основе выводов Н.Д. Кондратьева, экономических кризисов в Украине, которая не является страной с доминирующим капиталистическим или посткапиталистическим способом организации общественного производства.

Представляется, что экономические циклы являются не следствием природных волновых процессов или обязательной смены технологических кризисов, а результатом жесткого концептуального управления – администрирования экономических циклов. Этот процесс являет результатом коррекции отклонений от обязатель-

ного тренда развития глобальной экономики и формирования общей культуры экономического управления.

Администрирование экономических циклов осуществляется посредством циклов направленного развития, которые задавали ритм и траекторию движения всем прочим циклическим процессам советской экономики и выступают как базовые циклы и в ней, и в нынешней рыночной экономике. Циклы направленного развития состоят из четырех последовательно сменяющих друг друга фаз – инновационной фазы, фазы пробуксовки, возвратной фазы и фазы надлома [7, с.17]. В условиях понижательной фазы цикла государство должно обратиться к неокейнсианской политике поддержки платежеспособного спроса и к инновационной политике инвестирования в базисные технологии и венчурный капитал. А в условиях повышательной фазы цикла государство должно обратиться к неолиберальной политике с целью дать волю рыночной стихии и свободной конкуренции [7, с.25].

Таким образом, компенсирование нелинейностей экономического развития является одной из центральных задач макроэкономической политики любого государства и требует достаточно жесткого административного регулирования.

**Выводы.** Современные глобальные кризисные явления связываются с проявлением экономических циклов. Причинами этих циклов называются астрономические явления или закономерная смена технологических укладов. Основной причиной стимулирования развития экономики рассматривается администрирование развития экономических систем, что проявляется как известные экономические циклы.

Современными задачами администрирования экономических циклов является поддержка платежеспособного спроса, инновационная политика инвестирования в базисные технологии и венчурный капитал.

#### Литература

1. Федуллова Л. Технологическая готовность экономики Украины к новым вызовам в условиях отсутствия технологической политики / Л. Федуллова // Экономика Украины – 2010 – №9. – С. 12-25.
2. Пантин В.И. Циклы и ритмы истории / В.И. Пантин; [Предисл. Г. Мартиросяна, Т. Столяровой] – Рязань: Аракс, 1996. – 156 с.
3. Щепановская Е.М. Циклы времени и идеоло-

гия. // Сб. докл. конф. «Мировая политика и идейные парадигмы времени» – СПб.: СПбГУКИ. – 2008. – С.363-372.

4. Синельников Б. Развитие свеклосахарного производства в контексте интеллектуального наследия Н.Д.Кондратьева /Б. Синельников // Экономика Украины -2011 – №11. – С.44-59.

5. Россия: Энциклопедический словарь. – Л.: Лениздат, 1991. – 992 с., ил. – (Репринтное издание: Россия: Энциклопедический словарь. – С.-Петербург: Изда-тели: Ф.А. Брокгауз (Лейпциг), И.А. Ефронъ (С.-Петербург),1898.).

6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждение в Институте экономики. Воспроизведено по изданию: Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики.- М.: Экономика, 1989. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/215312>.

7. Ильин М.В. Экономические циклы и их регулирование в национальной экономике Российской Федерации. Автореферат дис. на соискание уч. степ. кад. эк. наук / М.В. Ильин. – М.: Государственный университет управления. – 2010. – 27 с.

#### References

1. Fedulova L. Tehnologicheskaya gotovnost ekonomiki Ukrainyi k novym vyzovam v usloviyah otsutstviya tehnologicheskoy politiki / L. Fedulova // Ekonomika Ukrainyi – 2010 – № 9. – S. 12-25.
2. Pantin V.I. Tsikly i ritmy istorii / V.I. Pantin; [Predisl. G. Martirosyana, T. Stolyarovoy] – Ryazan: Araks, 1996. – 156 s.
3. Schepanovskaya E.M. Tsikly vremeni i ideologiya. // Sb. dokl. konf. «Mirovaya politika i ideynnye paradigmyi vremeni» – SPb.: SPbGUKI. – 2008. – S.363-372.
4. Sinelnikov B. Razvitie sveklosaharnogo proizvodstva v kontekste intellektualnogo naslediya N.D.Kondrateva /B. Sinelnikov // Ekonomika Ukrainyi -2011 – № 11. – S.44-59.
5. Rossiya: Entsiklopedicheskiy slovar. – L.: Lenizdat, 1991. – 992 s., il. – (Reprintnoe izdanie: Rossiya: Entsiklopedicheskiy slovar. – S.-Peterburg?: Izda-teli: F.A. Brokgauz' (Leyptsig'), I.A. Efron' (S.-Peterburg'),1898.).
6. Kondratev N.D. Bolshie tsiklyi kon'yunkturyi. Dokladyi i ih obsuzhdenie v Institute ekonomiki. Vosproizvedeno po izdaniyu: Kondratev N.D. Problemyi ekonomicheskoy dinamiki.- M.: Ekonomika, 1989. – Rezhim dostupa: <http://www.twirpx.com/file/215312>.
7. Ilin M.V. Ekonomicheskie tsiklyi i ih regulirovanie v natsionalnoy ekonomike Rossiyskoy Federatsii. Avtoreferat dis. na soiskanie uch. step. kad. ek. nauk / M.V. Ilin. – M.: Gosudarstvenniy universitet upravleniya. – 2010. – 27 s.

**Петрова Л.О. СУЧАСНІ ЗАВДАННЯ  
АДМІНІСТРУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ  
ЦИКЛІВ**

*Теорія економічних циклів розглядає метастабільні процеси розвитку економічних систем як визначені явища. У статті розглянуто причини і закономірності їхнього адміністрування. Дж. 7.*

**Ключові слова:** економічний цикл, технологічний уклад, адміністрування економічних циклів.

**Petrova L.O. MODERN ADMINISTRATIVE  
TASKS OF ECONOMIC CYCLES**

*The theory of economic cycles is considering the development of economic systems as a predefined events. The article describes the causes and patterns of management of economic cycles. On the example of*

*sugar beet production shows administration economic methods of fiscal policy. Ask administration allocated modern economic cycles. Ref. 7.*

**Key words:** business cycle, technological structure, administration, business cycles.

**Петрова Л.А.** – Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, соискатель кафедры «Управление персоналом и экономическая теория».

*Рецензент* д.е.н., проф. Мортиков В.В.

*Статья подана 10.12.12*

УДК 631.11:658.168.3

## ФОРМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Передерієва С.О.

м. Луганськ

## FORMS AND INSTRUMENTS OF FINANCIAL READJUSTMENT OF ENTERPRISES

Perederieva S.A.

*Проаналізовано внутрішні резерви фінансового забезпечення санації. Удосконалено існуючу класифікацію форм санації з урахуванням напрямку та виду. Встановлено функціональний взаємозв'язок форм та інструментів реалізації санації.*

**Ключові слова:** санаційні заходи, джерела фінансування, мобілізація внутрішніх резервів, форми санації, інструменти реалізації.

**Постановка проблеми.** При фінансуванні програми санаційних заходів підприємств з обмеженими фінансовими ресурсами та фінансовим становищем, що характеризується як нестійке, надзвичайно важливе значення має пошук, залучення та використання внутрішніх та зовнішніх фінансових джерел у потрібних обсягах та термінах.

**Аналіз попередніх публікацій.** Необхідно зауважити, що представлена окремими авторами [1, 3-5] класифікація форм санації в залежності від впливу на величину капіталу, здебільшого, (крім самофінансування) враховує фінансову участь в санації третіх сторін (власників, кредиторів, держави) і не враховує внутрішні резерви фінансового оздоровлення (зростання доходів та зниження витрат підприємства). Крім того, форми санації передбачають встановлення відповідних інструментів реалізації санації, методів, важелів та критеріїв впливу на фінансово-економічні відносини санації в їх функціональному взаємозв'язку, якими погоджуються взаємні вимоги та інтереси суб'єктів [2].

**Метою статті є** узагальнення та удосконалення форм і інструментів санації.

**Виклад основного матеріалу.** В теорії та практиці стійкого розвитку необхідно дотримуватися принципу підтримки всіх ресурсів підприємства в нормальному задовільному стані,

який забезпечує стійкий розвиток підприємства, адекватний змінам ринкового середовища. Визначення та залучення джерел для фінансового забезпечення комплексу санаційних заходів підприємства-боржника розпочинається з класифікації джерел фінансових ресурсів. Обсяги нагромадження власних джерел, а саме: прибутку, амортизаційних відрахувань, резервів та інших коштів залежать від динаміки соціально-економічного середовища, в якому функціонує підприємство. У сучасних умовах обсяги формування амортизаційного фонду суттєво скоротилися, прибуток також втрачає своє значення для фінансування, оскільки третина підприємств є збитковими.

Серед внутрішніх фінансових джерел особливе місце займає категорія «резервів». Значення такого внутрішнього джерела, як резерви, суттєво зростає, оскільки за рахунок їх мобілізації можна значно покращити фінансовий стан та результати діяльності підприємства. Зазначених цілей можна досягти шляхом збільшення обсягів вхідних грошових потоків або в результаті скорочення вихідних грошових потоків. Класифікація, яка ґрунтується на комплексній системі пошуку та мобілізації внутрішньовиробничих джерел фінансування санації, є підставою для розробки інструментів реалізації санації за рахунок внутрішніх резервів боржника (рис. 1).

Окрім власних фінансових ресурсів та резервів фінансової стабілізації для здійснення санаційних заходів підприємство може отримати фінансування із зовнішніх джерел для проведення санації тільки при умові зацікавленості суб'єктів, з якими воно вступає в фінансово-економічні та господарські відносини. Фінансування стратегії санації в даному випадку стосується

прав власності підприємства та зумовлює зміни в пасиві балансу. За походженням зовнішні фінансові джерела можна об'єднати в чотири

групи: кошти, надані власниками підприємств; кошти персоналу підприємства; кошти кредиторів; державне фінансування.



Рис. 1. Класифікація внутрішніх резервів фінансового забезпечення санації господарюючих суб'єктів

Обґрунтування важливості фінансування санаційних заходів підприємства за рахунок внутрішніх фінансових резервів дає підстави для удосконалення існуючої класифікації форм санації з урахуванням напрямку та виду санації. На основі проведеного аналізу можливих джерел фінансування пропонуємо класифікувати їх за напрямками та видами (табл. 1).

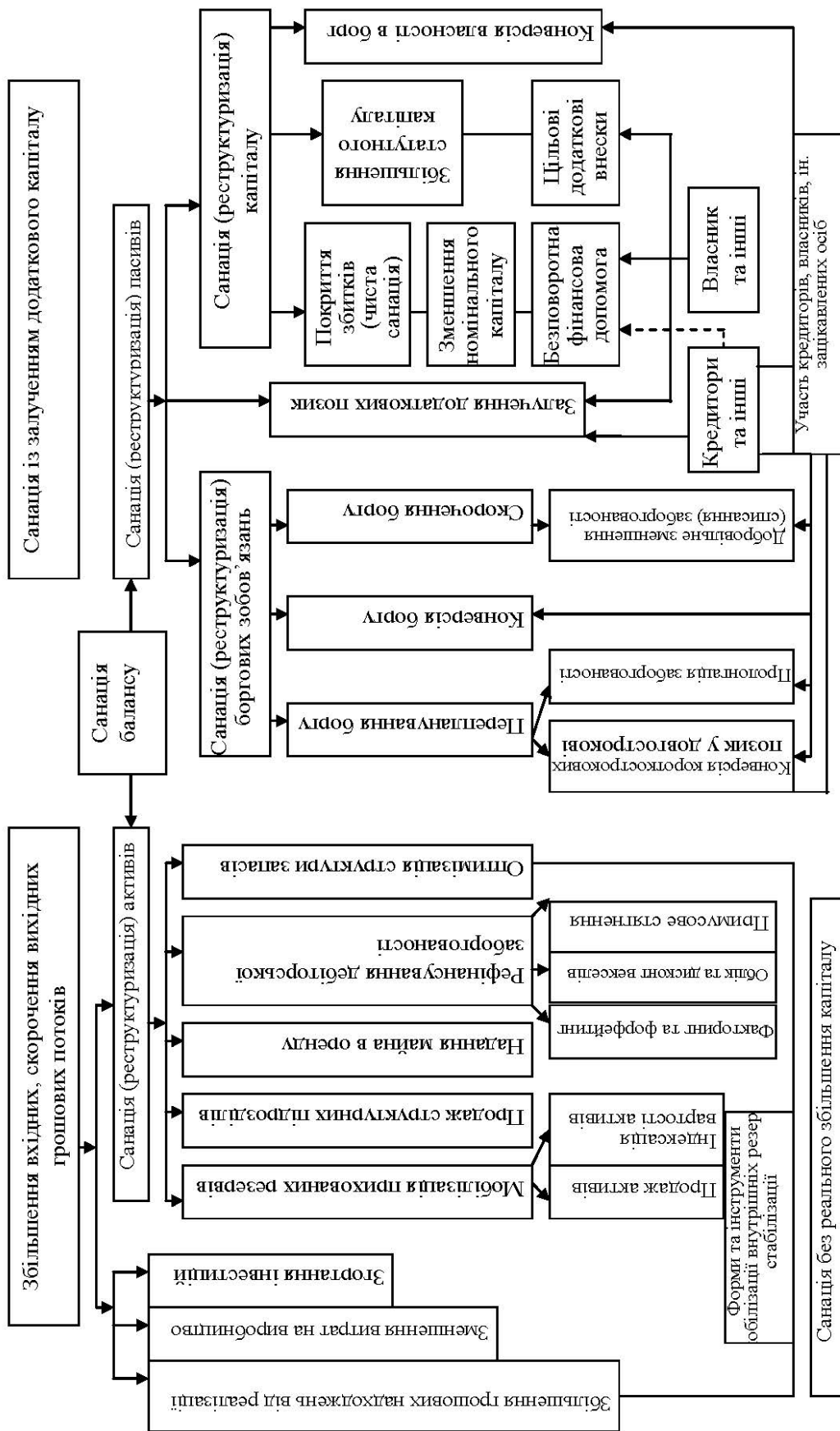
Представлена класифікація форм санації має велику практичну цінність для впроваджен-

ня фінансово-економічного механізму санації на підприємстві, оскільки визначає джерела фінансування, встановлює чіткі зв'язки фінансово-економічних відносин суб'єктів санації, їх вплив на об'єкт санації, крім того, не обмежує доповнення новими формами фінансування та інструментами реалізації, тим самим допомагає подолати бар'єри фінансування процедури відновлення платоспроможності.

Таблиця 1

#### Класифікація форм санації

Напрямок санації	Вид санації	Форма санації
Збереження існуючого юридичного статусу	Санація без залучення на підприємство нового капіталу	<ul style="list-style-type: none"> <li>самофінансування;</li> <li>мобілізація внутрішніх резервів: збільшення грошових надходжень від реалізації; зменшення потреби в ресурсах; мобілізація прихованих резервів; оптимізація структури запасів; рефінансування дебіторської заборгованості; зворотний лізинг тощо;</li> <li>участь власників: зменшення статутного капіталу;</li> <li>участь кредиторів: скорочення боргу; конверсія боргу у власність; перепланування боргу</li> </ul>
	Санація із залученням додаткового капіталу	<ul style="list-style-type: none"> <li>участь власників та інших зацікавлених осіб: безповоротна фінансова допомога; додаткові внески; надання позик тощо;</li> <li>участь кредиторів та інших зацікавлених осіб: надання позик тощо</li> </ul>
Зміна юридичного статусу	Реорганізація	<ul style="list-style-type: none"> <li>участь кредиторів та інших зацікавлених осіб;</li> <li>злиття;</li> <li>поглинання;</li> <li>перетворення;</li> <li>розподіл;</li> <li>передача в оренду;</li> <li>приватизація</li> </ul>



Джерело: розробка автора

Рис. 2. Взаємозв'язок заходів санации, форм та інструментів реалізації

Залежно від обраної стратегії санації, напрямку, виду та форми санації підбирають відповідні фінансово-економічні інструменти (способи реалізації) для досягнення мети санації. Взаємозв'язок заходів санації, форм та інструментів реалізації представлений на рис. 2.

Теоретичне обґрунтування сутності санації, яка здійснюється, насамперед, за допомогою фінансово-економічних заходів, направлена на вирішення комплексу послідовних фінансово-економічних цілей підприємства-боржника, дає підстави розглядати названу категорію крізь призму процесу фінансово-економічного управління вирішенням конфліктів інтересів між суб'єктами санації, який базується на певному механізмі. У такому розумінні «санація» потребує постійного узгодження основних її елементів та за її практичної імплементації є синонімом відповідного механізму.

Фінансово-економічний механізм санації являє собою організацію взаємодії фінансово-економічних відносин та сукупності елементів впливу на процес реалізації санації. Фінансово-економічний механізм визначається сукупністю узгоджених фінансово-економічних методів і інструментів, за допомогою яких відбувається регулювання економічних процесів і відносин санації, організаційна структура якого встановлює ієрархію зв'язків між елементами системи.

Інструментарієм, за допомогою якого забезпечується досягнення цілей фінансового оздоровлення, є функціонування підсистем забезпечення та фінансово-економічні важелі. Фінансово-економічний механізм санації зі специфікою стану підприємств-боржників є підсистемою господарського механізму.

**Висновки.** Встановлений функціональний взаємозв'язок форм та інструментів реалізації санації, що є основою реалізації фінансово-економічного механізму санації, робить процес пошуку таких форм більш системним, надає можливості та механізм їх методологічного використання й конкретизує діяльність менеджерів підприємства, органів державного управління та самоврядування щодо забезпечення виходу підприємств із кризового стану, збереження підприємства як ланки регіональної соціально-економічної системи і успішного соціально-економічного розвитку регіону.

#### Література

1. Копилук О.І. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб. / Копилук О.І., Штан-

грет А.М. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.

2. Передерієва С.О. Фінансово-економічний механізм санації аграрних підприємств: [монографія] / С.О. Передерієва – Луганськ: «Елтон-2», 2011. – 149 с.

3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб. / Терещенко О. О. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

4. Harle D. Finanzierungsregeln und Liquiditätsbeurteilung, in: inanzierungshandbuch / Von H. Janberg, 2. Aufl. – Wiesbaden, 1970. – S.94.

5. Perridon, L. Finanzwirtschaft der Unternehmen. 10. Aufl. / Perridon, L. – Munchen: Vahlen, 1999.

#### References

1. Kopilyuk O.I. Finansova sanatsiya ta bankrutstvo pidpriemstv: Navch. posib. / Kopilyuk O.I., Shtangret A.M. – K.: Tsentri navchalnoyi literaturi, 2005. – 168 s.

2. Perederieva S.O. Finansovo-ekonomichniy mehanizm sanatsiyi agrarnih pidpriemstv: [monografiya] / S.O. Perederieva – Lugansk: «Elton-2», 2011. – 149 s.

3. Tereschenko O.O. Finansova sanatsiya ta bankrutstvo pidpriemstv: Navch. posib. / Tereschenko O. O. – K.: KNEU, 2004. – 412 s.

4. Harle D. Finanzierungsregeln und Liquiditätsbeurteilung, in: inanzierungshandbuch / Von H. Janberg, 2. Aufl. – Wiesbaden, 1970. – S.94.

5. Perridon, L. Finanzwirtschaft der Unternehmen. 10. Aufl. / Perridon, L. – Munchen: Vahlen, 1999.

#### Передерієва С.А. ФОРМИ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Проанализированы внутренние резервы финансового обеспечения санации. Усовершенствована существующая классификация форм санации с учетом направления и вида. Установлена функциональная связь форм и инструментов реализации санации.*

**Ключевые слова:** санационные мероприятия, источники финансирования, мобилизация внутренних резервов, формы санации, инструменты реализации.

#### Perederieva S.A. FORMS AND INSTRUMENTS OF FINANCIAL READJUSTMENT OF ENTERPRISES

*Internal backlogs of the financial providing of readjustment are analyzed. Existent classification of forms of readjustment is improved taking into account direction and kind. Functional connection of forms and instruments of realization of readjustment is set.*

**Key words:** readjustical measures, sourcings, mobilization of internal backlogs, form of sanatsiui, instruments of realization.

**Передерієва С.О.** – Луганський національний аграрний університет, к.е.н., доцент кафедри «Фінанси і кредит».

Рецензент д.е.н., проф. Гончаров В.М.

Стаття подана 18.12.12

УДК 005.5: 658.5

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ГАРМОНІЙНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Попова Н.М.  
м. Луганськ

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINING THE OPTIMAL LEVEL OF HARMONIOUSLY MANAGEMENT FOR ENTERPRISE

Popova N.M.

*У статті запропоновано методичний підхід до визначення оптимального рівня гармонійності управлінської діяльності на підприємстві. Розглянуто дві нелінійні залежності: додаткових питомих витрат та доходів від рівня гармонійності управлінської діяльності. Цей підхід дозволяє визначити оптимальний рівень гармонійності враховуючи поточну ситуацію, яка складається на підприємстві, що дає змогу забезпечити його стійке функціонування.*

**Ключові слова:** гармонізація управлінської діяльності, гармонійність управлінської діяльності, рівень гармонійності управлінської діяльності, принцип оптимізації.

**Постановка проблеми.** Динамічний розвиток ринку, жорстка конкуренція як на національному, так і на міжнародному рівні вимагають від підприємств вживання заходів, спрямованих на підвищення результативності своєї діяльності. Ефективна управлінська діяльність є складним процесом, який забезпечує успішність функціонування підприємства. Одним з комплексних показників успішності роботи управлінського персоналу підприємства є гармонійність управлінської діяльності, яка полягає в узгодженості керівних і виконавських функцій, різноманітних управлінських та технологічних процесів.

Для ефективного управління підприємством необхідно використовувати спеціальні методичні підходи, які б дали змогу визначити поточний рівень гармонійності управлінської діяльності й розробляти рекомендації щодо забезпечення її оптимального рівня. Цим визначається актуальність і важливість досліджуваної проблеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У спеціальній науковій літературі окремі аспекти управлінської діяльності досить глибоко

й комплексно розкрито. Питання забезпечення успішного розвитку підприємств проаналізовано в дослідженнях Є. Акули, Ф. Бастіа, А. Бусигіна, Л. Головкової, В. Даніча, А. Казанцева, Г. Козаченко, О. Ляшенко, Г. Марченко, Б. Мільнера, В. Порохні, О. Поршнева, З. Румянцевої, Ф. Русінова, С. Рамазанова, А. Семенова, М. Соломатіна, Ф. Тейлора, О. Туровця, В. Чернова, О. Шаріпової та ін. Однак проблема визначення оптимального рівня гармонійності управлінської діяльності вирішена не повною мірою й залишається актуальною.

**Метою статті** є запропонування методичного підходу до визначення оптимального рівня гармонійності управлінської діяльності, що враховує поточну ситуацію, яка складається на підприємстві, та дає змогу забезпечити його стійке функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємство – це ієрархічна система, яка має декілька рівнів управління, починаючи від управління підприємством в цілому до конкретного робочого місця. Це означає, що при здійсненні управлінської діяльності існує безліч центрів, які ініціюють завдання, приймають управлінські рішення та виконують управлінські роботи. Звідси виникає проблема і потенційна можливість неузгодженості дій, протиріч у поставлених завданнях, в діях окремих виконавців. Управлінська діяльність, при якій проблеми, пов'язані з виникненням протиріч, неузгодженості дій та конфліктів, мінімальні, є гармонійною.

Гармонізація управлінської діяльності – це процес узгодження взаємодії будь-яких еле-

ментів, що не викликає внутрішніх конфліктів і суперечностей та забезпечує скоординованість дій у процесі вирішення загальних завдань або здійснення спільної діяльності [1].

Гармонійність – це стан управлінської діяльності, певний рівень якої досягається в процесі гармонізації. Під гармонійністю мається на увазі відповідність трьох складових: узгодженості робіт, скоординованості та безконфліктності дій [2]. Гармонійність як системне поняття має багато вимірів і характеристик, як її кількісну міру розглянемо рівень гармонійності. Рівень гармонійності діяльності – це ступінь відповідності управлінської діяльності уявленню про її ідеальний стан (гармонію).

Зміна рівня гармонійності функціонування управлінських підрозділів визначає зміни економічних результатів діяльності підприємства як у

бік покращення, так і погіршення. Можливість раціоналізації витрат, пов'язаних із забезпеченням необхідного рівня гармонійності управлінської діяльності, створює умови щодо мінімізації ризиків завдання втрат або дезорганізації роботи підприємства в цілому. При достатньому рівні гармонійності управлінської діяльності підрозділів створюються умови для стабільної роботи всього підприємства. Завдання, що пов'язане з оптимізацією рівня гармонійності управлінської діяльності, вимагає проведення досліджень, які спрямовано на встановлення двох видів взаємозв'язків: рівня гармонійності з додатковими витратами на підвищення його рівня та додаткового доходу від підвищення рівня гармонійності. Принцип оптимізації наведено на рис. 1.

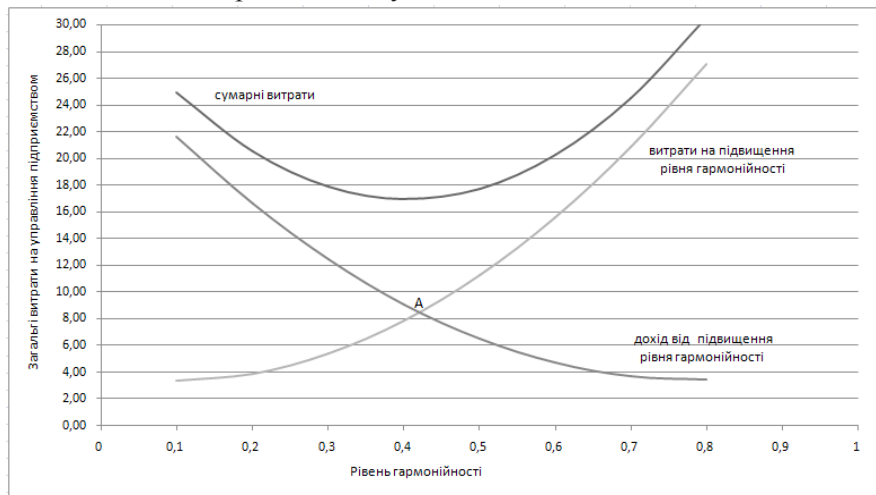


Рис. 1. Принцип оптимізації витрат на підвищення рівня гармонійності управлінської діяльності

Зі зростанням рівня гармонійності кожна із залежностей, що досліджуються, може бути описана нелінійною функцією від рівня гармонійності. Але треба підкреслити, що дохід є монотонно спадною функцією опуклою донизу, а витрати є монотонно зростаючою функцією опуклою донизу. Таким чином, сумарний економічний ефект від зміни рівня гармонійності буде описуватися кривою, яка має мати екстремум, що відповідає точці, в якій нахил дотичних до кривих обох залежностей має бути рівним, але мати різні знаки. На рис.1 ця точка збігається з точкою А.

Оскільки кожна з кривих може бути побудована тільки на основі експериментальних даних розрахунків регресійних функцій, то точка оптимуму визначається на підставі сумарної кривої

на основі розрахунку її похідної та встановлення значення гармонійності, при якій вона дорівнює нулю. Однак численні проблеми, пов'язані з набуттям вихідної інформації щодо повних витрат та доходів досить проблематично, та розрахункові проблеми, пов'язані з точністю встановлення такої точки з розрахунків похідної на сумарній кривій, привели до необхідності використання більш точного та спрощеного методу встановлення оптимального рівня гармонійності без використання додаткових розрахунків похідної.

Нехай маємо виробництво, діяльність якого з випуску продукції описується виробничою функцією  $F(x_1, \dots, x_n)$ , де  $x_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  – виробничі чинники, що визначають обсяг продук-

ції, яка випускається у вартісному вираженні.

Серед виробничих чинників, деякий чинник

$x_j$  – рівень гармонійності, що містить у собі, загалом, весь обсяг управлінської та виробничої праці (фахівців різного рівня управління, кваліфікації та спеціальностей).

Нехай  $Z(x_1, \dots, x_n)$  – витрати на матеріальне, фінансове, інформаційне та управлінське забезпечення виробництва.

Тоді функція прибутку матиме такий вигляд (1):

$$\Pi(x_1, \dots, x_n) = F(x_1, \dots, x_n) - Z(x_1, \dots, x_n) \quad (1)$$

де  $\Pi(x_1, \dots, x_n)$  – функція прибутку;

$F(x_1, \dots, x_n)$  – виробнича функція;

$Z(x_1, \dots, x_n)$  – функція витрат.

Гармонізація – не самоціль, а лише один із засобів підвищення прибутку.  $\Pi(x_1, \dots, x_n)$  Оцінити загальні витрати на управлінську діяльність (у тому числі на гармонізацію) досить складно. Тому для (1) скористаємося умовою, що оптимум прибутку при заданих (та постійних) значеннях всіх інших чинників виробництва  $x_i$  щодо гармонійності в точці

$x_j = x_j^*$  (де  $x_j$  – рівень гармонійності в точці

$$x_j^* = \arg \max_{x_j} \Pi(x_1, \dots, x_n).$$

Якщо позначити гармонійність –  $G$ , то ця умова буде зводитися до рівняння (2):

$$\frac{dF}{dG} = \frac{dZ}{dG}. \quad (2)$$

Таким чином, для підприємств з різним початковим рівнем гармонійності проведемо експерименти з підвищення рівня гармонійності. Для цього будемо розглядати зміни гармонійності ( $\Delta G$ ), приріст доходу ( $\Delta F$ ) і приріст витрат ( $\Delta Z$ ).

Дана задача була реалізована на основі досліджень, які проводилися на базі чотирьох машинобудівних підприємств. Дослідження проводилися протягом шістьох кварталів, які

дозволили встановити тенденції впливу зміни рівня гармонійності на економічні результати діяльності підприємств.

Оскільки підприємства, які досліджувалися, неоднорідні за обсягом виробництва, то для побудови таблиці вихідних даних та здійснення розрахунків апроксимуючих функцій було виконано вирівнювання даних до єдиного масштабу виробництва. Це було виконано за рахунок введення коефіцієнтів вирівнювання (масштабування), що розраховуються за такою формулою (3):

$$\delta_i = P_m / P_i, \quad (3)$$

де  $\delta_i$  – коефіцієнт вирівнювання;

$i$  – індекс підприємства,  $i = \overline{1, 4}$ ;

$P_i$  – обсяг валового випуску продукції  $i$ -м підприємством;

$P_m$  – обсяг валового випуску продукції  $m$ -м підприємством;

при цьому  $P_m = \max_i \{P_i\}$ .

Вирівняні витрати та дохід кожного з досліджуваних підприємств були розраховані за формулою, яка має такий вигляд (4):

$$F_j^i = \overline{F}_j^i \cdot \delta_i, \quad j = \overline{1, 2}, \quad i = \overline{1, 4} \quad (4)$$

де  $F_j^i$  – вирівняні дані підприємств до єдиного масштабу виробництва;

$\overline{F}_j^i$  – вихідні, не приведені дані підприємств;

$\delta_i$  – коефіцієнт вирівнювання;

$i$  – індекс підприємства;

$j$  – індекс витрат підприємства.

Таким чином, отримано ряд вихідних даних, на підставі яких можна отримати загальні висновки. В табл.1 наведені вже відкориговані дані, які можна враховувати як дані від одного підприємства.

Оцінка поточного рівня гармонійності управлінської діяльності здійснювалася на основі спеціально розробленого методичного підходу, який включає до себе оцінки трьох складових: узгодженості, скоординованості та безконфліктності. Зміст запропонованого методичного підходу представлено в роботі «Моделювання

впливу рівня гармонізації управлінської діяльності на результативність функціонування підприємства» [2].

В табл.1 також зведено визначені питомі ви-

трати на одиницю (0,1) зміни рівня гармонійності і питомі додаткові доходи від досягнення даного рівня гармонійності управлінської діяльності на підприємствах.

Таблиця 1

**Дані про витрати і дохід, що пов'язані зі зміною рівня гармонійності управлінської діяльності на підприємствах (фрагмент)**

Підприємства	Період спостереження	Рівень гармонійності, G	Додаткові витрати на підвищення рівня гармонійності, тис.грн, $F_1$	Додатковий дохід від підвищення рівня гармонійності, тис.грн, $F_2$
Підприємство 1	3 квартал 2010	0,8	–	–
	4 квартал 2010	0,81	68,70	66,70
	1 квартал 2011	0,87	72,70	67,30
	2 квартал 2011	0,88	74,50	67,70
	...	...	...	...
Підприємство 2	3 квартал 2010	0,7	–	–
	4 квартал 2010	0,72	62,60	65,80
	1 квартал 2011	0,86	71,00	67,20
	...	...	...	...
Підприємство 3	3 квартал 2010	0,56	–	–
	4 квартал 2010	0,59	56,10	61,70
	...	...	...	...
Підприємство 4	3 квартал 2010	0,43	–	–
	4 квартал 2010	0,48	53,80	58,20
	1 квартал 2011	0,53	55,10	60,60
	...	...	...	...

Виходячи з цього ми маємо отримати дві нелінійні залежності: перша залежність – додаткових питомих витрат на підвищення рівня гармонійності, яка має бути відобразитися опуклою донизу монотонно зростаючою функцією; друга залежність – питомих додаткових доходів від підвищення рівня гармонійності, яка має характер опуклої доверху зростаючої функції та повинна асимптотично доближатися до деякого рівня при наблизенні гармонійності до одиниці. У цьому випадку має завжди існувати значення гармонійності, при якому ці криві перетинаються, ця точка перетину і буде оптимальним рівнем гармонійності.

На основі експериментальних даних, які отримано на підприємствах побудуємо графіки

$$F_1(G) = \frac{\Delta Z}{\Delta G}(G) \text{ та } F_2(G) = \frac{\Delta F}{\Delta G}(G),$$

де зміни гармонійності ( $\Delta G$ ), приріст доходу ( $\Delta F$ ) і приріст витрат ( $\Delta Z$ ) (рис. 2).

Згідно з формулою 2 точка перетину кривих і є оптимальним рівнем гармонійності.

Характер функції питомих додаткових витрат

$$\frac{\Delta Z}{\Delta G}(G) \text{ повинен мати нелінійний}$$

характер, бо очевидно, що із збільшенням рівня гармонійності G приріст витрат на задану величину приросту (на одиницю приросту)  $\Delta G$

буде збільшуватися (тобто  $\frac{\Delta^2 Z}{\Delta G^2} > 0$ ).

Щодо функції питомих додаткових доходів

$\frac{\Delta F}{\Delta G}$  можна стверджувати, що при високих значеннях рівня гармонійності ( $G$ ) – темпи приросту випуску зменшуються, тобто  $\frac{\Delta^2 Z}{\Delta G^2} < 0$ .

Оскільки у експериментах охоплений діапазон  $0,43 < G < 0,91$  не дуже великий, то досить кривої другого порядку.

На графіку (рис. 2) зображені апроксимуючі види трендів, поліноміальний вид залежностей та значення середньоквадратичного відхилення.

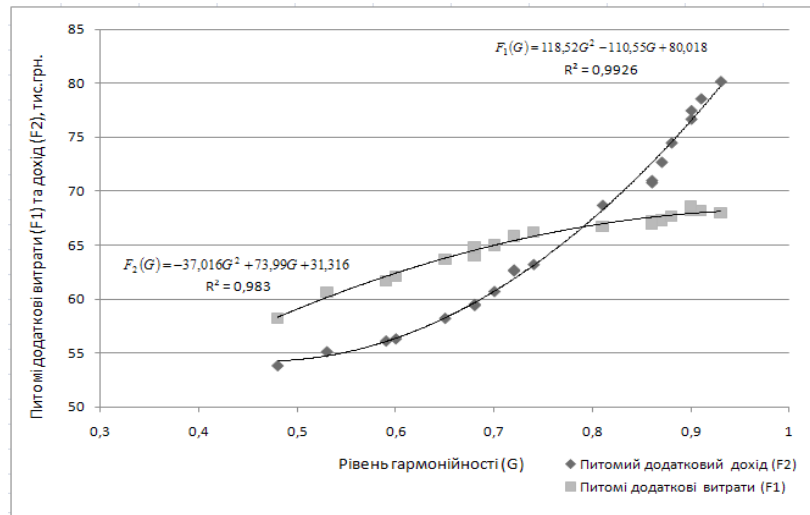


Рис. 2. Графік залежності рівня додаткових питомих витрат та доходів від рівня гармонійності управлінської діяльності

Як видно з представлених на рис. 2 залежностей, спостерігаються стійкі тенденції: при низьких значеннях рівня гармонійності темп приросту доходу від підвищення рівня гармонійності суттєвий, але при досягненні певних значень рівня гармонійності темпи зростання доходу різко знижуються. В той же час темпи витрат на досягнення такого рівня гармонійності різко зростають. Отримані апроксимуючі функції дозволяють реалізувати завдання щодо оптимізації рівня гармонійності управлінської діяльності підрозділів підприємства на основі раніше запропонованого підходу.

Залежність зростанням додаткових витрат і отриманих додаткових економічних результатів від рівня гармонійності управлінської діяльності, як видно з графіків на рис. 2, описується такими рівняннями (5):

$$\begin{cases} F_1(G) = 118,52G^2 - 110,55G + 80,018\$; \\ F_2(G) = -37,016G^2 + 73,99G + 31,316 \end{cases} \quad (5)$$

де  $F_1(G)$  – функція додаткових витрат на підвищення рівня гармонійності;

$F_2(G)$  – функція додаткового доходу від підвищення рівня гармонійності;

$G$  – рівень гармонійності.

Підкреслимо, що отримані рівняння відображають реальні дані на інтервалі  $x \in [0,43...1]$ . Точка перетину функцій додаткових витрат і додаткових отриманих економічних результатів від рівня гармонійності управлінської діяльності є оптимальною. Ця точка визначається шляхом прирівнювання двох цих рівнянь  $F_1(G)$  та  $F_2(G)$ , що дає змогу отримати таке квадратне рівняння (6):

$$155,54G^2 - 184,54G + 48,71 = 0; (6)$$

Якщо розглянути обидва рішення, то треба враховувати реальні обмеження, що знаходяться в інтервалі  $0,43 \leq G \leq 1$ . Таким чином, можна стверджувати, що оптимальним рівнем гармонійності слід враховувати значення показника 0,79.

Запропонований методичний підхід вима-

гає регулярного проведення аналогічних досліджень і оновлень функціональних залежностей, які повинні бути прив'язані до певної групи підприємств. Для забезпечення оптимального рівня гармонійності управлінської діяльності на підприємстві необхідно розробити рекомендації та сформулювати конкретні програми дій з усунення виявлених недоліків та диспропорцій у гармонійності управлінської діяльності на підприємствах.

**Висновки.** За допомогою запропонованого підходу можна визначити оптимальний рівень гармонійності на локальних та загальних рівнях управлінської діяльності, який враховує вплив рівня гармонійності управлінської діяльності на кінцеві результати роботи підприємства.

### Література

1. Попова Н.М. Поняття “гармонізації” і її використання в управлінській діяльності на підприємствах / Н.М. Попова, Я.М. Зеніна, М.С. Віннік // Вісник СХУ ім. В. Даля. – Луганськ : СХУ ім. В. Даля, 2010. – № 2 (144). – Ч. 2. – С. 154–159.
2. Попова Н.М. Моделювання впливу рівня гармонізації управлінської діяльності на результативність функціонування підприємства / Н.М. Попова, О.С. Шаріпова // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – Л. : Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка, 2010. – Вип. 22. – С. 259–263.
3. Организация производства на предприятии: Ученик / [О.Г. Туровец, Ю.П. Анисимов, И.Л. Борисенко и др.] – Ростов-на-Дону: Издательский центр МарТ, 2002. – 464с.
4. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 304 с.
5. Рамазанов С.К. Модели эколого-экономического управления производственной системой в нестабильной внешней среде. [монографія] / С.К. Рамазанов. – Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2004. – 384 с.

### References

1. Popova N.M. Ponyattya “garmonizatsiyi” i yiyi vikoristovuvannya v upravlinskiy diyalnosti na pidpriemstvah / N.M. Popova, Ya.M. Zenina, M.S. Vinnik // Visnik SNU im. V. Dalya. – Lugansk : SNU im. V. Dalya, 2010. – № 2 (144). – Ch. 2. – S. 154–159.
2. Popova N.M. Modelyuvannya vplivu rivnya garmonizatsiyi upravlinskoyi diyalnosti na rezultativnist funktsionuvannya pidpriemstva / N.M. Popova, O.S. Sharipova // Formuvannya rinkovoyi ekonomiki v Ukraini : zb. nauk. prats. – L. : Lviv. nats. un-t im. Ivana Franka, 2010. – Vyp. 22. – S. 259–263.

3. Organizatsiya proizvodstva na predpriyatii: Uchenik / [O.G. Turovets, Yu.P. Anisimov, I.L. Borisenko i dr.] – Rostov-na-Donu: Izdatelskiy tsentr MarT, 2002. – 464 s.

4. Rummyantseva Z.P. Obschee upravlenie organizatsiyey. Teoriya i praktika: Uchebnik. / Z.P. Rummyantseva. – M.: INFRA-M, 2007. – 304 s.

5. Ramazanov S.K. Modeli ekologo-ekonomicheskogo upravleniya proizvodstvennoy sistemoy v nestabilnoy vneshney srede. [monografiya] / S.K. Ramazanov. – Lugansk: Izd-vo VNU im. V. Dalya, 2004. – 384 s.

### Попова Н.Н. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ГАРМОНИЧНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*В статье предложен методический подход к определению оптимального уровня гармоничности управленческой деятельности на предприятии. Рассмотрены две нелинейные зависимости: дополнительных удельных расходов и доходов от уровня гармоничности управленческой деятельности. Этот подход позволяет определять оптимальный уровень гармоничности учитывая текущую ситуацию, которая складывается на предприятии, что позволяет обеспечить его устойчивое функционирование.*

**Ключевые слова:** гармонизация управленческой деятельности, гармоничность управленческой деятельности, уровень гармоничности управленческой деятельности, принцип оптимизации.

### Popova N.M. METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINING THE OPTIMAL LEVEL OF HARMONIOUSLY MANAGEMENT FOR ENTERPRISE

*This paper proposes a methodological approach to the definition of the optimal level of harmony of management in the company. We consider two non-linear dependence: specific additional costs and income levels harmonious management. This approach allows to determine the optimal level of harmony, given the current situation, which is compounded by the company, which ensures its sustainability.*

**Key words:** harmonization of management, harmonious management, harmonious level of management, the principle of optimization.

**Попова Н.М.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, старший викладач кафедри «Економічна кібернетика».

Рецензент д.е.н., проф. Рамазанов С.К.

Стаття подана 21.12.12

УДК 334: [330.131.7:65.014.1]

## МАТРИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИБОРУ УПРАВЛІНСЬКИХ ДІЙ ЩОДО РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Прус Н.В.  
м. Луганськ

## MATRIX INSTRUMENTARIYA OF A CHOICE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS AS FOR DISTRIBUTION OF RESOURCES OF THE ENTERPRISE IN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Prus N.V.

*Розроблено матрицю вибору управлінських дій щодо розподілу ресурсів підприємства в системі його економічної безпеки. Наведено тактики коригування розподілу ресурсів підприємства з метою забезпечення заданого рівня його економічної безпеки.*

**Ключові слова:** ресурси, витрати, економічна безпека, підприємство, матриця, поріг раціональності, управлінські дії.

**Постановка проблеми.** Створення системи економічної безпеки для вітчизняних підприємств дедалі стає одним з найважливіших завдань, що виникають у результаті дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх загроз, зумовлених становленням ринкових механізмів в Україні. Його вирішення неможливе без використання ресурсів. Вартісним виразом ресурсів є витрати, величина яких, у свою чергу, суттєво впливає на економічну безпеку підприємства. Цілям підвищення керованості витрат підприємства, а отже, і цілям зміцнення системи його економічної безпеки мають слугувати управлінські дії випереджального характеру. Для раціонального вибору управлінських дій можуть використовуватися різноманітні методи, але особливий інтерес представляють матричні методи. Отже, виникає необхідність розробки інструментів вибору управлінських дій щодо розподілу ресурсів підприємства у системі його економічної безпеки з використанням матричних методів.

**Аналіз попередніх публікацій.** Основою процесу забезпечення економічної безпеки підприємства є вибір управлінських дій. Під управлінськими діями в статті мається на увазі сукупність управлінських рішень, пов'язаних

між собою та скерованих на досягнення певної цілі. Одним з методів, що може допомогти менеджерам здійснити вибір управлінських дій у переважній більшості ситуацій, які практично виникають у роботі, є матричний метод. Застосування матричного методу ухвалення управлінських рішень передбачає занесення до матриці усіх можливих наслідків реалізації рішення.

Матричний метод має три переваги: він змушує менеджера ввести у коло розгляду всі можливі варіанти, у тому числі і несприятливі; він формалізує процес оцінювання варіантів і вибору кращого з них навіть в умовах мізерної інформації про варіанти і навколишнє середовище; він використовується на всіх рівнях управління для вирішення різноманітних задач.

Матриця – це модель, що може бути побудована на основі будь-яких показників. Найбільше поширення одержали двовимірні матриці в стратегічному аналізі, за допомогою яких підприємства або продукція можуть порівнюватися один з одним за такими критеріями, як частка ринку підприємства та темпи росту його продажів (матриця Бостонської консалтингової групи (BCG)) [1], привабливість ринку та сила бізнесу (матриця General Electric) [1], життєвий цикл галузі та рейтинг підприємства на ринку (матриця Артур Де Літл) [2]. В тайм-менеджменті популярною є двовимірна матриця Ейзенхауера [4], застосування якої дозволяє терміново прийняти рішення про пріоритетність виконання завдань. Пріоритети встановлюються за такими

критеріями, як терміновість і важливість завдання. Проте існуючі матричні інструменти не дають можливості проаналізувати залежність між співвідношенням витрат підприємства та рівнем його економічної безпеки підприємства, та здійснити раціональний вибір управлінських дій щодо розподілу ресурсів підприємства в системі його економічної безпеки.

**Метою статті** є формування матриці, застосування якої дозволило б визначити положення підприємства в залежності від рівня його економічної безпеки та співвідношення витрат підприємства, а також здійснити раціональний вибір управлінських дій щодо розподілу його ресурсів у системі економічної безпеки підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Функціонування системи економічної безпеки підприємства передбачає використання ресурсів підприємства, вартісним виразом яких є витрати. Авторська позиція полягає в тому, що саме оптимальне співвідношення трансформаційних та трансакційних витрат може слугувати критерієм, застосування якого дозволить найбільш раціонально розподілити ресурси в системі економічної безпеки підприємства.

Тому в якості критерію раціонального розподілу ресурсів в системі економічної безпеки пропонується застосування показника «поріг раціональності». Під «порогом раціональності» розуміється таке порогове (оптимальне) співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат підприємства, при якому підприємство може одночасно досягти двох цілей: і прийнятної ефективності діяльності та забезпечити економічну безпеку підприємства на певному рівні при мінімізованих трансакційних витратах. Відхилення у співвідношенні у той чи інший бік є відходом від позиції найбільш раціонального використання наявних у підприємства ресурсів на фінансування трансакційних та трансформаційних витрат підприємства [3].

Для полегшення процесу вибору управлінських дій щодо розподілу ресурсів у системі економічної безпеки підприємства автором розроблено матрицю «Рівень економічної безпеки підприємства – «поріг раціональності». Матриця показує, яким чином залежно від того, яким є фактичне співвідношення витрат підприємства, «поріг раціональності» та рівень його економічної безпеки, потрібно коригувати розподіл

ресурсів підприємства, щоб забезпечити економічну безпеку на заданому рівні і досягти максимізованого фінансового результату при мінімізованих трансакційних витратах.

Матриця, зображена на рис. 1, являє собою квадрат, поділений на дев'ять умовних частин. Кожен квадрат характеризує стан підприємства за двома критеріями: рівень економічної безпеки і значення співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат підприємства. Вісь абсцис поділена на три діапазони залежно від значення співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат підприємства. Для визначення реперних точок, які характеризуватимуть співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат підприємства, автором пропонується скористатися законом «золотого перерізу», суть якого полягає у пропорційному відношенні, близькому до 0,618:0,382. Зазначимо, що закономірності «золотого перерізу» надзвичайно поширені у живій природі, вони проявляються в гармонійній будові організмів, у тому числі й людини. У даному випадку дотримання динамічної симетрії «золотого перерізу» визначає найбільш гармонійні параметри співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат підприємства, що сприятиме найефективнішому розподілу ресурсів у системі економічної безпеки підприємства. Отже, реперними точками шкали, що характеризуватиме значення співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат підприємства, пропонуються такі відношення: 0,382/0,618 та 0,618/0,382. Відповідно, маємо такі діапазони:  $TA/TF > 0,382/0,618$ ,  $0,382/0,618 < TA/TF < 0,618/0,382$ ,  $TA/TF > 0,618/0,382$ .

Вісь ординат також поділена на три частини, які відображають рівень економічної безпеки підприємства – низький, середній та високий. Усі частини матриці згруповано до трьох зон, що відображають необхідність коригування структури витрат з метою забезпечення заданого рівня економічної безпеки підприємства, – зона термінового істотного коригування, зона істотного коригування, зона незначних коригуючих змін. Слід звернути увагу, що визначення меж таких зон, як і значення показника «поріг раціональності», залежать від технологічних особливостей і галузевої належності підприємства.

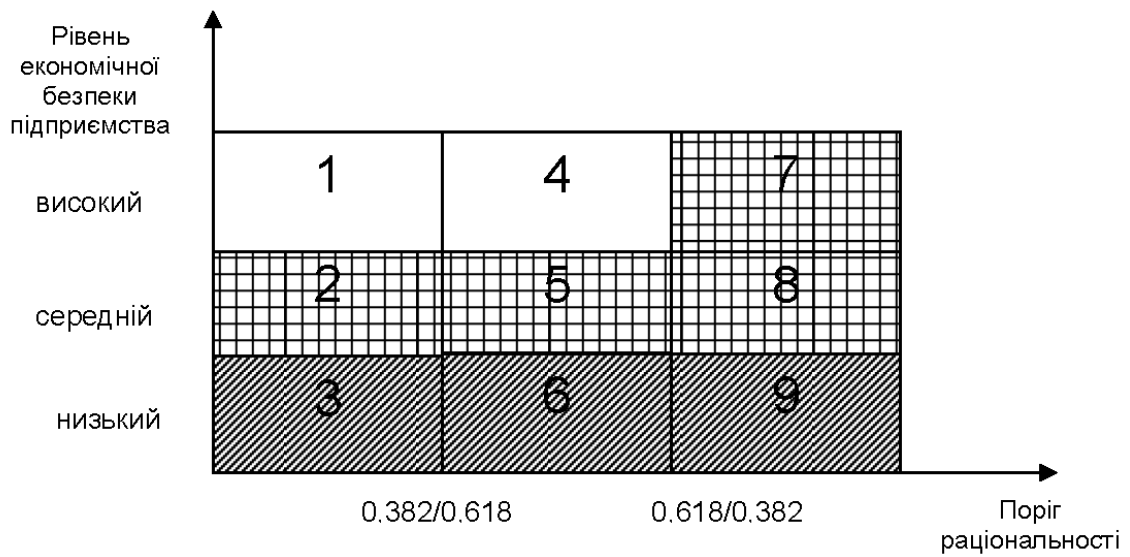





Рис. 1. Матриця «рівень економічної безпеки підприємства – «поріг раціональності»:

-  – зона незначних коригуючих змін структури витрат;
-  – зона істотного коригування структури витрат;
-  – зона термінового істотного коригування структури витрат.

Надалі охарактеризуємо кожну із частин матриці, які в сукупності становлять певну зону, що відображає необхідність коригування структури витрат з метою забезпечення певного рівня економічної безпеки підприємства. Зона незначних коригуючих змін структури витрат включає частини матриці №1, №4.

№1. Структура витрат, в якій частка трансформаційних витрат перевищує трансакційні, і високий рівень економічної безпеки свідчать про ефективне використання ресурсів на забезпечення економічної безпеки підприємства. Дане співвідношення витрат характерне для підприємств, які мають велику частку ринку, є лідерами в галузі або монополістами і перебувають на стадії зрілості життєвого циклу підприємства, що дозволяє їм отримувати великі прибутки. Для цих підприємств характерний прогнозно-захисний тип забезпечення економічної безпеки, орієнтований на запобігання виникненню загроз, які були прогнозовані на стадії планування діяльності підприємства й у відповідь на які розроблені шляхи їх уникнення, подолання та пристосування до змін зовнішнього середовища. Адаптація до нових умов відбувається за раніше наміченим сценарієм, підприємство фокусує свій потенціал на усунення прогнозо-

ваних загроз, ліквідацію їх причин, зменшення негативного впливу загрози, що дає можливість оптимізувати (мінімізувати) трансакційні витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства та підвищити їх ефективність. Підвищити прибуток такого підприємства й утримати високий рівень його економічної безпеки можна шляхом неістотного коригування співвідношення трансакційних витрат для забезпечення економічної безпеки до трансформаційних витрат, орієнтуючись у розподілі ресурсів підприємства на значення показника «поріг раціональності».

№4. Структура витрат, в якій частка трансакційних витрат приблизно дорівнює трансформаційним, і високий рівень економічної безпеки характерні для підприємств, що довго тримаються на ринку, мають велику частку ринку та перебувають на стадії зрілості життєвого циклу підприємства, це дозволяє їм отримувати достатні прибутки. В якості конкурентоспроможної стратегії використовують диференціацію, що дає можливість підприємству встановлювати високу ціну за високоякісну продукцію й отримувати конкурентну перевагу в прибутках без істотного зниження витрат. Процес забезпечення економічної безпеки відбувається за реактивним типом, тобто за фактом реалізації внутрішніх чи

зовнішніх загроз. Усунення наслідків настання загроз потребує значних трансакційних витрат. Тому перехід до прогнозно-захисного типу забезпечення безпеки дозволить скоротити трансакційні витрати на забезпечення економічної безпеки.

До зони істотного коригування структури витрат належать частини матриці №2, №5, №7, №8.

№2. Середній рівень економічної безпеки та структура витрат, в якій трансформаційні витрати перевищують трансакційні, характерні для підприємств, що мають значну частку ринку і перебувають на стадії розвитку життєвого циклу підприємства, це дозволяє їм отримувати стабільний прибуток і забезпечувати середній рівень економічної безпеки. Також у цій зоні матриці можуть бути підприємства, які мали високий рівень економічної безпеки, але внаслідок проведення невдалої диверсифікації втратили його. Процес забезпечення економічної безпеки таких підприємств відбувається за прогнозно-захисним типом. Причинами зниження економічної безпеки при такому розподілі витрат можуть бути, по-перше, недостатність ресурсів на заході щодо забезпечення безпеки, по-друге, низька якість прогнозів щодо можливих загроз підприємства, по-третє, неефективні заходи щодо запобігання та виникнення можливих загроз. Таким чином, підвищення рівня економічної безпеки таких підприємств можливе за умови покращення аналізу зовнішнього середовища, підвищення якості прогнозування можливих загроз підприємства, застосування ефективніших превентивних заходів забезпечення економічної безпеки та збільшення трансакційних витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства у разі потреби.

№5. Підприємства, що мають таку структуру витрат, в якій частка трансакційних витрат приблизно дорівнює трансформаційним, при середньому рівні економічної безпеки давно існують на ринку, мають невеликий, але стабільний прибуток. Тип забезпечення економічної безпеки частіше прогнозно-захисний або реактивний. Основними напрямками підвищення рівня економічної безпеки є розробка найефективніших заходів забезпечення економічної безпеки, які дозволяють зменшити трансакційні витрати, а ресурси, що вивільнилися, спрямувати на забезпечення трансформаційної функції підприємства.

№7. Підприємства, що мають структуру витрат, в якій трансакційні витрати значно перевищують трансформаційні при високому рівні економічної безпеки, давно існують на ринку, мають потужний економічний потенціал і завоювали велику частку ринку. Процес забезпечення економічної безпеки відбувається за агресивним типом, що дозволяє не тільки запобігти негативному впливу зовнішнього середовища, а й змінити деякі зовнішні умови функціонування «під себе». Ці підприємства користуються підтримкою влади, проте, використовують також недозволені методи конкурентної боротьби. Серед таких підприємств частіше зустрічаються рейдери. Значна частка трансакційних витрат на забезпечення економічної безпеки у структурі витрат підприємства з агресивним типом забезпечення безпеки свідчить: «ціна позалегалності», що сплачується підприємством за забезпечення політико-правової складової економічної безпеки (оплата послуг представників органів державної влади за лобювання власних інтересів – вартість подарунків, сплата процентів від вартості контракту, хабарі), є дуже великою і може значно знижувати прибуток підприємства. Тому, по-перше, менеджеру необхідно розрахувати величину недоотриманого прибутку, порівнявши величину отриманого прибутку при фактичному розподілі витрат з величиною прибутку, який підприємство могло б отримати, розподіляючи ресурси за «порогом раціональності». По-друге, проаналізувати витрати на забезпечення економічної безпеки і виявити найменш продуктивні, які можна переорієнтувати в трансформаційні. Таким чином, підприємство, яке має високий рівень забезпечення економічної безпеки, може збільшити свої прибутки.

№8. Середній рівень економічної безпеки підприємства та значна частка трансакційних витрат у структурі витрат підприємства свідчать про задовільну ефективність використання ресурсів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства. Таке співвідношення витрат характерне для середніх підприємств, що випускають товари широкого вжитку і перебувають на стадії зростання свого життєвого циклу. Прибутковість таких підприємств невелика, різкі коливання попиту на ринку можуть значно знизити прибуток і рівень економічної безпеки підприємства. Значна частина трансакційних витрат є витратами на забезпечення ринкової та політико-правової складової економічної безпеки. Для

підвищення рівня економічної безпеки підприємства потрібен детальний аналіз трансакційних витрат з метою виявлення непродуктивних і спрямування одержаних ресурсів на забезпечення його трансформаційної функції.

Зона термінового істотного коригування структури витрат підприємства включає частини матриці №3, №6, №9.

№3. Низький рівень економічної безпеки та структура витрат, в якій частка трансформаційних витрат перевищує частку трансакційних, характерні для підприємств, що перебувають на стадії спаду життєвого циклу. Попит на продукцію таких підприємств значно знижується, що при великій частці трансформаційних витрат призводить до отримання значних збитків. Однією із причин низького рівня економічної безпеки підприємства в даному випадку є недостатність ресурсів, які спрямовуються на забезпечення економічної безпеки підприємства. Для подолання цієї проблеми необхідно, по-перше, розрахувати потребу в ресурсах на забезпечення економічної безпеки підприємства шляхом співставлення фактичного співвідношення трансакційних витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства з «порогом раціональності». По-друге, проаналізувати та відкоригувати нормативи витрат ресурсів на забезпечення трансформаційної функції підприємства. Одержані внаслідок скорочення трансформаційних витрат ресурси спрямувати на найбільш дієві заходи забезпечення економічної безпеки підприємства.

№6. Низький рівень економічної безпеки підприємства при структурі витрат, в якій трансакційні та трансформаційні витрати мають приблизно рівні частки, свідчить про неефективне використання ресурсів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства. Частіше причиною низького рівня економічної безпеки середніх та невеликих підприємств є невірний обраний тип забезпечення економічної безпеки, здебільшого це реактивний тип, спрямований на усунення наслідків настання загрози, а не причини, що її зумовили. Такий тип забезпечення безпеки потребує значно більших витрат ресурсів і низьку ефективність, ніж захисний. Адже набагато дешевше передбачити появу загрози, ніж усунути її руйнівні наслідки. Застосування захисного типу забезпечення економічної безпеки дозволить зменшити трансакційні витрати на забезпечення безпеки і підвищити рівень економічної безпеки підприємства.

№9. Низький рівень економічної безпеки і значна частка трансакційних витрат у структурі витрат підприємства свідчать про неефективне використання ресурсів на забезпечення економічної безпеки підприємства. Таке співвідношення витрат характерне для невеликих підприємств, які перебувають на стадії створення свого життєвого циклу. Прагнучи убезпечити себе від численних загроз зовнішнього середовища, вони витрачають забагато ресурсів на забезпечення поза виробничих складових економічної безпеки підприємства. Велика частка непродуктивних трансакційних витрат у структурі витрат підприємства призводить до зниження конкурентоспроможності підприємства і, як наслідок, до банкрутства. Підвищити рівень економічної безпеки таких підприємств можливо шляхом скорочення витрат на забезпечення економічної безпеки і спрямування їх на забезпечення виробничої функції, що дозволить віднайти свою нішу на ринку та підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства. Орієнтиром у розподілі ресурсів підприємства має слугувати показник «поріг раціональності».

**Висновки.** Таким чином, застосування запропонованої матриці «Рівень економічної безпеки підприємства – «поріг раціональності» та показника «поріг раціональності» дають можливість полегшити процес вибору управлінських дій щодо розподілу ресурсів у системі економічної безпеки підприємства. Основним призначенням матриці вибору управлінських дій «Рівень економічної безпеки підприємства – поріг раціональності», є коригування розподілу ресурсів підприємства з метою забезпечення заданого рівня економічної безпеки підприємства.

#### Література

1. Ансофф И.Г. Стратегическое управление / И.Г. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 238 с.
2. Ефремов В.С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель ADL/LC / В.С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – №1, – 1998. – С. 117-130.
3. Прус Н.В. Инструментальна основа планування витрат у системі економічної безпеки підприємства / Н.В. Прус // Ділове та державне адміністрування : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 26-28 квіт. 2012 р. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2012. – С. 348–352.
4. Тайм-менеджмент / [ Архангельский Г., Лукашенко М., Телегина Т., Бехтерев С. ]. – М.: ООО «Альпина – Паблишер», 2011. – 311 с.

### References

1. Ansoff I.G. Strategicheskoe upravlenie / I.G. Ansoff. – М.: Ekonomika, 1989. – 238 s.
2. Efremov V.S. Klassicheskie modeli strategicheskogo analiza i planirovaniya: model ADL/LC / V.S. Efremov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – № 1, – 1998. – S. 117-130.
3. Prus N.V. Instrumentalna osnova planuvannya vitrat u sistemі ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva / N.V. Prus // Dilove ta derzhavne administruvannya : materialі II Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 26-28 kvit. 2012 r. – Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2012. – S. 348–352.
4. Taym-menedzhment / [ Arhangel'skiy G., Lukashenko M., Telegina T., Behterev S. ]. – М.: ООО «Alpina – Pablisher», 2011. – 311 s.

### **Прус Н.В. МАТРИЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ВЫБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Разработана матрица выбора управленческих действий относительно распределения ресурсов предприятия в системе его экономической безопасности. Приведены тактики коррекции распределения ресурсов предприятия с целью обеспечения определенного уровня его экономической безопасности.*

**Ключевые слова:** ресурсы, затраты, экономическая безопасность, предприятие, матрица, порог рациональности, управленческие действия.

### **Prus N.V. MATRIX INSTRUMENTARIYA OF A CHOICE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS AS FOR DISTRIBUTION OF RESOURCES OF THE ENTERPRISE IN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE**

*It is developed a matrix of a choice of administrative decisions as for distribution of resources of the enterprise in system of economic security of the enterprise. Tactics of correction of distribution of resources of the enterprise for the purpose of providing of the set level of its economic security are given.*

**Key words:** resources, costs, economic security, enterprise, matrix, threshold of rationality, administrative actions.

**Прус Н.В.** – ДЗ «Луганський національний університет імені Т.Г. Шевченка», к.е.н., старший викладач кафедри «Менеджмент».

Рецензент д.е.н., проф. Ляшенко О.М.

Стаття подана 24.12.12

УДК 336.77.01

## РОЗРОБКА ПРОЦЕДУРИ ВСТАНОВЛЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО РІВНЯ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

Рибнікова Н.О., Ватулін В.М.

м. Луганськ

## THE PROCEDURE TO GROUND THE COMMERCIAL BANK RATIONAL RISKS' LEVEL

Rybnikova N.O., Vatulin V.M.

*Згідно з пропозицією розгляду рівня толерантності як ключового елемента системи управління кредитним ризиком запропоновано процедуру обґрунтування рівнів толерантності до сукупного, портфельного і індивідуального кредитних ризиків комерційного банку.*

**Ключові слова:** *індивідуальний кредитний ризик, портфельний кредитний ризик, система управління, рівень толерантності.*

**Постановка проблеми.** Поняття «система управління кредитним ризиком» є, з одного боку, доволі широкоживаним, а з іншого – доволі нечітко визначеним. На користь цього як найяскравіше свідчать істотно різнопланові його інтерпретації з аналізу нормативно-правових актів, присвячених досліджуваному питанню. Так, відповідно до Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [6] система управління кредитним ризиком банку «складається із регламентних документів – політик, положень, процедур, методик тощо, які затверджуються відповідно до обраної банком форми корпоративного управління з урахуванням розміру та складності операцій банку» [6, Розділ IV, Глава 2, п. 2.1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Цим питанням займаються такі науковці, як Г. Антонюк, Я.Я. Благодир, В.В. Вітлінський, А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ряд інших, проте питання встановлення раціонального рівня толерантності до кредитного ризику в комерційному банку висвітлене не повністю і потребує більш глибокого дослідження.

**Метою статті** визначимо розробку проце-

дури встановлення раціонального рівня толерантності до кредитного ризику в комерційному банку.

**Виклад основного матеріалу.** Категорія кредитного ризику не є «монолітною» і вирішення завдання удосконалення системи управління ним потребує обґрунтованого вибору способу або способів декомпонування кредитного ризику.

Рішення щодо надання або відмови в кредиті для кожного конкретного випадку має прийматись на основі:

1) порівняння фактичного рівня індивідуального кредитного ризику за кредитом із гранично припустимим рівнем, або рівнем толерантності до ризику, визначеним для цієї групи кредитів;

2) визначення, чи не перевищує ризик кожної зі складових кожного портфеля, до яких додає аналізований індивідуальний ризик, відповідних гранично припустимих рівнів або рівнів толерантності до ризику, визначених для цих складових кожного з портфелів;

3) визначення, чи не перевищує сукупний кредитний ризик банку, сформований з урахуванням аналізованого індивідуального кредитного ризику, гранично припустимого рівня або загального рівня толерантності банку до ризику.

Ці три критерії, які покладено в основу прийняття рішення щодо надання або відмови в аналізованому кредиті, мають впливати на це рішення у різний спосіб. Другий і третій критерії мають бути відносно жорсткими – їхнє призначення полягає у жорсткому забезпеченні стабільного кінцевого результату. Через це пропонуємо при прийнятті рішення щодо видачі індивідуального кредиту зважати в першу чергу

на те, чи буде дотримано гранично припустимих рівнів сукупного кредитного ризику і ризику складових кредитних портфелів банку з урахуванням того ризику, який несе аналізований кредит. Узагальнений алгоритм щодо прийняття рішення про видачу або відмову в кредиті представлено на рис. 1.

Відмінність запропонованої послідовності дій полягає в тому, що первинно аналізуються узагальнені характеристики кредитного ризику

банку, а вже потім – кредитні ризики щодо конкретного індивідуального кредиту. Це дозволяє в межах забезпечення стабільного загального результату підвищити шанси отримання додаткових прибутків банком завдяки видачі більш ризикованих, а отже, і більш дорогих кредитів. Підкреслимо, що така видача кредиту є рекомендованою лише для випадків, якщо не порушуються нормативи щодо сукупного рівня ризику, а також якщо «дозволяє» структура портфелів.

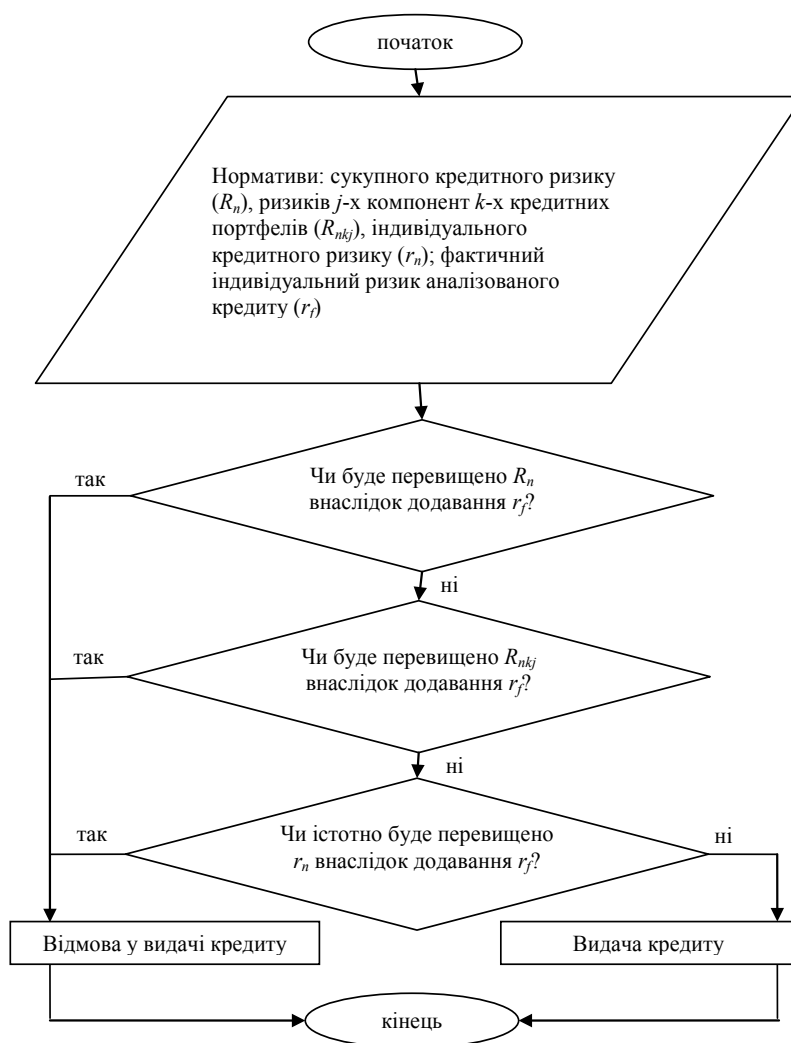


Рис. 1. Узагальнений алгоритм прийняття рішення щодо видачі індивідуального кредиту на основі оцінки перевищення нормативів ризиків

Пояснимо висловлене прикладом. Наприклад, у кредитах, що видаються банком, аналізуються лише дві властивості, кожна з яких може набувати певних значень (табл. 1).

Таблиця 1

## Приклад декомпозиції властивостей кредиту урахування

Властивості кредиту	Можливі специфікації властивостей кредиту		
Валюта (k=1)	гривня (j=1)	долар США (j=2)	євро (j=3)
Позичальник (k=2)	юридична особа (j=1)	фізична особа (j=2)	-

Кожен аналізований кредит можна розглядати як  $k_1(j_1)k_2(j_2)$  ( $j_1=1..3$ ,  $j_2=1..2$ ), тобто як кредит, який за умови видачі додаватиме ризику портфелю  $k_1$  за рахунок компоненти  $j_1$ , а також портфелю  $k_2$  завдяки компоненту  $j_2$ . На рис. 2

схематично показано випадки, коли на етапі аналізу сукупного кредитного ризику і структури кредитних портфелів рекомендовано надати (рис. 2,а) або відмовити (рис. 2,б) у видачі кредиту.

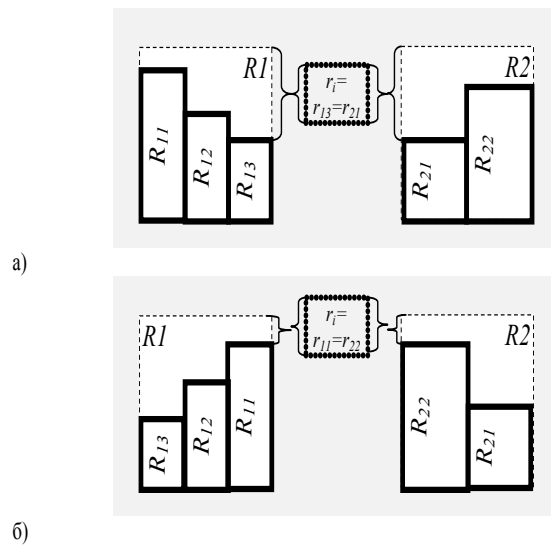


Рис. 2. Ілюстрація застосування алгоритму прийняття рішення щодо видачі – а) або відмови – б) у кредиті

Звісно, що норматив індивідуального ризику також має бути встановлено – не можна вважати раціональним рішення щодо надання надто ризикованого кредиту лише тому, що він «укладається» у прийнятну структуру портфеля. Однак діапазон коливання нормативу індивідуального кредитного ризику має бути відносно широким і виступати ще одним обмежувальним чинником (поряд із тими, якими виступають нормативи Національного Банку України) в процесі прийняття рішення щодо видачі або відмови у видачі кредиту банком. Така рекомендація, вважаємо, особливо актуальна для банків, які демонструють стабільний і одночасно відносно невисокий результат своєї діяльності: видача відносно більш ризикованих кредитів може принести додатковий результат без істотного впливу на його надійність.

Опишемо вищенаведені міркування у фор-

малізованій формі для того, аби полегшити процедуру їхнього використання в практичній діяльності. Так, для кожного  $i$ -го кредиту маємо систему обмежень (окрім накладених Національним Банком України – тут і далі вважатимемо, що аналізований кредит вже пройшов належну перевірку і законодавчо встановленим вимогам задовольняє):

$$R_f + r_{if} \cdot \frac{v_i}{V} \leq R_n, \quad (1)$$

$$(R_{kj})_f + r_{if} \cdot \frac{v_i}{V_{kj}} \leq (R_{kj})_n, \quad (2)$$

$$r_{fi} \leq r_{ni}, \quad (3)$$

де  $R_f$  і  $R_n$  – фактичний і нормативний (гранично припустимий рівень, або рівень толерантності) сукупні рівні кредитного ризику банку;

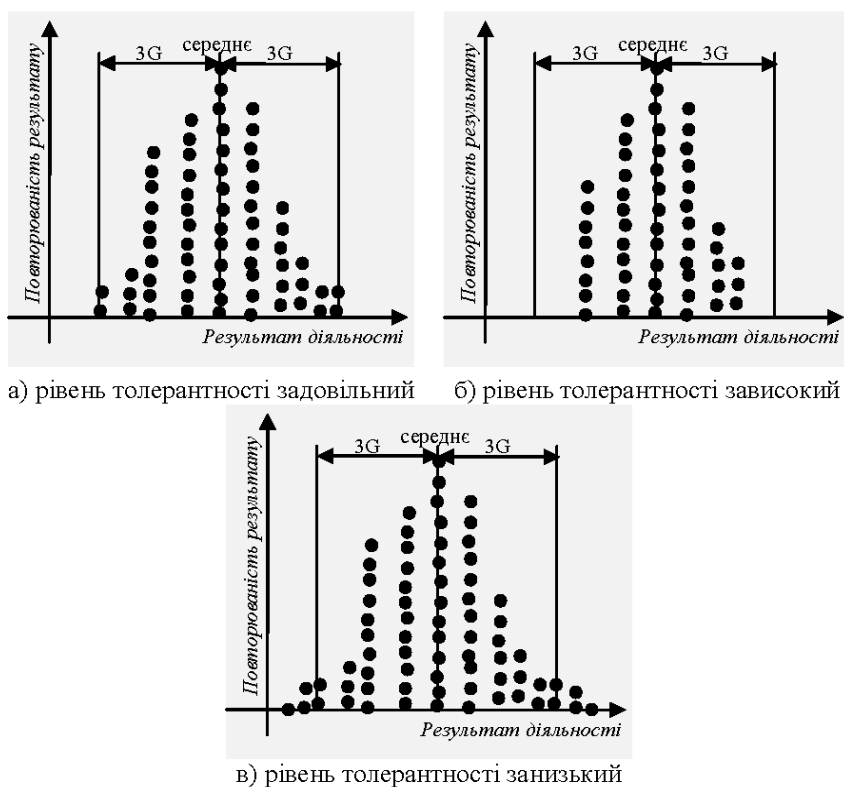


Рис. 3. Множина ситуацій, що виступає основою прийняття рішення щодо коригування рівня толерантності банку до сукупного кредитного ризику

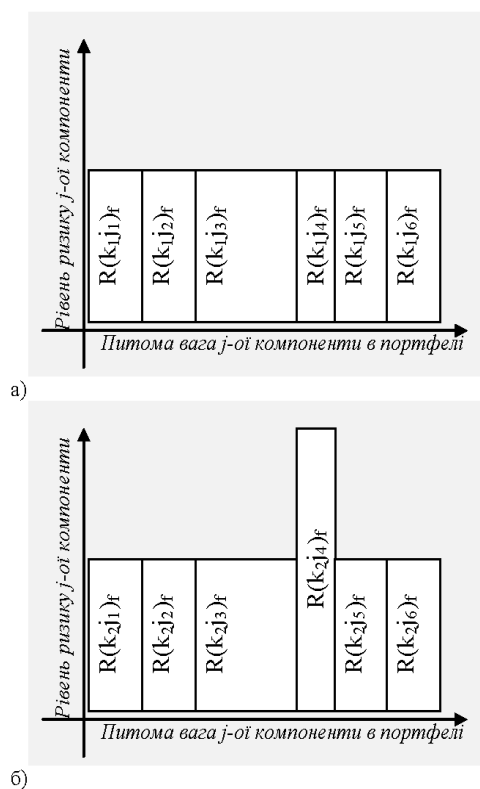


Рис. 4. Виражені випадки задовільної – а) і незадовільної – б) конфігурацій k-го кредитного портфеля

$(R_{kj})_f$  і  $(R_{kj})_n$  – фактичний середньозважений і нормативний ризику  $j$ -их компонентів (кредитів)  $k$ -их портфелів (підкреслимо, що для будь-якого з  $k$  портфелів виконуються рівності: поперше,  $\sum_j (R_{kj})_f = R_f$  і, по-друге,  $\sum_j (R_{kj})_n = R_n$ );

$r_{fi}$  і  $r_{ni}$  – фактичний і нормативний індивідуальні рівні кредитного ризику аналізованого  $i$ -го кредиту;

$v_i$  – величина аналізованого  $i$ -го кредиту,  $V$  – загальний обсяг кредитів, виданих банком,  $V_{kj}$  – обсяг  $j$ -их кредитів у  $k$ -му портфелі.

Умови, аналітично відображені в формулах 1 і 2, дають змогу базувати рішення щодо видачі або відмови в кредиті одночасно на неперевищенні сукупного рівня кредитного ризику (формула 1) і запобіганні «деформаціям» прийнятних для банку конфігурацій ризиків для усіх можливих кредитних портфелів (формула 2). За відповідності аналізованого кредиту цим двом умовам пропонується співвіднести абсолютну величину кредитного ризику за цим кредитом із відповідною нормативною величиною, встановленою для індивідуальних кредитів (формула 3).

Питання встановлення нормативних рівнів відповідних кредитних ризиків або гранично допустимих рівнів, або рівнів толерантності до відповідних ризиків:  $R_n$ ,  $(R_{kj})_n$  і  $r_{ni}$  – окреме важливе дослідницьке питання. Щодо процедури визначення цих величин наведемо такі рекомендації.

Вважаємо, що величини  $R_n$  і  $(R_{kj})_n$  мають бути відносно стабільними – їх встановлення і перегляд мають відбуватись за підсумками періодичної звітності за результатами діяльності банку. У той же час величина  $r_{ni}$  має бути динамічною і підлягати перевизначенню щоразу під час прийняття рішення щодо видачі або відмови в кредиті.

Пропонуємо періодичний перегляд величини  $R_n$  здійснювати на основі співвіднесення її рівня, встановленого на попередньому періоді, і результатів діяльності, отриманих внаслідок дотримання цього рівня толерантності до кредитного ризику. В якості результатів діяльності можна використовувати найзагальніший і водночас найрепрезентативніший показник – чистий прибуток банку. Вважатимемо рівень  $R_n$  задовільним, а отже, таким, який не потребує коригування, якщо значення отриманих результатів діяльності описуються нормальним розподі-

лом, зокрема, якщо усі значення в аналізованій вибірці результатів діяльності (тобто значення чистого прибутку) відхиляються від середнього (конкретніше – середньозваженого) на величину, що дорівнює трьом середньоквадратичним відхиленням. Якщо відхилення є меншим, рівень толерантності  $R_n$  можна підвищити, якщо більшим, його доцільно знизити. Значення, на яке рекомендовано підвищувати або знижувати величину  $R_n$ , пропонуємо визначати з обережністю, співставляючи усі встановлені в минулому її рівні з отриманими результатами діяльності банку, за допомогою методу інтерполяції або екстраполяції. Схематично можливі ситуації щодо коригування або збереження рівня толерантності до сукупного кредитного ризику представлено на рис. 3.

Процедура визначення величини  $(R_{kj})_n$  передбачає встановлення нормативів «вагів» ризику кожної  $j$ -ої компоненти в  $k$ -му портфелі. Схематично випадки із незадовільною і задовільною конфігурацією  $k$ -го кредитного портфеля представлено на рис. 4.

Для визначення величини  $(R_{kj})_n$  актуальним є встановлення лише верхньої межі припустимого ризику. Пропонуємо – аналогічно до визначення раціонального рівня  $R_n$  – визначати цю межу на рівні середньозваженого рівня ризику за цим портфелем, збільшеного на три середньоквадратичні відхилення значень ризику за компонентами цього портфеля. Отже, якщо аналізований кредит додає своїм індивідуальним ризиком до ризику  $j$ -ої компоненти кожного з  $k$  портфелів, і, як наслідок, будь-яка величина  $(R_{kj})_f$  починає перевищувати відповідне значення  $(R_{kj})_n$ , цей кредит підлягає ветуванню. І навпаки: якщо внаслідок додавання зваженого рівня індивідуального кредитного ризику для всіх  $k$  виконується нерівність  $(R_{kj})_f \leq (R_{kj})_n$ , даний кредит вбачається таким, який доцільно видати. Зазначимо також, що верхня межа величини  $(R_{kj})_n$  обмежується величиною  $R_n$ .

Встановлення нормативу  $r_{ni}$  і порівняння його із фактичним рівнем індивідуального кредитного ризику  $r_{fi}$  пропонуємо проводити щоразу при ухваленні рішення щодо видачі або відмови в індивідуальному кредиті. З одного боку,  $r_{ni}$  має залежати від найменшої з різниць між нормативним  $R_n$  і фактичними  $(R_{kj})_f$ , тобто від «найвужчого» місця:

$$r_{ni} \sim \min_j \left( R_n - (R_{kj})_f \right) \quad (4)$$

З іншого боку,  $r_{ni}$  має залежати також і від певного рівня толерантності до індивідуального ризику як такого  $r^*$ , визначеного як константи. Це дозволить банку забезпечити себе від видачі заздалегідь проблемних кредитів, які, за збігом обставин, значно збільшують ризик виключно низькоризикових (дотоді) компонент кредитних портфелів. Величина  $r^*$  виступатиме відтак як захисний механізм, який, утім, є вторинним, тобто доповнюючим основне правило щодо видачі або відмови у видачі індивідуального кредиту. Характер залежності  $r_{ni}$  від, з одного боку,  $r^*$ , а з іншого – від різниць між  $R_n$  і  $(R_{kj})_f$  «скоригованих» на частку  $i$ -го кредиту в  $j$ -ій компоненті  $k$ -го портфеля  $v_{ijk}$  можна представити такими «крайніми» випадками:

$$r_{ni} = \min \left\{ r^*; \min_j \left( \frac{R_n - (R_{kj})_f}{v_{ijk}} \right) \right\} \quad (5)$$

$$r_{ni} = \max \left\{ r^*; \min_j \left( \frac{R_n - (R_{kj})_f}{v_{ijk}} \right) \right\} \quad (6)$$

В першому випадку (формула 5) продемонстровано обережну, або песимістичну, в другому (формула 6) – оптимістичну стратегію у прийнятті рішень щодо надання кредиту. У першому випадку як негативний наслідок можна очікувати недоотримання прибутку через відмову у видачі кредиту, у другому – збитки через надання апріорі проблемного кредиту. Ми пропонуємо стратегію залежно від абсолютного значення різниці між цими двома величинами:

$$r_{ni} \sim \left| r^* - \min_j \left( \frac{R_n - (R_{kj})_f}{v_{ijk}} \right) \right| \quad (7)$$

Чим більшою (тобто чим більшою до  $r^*$ ) є ця різниця, тим впевненіше слід схилитись до песимістичної стратегії, в іншому (найближчому до нуля є різниця) випадку слід обирати оптимістичну стратегію. У достатньо спрощеному вигляді загальну рекомендацію можна сформулювати в такий спосіб:

$$\text{якщо} \left| r^* - \min_j \left( \frac{R_n - (R_{kj})_f}{v_{ijk}} \right) \right| > \frac{r^*}{2}, \text{ то}$$

$$r_{ni} = \min \left\{ r^*; \min_j \left( \frac{R_n - (R_{kj})_f}{v_{ijk}} \right) \right\}, \quad (8)$$

$$\text{якщо} \left| r^* - \min_j \left( \frac{R_n - (R_{kj})_f}{v_{ijk}} \right) \right| \leq \frac{r^*}{2}, \text{ то}$$

$$r_{ni} = \max \left\{ r^*; \min_j \left( \frac{R_n - (R_{kj})_f}{v_{ijk}} \right) \right\}. \quad (9)$$

Щодо встановлення нормативу  $r^*$ , пропонуємо знову пристати на статистичні методи оцінки (аналогічно до ситуації, схематично відображеної на рис. 3) – зокрема, результатів повернення індивідуальних кредитів за встановленим і діючим в банку рівнем толерантності до індивідуального кредитного ризику. Вважаємо, таким показником результатів повернення кредитів можна розглядати відношення фактично поверненої суми кредиту і відсотків за ним до суми, яка відповідає стовідсотковому виконанню умов цього індивідуального кредиту. Якщо крайні значення цього показника відрізняються від середнього значення на три середньоквадратичні відхилення, норматив  $r^*$  пропонуємо вважати задовільним; при більшому варіюванні крайніх значень відносно середнього пропонуємо зменшення величини  $r^*$ , при меншому – збільшення. Обсяг, на який має бути відкориговано норматив  $r^*$ , має бути встановлено за допомогою методу інтер- або екстраполяції на основі співвіднесення, з одного боку, усіх діючих в минулому значень нормативу  $r^*$ , а з іншого – усіх відповідних результатів повернення індивідуальних кредитів.

**Висновки.** Описана в статті процедура встановлення раціонального рівня толерантності до ризику на рівні, який призводить до нормального розподілу величини чистого прибутку банку, є новим підходом до визначення прийнятного для банку рівня толерантності до ризику. Цей підхід може мати особливу актуальність для банків, які демонструють відносно більш обережні стратегії у своїй діяльності. Наведена у статті процедура встановлення раціонального рівня толерантності потребує верифікації, і за її результатами може потребувати коригування.

#### Література

1. Антонюк Г. Управління кредитним ризиком в

банківській діяльності / Г. Антонюк // Наукові записки. – 2007. – № 15. – С. 93–99.

2. Благодир Я.Я. Управління кредитними ризиками на основі удосконалення їх оцінки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Я.Я. Благодир. – Л., 2006. – 20 с.

3. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку / В.В. Вітлінський. – К. : Знання, 2000. – 251 с.

4. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.

5. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс] / Затверджено Постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 // Законодавство України. – Доступний з : <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>>.

6. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] / Схвалено Постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 // Законодавство України. – Доступний з : <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>>.

#### References

1. Antonyuk G. Upravlinnya kreditnim rizikom v bankivskiy diyalnosti / G. Antonyuk // Naukovi zapiski. – 2007. – # 15. – S. 93–99.

2. Blagodir Ya.Ya. Upravlinnya kreditnimi rizikami na osnovi udoskonalennya yih otsinki : avtoref. dis. na zdotuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.04.01 «Finansi, groshoviy obig i kredit» / Ya.Ya. Blagodir. – L., 2006. – 20 s.

3. Vitlinskiy V.V. Kreditniy rizik komertsynogo banku / V.V. Vitlinskiy. – K. : Znannya, 2000. – 251 s.

4. Gerasimovich A. M. Analiz bankivskoyi diyalnosti: Pidruchnik / A.M. Gerasimovich, M.D. Alekseenko, I.M. Parasiy-Vergunenکو. – K. : KNEU, 2004. – 599 s.

5. Metodichni vkazivki z inspektuvannya bankiv «Sistema otsinki rizikiv» [Elektronniy resurs] / Zatverdzheno Postanovoyu Pravlinnya Natsionalnogo banku Ukrayini vid 15.03.2004r. № 104 // Zakonodavstvo

Ukrayini. – Dostupniy z : <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>>.

6. Metodichni rekomendatsiyi schodo organizatsiyi ta funktsionuvannya sistem rizik-menedzhmentu v bankah Ukrayini [Elektronniy resurs] / Shvaleno Postanovoyu Pravlinnya Natsionalnogo banku Ukrayini vid 02.08.2004 r. № 361 // Zakonodavstvo Ukrayini. – Dostupniy z : <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>>.

#### **Рыбникова Н.А., Ватулин В.М. РАЗРАБОТКА ПРОЦЕДУРЫ УСТАНОВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ТОЛЕРАНТНОСТИ К КРЕДИТНОМУ РИСКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

*В соответствии с предложенным рассмотрением уровня толерантности к риску как ключевого элемента системы управления кредитным риском предложена процедура обоснования уровней толерантности к общему, портфельному и индивидуальному кредитным рискам коммерческого банка.*

**Ключевые слова:** индивидуальный кредитный риск, портфельный кредитный риск, система управления, уровень толерантности.

#### **Rybnikova N.O., Vatulin V.M. THE PROCEDURE TO GROUND THE COMMERCIAL BANK RATIONAL RISKS' LEVEL**

*A notion "credit risk managerial system" is envisaged, "credit risk tolerance" is viewed as a key element of the notion. A procedure to ground the commercial bank rational general, portfolio and individual risks' levels based on a "credit risk" notion decomposition is proposed.*

**Key words:** individual credit risk, portfolio credit risk, managerial system, tolerance level.

**Рибнікова Н.О.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., ст. викл. кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

**Ватулін В.М.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірант кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

*Рецензент* д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

*Стаття подана 02.12.12*

УДК 338.2(075.8)

## НАПРЯМИ ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ромахова О.О.

м. Луганськ

## DIRECTION EVALUATION SYSTEM FOR ADMINISTRATION OF THE ENTERPRISE

Romakhova O.A.

*Визначено сутність та призначення системи адміністрування на підприємстві, запропоновано підхід до оцінювання рівня системи адміністрування, наведено напрями та складові оцінювання. Рис. 1. Джер. 11.*

**Ключові слова:** гармонізація управлінської діяльності, гармонійність управлінської діяльності, рівень гармонійності управлінської діяльності, принцип оптимізації.

**Постановка проблеми.** Наявність у підприємства чіткої розробленої стратегії та визначених орієнтирів її реалізації ще не є гарантією сталого розвитку. За такої умови важливішим є питання організації поточної діяльності щодо реалізації обраної стратегії, що є неможливим без налагодженої системи адміністрування. Система адміністрування формується на кожному підприємстві. Як основні елементи системи адміністрування, які притаманні будь-якому підприємству, слід розглядати організаційну структуру підприємства, розподіл повноважень серед посадовими особами, наявні положення про підрозділи, посадові інструкції, накази щодо основної діяльності тощо. Однак окремо кожний з цих елементів не може гарантувати результативної роботи підприємства щодо реалізації стратегії. Системність адміністрування забезпечується взаємопов'язаністю та комплексністю наявних елементів адміністрування. Від взаємопов'язаності та комплексності наданих елементів залежить рівень адміністрування, який може бути різним. Спираючись на означене, можна припустити, що існує певний ідеальний рівень системи адміністрування, який має у повному обсязі забезпечити поточну діяльність підприємства. Якщо має існувати ідеальний рівень системи адміністрування, то напевно пра-

вмірно використовувати поняття фактичного рівня системи адміністрування й її потенційних можливостей. Різниця між ідеальним рівнем системи адміністрування та її фактичним станом дозволяє визначити напрями її розвитку та удосконалення, а потенційні адміністративні можливості можна розглядати як певне забезпечення процесу розвитку та удосконалення системи адміністрування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Напрями, показники та методи аналізу системи управління достатньо повно представлені в сучасній науковій літературі. Значну увагу в теорії управління приділено сутності системи управління, визначено методологічні положення дослідження систем взагалі та систем управління зокрема, детально розроблено методіку та наведено практичний інструментарій та результати аналізу системи управління [3, 4, 5, 6]. До сьогодні ведуться дискусії щодо самої дефініції «система адміністрування» – вважати її відокремленою підсистемою управління, набором специфічних методів управління, численність засобів керівництва тощо [7, 8, 10]. За умов теоретичної невизначеності сутності адміністрування питання оцінки рівня системи адміністрування взагалі практично не розроблено. Зустрічаються поодинокі результати досліджень, які стосуються оцінки адміністрування окремих функціональних видів діяльності на підприємствах [1, 2, 11]. Враховуючи означене, спроба визначення підходу до оцінювання системи адміністрування на підприємстві є вчасною та доцільною.

**Метою статті** є визначення системи адміністрування та напрямів оцінювання її рівня і на цій основі визначення забезпечення напрямів

удосконалення системи адміністрування на підприємстві.

**Викладення основного матеріалу.** Під адмініструванням слід розуміти вид управлінської діяльності, спрямований на визначення досягнення та підтримку заданих параметрів функціонування структурних підрозділів підприємства з використанням адміністративних ресурсів. Параметри функціонування визначаються під час розробки стратегічних напрямів розвитку підприємства. Встановлення показників діяльності, які забезпечують досягнення параметрів функціонування в межах обраної стратегії, є типовим адміністративним видом діяльності, якій відбувається в процесі поточної діяльності підприємства. Основним інструментарієм такого виду діяльності слід розглядати процедури планування в короткостроковому відрізку часу. Досягнення заданих параметрів функціонування забезпечується інструментарієм діагностики та аналізу. Підтримка заданих параметрів функціонування підприємства в адмініструванні представлено інструментарієм моніторингу, контролю, регламентацією та розпорядництвом.

Систему адміністрування представлено як сукупність суб'єкта і об'єкта адміністрування, процесу адміністрування як такого та адміністративних ресурсів. Адміністративний ресурс як вид ресурсів управління визначається двома складовими – об'єктивною та суб'єктивною. До об'єктивної складової слід віднести повноваження суб'єкта адміністрування та адміністративні процедури, які використовують в управлінні підприємством. Суб'єктивна складова адміністративних ресурсів представлена особистими та кваліфікаційними характеристиками суб'єкта адміністрування.

Зважаючи на викладене, можна припустити, що рівень системи адміністрування потрібно оцінювати враховуючи такі напрями (рис. 1):

- результативність процесу адміністрування;
- якість адміністративних ресурсів;
- здатність об'єкта адміністрування.

Результативність управління розуміють як ступінь досягнення цілей управління, очікуваного стану об'єкта управління, який визначається значеннями вихідних параметрів, показників діяльності об'єкта управління. Встановлено, що адміністрування є підсистемою управління, внаслідок чого його результативність має встановлюватися аналогічним чином. Однак кінцеві показники діяльності об'єкта управління оці-

нюють результат роботи системи управління в цілому. Так само, як і показник прибутку підприємства розглядається як опосередкований показник оцінки результативності роботи будь-якого підрозділу підприємства – від виробничого до господарського.

Вочевидь, результативність процесу адміністрування має оцінюватися інтегрально як похідна величина від ступеня досягнення загального результату діяльності підприємства та показників результативності самого процесу адміністрування.

Під результатами процесу адміністрування як певного бізнес-процесу слід розуміти ступінь досягнення поставленої мети, яка не може визначатися параметрами самого бізнес-процесу, а задається екзогенно (зовні), отже, в системі взаємозалежних і взаємообумовлених бізнес-процесів визначається вимогами подальших процесів і обумовлює, впливає на їхні параметри [9]. Екзогенно процесу адміністрування встановлюються цілі системою управління щодо досягнення чи підтримки певних параметрів функціонування. Якщо встановлену мету досягнуто, можна стверджувати про результативність процесу адміністрування. Однак така оцінка буде ізольованою від самої технології процесу адміністрування. Таким чином, для оцінки процесу адміністрування мають бути встановлені прямі внутрішні показники результативності процесу. До таких показників у залежності від складності процесу адміністрування слід віднести – часові показники (загальна тривалість процесу, тривалість моніторингу та контролю процесу, витрати часу на розпорядження та регламентацію процесу, витрати часу на координацію дій виконавців тощо), організаційні показники (рівномірність завантаження виконавців, регламентаційна забезпеченість процесу, відповідність регламентів сутності вирішуваної ситуації тощо), витратні показники (наявність, достатність, відповідність фінансових, матеріальних та людських ресурсів сутності процесу адміністрування).

Для досягнення ефекту від відлагодженого процесу адміністрування необхідно чітко відстежувати прямі та непрямі витрати на адміністрування. До прямих витрат на адміністрування відносимо класичні види управлінських витрат – матеріальні, фінансові, часові та витрати на персонал. Тобто прямі витрати на адміністрування виникають безпосередньо в процесі адміністрування досягнення чи підтримки пев-

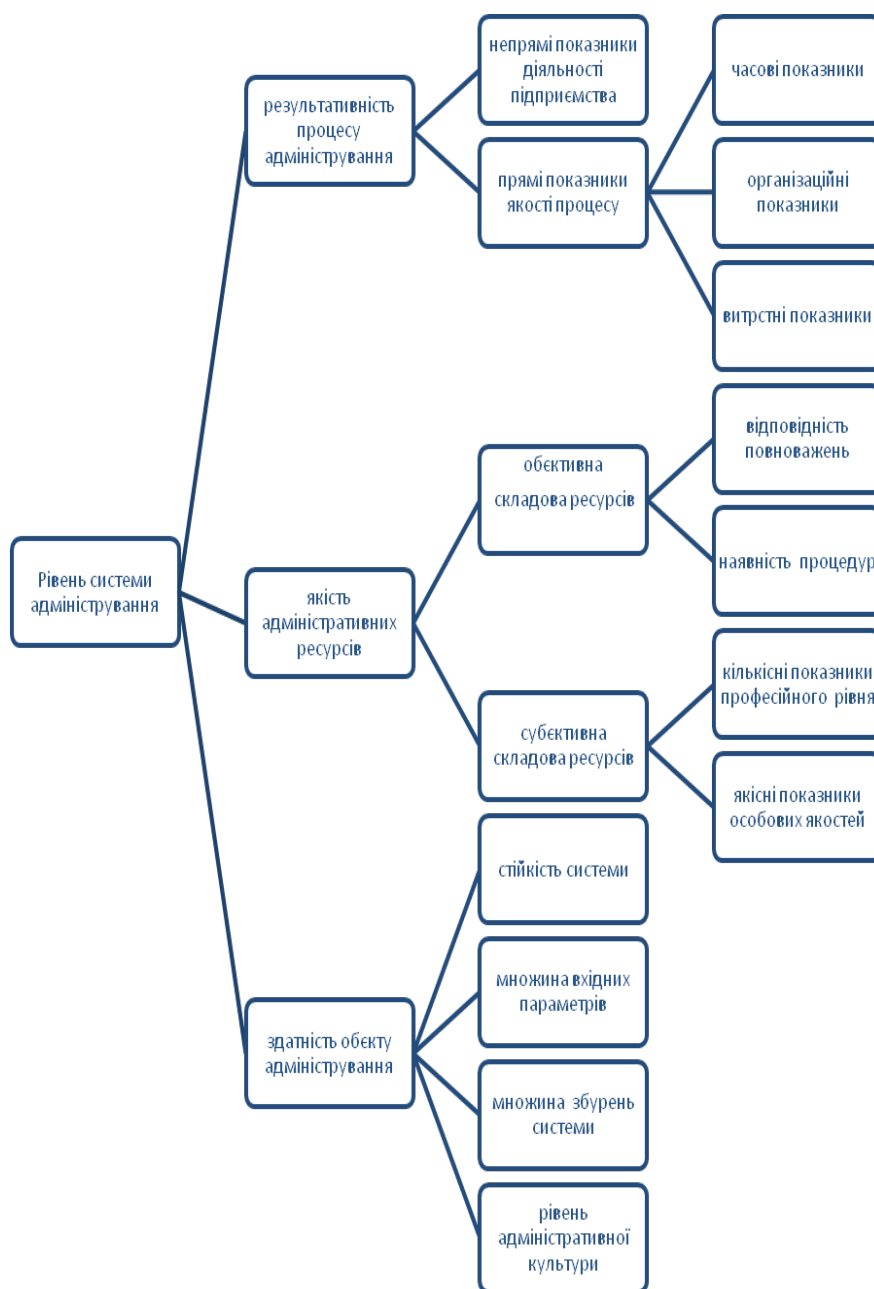


Рис. 1. Напрями і показники оцінки рівня системи адміністрування

них параметрів функціонування підприємства. Непрямі витрати на адміністрування пов'язані з балансом повноважень та наявних адміністративних процедур у діяльності суб'єкта адміністрування. Якщо адміністратор процесу має надмірні повноваження для виконання певного процесу адміністрування та наддетальні інструкції щодо певних дій в межах процесу адміністрування, спостерігаються перевитрати адміністративних ресурсів внаслідок невваженого управлінського рішення щодо визначення відповідального адміністратора. Якщо адміністратор процесу має недостатньо повноважень та не має

чіткого регламенту виконання дій, також спостерігається перевитрата ресурсів, однак вже з протилежних причин.

Оцінка відповідності повноважень суб'єкта адміністрування та наявності адміністративних процедур забезпечує оцінювання об'єктивної складової адміністративних ресурсів. Для визначення рівня системи адміністрування необхідним є також вимірювання суб'єктивної складової адміністративних ресурсів, а саме особистісних та професійних якостей суб'єкта адміністрування. Якість суб'єктивної складової адміністративних ресурсів можна оцінювати як

на основі прямих кількісних показників, так і з використанням непрямих якісних параметрів. До прямих кількісних показників слід віднести – кількість адміністраторів на підприємстві, їхній вік, стать, рівень освіти, досвід роботи на підприємстві, досвід роботи в певному бізнесі, адміністративний досвід роботи. Для визначення прямих кількісних показників використовується статистична звітність підприємства. До непрямих якісних показників належать ділові та особистісні якості адміністраторів. Оцінка таких показників відбувається за допомогою анкетування методом «360 градусів», тобто в анкетуванні мають взяти участь безпосередні керівники, підлеглі, колеги та безпосередньо сам адміністратор. Загальна оцінка адміністративних ресурсів, як і оцінка результативності процесу адміністрування, відбувається на основі інтегрування оцінок об'єктивної та суб'єктивної складових.

Особливим важливим етапом визначення рівня системи адміністрування є здатність об'єкта адміністрування до сприйняття адміністративного впливу. Якщо провести аналогію з системою управління в цілому, то цей напрям оцінки розглядався з позиції керованості об'єкта управління. Хоча термін «керованість» як якісна характеристика управління досить часто зустрічається в літературі, але розроблене це поняття, на думку багатьох дослідників, досить слабо [9]. В теорії оптимального управління керованість означає, що об'єкт управління керований для деякої безлічі «вхідних» параметрів і «управлінь», відображених у моделі об'єкта управління, яку прийнято називати системою. Об'єкт керований, якщо у значенні деякого критерію якості, який є моделлю мети, досягає заданих значень фіксованих параметрів. Стосовно до системи адміністрування слід розглядати такий термін, як адміністрованість об'єкта. Як і керованість, так і адміністрованість об'єкта залежить від якісної характеристики стійкості (здатності системи перебувати в межах встановленого стану), від численності можливих вхідних параметрів та можливих збурень. Якщо на підприємстві існує досить високий рівень системи адміністрування, то вона реагує на зовнішні зміни на рівні інерційних коливань, які з часом приводять її до стану встановлених параметрів. Наявність великої кількості показників, які встановлює система управління для процесу адміністрування, може призвести до збільшення кількості

збурень в системі адміністрування, тобто викликати зниження адміністрованості системи. В межах оцінки адміністрованості поряд с існуючими підходами до оцінки керованості системи управління доцільно використовувати оцінку рівня адміністративної культури. Загальна оцінка здатності об'єкта адміністрування має проводитися з використанням методів інтеграції.

Отримані інтегральні оцінки результативності процесу адміністрування, якості адміністративних ресурсів та здатності об'єкта адміністрування мають бути інтегровані в узагальнену оцінку рівня системи адміністрування на підприємстві. Особливої уваги заслуговує питання встановлення ідеального рівня системи адміністрування. Напевно він залежатиме від специфіки діяльності підприємства, кількісного та якісного складу працівників, наявності й ступеня розробленості бізнес-процесів тощо. Доцільно встановлювати ідеальний рівень системи адміністрування експертним або емпіричним методом. Як вже було визначено, різниця між фактичним та ідеальним станом системи адміністрування на підприємстві визначатиме потенційні адміністративні можливості системи, тобто резерви покращення діяльності підприємства за рахунок організаційних заходів. Слід зазначити, що як потенційні адміністративні можливості розглядаються як позитивні, так і негативні відхилення фактичного рівня системи адміністрування від ідеального. Підприємство зазнає певних витрат, як при надлишковому адмініструванні, так й за умов нестатку адміністративного впливу та де організованості діяльності.

**Висновки та напрями подальших досліджень.** Підсумовуючи визначене, слід зазначити наступне. Оцінювання фактичного рівня системи адміністрування на підприємстві повинно носити комплексний інтегрований характер за трьома напрямками – результативність процесу, якість ресурсів, здатність об'єкту. Запропоновані показники оцінки потребують подальшої розробки в частині методики розрахунку, граничних значень, вибору методів інтеграції. Фактичний рівень системи адміністрування повинний бути порівняний з ідеальним, задля чого потребує подальшої розробки питання методики встановлення значення ідеального рівня системи адміністрування. Порівняння фактичного та ідеального рівнів системи адміністрування дозволяє визначити потенційні адміністративні можливості, які має бути класифікованими.

Класифікація потенційних адміністративних можливостей системи адміністрування дозволить підприємству визначити напрями та пріоритети удосконалення системи адміністрування підприємства.

### Література

1. Адміністративне управління кадрами на підприємстві: монографія / В.М. Гончаров, Г.І. Дібніс, О.В. Онікієнко, О.О. Ромахова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 167 с.
2. Ван Хайчао. Администрирование внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия: дис. ... кандидата эк. наук: 08.00.04 / Ван Хайчао. – Луганск, 2012. – 199 с.
3. Коротков Э.М. Исследование систем управления: [учебник] / Э.М. Коротков. – М.: ДЕКА, 2008. – 336с.
4. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 136с.
5. Мишин В.М. Исследование систем управления: [Учебное пособие] / В.М. Мишин Л.П. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 527с. – (Серия «Профессиональный учебник: Менеджмент»)
6. Мьельник В.В. Исследование систем управления: [Учебное пособие] / В.В. Мьельник, Б.П. Титаренко, В.А. Волочиенко. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга – 2003. – 352 с. – («Gaudeamus»).
7. Райченко А.В. Административный менеджмент / А.В. Райченко – М.: ИНФРА-М, 2008. – 384 с.
8. Русецкая О.В. Технологии административного менеджмента: учебное пособие / О.В. Русецкая. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 126 с.
9. Солодка М.С. Сущность управления и проблема управляемости [электронный ресурс] / М.С. Солодка. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru>
10. Теорія і практика ділового адміністрування: [навчальний посібник] / [Г.І. Дібніс, О.О. Ромахова, Н.О. Держак та ін.] – Луганськ: Ноулідж, 2009. – 488с.
11. Шаріпова О.С. Теорія та методологія адміністративного управління гармонізацією управлінської діяльності інтегрованих агропромислових підприємств: монографія / О.С. Шаріпова. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 515 с.

### References

1. Administrativne upravlinnya kadrami na pidpriemstvi: monografiya / V.M. Goncharov, G.I. Dibnis, O.V. Onikienko, O.O. Romahova. – Lugansk: Vyd-vo «Noulidzh», 2012. – 167 s.
2. Van Haychao. Administrirovanie vneshneekonomicheskoy deyatelnosti promyshlennogo predpriyatiya: dis. ... kandidata ek. nauk: 08.00.04 / Van Haychao. – Lugansk, 2012. – 199 s.
3. Korotkov E.M. Issledovanie sistem upravleniya: [uchebnik] / E.M. Korotkov. – M.: DEKA, 2008. – 336s.

4. Melnik M.V. Analiz i otsenka sistem upravleniya na predpriyatiyah / M.V. Melnik. – M.: Finansyi i statistika, 2007. – 136s.

5. Mishin V.M. Issledovanie sistem upravleniya: [Uchebnoe posobie] / V.M. Mishin L.P. – M.: Yuniti-Dana, 2003. – 527s. – (Seriya «Professionalnyy uchebnik: Menedzhment»)

6. Myilnik V.V. Issledovanie sistem upravleniya: [Uchebnoe posobie] / V.V. Myilnik, B.P. Titarenko, V.A. Volochienko. – [2-e izd., pererab. i dop.]. – M.: Akademicheskii Proekt; Ekaterinburg: Delovaya kniga – 2003. – 352 s. – («Gaudeamus»).

7. Raychenko A.V. Administrativnyy menedzhment / A.V. Raychenko – M.: INFRA-M, 2008. – 384 s.

8. Rusetskaya O.V. Tehnologii administrativnogo menedzhmenta: uchebnoe posobie / O.V. Rusetskaya. – SPb.: Izd-vo SPbGUEF, 2010. – 126 s.

9. Solodkaya M.S. Suschnost upravleniya i problema upravlyaemosti [elektronnyy resurs] / M.S. Solodkaya. – Rezhim dostupa : <http://ecsocman.hse.ru>

10. Teoriya i praktika dilovogo administruvannya: [navchalnyy posibnik] / [G.I. Dibnis, O.O. Romahova, N.O. Derzhak ta in.] – Lugansk: Noulidzh, 2009. – 488s.

11. Sharipova O.S. Teoriya ta metodologiya administrativnogo upravlinnya garmonizatsieyu upravlinskoyi diyalnosti integrovanih agropromislovihih pidpriemstv: monografiya / O.S. Sharipova. – Donetsk: SPD Kupriyanov V.S., 2011. – 515 s.

### Ромахова О.А. НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Определена сущность и назначение системы администрирования на предприятии, предложен подход к оценке уровня системы администрирования, приведены направления и составляющие оценки.*

**Ключевые слова:** уровень системы администрирования, результативность процесса администрирования, качество административных ресурсов, способность объекта администрирования, административная культура.

### Romakhova O.A. DIRECTION EVALUATION SYSTEM FOR ADMINISTRATION OF THE ENTERPRISE

*Determine the nature and purpose of the system of administration in the enterprise, the approach to the assessment of the system of administration, given the direction and evaluation components.*

**Key words:** level of administration, performance management process, the quality of administrative resources, the ability to object management, administrative culture.

**Ромахова О.О.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Адміністрування».

*Рецензент* д.е.н., проф. Даніч В.М.

*Стаття подана 29.12.12*

## СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПАКОВКИ ТОВАРУ

Салогубова В.М., Куденко А.С.  
м. Луганськ

## MODERN ISSUES OF PRODUCT PACKAGING RESEARCH

Salogubova V.M., Kudenko A.S.

*У статті проведено детальний аналіз ринку таропакувальної галузі України. Здійснено, за допомогою опитування експертів, дослідження діяльності компанії Tetra Pak та її основної продукції – упаковки. Розроблені рекомендації щодо вдосконалення маркетингової діяльності компанії.*

**Ключові слова:** упаковка, Tetra Pak, метод експертних оцінок, маркетингові дослідження, анкета, дизайн упаковки.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день ситуація на ринку така, що основним фактором успіху компанії стає не стільки нарощування обсягів виробництва, скільки ефективність технологій просування товару. Коли ринок перенасичений, однією зі складових успіху стає грамотний вибір упаковки. Теорія сучасної упаковки стверджує, що вона стала необхідним атрибутом життя суспільства споживання. Основною проблемою підприємств таропакувальної галузі є неспроможність в поліпшенні та вдосконаленні упаковки та наданні цьому процесові такого напрямку, який зробив би її ще більш корисною і зручною для споживачів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення упаковки товару досліджується в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед робіт визначеної проблематики варто виділити праці таких вчених, як Т. Хайн, А. Козак, Е.С. Шершнев, С.А. Хуршудян. Істотний внесок в дослідження упаковки товару зробили також такі українські вчені, як В.М. Завгородня, С.М. Ярема, О.М. Овчар.

Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок, що в іноземній та вітчизняній літературі активно досліджується упаковка товарів, що й обумовлює актуальність дослідження.

**Метою статті** є дослідження техніко-економічних показників та якості упаковки на прикладі лідера таропакувальної галузі України - компанії Tetra Pak.

**Виклад основного матеріалу.** Пакувальна індустрія саме та галузь економіки, котра розвивається найбільш інтенсивно і динамічно. Проблеми розвитку виробництва та розширення асортименту тари та упаковки, які відповідають сучасним потребам ринку, є актуальними для України [1, с.28-30]. В теперішній час вклад України в виробництво упаковки оцінити дуже складно, але можна стверджувати, що ринок упаковки на Україні прийшов в рух. При цьому спостерігаються різні тенденції розвитку. Типовим прикладом цього є упаковка кондитерських виробів, де збільшується запит на упаковки невеликих розмірів [2, с.16-17]. На сьогоднішній день для таропакувальної індустрії України найбільш вагомими причинами є проблеми економічного, законодавчого та екологічного характеру (рис.1):

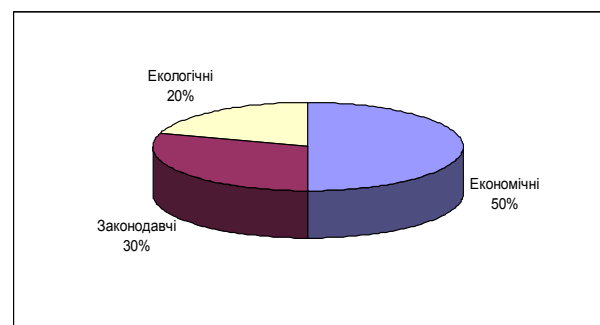


Рис.1. Характер проблеми таропакувальної індустрії

Виявлено, що тільки 2% підприємств використовують екологічно чисту упаковку, інші 98% звертають увагу на вирішення проблем економічного та законодавчого характеру [3, с 58-60].

Найпомітнішим представником таропакувальної галузі в державі, який займається безпосереднім вирішенням екологічних проблем є – компанія Tetra Pak Україна.

Tetra Pak – міжнародна компанія, яка спеці-

алізується на виробництві асептичного обладнання та асептичного пакування для рідких харчових продуктів, зокрема – молока [4, с. 1].

Основною проблемою компанії Tetra Pak є недостатня кількість вторинних даних для прийняття адекватного рішення про розробку нової або модифікацію існуючої упаковки. Адже керівництво компанії не встигає пристосуватися до постійно змінних потреб та вимог споживачів. Основним завданням дослідження виступає отримання даних відносно того, що хоче мати споживач, які споживчі параметри виробу він найбільш цінує. Поряд з цим необхідно розробити рекомендації стосовно маркетингових політик компанії. Методом дослідження обрано – метод експертних оцінок, який ґрунтується на припущенні, що на основі думок експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування. Для дослідження визначеної проблеми була сформована група експертів з шести чоловік. При формуванні групи експертів були обрані наступні кваліфікаційні критерії: посада, яку займає експерт, стаж роботи та освіта. Основним інструментарієм обраного методу дослідження є – анкета, яка розроблена за спеціальною програмою. Анкета містить ряд структурованих питань щодо

діяльності компанії Tetra Pak, техніко-економічних показників та якості упаковки.

В результаті проведеного маркетингового дослідження було виявлено, що компанія Tetra Pak є безсумнівним лідером таропакувальної галузі України. Більша половина експертів вважають, що імідж компанії має високий рівень, але деякі звертають увагу на необхідність праці над розробкою нових видів упаковки з різноманітного матеріалу.

Обираючи ту чи іншу упаковку споживачі роблять в першу чергу акцент на унікальності та помітності, але між іншим експерти виділяють якість упаковки та її зручність. Найбільш важливим елементом є товарний знак виробника та назва продукту. Враховуючи всі необхідні характеристики, дизайн упаковок компанії Tetra Pak на 100% відповідає потребам споживачів.

Компанія Tetra Pak прихильна новаторству та розумінню запитів споживачів, тому дизайн їхньої упаковки – це завжди якнайкращі рішення в галузі технології виробництва. Упаковка повинна допомагати позиціонувати товар, підвищувати пізнаванність марки, дозволяти виділитися серед конкурентів, бути невід'ємним брендом. Вирішення комплексу таких завдань можливе через наявність необхідних елементів на упаковці (рис.2).

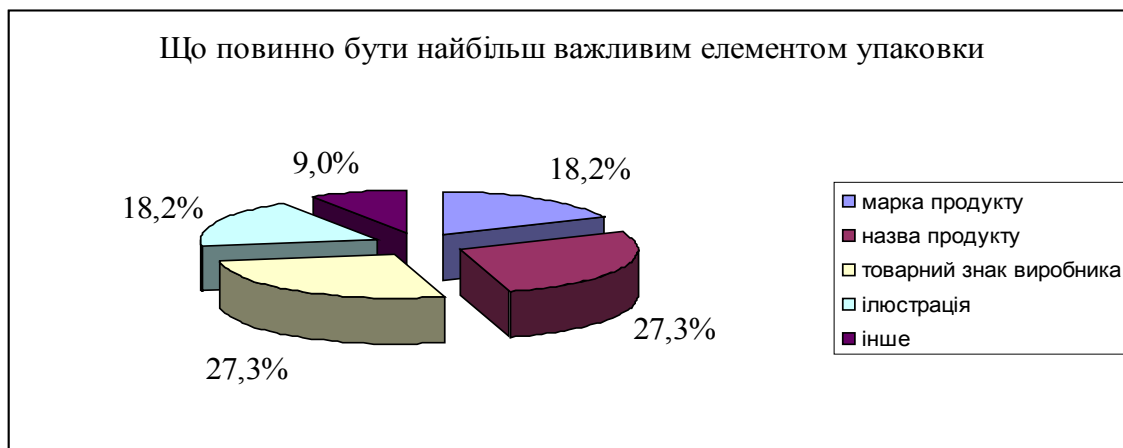


Рис. 2. Найбільш важливий елемент упаковки

Дані з рис. 2 підтверджують, що майже всі експерти вважають найбільш важливими не один, а декілька елементів. Серед яких товарний знак виробника та назва продукту отримали більший відсоток прихильності. Це можна пояснити великим значенням обраних елементів для виробника товарів, адже саме за допомогою них створюється відмінність між товарами, рекламується та надається необхідна інформація, підноситься престиж продукції.

Статистичні дані стверджують, що при виборі найкращої упаковки для молока та соків покупці орієнтуються, в першу чергу, на зручність її використання. Можливість переробки упаковки поступається зручності та розміру. Задля ранжування найбільш важливих для споживачів характеристик упаковки на рис. 3 наведено розподіл пріоритетів щодо важливості елементів упаковки за судженням обраних експертів.

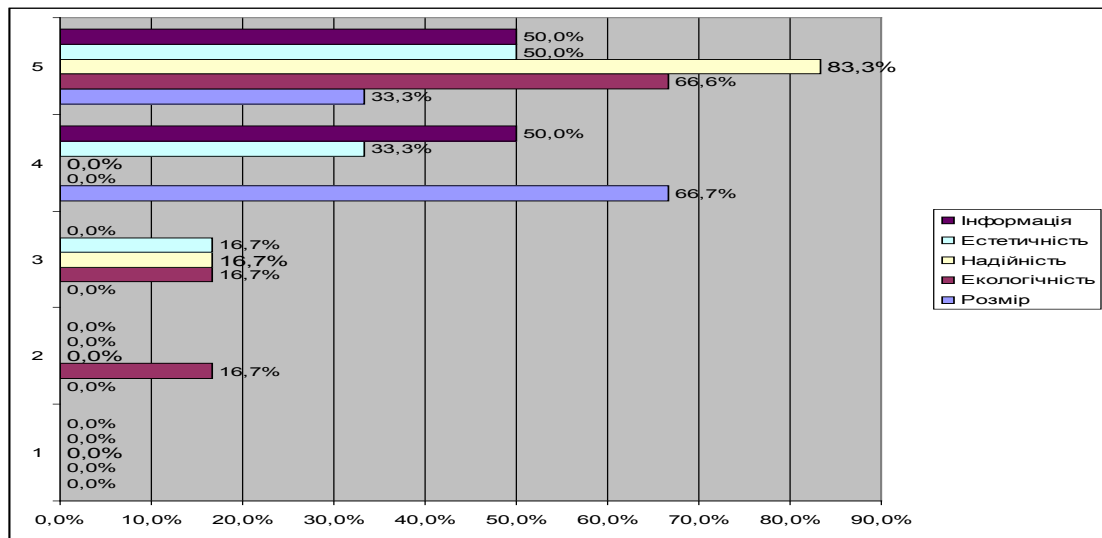


Рис. 3. Поділ вагомості характеристик упаковки

З рис. 3 можна зробити висновок, що найбільш вагомою характеристикою для споживачів, за думкою експертів, є надійність упаковки, через те що ця характеристика забезпечує належне зберігання товарів. Друге місце займає – розмір та екологічність упаковки. Визначену думку експертів підтверджує проведене маркетингове дослідження компанією Euromonitor International, по замовленню Tetra Pak, в період з грудня 2010 по січень 2011 року. Проведене дослідження показало, що більшість опитаних споживачів - приблизно 78% - заявили, що хотіли б придбати продукти в «зеленій» упаковці, якщо б вони коштували стільки ж, скільки звичайні. Крім того, близько 74% споживачів заявили, що готові купувати «зелені» продукти, якщо вони не поступаються традиційним за якістю. Що стосується інформаційних та естетичних характеристик упаковки, для сучасного споживача, як вважають експерти, стоять не на першому місці.

Здійснивши детальний аналіз отриманих результатів, доцільно розробити рекомендації

щодо вдосконалення маркетингової діяльності компанії Tetra Pak, які полягають у розробці основних ідей модифікації існуючих та впровадженні нових видів упаковки.

Процеси, що проходять на підприємстві й пов'язані з розробкою і впровадженням у виробництво нових товарів, є невід'ємною складовою частиною діяльності будь-якої фірми або підприємства. Розробка нових товарів є далеко не першим і не останнім явищем в процесі інноваційної діяльності підприємства.

Існуючі упаковки компанії Tetra Pak необхідно замінити новими, які мають на меті:

- дати виробникові можливість виділити товар з ряду аналогічних, зробити його таким, що добре впізнається і запам'ятовується;
- допомогти виразити особистість бренду і донести безпосередньо до споживача на підсвідомому, емоційному рівні.

У зв'язку з зазначеним необхідно виділити наступні ідеї, щодо вдосконалення та введення нової упаковки Tetra Pak (табл. 1).

Таблиця 1

## Ідеї нової та модифікаційної упаковки компанії Tetra Pak

№ п/п	Ідея	Опис змісту
1	Модифікація існуючих картонних упаковок	В кожній упаковці повинен бути наявний отвір для потрапляння повітря. Це забезпечить безпечне наливання соку в склянку
2	Упаковка-арт-об'єкт	Упаковка як самостійна цінна річ
3	Роздільна упаковка для напоїв	У тару роздільно дозуються продукти, які можуть змішуватися тільки безпосередньо перед споживанням
4	Упаковка з «прозорим віконцем»	На лицевій стороні упаковки споживач бачить власними очима рідину відповідного кольору (відповідно до назви соку), яка викикатиме відповідні асоціації

**Висновки.** Але нові упаковки можуть зазнати невдач – ризик провалу новинки так само великий, як і ймовірність її успіху. Ключ до успіху новинки лежить у зусиллях компанії в цілому, у ретельному плануванні і методичності процесу розробки нових товарів.

Компанії Tetra Pak пропонується широкий спектр ідей, щодо розробки сучасної та привабливої упаковки для продуктів, яка забезпечує зручність для споживача, легкість відкриття, оптимальний термін зберігання і всі можливості для просування бренду.

Запропоновані заходи дають можливість компанії Tetra Pak отримати конкурентні переваги, виділити товар з ряду аналогічних, зробити його конкурентоспроможним та допомогти виразити особистість бренду й донести її безпосередньо до споживача на підсвідомому, емоційному рівні.

#### Література

1. Козак А. Яка упаковка найкраща? / А.Козак // Харчова і переробка промисловість, 2009. С. 28 – 30.
2. Хуршудян С.А. «Мы активизируем подготовку специалистов для упаковывания продуктов питания» / С.А. Хуршудян // Тара и упаковка. —2008. — №3. — С. 16-17.
3. «Характеристика пакувальної галузі України»: <http://www.libr.rada.gov.ua>
4. «Офіційний сайт компанії Tetra Pak»: <http://www.tetrapak.com/UA>.

#### References

1. Kozak A. Jaka upakovka najkrashha? / A.Kozak // Harchova i pererobka promislovist', 2009. S. 28 – 30.

2. Hurshudjan S.A. «Мы активизируем подготовку специалистов для упаковывания продуктов питания» / S.A. Hurshudjan // Tara i upakovka. —2008. — №3. — S. 16-17.

3. «Характеристика пакувальної галузі України»: <http://www.libr.rada.gov.ua>

4. «Офіційний сайт компанії Tetra Pak»: <http://www.tetrapak.com/UA>

#### Салогубова В.М., Куденко А.С. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УПАКОВКИ ТОВАРА

*В статье осуществлен детальный анализ рынка тароупаковочной отрасли Украины. При помощи опроса экспертов было проведено исследование деятельности компании Tetra Pak и ее основной продукции – упаковки. Разработаны рекомендации по совершенствованию маркетинговой деятельности компании.*

**Ключевые слова:** упаковка, Tetra Pak, метод экспертных оценок, маркетинговые исследования, анкета, дизайн упаковки.

#### Salogubova V.M., Kudenko A.S. MODERN ISSUES OF PRODUCT PACKAGING RESEARCH

*This article presents a detailed analysis of the boxing and packing market in Ukraine. By the interviews with experts, the research of Tetra Pak company activity and its main production – packaging is carried out. Recommendations of marketing activities improvement are developed.*

**Key words:** packaging, Tetra Pak, expert assessment method, marketing research, questionnaire, package design.

Рецензент д.е.н., доц. Заблоцька І.В.

Стаття подана 24.12.12

УДК 330.567.2.003.13

## СЕМАНТИЧНИЙ КОМПОНЕНТ-ІНВАРІАНТ ПОНЯТТЯ «ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

**Свірідова О.В.**

м. Луганськ

## SEMANTIC ANALYSIS OF THE CONCEPT «ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE»

**Sviridova E.V.**

*На підставі вивчення наукових праць різного міждисциплінарного спрямування проведено семантичний аналіз поняття «привабливість підприємства», що дало можливість встановити базові семи поняття та сформулювати особливості розвитку наукової думки в галузі формування привабливості підприємства.*

**Ключові слова:** підприємство, привабливість, семантика, інваріант, економічна взаємодія.

**Постановка проблеми.** Формування довгострокових взаємовідносин між суб'єктами господарювання, спрямованих на залучення та використання ресурсів із метою подальшого спільного отримання та розподілу вигоди від цієї діяльності, є однією з нагальних проблем сучасних підприємств. У зв'язку з цим традиційні цілі підприємства змінюються на користь формування привабливості підприємства для всіх зацікавлених учасників ринкового середовища. Привабливість підприємства – це явище, яке виникає в процесі формування взаємодії на професійній основі різних груп соціуму, зокрема господарюючих суб'єктів. Така взаємодія й можливі напрями удосконалення господарчих відносин між суб'єктами зовнішнього середовища є предметом дослідження різних наукових шкіл та галузей економіки. Привабливість підприємства як рушійна сила економічної взаємодії та встановлення партнерських відносин фрагментарно представлена в розрізі вузькоспеціалізованих чи нечисленних міждисциплінарних досліджень з інвестиційного і стратегічного менеджменту, маркетингу, сек'юритології тощо. Це не дає системного уявлення про джерела та шляхи інтенсифікації привабливості підприємства, не дозволяє враховувати існуючі передумови та активуючу специфіку внутрішнього середовища вітчизняних підприємств.

**Аналіз попередніх публікацій.** Як показує проведений аналіз публікацій, у зазначеній сфері існують певні розбіжності і численні підходи, в першу чергу щодо визначення ключового поняття «привабливість підприємства». Підтвердженням цього є результати семантичного аналізу поняття «привабливість підприємства», визначеного на основі аналізу робіт таких авторів, як І.А. Бланк, О.Є. Кузьмін, В. Рожелюк, Н. Хархут та ін. [5, 8, 10].

**Метою статті** є виокремлення семантичного компонент-інваріанта поняття «привабливість підприємства» на підставі вивчення змісту понять «інвестиційна привабливість», «інноваційно-інвестиційна привабливість» тощо.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження наукових праць зарубіжних та вітчизняних економістів дозволили встановити, що обсяг поняття «привабливість» містить різні рівні господарчих зв'язків та відносин: привабливість регіону, території, галузі, підприємства, проекту, цінних паперів тощо. В той же час поняття «привабливість» використовується науковцями переважно як: «інвестиційна привабливість» з метою дослідження об'єктів інвестування (підприємства, проекту, цінних паперів), визначення рейтингу реципієнта на ринку [1, 5, 8]; «інфраструктурна привабливість» та «ресурсна привабливість» – поняття, які є визначальними під час аналізу, оцінювання та вибору місця або сфери розміщення бізнесу [7, 9]; поняття «інноваційна привабливість» вживається науковцями під час дослідження чинників, механізму прийняття інвестиційного рішення про вкладання коштів у фінансування конкретних інновацій [6, 10]; «рекреаційна привабливість» – поняття, що є предметом дослідження при визначенні рівня туристичних послуг, який може бути досягнуто

на певній території [3]; поняття «маркетингова привабливість» з метою встановлення відповідності території потребам та вимогам різних цільових груп [4]; поняття «соціально-економічна привабливість» та «економічна привабливість», які використовують при дослідженні ефективності проектів, визначенні їх конкурентоспроможності в ринкових умовах [2].

Вивчення змісту зазначених понять дає можливість виявити спільний семантичний інваріантний компонент, який складається із сукупності основних, «базових» сем слова-терміна. Інваріант – це та неподільна база, основа, яка дає змогу терміну сформуватись, переходити із однієї терміносистеми в іншу та існувати у різних терміносистемах. Використовуючи структурно-семантичний аналіз та метод семантичних опозицій методики «значення – смисл» С. Е. Гурського, виокремлюємо таку сукупність базових сем у понятті «привабливість підприємства»: сукупність показників; рівень задоволення потреб; сукупність ознак і характеристик, чинників; система та характеристика економічних відносин; сукупність переваг; сукупність програм, заходів, ресурсів; здатність, спроможність; ефективність ресурсів; рівень розвитку.

Результати проведеного аналізу та вивчення змісту встановлених сем дають можливість пояснити усю сукупність смислів поняття «привабливість підприємства» та встановити такі особливості розвитку наукової думки в галузі формування привабливості підприємства:

науковий інтерес більшості вчених сконцентровано коло питань визначення інвестиційної привабливості підприємства, регіону, проекту тощо. Недостатність ґрунтовних досліджень щодо інших елементів привабливості, зокрема інноваційної, маркетингової, ділової, ринкової, призводить до незбалансованої науково-світоглядної картини;

поняття «привабливість підприємства» не має усталеної змістовної наповненості, її суперечливий статус пояснюється тим, що кожен з учасників ринкових процесів та взаємодії вкладає в поняття «привабливість підприємства» власне тлумачення. Зміст поняття «привабливість підприємства», спираючись на філософське, соціально-психологічне підґрунтя та встановлений семантичний інваріант, передбачає характеристику підприємства, утворену в результаті взаємодії економічних агентів, що відображає рівень задоволення їх фінансових,

виробничих, організаційних та інших інтересів, виражену через сукупність соціально-економічних показників;

однією з причин різноманіття визначень поняття «привабливість підприємства» є відмінність авторів у виборі суб'єктів оцінювання привабливості. Оскільки привабливість є оцінною реакцією суб'єктів взаємодії, то визначення привабливості підприємства може бути проведено як з позиції самого підприємства (внутрішня оцінка), так й з позиції економічного агента іншої взаємодіючої сторони (зовнішня оцінка). Варто зауважити, що через притаманність кожній із взаємодіючих сторін власних інтересів та потреб зміст категорії привабливості й механізм її визначення та управління є диференціальними.

**Висновки.** Встановлені особливості розвитку наукової думки в галузі формування привабливості підприємства потребують подальшого теоретико-прикладного обґрунтування та формують вектор дослідження, спрямований в бік встановлення принципів взаємодії економічних агентів на ринку та формування методології управління привабливістю підприємства як акумулянта їх інтересів.

#### Література

1. Алексеев А.А. Модель визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості / А.А. Алексеев, А.І. Панченко // Математичні машини і системи. — 2004. — № 4. — С. 157–163.
2. Ананьев О.М., Сьомко О.В. Один з підходів до оцінки економічної привабливості та ефективності бізнес-проектів створення (реструктуризації) підприємств ресторанного господарства / О.М. Ананьев, О.В. Сьомко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України, 2005. — Вип. 15 (4). — С. 345–348.
3. Артеменко О.І. Математичне моделювання рекреаційної привабливості території з використанням ієрархічної системи нечіткої логіки / О.І. Артеменко // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21 (5). — С. 345–352.
4. Арцыбышев И.С. Концептуальные основы оценки маркетинговой привлекательности девелоперского проекта / И.С. Арцыбышев // Экономика и управление. Сб. науч. трудов. Ч. IV. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. — С. 112–117.
5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк — К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Лимитед», 1995. — 448 с.
6. Голубев А.В., Полтініна О.П. Методичний підхід до оцінювання інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України [Електронний ресурс] / Голубев А.В., Полтініна О.П. — Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/26\\_NII\\_2009/Economics](http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics).

7. Дергачов О.П. Партнерський потенціал України: становлення і реалізація / О.П. Дергачов. — Київ: ІПЕНД ім. І.Ф. Кураса НАНУ, 2009. — 496 с.
8. Кузьмін О.Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність: [монографія] / [О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.В.Тувакова, А.Я. Кузнецова]; за наук. ред. проф., д. е. н. О.Є. Кузьміна. — Львів: ЛБІ НБУ, 2003. — 233 с.
9. Окландер М.А. Проблеми формування маркетингової системи країни: [монографія] / М.А. Окландер. — К.: Наук. думка, 2002. — 167 с.
10. Рожелюк В., Хархут Н. Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / В. Рожелюк, Н. Хархут. — Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2008\\_2](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2008_2).

### References

1. Alekseev A.A. Model viznachennya integralnogo pokaznika investitsiynoyi privablivosti / A.A. Alekseev, A.I. Panchenko // Matematichni mashini i sistemi. — 2004. — № 4. — S. 157–163.
2. Ananov O.M., Somko O.V. odin z pidhodiv do otsinki ekonomichnoyi privablivosti ta efekтивности biznes-proektiv stvorenniya (restrukturizatsiyi) pidpriemstv restorannogo gospodarstva / O.M. Ananov, O.V. Somko // naukoviy visnik Natsionalnogo lisotekhnichnogo universitetu Ukrayini, 2005. — Vyp. 15 (4). — S. 345-348.
3. Artemenko O.I. Matematichne modelyuvannya rekreatsionoyi privablivosti teritoriyi z vikoristannyam ierarhichnoyi sistemi nechitkoyi logiki / O.I. Artemenko // Naukoviy visnik NLTU Ukrayini. — 2011. — Vyp. 21 (5). — S. 345-352.
4. Artsybyishev I.S. Kontseptualnyie osnovyi otsenki marketingovoyi privlekatelnosti developerskogo proekta / I.S. Artsybyishev // Ekonomika i upravlenie. Sb. nauch. trudov. Ch. IV. — SPb.: Izd-vo SPbGUEF, 2009. — S. 112-117.
5. Blank I.A. Investitsionnyiy menedzhment / I.A. Blank — K.: МР «ІТЕМ» LTD, «Yunayted London Limited», 1995. — 448 s.
6. Golubev A.V., Poltinina O.P. metodichniy pidhid do otsinyuvannya innovatsiynoyi privablivosti pidpriemstva v suchasniy umovah rozvitku ekonomiki ukrayini [Elektronniy resurs] / Golubev A.V., Poltinina O.P. — Rezhim dostupu : [http://www.rusnauka.com/26\\_NII\\_2009/Economics](http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics).
7. Dergachov O.P. Partnerskiy potentsial Ukrayini: stanovlennya i realizatsiya / O.P. Dergachov. — Kiyiv:

IPIEND im. I.F. Kurasa NANU, 2009. — 496 s.

8. Kuzmin O.E. Investitsiynaya ta innovatsiynaya diyalnist: [monografiya] / [O.E. Kuzmin, S.V. Knyaz, N.V.Tuvakova, A.Ya. Kuznetsova]; za nauk. red. prof., d. e. n. O.E. Kuzmlna. — Lviv: LBI NBU, 2003. — 233 s.
9. Oklander M.A. Problemi formuvannya marketingovoyi sistemi krayini: [monografiya] / M.A. Oklander. — K.: Nauk. dumka, 2002. — 167 s.
10. Rozhelyuk V., Harhut N. Analiz innovatsiyno-investitsiynoyi privablivosti pidpriemstva [Elektronniy resurs] / V. Rozhelyuk, N. Harhut. — Rezhim dostupu : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2008\\_2](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2008_2).

### Свиридова Е.В. СЕМАНТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

*На основании изучения научных работ различного междисциплинарного направления проведен семантический анализ понятия «привлекательность предприятия», что позволило установить базовые семы понятия и сформулировать особенности развития научной мысли в области формирования привлекательности предприятия.*

**Ключевые слова:** предприятие, привлекательность, семантика, инвариант, экономическое взаимодействие.

### Sviridova E.V. SEMANTIC ANALYSIS OF THE CONCEPT «ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE»

*Based on a study of scientific publications of various interdisciplinary orientations semantic analysis of the concept of «attractiveness of the enterprise» is conducted, which made it possible to establish basic concepts and formulate features of scientific thought in sphere of the attractiveness of enterprises*

**Key words:** enterprise, attractiveness, semantics, invariant, economic interaction.

**Свіридова О.В.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності».

Рецензент д.е.н., проф. Воронкова А.Е

Стаття подана 26.12.12.

УДК 332.3:351.8

## МІСЦЕ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВОДОКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Стадник М.Є.  
м. Львів

## GREENING WATER PLACE IN AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE NATIONAL SECURITY OF THE COUNTRY

Stadnyk M.E.

*З'ясовано суть екологізації загалом та водокористування зокрема, національної безпеки та її складових: продовольчої, ресурсної та екологічної безпеки, визначено місце екологізації водокористування в складній системі національної безпеки.*

**Ключові слова:** екологізація, водокористування, національна безпека, економічна безпека, продовольча безпека, екологічна безпека, ресурсна безпека.

**Постановка проблеми.** Сучасне виробництво стало настільки агресивним до довкілля, до всього живого на цій планеті, що світова спільнота почала серйозно замислюватися над питаннями щодо його вдосконалення, модернізації, створення нових технологій, які б були менш ресурсомісткими, мали менше відходів, завдавали меншої шкоди навколишньому середовищу.

Антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище стало причиною того, що наразі процеси самоочищення у природних водах уповільнені настільки, що вони вже не можуть впоратись із переробкою тих шкідливих речовин, які потрапляють у них зі стічними водами. Змінюються окремі важливі властивості мікроорганізмів, а зрештою, і якість води.

Зростання актуальності води для життєдіяльності людини, збільшення антропогенного навантаження на довкілля загалом і на водні ресурси зокрема, загострення екологічних проблем, пов'язаних з використанням водних ресурсів, нестача води та значне погіршення її якості – усі ці та ряд інших проблем підвели людство до розуміння важливості та необхідності дослідження екологізації людської діяльності.

**Аналіз попередніх публікацій.** Питання екологізації виробництва та суспільної діяльності загалом вивчали Р.Д. Бабич, Г.О. Білявський, В.А. Борисова, О.А. Васюта, Л.М. Гра-

новська, Л.С. Гринів, О.І. Жовтоног, П.І. Коваленко, В.С. Кравців, Л.Ц. Масловська, Л.Г. Мельник, М.І. Ромащенко, Ю.М. Саталкін, І.М. Синякевич, М.А. Хвесик, В.М. Хорєв, В.Л. Шевчук, А.В. Яцик та інші.

Вивченню раціонального використання та охорони водних ресурсів присвячували свої праці такі науковці, як О.Ф. Балацький, Б.В. Буркинський, О.О. Веклич, І.Л. Головацький, К.Г. Гофман, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Емоту, А. Ендерс, В.С. Кравців, М.В. Курик, М.Я. Лексін, Л.Г. Мельник, В.С. Міщенко, І.М. Потравний, Т.В. Стрикаленко, О.М. Теліженко, В.М. Трегобчук, С.К. Харічков, М.А. Хвесик, Л. Хенс, Є.В. Хлобистов, М. Янг, О.В. Яроцька, А.В. Яцик та інші.

Проблемами національної безпеки цікавились такі науковці, як В.Г. Андрійчук, Г.Ф. Бінько, О.Г. Білорус, О.Ф. Белов, З.С. Варналія, О.С. Власюк, О.Й. Гончаренко, Б.В. Губський, М.М. Єрмашенко, Я.А. Жаліл, Б.М. Лисицин, А.І. Міокія, В.І. Мунтіян, С.І. Пирожков, М.Л. Рубанець, А.С. Філіпенко, Г.Г. Шестопапов, В.Т. Шлемко, О.П. Янішевський та ін.

Попри це спробу об'єднати усі ці важливі питання знайти взаємозв'язок між ними, узагальнити окремі положення, розробити принципи, методи та заходи здійснення робили одиниці, тому це може бути широким полем для здійснення наукових досліджень.

**Метою статті** в зв'язку із зростанням кількості об'єктів антропогенної діяльності, що несуть в собі реальну загрозу життю в регіональному та глобальному масштабі, є поглиблення з'ясування суті та місця екологізації водокористування в системі національної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Зважаючи на ряд глобальних проблем людства, пов'язаних із погіршенням стану навколишнього природного середовища, в тому числі й водних ресурсів, через зростання антропогенного навантаження, постало питання про екологізацію загалом та водокористування зокрема.

Досить часто термін «екологізація» заміняють терміном «охорона природного середовища», або навпаки, хоча ці терміни не є синонімами. Обидва вони мають стосунок до покращення стану навколишнього природного середовища, але, скоріш за все, «екологізація» має за мету попередити його забруднення, погіршення, а «охорона природного середовища» усуває наслідки забруднення.

Так, під «охороною природного середовища» пропонується розуміти «комплекс міжнародних, державних та регіональних адміністративно-господарських, соціально-політичних і громадських заходів, спрямованих на забезпечення фізичних, хімічних та біологічних параметрів раціонального функціонування природних систем у межах, необхідних для збереження оптимального стану навколишнього природного середовища» [6].

Що ж до «екологізації», то серед науковців немає одностайності у цьому питанні. Так, одні автори, даючи визначення «екологізації», наголошують на заходах зменшення антропогенного навантаження на природне середовище [3, с. 111; 9], інші намагаються внести у визначення суті «екологізації» методику оцінки інтегрального екодеструктивного впливу процесів виробництва [4]. Дехто «екологізацію» розглядає як «процес проникнення ідей, знань, законів екології, екологічного мислення в ніші сфери науки, виробництва, в життєдіяльність суспільства, держави» [10].

Враховуючи вищевикладене, під «екологізацію» пропонуємо розуміти процес модернізації існуючого виробництва та створення нових технологій, які б здійснювали менший антропогенний вплив на навколишнє середовище, з метою досягнення сталого екологічно збалансованого розвитку. Досягненню високого рівня екологізації виробництва сприятиме здійснення ряду заходів: юридичних, технічних, технологічних, економічних, організаційних, управлінських, фінансових, екологічних тощо.

Виробництва, що здійснюють значний тиск на навколишнє природне середовище, зокрема

ті, що пов'язані із водокористуванням, певною мірою несуть загрозу безпечному існуванню людства, окремих держав, особистостей тощо. Тобто загрожують національній безпеці країн.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України» під національною безпекою слід розуміти «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах правоохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної безпеки, соціальної політики та пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних та водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам» [1].

До її складу, враховуючи класифікацію, здійснену окремими науковцями та практиками [1, 2, 5, 7, 8], можна віднести політичну, військову, економічну, інформаційну, науково-технологічну, соціальну, культурну, екологічну, демографічну.

Екологізація водокористування в аграрному виробництві найбільш дотичною є до екологічної та економічної (продовольчої та ресурсної в її складі) безпеки, під якими слід розуміти:

екологічна безпека – це стан навколишнього природного середовища, за якого забезпечується запобігання погіршенню екологічної обстановки і виникнення небезпеки для здоров'я людей [11];

продовольча безпека – це забезпечена від-

повідними ресурсами та потенціалом здатність держави незалежно від внутрішніх та зовнішніх умов і загроз на принципах самозабезпечення гарантувати населенню країни в цілому та кожному громадянину зокрема фізичну та економічну доступність, якість та безпеку продуктів харчування і питної води в необхідному обсязі й асортименті на рівні фізіологічних норм, що забезпечує фізичний та інтелектуальний розвиток особи, сприяє розширеному відтворенню населення та гарантує соціально-політичну стабільність в країні, її стійкий економічний розвиток, сприяє зміцненню позицій країни на міжнародному рівні;

ресурсна безпека є складовою економічної безпеки та передбачає такий рівень розвитку усіх складових суспільного життя та продуктивних сил зокрема, який може гарантувати комплексне освоєння корисних копалин, технічне переоснащення гірничовидобувної та гірничо-переробної промисловості, здійснення системи

заходів щодо ресурсо- та природо збереження, відновлення та охорони природних ресурсів.

Місце екологізації водокористування в аграрному виробництві перебуває на перетині сфер дії цих складових національної безпеки: екологічної, продовольчої та ресурсної (рис.1).

На стиках між окремими видами національної безпеки виникають питання щодо охорони водних ресурсів та забезпечення їх природного відтворення (ресурсна безпека – екологічна безпека) щодо наявності достатньої кількості та якості водних ресурсів для питних потреб населення, безпосередніх потреб сільського господарства та харчової промисловості (ресурсна безпека – продовольча безпека), щодо гарантування безпеки водних ресурсів, що використовуються на питні цілі та для виробництва сільськогосподарської сировини й продуктів харчування (продовольча безпека – екологічна безпека).



Рис.1. Місце екологізації водокористування в аграрному виробництві в системі національної безпеки

**Висновки.** Екологізація водокористування лише тоді буде ефективною та зміцнюватиме національну безпеку, якщо вона охопить усі сфери національної економіки, увійде до програм екологізбалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та країни, міцно увійде у свідомість суспільства, культуру поведінки громадян тощо. А це, в свою чергу, розширить можливості до євроінтеграції та вирішення ряду глобальних проблем.

#### Література

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
2. Гетьманчук М.П. Політологія / М.П. Гетьманчук [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/15840720/politologiya>.
3. Грановська Л.М. Теоретичні аспекти екологізації водо-господарського комплексу / Л.М. Грановська, М.В. Вердиш // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : Секція технічні, сільськогосподарські, фізико-

математичні та інші науки. – 2009. – В. 3 (47). – Ч. 1. – С. 109-115.

4. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : Підручник / Л.Г. Мельник. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2002. – 346 с.

5. Методика реагування на виклики, небезпеки та загрози національній безпеці держави : навч. посіб. / [авт. кол. : В.Ю. Богданович, А.І. Семенченко, Д.Я. Кучма, А.В. Дацюк]. – К. : НАДУ, 2009. – 40 с.

6. Мусієнко М. М. Екологія. Охорона природи: Словник-довідник / М.М. Мусієнко, В.В. Серебряков, О.В. Брайон. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 550 с.

7. Нижник Н.Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку) [Текст] : Навч. посібник / За заг. ред. П.В. Мельника, Н.Р. Нижник / Н.Р. Нижник, Г.П. Ситник, В.Т. Білоус. – К. : Ірпінь : Преса України, 2000. – 304 с.

8. Ситник Г.П. Геополітика і національна безпека України (опорний конспект дистанційного курсу навчальної дисципліни) : Навч. посібник / Г.П., Ситник, В.Ю. Богданович, М.Ф. Єжєв. – К. : Міленіум, 2003. – 80 с.

9. Філіпчук Г.Г. Словник термінів з питань екології та безпеки життєдіяльності: Навч. посібник / Г.Г. Філіпчук. – Чернівці : Зелена Буковина, 2003. – 752 с.

10. Шевчук В.Л. Екологічне управління / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський та ін. – К. : Либідь, 2004. – 430 с.

11. Юридичний словник-довідник [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://subject.com.ua/pravo/dict/342.html>.

#### References

1. Zakon Ukraini «Pro osnovi natsionalnoyi bezpeki Ukraini» [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.

2. Getmanchuk M.P. Politologiya / M.P. Getmanchuk [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://pidruchniki.ws/15840720/politologiya>.

3. Granovska L.M. Teoretichni aspekti ekologizatsiyi vodo-gospodarskogo kompleksu / L.M. Granovska, M.V. Verdish // Visnik Natsionalnogo unIversitetu vodnogo gospodarstva ta prirodokoristuvannya : Sektsiya tehnicni, silskogospodarski, fiziko-matematichni ta inshi nauki. – 2009. – V. 3 (47). – Ch. 1. – S. 109-115.

4. Melnik L.G. Ekologichna ekonomika : Pidruchnik / L.G. Melnik. – Sumi : VTD «Universitetska kniga», 2002. – 346 s.

5. Metodika reaguvannya na vikliki, nebezpeki ta zagrozi natsionalniy bezpetsi derzhavi : navch. posib. / [avt. kol. : V.Yu. Bogdanovich, A.I. Semenchenko, D.Ya. Kuchma, A.V. Datsyuk]. – K. : NADU, 2009. – 40 s.

6. Musiyenko M. M. Ekologiya. Ohorona prirodi: Slovník-dovidnik / M.M. Musienko, V.V. Serebryakov, O.V. Brayon. – K. : T-vo «Znannya», KOO, 2002. – 550 s.

7. Nizhnik N.R. Natsionalna bezpeka Ukraini (metodologichni aspekti, stan i tendentsiyi rozvitku) [Tekst] : Navch. posibnik / Za zag. red. P.V. Melnika, N.R. Nizhnik / N.R. Nizhnik, G.P. Sitnik, V.T. Bilous. – K. : Irpin : Presa Ukraini, 2000. – 304 s.

8. Sitnik G.P. Geopolitika i natsionalna bezpeka Ukraini (oporniy konspekt distantsiynogo kursu navchalnoyi distsiplini) : Navch. posibnik / G.P., Sitnik, V.Yu. Bogdanovich, M.F. Ezheev. – K. : Milenium, 2003. – 80 s.

9. Filipchuk G.G. Slovník terminiv z pitan ekologiyi ta bezpeki zhittediyalnosti: Navch. posibnik / G.G. Filipchuk. – Chernivtsi : Zelena Bukovina, 2003. – 752 s.

10. Shevchuk V.L. Ekologichne upravlinnya / V.Ya. Shevchuk, Yu.M. Satalkin, G.O. Bilyavskiy ta in. – K. : Libid, 2004. – 430 s.

11. Yuridichniy slovník-dovidnik [Elektronniy resurs] / Rezhim dostupu : <http://subject.com.ua/pravo/dict/342.htm>

#### Стадник М.Є. МЕСТО ЭКОЛОГИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

*Вьяснено суть экологизации в целом и водопользования в частности, национальной безопасности и ее составляющих: продовольственной, ресурсной и экологической безопасности, определено место экологизации водопользования в сложной системе национальной безопасности.*

**Ключевые слова:** экологизация, водопользование, национальная безопасность, экономическая безопасность, продовольственная безопасность, экологическая безопасность, ресурсная безопасность.

#### Stadnyk M.E. GREENING WATER PLACE IN AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE NATIONAL SECURITY OF THE COUNTRY

*It is shown essence greening in general and waters in particular, national security and its components: food, resource and environmental safety, the place of ecological water use in a complex system of national security.*

**Key words:** greening, water, national security, economic security, food security, environmental security, resource security.

Стадник М.Є. – Львівський державний університет внутрішніх справ, к.е.н., доцент, завідувач кафедрою «Теоретична та прикладна економіка».

Рецензент д.е.н., проф. Тринько Р.І.

Стаття подана 31.10.12

УДК 338.124.4:336.71

## ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ КРИЗИ 2008 РОКУ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

**Ткачук В.О.**

м. Київ

## THEORIES OF ECONOMIC CRISES AND FEATURE OF INFLUENCE 2008 CRISIS ON BANK SECTOR OF UKRAINE

**Tkachuk V.A.**

*В статті розкрито основні положення сучасної економічної теорії щодо причин та розвитку економічних криз. Розкрито специфіку впливу загальної економічної кризи 2008 року на стан банківської системи України.*

**Ключові слова:** економічна теорія, економічна криза, банківська система, соціальні стандарти, динаміка позик.

**Постановка проблеми.** Досвід функціонування як економічних систем розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, і світової економіки в цілому свідчить, що економічний розвиток є неможливим без періодичного виникнення економічних криз різної сили та тривалості, які є неодмінним наслідком накопичення протиріч, притаманних економіці ринкового типу. Одним з факторів, який призводить до появи економічних криз, є розбалансування структури економічної системи, зокрема – надмірний розвиток фінансових інституцій, операції яких часто бувають непідкріплені розвитком реального сектора економіки. Яскравим типом економічної кризи цього типу є світова криза 2008 року, яка, з одного боку, виникла на тлі часткового колапсу банківської системи однієї з найбільш розвинутих економік світу – США, а з іншого – найбільш відчутний удар нанесла по банківських системах інших країн. Однією з країн, яка найбільш постраждала від наслідків економічної кризи в банківському секторі стала Україна, економіка якої виявилася неготовою до викликів, що виникли восени 2008 року.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика економічних криз достатньо активно досліджувалася цілим рядом як класиків світової економічної наукової думки, так і сучасними науковцями. Серед науковців, які заклали

засади теорії криз, можна назвати К. Маркса, М. Кондратьєва, М. Туган-Барановського та ін. Окремі теоретичні основи антикризового управління на рівні підприємств, розкрито в наукових дослідженнях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: І. Ансоффа (стратегії антикризового управління), І.О. Бланка (фінансовий менеджмент під час криз), В.М. Гриньової (процедури санації), С.М. Короткова та В.І. Кошкіна (методи управління ліквідністю), О.І. Пушкаря (управлінський облік та управління витратами в системі антикризового управління), О.В. Раєвської та Т.О. Резнікової (управління ліквідністю та платоспроможністю), Г. Саймона (загальна методологія антикризового управління), Д. Шіма та Г. Шредера (стратегічне антикризове управління) та інших.

Незважаючи на досить повну теоретичну базу, яка стосується економічних криз в цілому, дослідження криз банківської ліквідності не набуло на сьогодні завершеності в науковій літературі, що пояснює актуальність подальших розробок в цьому напрямку.

Основними **цілями** даної статті є з'ясування економічної сутності криз та характеристика впливу, який криза 2008 року зробила на банківську систему України.

**Виклад основного матеріалу.** У діяльності будь-якого банку може виникнути ситуація, коли відтік коштів з банку виявляється значно вище прогнозованого, а джерело заміщення ресурсів виявляється вкрай недостатнім. Причин може бути багато: падіння довіри до банку серед клієнтів, несподіване виникнення передумов до зняття коштів з рахунків основними клієнтами банку або криза фінансового ринку.

Несприятливі ситуації, у яких може виявитися банк, мають істотні розходження між собою як за

видами й характером платежів, що скорочуються, так і за доступними методами зниження дефіциту ліквідності. Однією з найбільш складних проблем, що формують кризу ліквідності, є виникнення та розвиток загальноекономічних криз.

Стабільний стан і криза виступають постійними антагонізмами в розвитку будь-якої системи. Історично склалося так, що розвиток людства був пов'язаний з постійною боротьбою з незгодами – епідеміями, війнами, втратами. У людині, вже на генетичному рівні закладене прагнення уникати неприємностей, що асоціюються з кризою.

Криза, при широкому на неї погляді, так само потрібна системі, що розвивається, як і стабільний стан. Кризу треба розглядати як переламний момент у розвитку системи, що дає простір новому витку економічних змін [1].

Криза – об'єктивне явище в соціально-економічній системі. Це положення погоджується з розумінням того, що в основі функціонування і розвитку соціально-економічної системи лежить керівна діяльність людини. Бажання ефективно управляти економічною системою може виражатися у прагненні розширювати сферу управління, тобто знижувати частку некерованих процесів. Певною мірою це вдається. Можна допустити, що в майбутньому людина взагалі виключить кризи з розвитку соціально-економічних систем, а нинішні кризи характеризують лише рівень розвитку людини, недолік знань, недосконалість управління [2].

Економічною наукою до цього часу розроблений цілий ряд різних теорій, що пояснюють причини економічних циклів і криз. П. Самуельсон, наприклад, як найбільш відомі теорії циклів і криз в своїй книзі «Економіка» відзначає такі:

грошову теорію, що пояснює цикл експансію банківського кредиту (Хоутрі й ін.);

теорію нововведень, що пояснює цикл використанням у виробництві важливих нововведень (Шумпетер, Хансен);

психологічну теорію, що трактує цикл як наслідок хвиль песимістичного і оптимістичного настрою, що охоплюють населення (Пігу, Беджгот й ін.);

теорію недоспоживання, що вбачає причину циклу в занадто великій частці доходу, що йде багатим і ощадливим людям, у порівнянні з тим, що може бути інвестоване (Гобсон, Фостер, Кетчінгс й ін.);

теорію надмірного інвестування, прихильники якої думають, що причиною рецесії є,

швидше, надмірне, ніж недостатнє, інвестування (Хайек, Мізес й ін.);

теорію сонячних плям – погоди – врожаю (Джевонс, Мур) [3].

Визначимо кризу як загострення протиріч в соціально-економічній системі, що загрожує її існуванню в навколишньому середовищі.

Особливість останньої кризи, яка вразила зокрема і банківську систему України, полягає в тому, що вона за своєю проблематикою мала змішаний характер. Будучи, безумовно, системною, некерованою, глибокою та тривалою, вона не може бути віднесена ані до суто зовнішньої, ані до суто внутрішньої: якщо «спусковий механізм» кризи був зовнішнім та полягав у лавіноподібному наростанні кризи в фінансовому секторі США і загальносвітовим спадом економічного розвитку, що послідував за ним, то розвиток кризи в Україні залежав вже від суто внутрішніх чинників.

Серед них можна виділити те, що за передкризові роки чотири рази змінювався Уряд України, однак зміни Уряду майже не впливали на зміст економічної політики, який полягав переважно у стимулюванні внутрішнього споживчого попиту через підвищення заробітних плат, пенсій та інших соціальних стандартів, тому несприятливі процеси на світових ринках насамперед оголили прорахунки в проведенні економічної політики. Крім того, не були проведені дуже важливі для країни структурні реформи: реформування податкової системи, не врегульовані до ринкового рівня ціни і тарифи, особливо на енергоресурси, не вжито заходів щодо розвитку фінансового ринку.

Безумовно, підвищення соціальних стандартів має бути метою економічної політики. Водночас, якщо це питання розглядати без врахування реальних можливостей економіки, то остання неодмінно відреагує виникненням макроекономічних диспропорцій.

Таким чином, криза виявила, що економіка України виявилася надзвичайно вразливою внаслідок [4]:

1) залежності від світових цін на сировину, що обумовлено структурою економіки;

2) «перегріву» економіки з 2005 року через зростання диспропорції у відношенні споживання/продуктивність праці;

3) зростання дефіциту сальдо торговельного балансу, поточного рахунку та зовнішнього боргу;

- 4) високої інфляції та відповідного погіршення інвестиційної конкурентоспроможності;
- 5) відсутності структурних реформ.

Відслідковуючи динаміку, можемо помітити, що до жовтня 2008 року економіка України розвивалася високими темпами, які, однак, характеризувалися значною волатильністю, високим інфляційним тиском та залежністю від зовнішніх ринків. Так, середньорічні темпи приросту ВВП у 2005 -2008 роках становили 4,8%, а споживча інфляція у цей період зростала в середньому на 15,2%. Крім того, макроекономічне середовище було вкрай нестабільним – темпи економічного зростання та рівень інфляції значно коливалися та часто не залежали один від одного.

Головним фактором розвитку економіки до жовтня 2008 року було зростання світових цін на ринку металів, а одним з найсприятливіших факторів для цінової конкурентоспроможності були низькі ціни на імпортований газ та низькі витрати на оплату праці.

З другої половини 2005 року (економіка України була визнана економікою ринкового типу) потоки інвестицій в країну різко зросли, що призвело до сильного тиску на обмінний курс гривні при погіршенні сальдо поточного рахунку. Національний банк був змушений утримувати обмінний курс гривні до долара США на стабільному рівні з метою підтримання цінової конкурентоспроможності.

Значні за обсягами займи банків на іноземних ринках капіталу та висока інфляція на світових ринках товарів призвели до різкого зростання споживчого та іпотечного кредитного портфеля та посилення валютних дисбалансів, що у свою чергу стимулювало розвиток інфляційних процесів унаслідок зростання ВВП за рахунок запозичених коштів.

На цьому фоні м'яка фіскальна політика щодо фінансового ринку була додатковим інфляційним та дестабілізуючим фактором. Внаслідок такої політики динаміка підвищення оплати праці значно перевищувала динаміку зростання продуктивності праці. Це суттєво посилювало інфляційний тиск та погіршувало конкурентоспроможність економіки.

З 2006 року в Україні поточний рахунок платіжного балансу став дефіцитним. Розмір дефіциту невинно зростав – на кінець III кварталу 2008 року в річному вимірі він досяг 6,2% ВВП. Таке збільшення від'ємного сальдо за рахунок поточних операцій насамперед пов'язане з по-

гіршенням сальдо торгівлі товарами, оскільки як з 2005 року темпи приросту імпорту майже постійно та відчутно перевищували темпи приросту експорту [5].

Як у 2007 році, так і протягом 9 місяців 2008 року дефіцит рахунку поточних операцій фінансувався головним чином за рахунок надходжень прямих іноземних інвестицій і середньо- та довгострокових залучень на зовнішніх фінансових ринках урядом та банками через облігації. Це було зумовлено обмеженою пропозицією довгострокових ресурсів на внутрішньому ринку (зовнішні ринки в той час характеризувалися високим рівнем ліквідності), а також відносно низькою вартістю позичкового капіталу.

Високі обсяги зовнішніх залучень банками були зумовлені як високим внутрішнім попитом економіки на кредитні ресурси, так і експансією на український ринок іноземних банків як відповідь на підвищення попиту. Крім того, результатом зростання загальних обсягів експорту та імпорту стало збільшення обсягів торгових кредитів, від чого накопичилась короткострокова заборгованість підприємств.

У результаті обсяг валового зовнішнього боргу за 9 місяців 2008 року збільшився на 27,5% або на 22,8 млрд. дол. США, і за станом на 01.10.2008 становив 105,4 млрд. дол. США або 56,4% ВВП.

Зазначимо, що як вказано в звіті Національного банку про його діяльність під час кризи, НБУ постійно проголошував про ризики і внутрішнього, і зовнішнього характеру – вони постійно наростали і несли вагому загрозу стабільності в економіці. НБУ вживав такі заходи щодо їхнього нівелювання:

проводив грошово-кредитну політику для нівелювання монетарного чинника інфляції через обсяги грошової маси;

вводив пруденційні нормативи діяльності банків;

розширював можливості банків з підтримки їхньої ліквідності (зокрема, в умовах інфляційного тиску обсяг операцій НБУ з рефінансування перевищував обсяги проведення мобілізаційних операцій);

проводив процентну політику, спрямовану на стимулювання заощаджень серед населення; нарощував валютні резерви.

В результаті після проведення цих заходів у 2008 році НБУ домогся таких показників:

активи банків збільшилися на 26% (у 2007 році – на 49%);

кредити, надані в реальний сектор економіки і населенню, зросли на 29% (52% у 2007 році);

зобов'язання банків збільшилися на 25% (51% у 2007 році);

кошти фізичних осіб зросли на 24% (32% у 2007 році);

регулятивний капітал банків зріс на 34% (49% у 2007 році) [5].

Зокрема через це станом на початок жовтня 2008 р. банківська система мала значний запас ліквідності – обсяги ліквідності вдвічі перевищували потреби для поточної діяльності банків, хоча відомо й те, що жодна банківська система не може залишатися стабільною в умовах ма-

сового зняття депозитів населення або масової паніки.

Хоча варто відзначити, що про довіру населення до банківської системи свідчило постійне зростання обсягу залучених коштів – з 2006 до 2008 року обсяг коштів фізичних осіб у банківських вкладах зріс майже в три рази. За 9 місяців 2008 року кошти фізичних осіб зросли на 24% і становили 202 млрд.грн. Депозити, залучені від населення, встановили третину активів банків, а більшість з них (79%) були розміщені довгострокових вкладах, з яких у гривні – 61%.

Стан дотримання основних індикаторів банківської діяльності у сфері ліквідності подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Фактичне значення нормативів ліквідності в банківській системі України протягом 2008 року**

Норматив		За станом на 2008											
		01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 відсотків)	53.60	57.80	52.67	51.57	51.32	51.60	54.25	54.93	55.14	54.06	50.20	58.38
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40 відсотків)	75.31	74.22	72.10	71.39	72.00	73.10	71.41	77.81	79.27	79.34	72.41	76.99
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 20 відсотків)	39.93	39.67	37.06	36.32	36.41	37.38	38.03	38.04	38.72	37.58	32.38	32.73

[за даними НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)]

Слід зазначити, що навіть після різкого поглиблення кризи у жовтні 2008 року банківська система все одно мала надлишковий запас ліквідності. Подібна ситуація спостерігалася і протягом 2009 року. Причина цього полягала в тому, що попри відтік вкладів, банківська система встигла накопичити значну кількість ресурсів. Ліквідність банківської системи підтримувалася за рахунок ресурсів найбільших банків, однак у багатьох невеликих банків показники ліквідності почали стрімко знижуватися, хоча це і не вплинуло помітно на показники за банківським сектором в цілому.

Тим часом на початку жовтня 2008 року відбувся масовий відплив вкладів фізичних осіб з банківської системи – за 10 днів жовтня 2008

року загальна сума активів банків зменшилася на 18 млрд. грн. Тому НБУ прийняв ряд додаткових заходів, з яких один – введення заборони на дострокове повернення строкових депозитів, запроваджене постановою Правління НБУ 11.10.2008 № 319 – був поза юридичною площиною.

З 01.10.2008 до 01.01.2009 кошти фізичних осіб у гривні зменшилися на 19 млрд. грн. або на 15%, в іноземній валюті (доларовий еквівалент) – на 2 млрд. дол. США або майже на 13%; кошти юридичних осіб в гривні зменшилися на 11 млрд. грн. або майже на 12%, в іноземній валюті (доларовий еквівалент) – на 0,3 млрд. дол. США або на 3,5%.

Протягом трьох попередніх років обсяг наданих банками споживчих (зокрема іпотечних)

кредитів за 2 роки зріс майже в 3 рази, причому більше половини їхнього обсягу (на 01.01.2008 – 52%) припадала на кредити, надані в іноземній валюті через більш низькі процентні ставки за кредитами в іноземній валюті порівняно з національною.

Структура кредитів не могла не викликати критику своєю диспропорційністю – кредити, надані фізичним особам, протягом останніх двох років зростали набагато вищими темпами, ніж кредити, надані суб'єктам господарювання (3,5 рази, порівняно з 2.8).

Такий попит на споживчі кредити часто не відповідав реальним можливостям позичальників щодо їхнього обслуговування та погашення, оскільки позичальники не могли оцінити наслідки зростання цін, інфляції та зменшення доходів.

Серед ризикових рішень, зокрема було й те, що банки продовжували кредитування юридичних осіб у гривні, незважаючи на проблеми з ліквідністю наприкінці 2008 року, тому заборгованість за кредитами суб'єктів господарювання за жовтень – грудень 2008 р. у гривні зросла на 27 млрд. грн. або на 14%, а в іноземній валюті обсяг кредитів юридичним особам скоротився на 2,5 млрд. дол. США або на 7%, зокрема через зниження попиту на вітчизняну продукцію на світових ринках та зменшення попиту на внутрішньому ринку, що призвело до погіршення фінансового стану юридичних осіб, а в окремих випадках – до їхнього банкрутства.

У цьому контексті дії НБУ спрямовувалися на забезпечення своєчасних розрахунків банками та збалансування ситуації на валютному ринку. Тому НБУ у жовтні та листопаді тимчасово використовував такі додаткові інструменти підтримки ліквідності:

1) програми фінансового оздоровлення кредитного портфеля на термін до 1 року зі сплатою 15% річних у межах 90% вартості наданого банком забезпечення;

2) підтримання ліквідності банків, сплачений статутний капітал яких становить не менше 500 млн. грн., на термін до 1 року за плату в розмірі 15% в сумі до 60% статутного капіталу банку.

Рішення щодо надання рефінансування НБУ приймав з урахуванням наданої банкам інформації про причини втрати ліквідності, зокрема щодо обсягів впливу депозитів та неповернених кредитів.

В цілому у жовтні – листопаді 2008 р. для

підтримання ліквідності банків НБУ надав кредитів рефінансування на загальну суму близько 74,7 млрд. грн., у т.ч. кредитів овернайт – 36,9 млрд. грн.

Заходи, що вживалися НБУ для стабілізації ситуації, сприяли поступовому уповільненню тенденцій до відпливу депозитів, збільшенню ліквідності банківської системи, стабілізації ситуації на кредитом ринку.

Починаючи з кінця листопада 2008 р., НБУ впроваджували заходи для зменшення спекулятивного попиту на іноземну валюту, а саме:

обмеження заходів та обсягів підтримки ліквідності банків;

корекція вимог формування обов'язкових резервів;

вжиття заходів щодо підвищення вартості національної валюти.

В контексті цих заходів у грудні 2008 р. Національний банк зменшив обсяги операцій рекапіталізації. Зокрема у грудні було надано кредитів рефінансування на загальну суму близько 30,7 млрд. грн., в т.ч. кредитів овернайт – 6,1 млрд. грн. порівняно із 45,5 млрд. грн. у листопаді.

Разом, з початку 2008 року було надано кредитів рефінансування 138 банкам на загальну суму 169,5 млрд. грн. На 26 січня 2009 року заборгованість за кредитами рефінансування залишилась у 97 банків на суму 61 млрд. грн., при цьому 38% цієї суми припадає на заборгованість двох державних банків попри те, що їхня питома вага в загальній сумі активів банківської системи становила 11% [5].

В результаті прийнятих заходів, у цілому, ситуація в банківському секторі була стабілізована, але події, що відбулися, мали надзвичайно негативний вплив на економічну ситуацію в країні, спричинивши падіння аж до повного призупинення, кредитування населення, втрати довіри до банків, до колапсу цілих галузей промисловості (в першу чергу – будівництва).

Криза висвітлила той факт, що формальне дотримання банками рівня індикаторів ліквідності, який вимагається НБУ, не завжди є запорукою фактичного збереження ліквідності. Причина цього полягає в тому, що банки можуть вдаватися до штучних заходів з підвищення ліквідності на певну дату, зокрема оперуючи поточними розрахунковими операціями, тощо.

Також під час кризи стало зрозуміло, що дії НБУ щодо регулювання рівня ліквідності, які відбувалися поза правовим полем (призупинення

зняття коштів з вкладів населення), тільки погіршили ситуацію, створюючи недовіру у населення до банківської системи та спричиняючи відтік коштів, які вкладалися в іноземну валюту. Це своєю чергою призводило до появи ажіотажного попиту на валюту і формувало пришвидшене зростання обмінних курсів.

З метою уникнення криз ліквідності в майбутньому, на наш погляд, слід застосовувати системні заходи, які мають бути спрямовані на забезпечення реальної ліквідності, а не тільки формального додержання нормативів.

Зокрема, на нашу думку, у процесі своєї діяльності з регулювання ліквідності під час кризи банкам доцільно постійно уточнювати прогнозовані на певний день обсяги основних платежів і надходжень аж до настання цього дня. Керівництво банку має організувати розробку двох формальних планів ліквідності: один – для підтримки операційної ліквідності з використанням календарів і прогнозів платоспроможної ліквідності, а інший – на випадок виникнення кризи ліквідності.

НБУ має відмовитися в майбутньому від заходів регулювання ліквідності, які перебувають поза правовим полем та підривають довіру населення до банківської системи.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє дійти таких висновків:

кризи є об'єктивним та неминучим етапом розвитку будь-яких економічних систем. Завдання антикризового управління полягає не в тому щоб запобігти появі криз, а в тому, щоб мінімізувати їхні негативні наслідки;

надзвичайно важкий вплив економічної кризи 2008 року на економіку України в цілому та на її банківській сектор пояснюється низкою причин системного характеру, таких як незадовільна, залежна від сировинних ринків структура економіки, «перегрів» банківського сектора, який потребував залучення значних кредитних ресурсів за кордоном, незадовільна, занадто ризикова на кредитна політика банків;

вплив кризи на банківський сектор характеризувався неповерненням кредитів, забезпечення яких стрімко дешевшало, та падінням довіри населення до банківського сектора, що призвело до відтоку коштів з вкладів;

дії НБУ під час кризи були спрямовані на підтримку ліквідності, зокрема, значні кошти виділялися на рефінансування проблемних банків. До рішень НБУ, які поглибили кризу, слід відне-

сти заборону на зняття коштів населення з депозитних вкладів, що підсилило недовіру до банків і спричинило лавиноподібне зростання попиту на валюту.

#### Література

1. Kim D. and A. M. Santomero (1988) Risk in banking and capital regulation. *Journal of Finance*, Vol. 43, No. 5 (Dec., 1988), pp. 1219-1233.
2. Градов А.П., Кузин Б.И. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. Изд. 2-е – М.: Специальная литература, 2008. – 601 с.
3. Самуельсон П. Экономика: Підручник. – Львів: Світ, 1993. – 243 с.
4. Інститут внутрішніх аудиторів //www.bankir.ru/analytics/216/71629.
5. Офіційний сайт НБУ//www.bank.gov.ua.

#### References

1. Kim D. and A. M. Santomero (1988) Risk in banking and capital regulation. *Journal of Finance*, Vol. 43, No. 5 (Dec., 1988), pp. 1219-1233.
2. Gradov A.P., Kuzin B.I. *Strategiya i taktika antikrizisnogo upravleniya firmoy*. Izd. 2-e – M.: Spetsialnaya literatura, 2008. – 601 s.
3. Samuelson P. *Ekonomika: Pidruchnik*. – Lviv: SvIt, 1993. – 243 s.
4. Institut vnutrishnih auditoriv //www.bankir.ru/analytics/216/71629.
5. Ofitsiniy sayt NBU//www.bank.gov.ua.

#### Ткачук В.А. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ КРИЗИСА 2008 ГОДА НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УКРАИНЫ

*В статье раскрыты основные положения современной экономической теории относительно причин и развития экономических кризисов. Раскрыта специфика влияния общего экономического кризиса 2008 года на состояние банковской системы Украины.*

**Ключевые слова:** экономическая теория, экономический кризис, банковская система, социальные стандарты, динамика займов.

#### Tkachuk V.A. THEORIES OF ECONOMIC CRISES AND FEATURE OF INFLUENCE 2008 CRISIS ON BANK SECTOR OF UKRAINE

*In the article the basic principles of modern economic theory on the causes and development of the economic crisis. Revealed specific effects of general economic crisis of 2008, the state banking system of Ukraine.*

**Key words:** economic theory, economic crisis, banking system, social standards, dynamics of loans.

**Ткачук В.О.** – член правління, начальник казначейства ПАТ «Банк «Тавріка», здобувач кафедри «Банківська справа» Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана.

Рецензент д.е.н., проф. Мороз А.М.

Стаття подана 27.12.12

УДК 332.133.6

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ

Томарева-Патлахова В.В.

м. Запоріжжя

## ECONOMIC REGIONS' POTENTIAL: THE MODERN STATE AND USING ANALYSIS

Tomareva-Patlahova V.V.

*У статті визначено економічну природу і зміст економічного потенціалу регіону як складової соціально-економічного потенціалу країни. Виявлено основні засади і системоутворюючі елементи економічного потенціалу регіону. Проаналізовано сучасний стан економічного потенціалу окремих регіонів на основі групи соціально-економічних показників регіонального розвитку. У статті проведено аналіз і оцінку реалізації сучасного економічного потенціалу регіонів України на основі досягнутого ними рівня конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** потенціал, економічний потенціал, інноваційний потенціал, соціально-економічна система, економічний потенціал регіону, конкурентоспроможність.

**Постановка проблеми.** Сучасна стратегія соціально-економічного розвитку України та реалізація інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку вимагає адаптації розвитку регіонів та підприємств. Головним чинником для реалізації моделі визначено структурну перебудову економіки на основі модернізації виробництва та його структури, технологічного оновлення економічного потенціалу регіонів і підприємств та країни в цілому, розбудови функціонально збалансованого і соціально-орієнтованого економічного комплексу.

Складність сучасних економічних процесів на етапі переходу технологічних укладів, трансформації системи продуктивних сил у соціально-економічних системах і національних економік зумовлюють адаптацію аналізу й оцінки економічного потенціалу (а також його складових) соціально-економічних категорій розвитку національної економіки, зокрема регіону, до вимог сучасних детермінант інноваційного і технологічного розвитку світових економічних систем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблемі умов і факторів формування економічного потенціалу регіону, його аналізу та використання у системі управління соціально-економічним розвитком регіону присвячені публікації багатьох науковців, зокрема: Р. Білоусова, З. Варналія, І. Ваховича, О. Бречка, В. Геєця, Ю. Личкіна, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюка, Л. Рябушки, В. Талаха та ін. Оцінка економічного потенціалу регіону як складової соціально-економічного потенціалу країни має велике значення для формування конкурентоспроможності національної економіки.

**Цілі і завдання статті:** визначити сутність і значення економічного потенціалу регіону як складової соціально-економічного потенціалу країни; виявити основні засади і складові формування економічного потенціалу регіону; проаналізувати загальний стан економічного потенціалу окремих регіонів на основі групи соціально-економічних показників регіонального розвитку; оцінити реалізацію економічного потенціалу регіонів України на основі досягнутого рівня конкурентоспроможності регіонів.

**Виклад основного матеріалу.** Основною умовою розвитку будь-якої соціально-економічної системи є рівень наявного потенціалу, який залежить від ефективних механізмів його формування, використання, оцінки і розвитку [8, с. 81]. Економічна література визначає «потенціал» як можливість, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані, а також як не просто набір ресурсів та джерел їх утворення, а як складної системи з наявними зв'язками. У широкому значенні потенціал – це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупності засобів, необхідних для чого-небудь [9]. При цьому наявні засоби, запаси, джерела, які

формують потенціал можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері [4].

На рівні розвитку соціально-економічної системи регіону як об'єктивної єдності соціально-економічних процесів, пов'язаних з розподілом обмежених ресурсів, сформувалися різні наукові погляди щодо класифікації сучасних видів потенціалу, серед яких економічний, виробничий, ресурсний, невиробничої сфери, природний, соціально-економічний, соціально-демографічний, науково-технічний, аграрний, науковий, організаційний, інноваційний, інвестиційний, інформаційний, рекреаційний, експортний, транзитний, етнокультурний, інтегральний тощо. Кожний з цих видів потенціалу можна розглядати також з позиції підсистем соціально-економічного потенціалу регіону, оскільки диференціація потенціалу згідно з ресурсним підходом пов'язана із виявленням взаємозв'язку між основними ресурсами регіону, тобто продуктивними силами.

Більшість дослідників вважають економічний потенціал узагальнюючим показником соціально-економічного розвитку регіону. У ньому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні властивості економічної системи.

Економічний потенціал регіону – це сукупна здатність наявних у межах регіону економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку [3, с. 64]. Економічний потенціал регіону є здатністю об'єднаних (сукупних) потенціалів виробничих і невиробничих підприємств, фірм, корпорацій регіону отримувати синергетичний та емергентний ефекти у результаті асоційованої діяльності й бути джерелом розвитку регіону як у поточному, так і у стратегічному періоді [8, с. 82].

Згідно з ресурсним підходом економічний потенціал регіону визначається як сукупність трудових, матеріальних, інформаційних, фінансових і природних ресурсів, що залучені або можуть бути залучені до процесу економічного відтворення у регіоні. Тобто економічний потенціал регіону включає трудові ресурси, інформаційні ресурси, фінансові ресурси, виробничі фонди (основні та оборотні), природні багатства

та здатність цих елементів до взаємодії з метою виробництва окремих видів продукції або благ для регіону, країни. Він визначає можливості соціально-економічної системи регіону вирішувати поставлені завдання. Величина економічного потенціалу регіону визначається кількістю та якістю економічних ресурсів, що є в наявності, та можуть бути залучені до суспільного виробництва, а також умови, що забезпечують їх ефективно використання [3, с. 64-65]. Отже, економічний потенціал регіону можна визначити як максимально можливу здатність регіону забезпечити досягнення своїх стратегічних цілей на основі використання наявних ресурсів виробничої, природно-ресурсної, наукової, інформаційної та соціальної підсистем регіону.

Сучасні підходи до оцінки сутності економічного потенціалу враховують зміну факторів і складових економічного потенціалу під впливом постіндустріального розвитку економіки країни. Економічний потенціал розглядається як здатність країни чи регіону не тільки нарощувати обсяги виробництва продукції та надання послуг, як правило виробничого характеру (екстенсивний розвиток), але й задовольняти соціально-економічні потреби регіону чи країни.

Сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки сутності чи системи потенціалу на рівні країни та регіону, що пояснюється розвитком економічних процесів світової економіки.

Процес аналізу, оцінки та використання економічного потенціалу регіону на сучасному етапі розвитку економічних процесів вимагає формування системи факторів та складових елементів економічного потенціалу регіону. При дослідженні процесів формування структуруючих елементів економічного потенціалу саме регіону В. Талах [7] рекомендує враховувати специфічні особливості, котрі притаманні регіональним економічним процесам, а саме:

залежність умов здійснення економічної діяльності в регіоні від макроекономічної політики держави;

наявність трьох суб'єктів управління – регіональних та загальнодержавних органів влади, а також безпосередньо підприємств;

необхідність орієнтації органами регіональної влади при прийнятті будь-яких економічних рішень не лише на досягнення планових чи прогнозних макроекономічних показників, а й соціально-економічного ефекту для всього регіону;

економічному потенціалу кожного регіону

України притаманні об'єктивні особливості (наявність різних природних ресурсів, історично сформовані провідні сфери економічної діяльності регіону, рівень життя та культури населення тощо), що зумовлюють необхідність розробки таких схем формування і нарощування економічного потенціалу, що були б прийнятними для всіх регіонів і, в той же час, враховували специфіку окремо взятої території;

багаторівнева побудова, яка виражається в існуванні в її межах двох підсистем, а саме: нижчої – природно-ресурсної і вищої – соціально-економічної. При цьому природно-ресурсна підсистема виступає як така, що опосередковано визначає деякі структурні, функціональні, мережні риси, а також напрями розвитку соці-

ально-економічної системи;

стійкість регіональної господарської системи визначається її здатністю долати кризові явища в реальній економіці на основі нарощування та ефективного використання своєї ресурсної бази.

Дослідження проблематики аналізу й оцінки економічного потенціалу регіонів виявляє значні відмінності у підходах до сутності категорії «потенціал» через виділення його складових елементів чи компонентів, взаємодія яких забезпечує функціонування суб'єкта господарювання, а категорія «економічний потенціал» вживається як здатність чи спроможність цих суб'єктів функціонувати, використовуючи ресурси регіону.

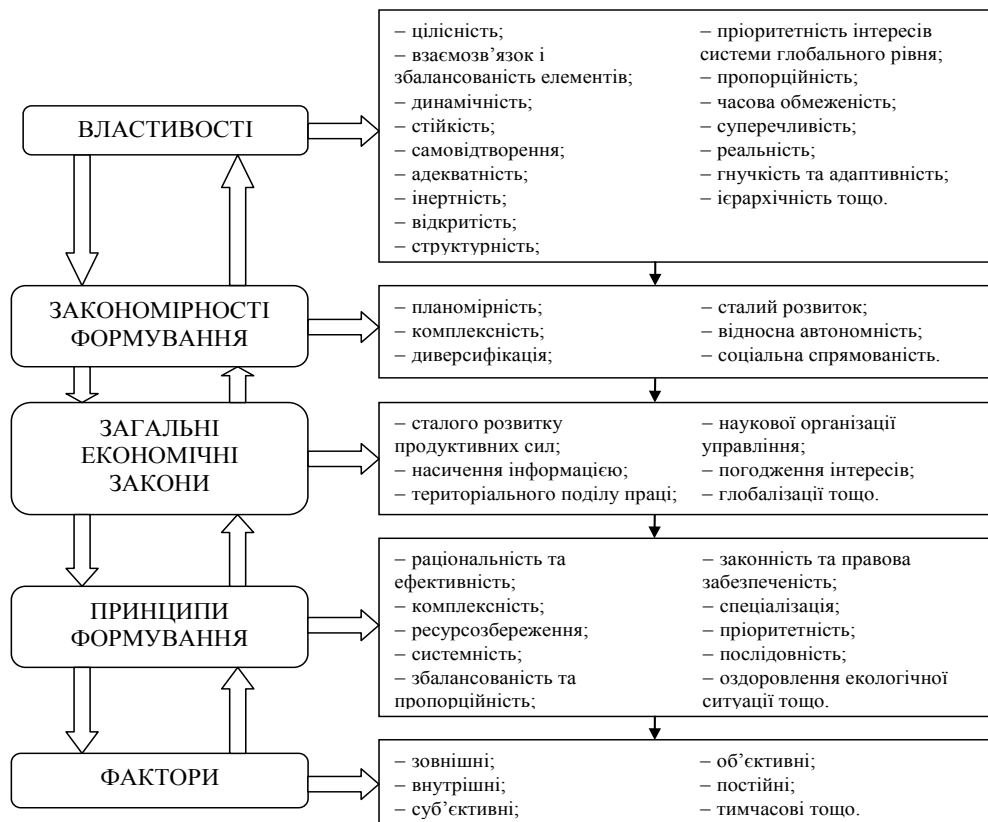


Рис. 1. Основні концептуальні засади формування та використання економічного потенціалу регіону [6]

Отже, спробуємо на основі ресурсно-функціонального підходу відобразити сукупність компонентів (складових) економічного потенціалу регіону (табл. 1), які відображають екстенсивно-інтенсивний вектори соціально-економічного розвитку регіону, а отже, і рівень конкурентоспроможності регіону та країни у цілому.

Кожна детермінанта основних груп складових економічного потенціалу регіону відображає взаємозв'язок між показниками соціально-економічного та інноваційного розвитку регіону, що дозволяє виявити рівень конкурентоспроможності регіону.

У зв'язку з цим економічний потенціал регі-

ону не є постійною величиною та в значній мірі залежить від тих глибинних кількісних і якісних змін, які відбуваються в суспільстві в цілому. Це пояснюється тим, що економічний потенціал є інтегральною частиною усього економічного

комплексу, у системі якого можна розпізнати діалектику співвідношення частини і цілого, визначити закономірності розвитку економічного потенціалу взагалі і конкретні його прояви на рівні регіону зокрема [6].

Таблиця 1

**Основні групи складових економічного потенціалу регіону на основі реалізації конкурентних переваг**

Групи (напрями)	Складові (детермінанти)
Соціально-економічні	природно-географічне середовище; макроекономічні показники; соціально-культурне середовище; людський потенціал; рівень підготовки вищої і професійної підготовки тощо
Інституційні	інфраструктурне середовище; інституційне (організаційне) середовище; регіональне самоврядування тощо
Кон'юнктурні	споживчий ринок; ефективність ринку товарів і послуг виробничого і невиробничого призначення; рівень розвитку фінансового ринку; інтеграція на ринки капіталів тощо
Технологічні	технологічна готовність; рівень впровадження новачій; споживання технологій населенням тощо
Інноваційні	виробництво й експорт інновацій; умови бізнес-середовища; інноваційна інфраструктура тощо

Економічний потенціал регіонів України за основними соціально-економічними показниками їх розвитку оцінюється за останніми даними Державної служби статистики (2009-2011 роки) досить незначним ростом валового регіонального продукту. Так, найбільші темпи росту у

2009 році порівняно з минулим періодом демонструють Київська та Чернігівська області. При цьому найбільші темпи росту виробництва промислової продукції у розмірі 16,7% характерні для Донецького регіону.

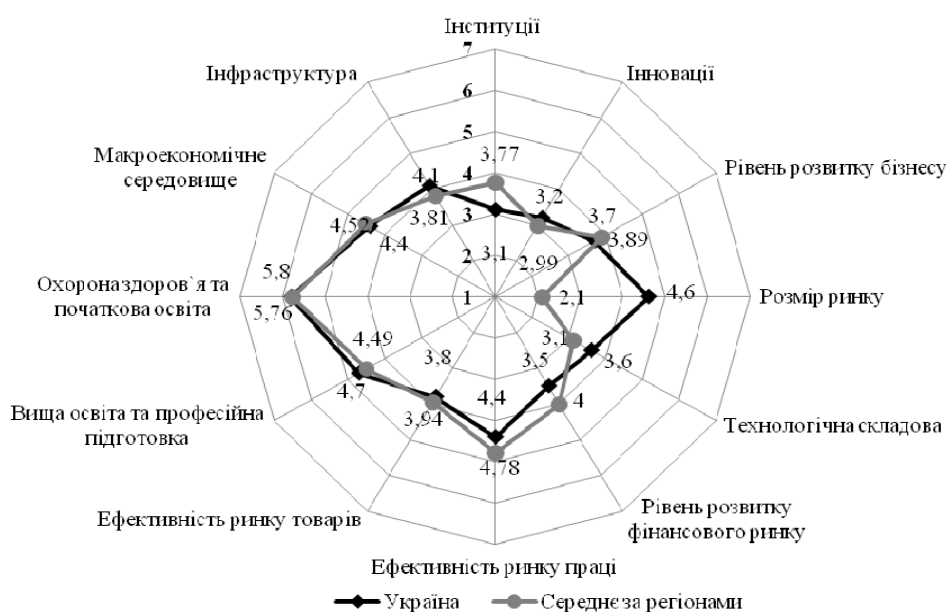
Таблиця 2

**Основні показники соціально-економічного розвитку окремих регіонів України [5]**

Регіони	Показники					Інноваційний потенціал
	Базові вимоги		Підсилювачі ефективності			
	Індекс обсягу валового регіонального продукту (у 2009 р.), %	Індекс промислової продукції (у 2011 р.), %	Індекс обороту споживчого (товарного) ринку (у 2011 р.), %	Темпи зростання прямих іноземних інвестицій (у 2011 р.), млн. дол. США	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (у 2011 р.)	
Волинська обл.	86,0	113,4	117,8	6,1	0,5	11,6
Донецька обл.	81,6	116,7	114,1	31,4	4,2	10,6
Київська обл.	89,2	111,7	110,4	69,8	0,42	7,7
м. Київ	81,7	106,6	111,7	193,5	0,24	23,9
Харківська обл.	86,3	100,6	115,5	60,3	0,9	19,7
Чернівецька обл.	88,6	103,2	112,8	2,4	0,92	14,2
Чернігівська обл.	89,6	99,3	115,4	1,5	0,77	17,0

Високі складові інтенсивного соціально-економічного розвитку регіонів у рамках реалізації ефективного економічного розвитку країни мають Волинська, Харківська і Чернігівська області. Активними учасниками зовнішньоекономічної діяльності є суб'єкти господарювання Донецька, Харківська, Чернівецька і Чернігівська області з коефіцієнтами покриття експортом імпорту 4,2; 0,9; 0,92 і 0,77 відповідно. Інноваційна складова економічного потенціалу регіонів розвивається за останніми даними у м. Києві та Харківській області, де частка підприємств, які активно впроваджують інновації, становить 23,9% і 19,7% відповідно.

Високі складові інтенсивного соціально-економічного розвитку регіонів у рамках реалізації ефективного економічного розвитку країни мають Волинська, Харківська і Чернігівська області. Активними учасниками зовнішньоекономічної діяльності є суб'єкти господарювання Донецька, Харківська, Чернівецька і Чернігівська області з коефіцієнтами покриття експортом імпорту 4,2; 0,9; 0,92 і 0,77 відповідно. Інноваційна складова економічного потенціалу регіонів розвивається за останніми даними у м. Києві та Харківській області, де частка підприємств, які активно впроваджують інновації, становить 23,9% і 19,7% відповідно.



Складові 1: Волинська обл.  
Складові 2: м. Київ  
Складові 3: всі області  
Складові 4: Чернівецька обл.  
Складові 5: Харківська обл.  
Складові 6: Київська обл.

Складові 7: Чернігівська обл.  
Складові 8: Волинська обл.  
Складові 9: м. Київ  
Складові 10: м. Київ  
Складові 11: Донецька обл.  
Складові 12: Харківська обл.

Рис. 2. Конкурентоспроможність регіонів України

За результатами оцінки Всесвітнього Економічного Форуму [2, 10] у 2012 році Україна піднялася на 9 позицій і посіла 73 місце за рівнем конкурентоспроможності національної економіки серед 144 країн світу. Регіональний розріз конкурентоспроможності відображає загальне становище країни серед країн на стадії ефективного розвитку. Аналіз факторів конкурентоспроможності регіонів України показав, що найкращий рівень розвитку та використання економічного потенціалу мають м. Київ за вимо-

гами факторно-орієнтованої та ефективної стадії розвитку та Донецька область за вимогами реалізації інноваційного потенціалу.

Становлення інноваційно ефективною національної економіки та економіки регіонів передбачає вивчення та використання закономірностей формування та використання економічного потенціалу регіонів. Вивчення закономірностей та факторів формування потенціалу має зумовлюватися потребами розвитку сучасного суспільства. Це має велике значення під час під-

готовки регіональних програм, спрямованих на покращення соціально-економічного стану регіонів, прогнозування розвитку окремих сфер економічного розвитку регіону, бізнесу, міжгалузевих комплексів, сприяння міжрегіональної кооперації з урахуванням невирішених проблем регіонів України.

**Висновки.** Економічний потенціал регіону як складна категорія економічної теорії вважається системою елементів, взаємопов'язаних між собою, та таких, що визначають соціально-економічним та інноваційним розвитком національних економік. Оцінка економічного потенціалу регіону зумовлюється тенденціями економічних процесів. Складний характер взаємозв'язків між складовими елементами та підсистемами економічного потенціалу регіону визначається насамперед якісними економічними змінами у соціально-економічній системі регіону.

Сучасний стан економічного потенціалу регіонів України на основі ресурсно-функціонального підходу визначається динамікою та структурою соціально-економічного розвитку окремих регіонів. Рівень економічного потенціалу регіонів як реалізація здатності суб'єктів господарювання функціонувати у внутрішньому і зовнішньому середовищі визначається досягненням певного рівня конкурентоспроможності регіонів.

#### Література

1. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання : монографія / [І.М. Школа, Т.М. Ореховська, І.Д. Козменко та ін.] ; за ред. А.М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Назустріч економічному зростанню та процвітанню [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.competitiveukraine.org>.
3. Махомет Ю.В. Місце інтелектуального потенціалу у соціально-економічній системі регіону / Ю.В. Махомет // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. – Серія «Регіональна економіка». – 2011. – Випуск 8(31). Частина 2. – С. 54-66.
4. Нужний К.М. Сутність та структурні елементи економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / К.М. Нужний. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/21\\_NIEK\\_2007/Economics/24240.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm).
5. Соціально-економічний розвиток регіонів України за січень-квітень 2011 року. – К. : Державний комітет статистики України, 2012. – 26 с.
6. Талах В.І. Методологічні засади дослідження чинників формування, використання та відтворення економічного потенціалу регіону / В.І. Талах [Електронний ресурс] // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Випуск 8 (29). – Ч.4. – Режим

доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal>.

7. Талах В.І. Особливості формування структуроутворюючих елементів економічного потенціалу на регіональному рівні / В.І. Талах [Електронний ресурс] // Економічний форум. – 2011. – Випуск 3. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/ekfor/2011\\_3/20.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2011_3/20.pdf).

8. Трансформація механізмів управління в механізми хозяйствования : монографія / под ред. Ф.В. Зиновьева и В.Е. Реутова. – Симферополь: Феникс, 2008. – 200 с.

9. Уліганинець Г.П. До питання про сутність терміну «економічний потенціал» [Електронний ресурс] / Г.П. Уліганинець. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14.NTP\\_2007/Economics/21654.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.doc.htm).

10. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс]. – Geneva: World Economic Forum, 2012. – 529 p. – Режим доступу: [www.weforum.org/gcr](http://www.weforum.org/gcr).

#### References

1. Ekonomichniy potentsial regionu: prioriteti vikoristannya : monografiya / [I.M. Shkola, T.M. Orehovska, I.D. Kozmenko ta In.] ; za red. A.M. Shkoli. – Chernivtsi, 2003. – 464 s.
2. Zvit pro konkurentospromozhnist regioniv Ukraini 2012. Nazustrich ekonomichnomu zrostanniu ta protsvitanniu [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.competitiveukraine.org>.
3. Mahomet Yu.V. Mistse Intelektualnogo potentsialu u sotsialno-ekonomichniy sistemi regionu / Yu.V. Mahomet // Zbirnik naukovih prats Lutskogo natsionalnogo tehnicnogo universitetu. Ekonomichni nauki. – Seriya «Regionalna ekonomika». – 2011. – Vipusk 8(31). Chastina 2. – S. 54-66.
4. Nuzhniy K.M. Sutnist ta strukturni elementi ekonomichnogo potentsialu pidpriemstva [Elektronniy resurs] / K.M. Nuzhniy. – Rezhim dostupu: [http://www.rusnauka.com/21\\_NIEK\\_2007/Economics/24240.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm).
5. Sotsialno-ekonomichniy rozvitok regioniv Ukraini za sichen-kviten 2011 roku. – K. : Derzhavniy komitet statistiki Ukraini, 2012. – 26 s.
6. Talah V.I. Metodologichni zasadi doslidzhennya chinnikiv formuvannya, vikoristannya ta vidtvorennia ekonomichnogo potentsialu regionu / V.I. Talah [Elektronniy resurs] // Ekonomichni nauki. – Seriya «Oblik i finansi». – 2011. – Vypusk 8 (29). – Ch.4. – Rezhim dostupu: <http://www.nbu.gov.ua/portal>.
7. Talah V.I. Osoblivosti formuvannya strukturoutvoryuyuchih elementiv ekonomichnogo potentsialu na regionalnomu rivni / V.I. Talah [Elektronniy resurs] // Ekonomichniy forum. – 2011. – Vipusk 3. – Rezhim dostupu: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/ekfor/2011\\_3/20.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2011_3/20.pdf).
8. Transformatsiya mehanizmov upravleniya v mehanizmi hozyaystvovaniya : monografiya / pod red. F.V. Zinoveva i V.E. Reutova. – Simferopol: Feniks, 2008. – 200 s.
9. Uliganinets G.P. Do pitannya pro sutnist terminu «ekonomichniy potentsial» [Elektronniy resurs] / G.P. Uliganinets. – Rezhim dostupu: [http://www.rusnauka.com/14.NTP\\_2007/Economics/21654.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.doc.htm).

10. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Elektronniy resurs]. – Geneva: World Economic Forum, 2012. – 529 p. – Rezhim dostupu: [www.weforum.org/gcr](http://www.weforum.org/gcr).

**Томарева-Патлахова В.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

*В статье определена экономическая природа и сущность экономического потенциала региона как составляющей социально-экономического потенциала страны. Выявлены основные принципы и системобразующие элементы экономического потенциала региона. Проведен анализ современного состояния экономического потенциала отдельных регионов Украины на основе группы социально-экономических показателей регионального развития. В статье проведен анализ и оценка реализации современного экономического потенциала регионов Украины на основе достигнутого ими уровня конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** потенциал, экономический потенциал, инновационный потенциал, социально-экономическая система, экономический потенциал региона, конкурентоспособность.

**Tomareva-Patlahova V.V. ECONOMIC REGIONS' POTENTIAL: THE MODERN STATE AND USING ANALYSIS**

*The article considers the economic nature and essence of an economic potential of the region of the socio-economic potential. The basic principles and elements of the economic potential of the region are found. The present development of the economic potential of some regions on the basis of socio-economic indicators of regional development is analyzed. The article analyses and evaluates the current economic potential of Ukraine's regions based on their level of competitiveness.*

**Key words:** potential, economic potential, innovative potential, socio-economic system, economic capacity of the region, competitiveness.

**Томарева-Патлахова В.В.** – Класичний приватний університет, к.е.н., доцент кафедри «Маркетинг та міжнародна економіка».

*Рецензент* д.е.н., проф. Корінев В.Л.

*Стаття подана 22.12.12*

УДК 316.42:35

## СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПОНЯТТЯ

**Федорова О.В.**

м. Луганськ

## SOCIAL MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE: ESSENCE AND CONCEPT

**Fedorova O.V.**

*Визначено сутність та поняття системи соціального менеджменту підприємства. Проаналізовано і описано елементи системи соціального менеджменту підприємства, надана їхня коротка характеристика.*

**Ключові слова:** соціальний менеджмент, система, елемент, характеристика, оцінювання.

**Постановка проблеми.** Сутність соціального менеджменту визначає структуру його системи. Вона складається з таких компонентів: суб'єкти управління, об'єкти управління, процес управління і механізми системи управління. Тільки системний підхід до всього комплексу проблем, що вирішуються в рамках соціального менеджменту, дозволяє підняти його теорію і практику на рівень тих завдань, які сьогодні стоять перед сучасним суспільством.

Система соціального менеджменту підприємства є суто індивідуальною та унікальною, її треба розробити і правильно упровадити. При цьому треба враховувати місію, цілі, стратегію підприємства, бачення бізнес-процесів, системи ключових стандартів і показників. Без вивчення соціальних процесів та відносин на підприємстві, створення системи управління ними, без формування системи соціального менеджменту підприємства неможливо забезпечити задоволення соціальних потреб суспільства в цілому, а також вирішення економічних та соціальних завдань на підприємствах.

**Аналіз попередніх публікацій.** Різноманітні прикладні аспекти соціального менеджменту висвітлені в наукових працях Р. Арона, Р. Блейка, П. Блау, В. Боголепова, М. Вудкока, В. Дункана, К. Кіллена, М. Маркова, В. Новікова, А. Ручки, Л. Сокурянської, М. Чурилова та інших дослідників. Питання соціального менеджменту на підприємстві отримали певне висвітлення у

вітчизняній та російській економічній літературі. Вони розглядалися в роботах В.М. Іванова, В.І. Патрушева, М.С. Дороніної, І.А. Кузьміна, А.І. Прігожина, Г.В. Щьокіна, Л.М. Албастової, Д.В. Валового, Ю.А. Афоніна, А.В. Куранової. Але ця проблема поки ще не отримала комплексного розв'язання.

Питання суті й особливостей соціального менеджменту на підприємствах такі багатоаспектні, що їхнє дослідження триває. Тому необхідний подальший розвиток теоретичних і прикладних аспектів удосконалення управління соціальними процесами та відносинами на підприємстві та формування системи соціального менеджменту підприємства в умовах соціальноорієнтованої економіки України.

**Метою статті** є визначення сутності та поняття системи соціального менеджменту підприємства за допомогою аналізу її елементів.

**Виклад основного матеріалу.** Існує достатньо багато визначень системи, але більшість дослідників сходяться в тому, що відмітними характеристиками системи є структура (наявність складових її елементів і можливість розкладання системи на складові) і процесність (або в окремих випадках циклічність, тобто можливість повторення процесів існування для збереження системи). Як вважають представники системного аналізу, системні властивості присутні в усіх явищах. Наявність таких умов може бути перевірено, якщо явище можна описати через таку схему: наявність складових, таких як вхід, процес і вихід [1].

Отже, можна дати таке визначення системи соціального менеджменту підприємства – це система управління соціальними процесами та відносинами на підприємстві, управління пер-

соналом, система організації колективної праці, ефективного використання соціальних ресурсів, концентрації зусиль, спрямованих на підвищення якості роботи персоналу підприємства, на поліпшення соціальних відносин, що відображають мотивації людської поведінки та його соціально-трудоий розвиток.

Стабільність розвитку системи соціального менеджменту підприємства характеризується безперервністю виходу, а надійність виходу – це узгодженість усіх компонентів у діяльності системи. Для цієї системи соціального менеджменту обов'язковою є наявність елементів або частин і зв'язків між ними. Сама система соціального менеджменту характеризується структурою (кількістю елементів і їхнім взаємним розташуванням) і поведінкою (результатом діяльності). Вирішальне значення для визначення структури мають характер зв'язку між елементами.

Система соціального менеджменту дає підприємству можливість структурувати, пов'язати в одне ціле процеси, спрямовані на досягнення послідовного поліпшення, бажаний ступінь якого визначається самим підприємством залежно від економічних та інших обставин. Людина в

системі соціального менеджменту підприємства теоретично й практично все більш досягнута як основний об'єкт, суб'єкт і головний ресурс управління; як системоутворюючий елемент у всіх своїх взаємодіях; як проєктант і улаштовувач технічних, соціальних й соціотехнічних систем; як вирішальний компонент конкретних ситуацій і як головна причина їхньої зміни; як джерело хаосу; як суб'єкт творчості й співучасник зміни навколишнього світу [2].

Елементи системи соціального менеджменту підприємства поділяються на базові, забезпечувальні та соціально-правові. Базові елементи є основою системи соціального менеджменту підприємства, саме вони дозволяють реалізувати наявні можливості підприємства. Забезпечувальні елементи сприяють здобуттю соціального результату і досягненню головної мети – формуванню системи соціального менеджменту підприємства. Соціально-правові елементи регулюють взаємини соціальних ресурсів на підприємстві за допомогою сукупності встановлених норм і правил.

Дамо коротку характеристику кожного елементу системи соціального менеджменту (табл. 1).

Таблиця 1

#### Характеристика елементів системи соціального менеджменту підприємства

Елементи системи соціального менеджменту підприємства	Характеристики елементів системи соціального менеджменту підприємства
Базові елементи	
Соціальні ресурси	Соціальні ресурси підприємства – це система індивідуально особистісних характеристик і ціннісних орієнтацій працівників, які сформувалися природою і суспільством і зумовлюють їхню поведінку в колективних трудових процесах. Їх науково обґрунтоване управління повною реалізацією в цих процесах сприяє значному зростанню продуктивності праці: це запаси творчої енергії особи: соціальні, пізнавальні, особистісні, індивідуальні якості: старанність; самостійність у праці; можливість самому просуватися службовими сходинками всередині підприємства; творча енергія особи; індивідуально-особистісні характеристики; ціннісні орієнтації працівника; потенціал людських ресурсів підприємства
Соціальний самоменеджмент	Розвиток самоменеджменту буде конструктивним лише за умови соціально-відповідальної поведінки підприємства як економічної організації, уміння власників капіталу й найманих робітників бути соціальними партнерами: методи оцінювання власних зусиль, формування свого стилю роботи, установлення зв'язку з колегами; максимальне використання власних можливостей; свідоме управління ходом свого життя (самовизначення) і подолання зовнішніх обставин як на роботі, так і в особистому житті; послідовне й цілеспрямоване використання випробуваних методів роботи у повсякденній практиці, для того щоб оптимально й із сенсом використовувати свій час; це самоорганізація, уміння управляти собою, керувати процесом управління в найширшому сенсі слова – у часі, у просторі, спілкуванні, діловому світі

Продовження табл. 1

Елементи системи соціального менеджменту підприємства	Характеристики елементів системи соціального менеджменту підприємства
Забезпечувальні елементи	
Соціальні функції	Це особливі види діяльності, які виражають напрями або стадії здійснення цілеспрямованої дії на зв'язки і відносини людей у процесі виробничої діяльності й управління ними: цілеспрямованість; планування (прогнозування); організація; координація (регулювання); мотивація (стимулювання); соціальний контроль; соціальний моніторинг; інноваційна діяльність; керівництво персоналом
Соціально-економічні механізми	Механізм управління економічними і соціальними процесами підприємства слід розглядати як систему формальних і неформальних правил, процедур забезпечення порядку в їхньому функціонуванні і змінах. Головний принцип створення механізму – двоєдиний підхід: вплив на економічні процеси через управління капіталом і вплив на соціальні процеси через управління організаційною поведінкою: соціальні механізми виконують регулюючу й мобілізуючу функції, це приводить до зміни цільових і ціннісних установок, активізації суб'єктів управління, забезпечує зв'язок і взаємозумовленість управлінських рішень; упорядкування відтворювальних процесів капіталу; поведінка підприємства як соціальної організації; система формальних і неформальних правил; процедури забезпечення порядку функціонування підприємства й усіх його процесів; економічних (управління капіталом); соціальних (управління організаційною поведінкою)
Мотиваційні механізми	Мотиваційний механізм – це гармонійно організована система, яка переробляє вхідні умови, які склалися, у бажаний вихід процеси. У такому механізмі можна виділити регульований і стихійний компоненти. Перший більшою мірою стосується економічних процесів, другий – соціальних: ефективний інструмент дослідження різних процесів, їх можна представити як систему кровообігу організації, яка дозволяє решті органів нормально функціонувати; пронизує всю сферу організаційних взаємодій; знімає суперечність між суспільними і індивідуальними потребами в організації; виконує такі важливі функції в організації: інтеграційна, повчальна; адаптує і стимулює персонал до управлінської діяльності; впливає на всю систему потреб та інтересів персоналу
Соціальні технології	Соціальні технології постають у двох формах: як проект, який містить процедури й операції, і як сама діяльність, побудована відповідно до цього проекту: чинник ефективності управління інноваційним засобом мотивації персоналу до саморозвитку; спосіб досягнення колективних, трудових цілей, цілей підприємства; процедури і операції для здійснення діяльності й досягнення соціальних цілей; інноваційна система методів виявлення і використання прихованих потенціалів соціальної системи й персоналу; поведінковий ресурс менеджера
Корпоративна культура	Оцінювання і перебудова культури мають охоплювати ті цінності, норми й потреби, які впливають на хід економічних і соціальних процесів, і забезпечувати управління поведінкою суб'єктів, пов'язаних з функціонуванням підприємства: головну мету культури підприємства – забезпечення зовнішньої адаптації і внутрішньої інтеграції – менеджери досягають через управління поведінкою персоналу; це механізм, який дає можливість упорядковувати соціальні процеси підприємства;
Корпоративна культура	трудова відносина є частиною культури оцінювання і перебудова культури має охоплювати ті цінності, норми й потреби, які впливають на хід економічних і соціальних процесів, і забезпечувати управління поведінкою суб'єктів, пов'язаних з функціонуванням підприємства: сприяє розширенню організаційних прав персоналу на підприємстві та підвищенню його підприємницької дієздатності; новий тип організаційної діяльності, за яким закріпився термін «команда»; корпоративна етика – діяльність працівників організовується не стільки на основі ознак або компромісів, скільки шляхом внутрішньої узгодженості орієнтирів і прагнень персоналу
Соціально-правові елементи	
Соціальна політика	Соціальна політика – створення певних механізмів, що забезпечують задоволення основних життєвих, трудових потреб персоналу, поліпшення їхнього якісного рівня: створення сприятливого соціального клімату на підприємстві та соціальної згоди всього персоналу; формування системи загальнозначущих для більшості в колективі соціальних цінностей і соціальних стандартів; перш за все діяльність підприємства в соціальній сфері спрямована на об'єднання зусиль усіх суб'єктів господарських і управлінських структур, усього персоналу для вирішення соціальних завдань [3]

Продовження табл. 1

Елементи системи соціального менеджменту підприємства	Характеристики елементів системи соціального менеджменту підприємства
Соціальна відповідальність	Важливим напрямом розвитку культури й соціальних процесів підприємства є виховання соціальної відповідальності менеджменту і формування клімату. Посилення інформатизації та інтелектуалізації праці істотно змінює характер соціального партнерства, яке трансформується від відносин «власник капіталу – найнятий робітник» до рівноправної ділової взаємодії власника матеріального або фінансового капіталу з висококваліфікованим компетентним фахівцем: єдність цільових устремлень і навіть самих цілей спільної діяльності; взаємодію суб'єктів визначають не тільки взаємний інтерес, але і взаємні зобов'язання і відповідальність; зменшення соціальної напруги у взаєминах членів колективу й колективу з громадськістю допомагає зберегти значні ресурси, які витрачаються на усунення різних конфліктів
Екологічна політика	Різноманітні заходи, ініціативи підприємства, спрямовані на скорочення шкідливого дія виробничої діяльності на навколишнє середовище: природоохоронна діяльність підприємства; інструмент, за допомогою якого підприємство зможе ефективно й результативно управляти всією сукупністю своїх джерел і чинників дії на навколишнє середовище; інструмент, за допомогою якого підприємство зможе ефективно й результативно управляти всією сукупністю своїх джерел і чинників дії на навколишнє середовище, а також приводити свою діяльність у відповідність з різноманітними екологічними вимогами; екологічна політика забезпечує підприємству кредит довіри у відносинах зі всіма зацікавленими в його діяльності сторонами

**Висновки.** Система соціального менеджменту, яку нам необхідно сформувати на підприємстві, – це не тільки підтвердження того, що управління соціальними процесами та відносинами на підприємстві стануть більш якісними, соціальне партнерство між керівництвом та персоналом більш позитивним, а прийняття соціально-відповідальних рішень більш ефективним, це доказ того, що формування її на підприємстві тісно пов'язане з якістю трудового життя колективу підприємства.

#### Література

1. Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя : [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 144 с.
2. Афонин Ю.А. Социальный менеджмент: учебник / Ю.А. Афонин, А.П. Жабин, А.С. Панкратов. — М. : Изд-во МГУ, 2004. — 320 с.
3. Социальный менеджмент : [учебник] / [под ред. Д.В. Валового]. — М. : Бизнес-шк. «Интел-Синтез»; Акад. труда и социальных отношений, 1999. — 384 с.

#### References

1. Anikin B.A. Vysshij menedzhment dlja rukovoditelja : [ucheb. posob.] / B.A. Anikin. — 2-e izd., pererab. i dop. — M. : INFRA-M, 2001. — 144 s.
2. Afonin Ju.A. Social'nyj menedzhment: uchebnik / Ju.A. Afonin, A.P. Zhabin, A.S. Pankratov. — M. : izd-vo MGU, 2004. — 320 s.

3. Social'nyj menedzhment : [uchebnik] / [pod red. D.V. Valovogo]. — M. : Biznes-shk. «Intel-Sintez»; Akad. truda i social'nyh otnoshenij, 1999. — 384 s.

#### Федорова Е.В. СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ

*Определена сущность и понятие системы социального менеджмента предприятия. Проанализированы и описаны элементы системы социального менеджмента предприятия, дана их короткая характеристика.*

**Ключевые слова:** *социальный менеджмент, система, элемент, характеристика, оценка.*

#### Fedorova O.V. SOCIAL MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE: ESSENCE AND CONCEPT

*Essence and concept of social management system of enterprise are defined. Elements of social management system of enterprise are analyzed and described. Their short characteristic is given.*

**Key words:** *social management, system, element, characteristic, estimation.*

**Федорова О.В.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

*Рецензент* д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

*Стаття подана 27.12.12*

УДК 65.012.8:339.9

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ

Федорук О.В.

м. Київ

## THE ECONOMIC ESSENCE OF INFORMATION SECURITY: INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS

Fedoruk O.V.

*У статті досліджено та уточнено економічну сутність поняття «міжнародна інформаційна безпека», обґрунтовано теоретичні основи інформаційної безпеки держави за умов посилення загроз інформаційних війн з урахуванням сучасної геополітичної ситуації. Встановлено, що сьогодні актуальними є проблеми забезпечення інформаційного суверенітету держави; удосконалення державного управління інформаційною сферою на основі впровадження інноваційних технологій; залучення засобів масової інформації до боротьби з корупцією, економічною злочинністю, іншими явищами, які загрожують економічній безпеці держави; реалізації комплексних заходів щодо захисту національного інформаційного простору, протидії монополізації інформаційної сфери.*

**Ключові слова:** міжнародна інформаційна безпека, інформаційне законодавство, інформаційні загрози, інформаційна безпека держави, політика інформаційної безпеки, національні інтереси.

**Постановка проблеми.** Становлення інформаційного суспільства радикально змінює геополітичну ситуацію в світі, а також суттєво впливає на формування національної безпеки. Основою глобалізації стають інтеграція інформаційних систем різних держав до єдиної загальносвітової інформаційної системи, формування єдиного інформаційного простору, створення глобальних інформаційно-телекомунікаційних мереж, інтенсивне впровадження новітніх інформаційних технологій в усіх сферах суспільного життя та господарської діяльності. Економічний потенціал держави значною мірою визначається обсягом інформаційних ресурсів і рівнем розвитку інформаційної інфраструктури. Водночас зростає уразливість економічних структур від невірогідності, запізнення та незаконного використання комерційної інформації, промислового шпигунства і хакерства. Зрос-

тання ролі інформаційної безпеки спричинене також посиленням загрози використання інформаційної зброї в міжнародному інформаційному обміні. Це зумовлює необхідність вирішення проблем, пов'язаних з можливостями інформаційної війни, негативного інформаційного впливу на індивідуальну й суспільну свідомість, комп'ютерні мережі та інші інформаційні системи.

**Аналіз попередніх публікацій.** Проблематика зовнішніх інформаційних впливів та інформаційних аспектів забезпечення національної безпеки держави вивчалась у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників, зокрема С. Алексєєва, Д. Белла, В. Бондаренка, Дж. Брауна, В. Вернадського, Г. Джоветта, Д. Дубова, Р. Калюжного, М. Кастельса, О. Литвиненка, В. Ліпкана, О. Логінова, А. Манойла, С. Недбаєвського, М. Ожевана, В. Петрика, Г. Почепцова, А. Селіванова, Е. Тоффлера, В. Ярочкіна. Однак до цього часу питання удосконалення науково-практичних основ інформаційної безпеки залишається недостатньо вивченим, це і зумовило необхідність дослідження концепції інформаційної безпеки в теоретичному та практичному аспектах.

**Метою статті** є дослідження та уточнення економічної сутності поняття «міжнародна інформаційна безпека», обґрунтування теоретичних основ інформаційної безпеки держави за умов посилення загроз інформаційних війн з урахуванням сучасної геополітичної ситуації.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні проблема інформаційної безпеки є однією з важливих складових міжнародних відносин, предметом обговорення на багатьох світових форумах.

До актуальних проблем міжнародної інформаційної безпеки належать: формування належної соціальної бази інформаційної безпеки та подолання інформаційної нерівності; практична реалізація потенційних можливостей інформаційної безпеки для різних соціальних верств населення; ефективне використання національних і наднаціональних структур інформаційної безпеки в системі вільного міжнародного обміну інформацією та знаннями, співробітництва з метою формування міжнародного клімату взаєморозуміння та довіри, попередження міжнародних і регіональних конфліктів; переорієнтація систем інформаційної безпеки від виконання завдань суто охоронних і захисних на завдання конструктивної модернізації структури національної свідомості та формування єдиної планетарної свідомості [1, с. 4].

Міжнародна інформаційна безпека визначається як взаємодія суб'єктів міжнародних відносин в процесі реалізації операцій з підтримання сталого миру на основі захисту міжнародної інфосфери, глобальної інфраструктури та суспільної свідомості світової спільноти від реальних і потенційних інформаційних загроз. Структура міжнародної інформаційної безпеки охоплює теорії, концепції, доктрини інформаційної безпеки, інформаційних війн та інформаційних озброєнь; інституційні засади і моделі міжнародної інформаційної безпеки; інформаційні загрози та інструменти інформаційних атак [1, с. 9–15].

Глобального характеру набули інформаційні загрози в науково-технологічній сфері: від феномену транскордонного переміщення інтелектуальних ресурсів, тобто вивезення інформації унікального науково-технологічного характеру на біологічних носіях, до міжнародних систем спостереження, аналізу та прогнозування тенденцій науково-технологічного розвитку в різних країнах з метою доступу до конфіденційних баз і банків даних. Інформаційно-технологічний аспект безпеки зорієнтований на реалізацію системних заходів, спрямованих на максимальне вдосконалення науково-технологічної сфери, ефективний захист інтелектуальних ресурсів. Проблема інформаційної безпеки в цій сфері тісно пов'язана з діяльністю промислової розвідки, несанкціонованим втручанням в конфіденційні мережі та системи, кібернетичними війнами, конкуренцією на світових ринках.

Організація з безпеки і співробітництва в Європі є однією із провідних структур з підтриман-

ня безпеки та стабільності у регіоні, ключовим компонентом європейської архітектури безпеки, являє собою комплексну основу для співпраці в галузях прав людини, фундаментальних свобод, демократії, верховенства права, економіки та безпеки. Розглядаючи шляхи підвищення ролі ОБСЄ в забезпеченні інформаційної безпеки в Європі, слід враховувати обмежені можливості цієї Організації самостійно протистояти сучасним викликам і загрозам. Це робить необхідною практичну реалізацію схваленої в рамках Хартії європейської безпеки Платформи безпеки, що ґрунтується на співробітництві, яке передбачає зміцнення і розвиток співпраці ОБСЄ з ООН, ЄС, Радою Європи і НАТО на засадах взаємозміцнення, взаємодоповнення та рівноправності. У зв'язку з цим стає актуальним налагодження механізмів взаємодії між зазначеними організаціями, зокрема в процесі нейтралізації загроз, пов'язаних з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій.

Європейський Союз як міжнародна економічна організація також відіграє важливу роль в забезпеченні європейської інформаційної безпеки, підтримує доктрину європейської інформаційної економіки, впровадження нових технологій у традиційні сектори економіки, сприяє розвитку торгівлі продукцією інтелектуальної праці, що закладає фундамент для зростання економічної стабільності та конкурентоспроможності Європи на міжнародних ринках.

Інформаційна безпека являє собою такий стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства та держави, за якого зводиться до мінімуму заподіяння збитків через неповноту, несвоєчасність і недостовірність інформації, через негативний інформаційний вплив, негативні наслідки функціонування інформаційних технологій, а також через несанкціоноване поширення інформації [2, с. 175]; певну діяльність, спрямовану на створення достатніх умов для прогресивного розвитку національних інтересів в інформаційній сфері [3, с. 105]; стан правових норм і відповідних їм інститутів безпеки, які гарантують постійну наявність даних для прийняття стратегічних рішень і захист інформаційних ресурсів країни [4, с. 54]; захищеність інформаційних систем та інформаційних ресурсів від зовнішніх і внутрішніх загроз, що ускладнюють ефективне використання інформації суспільством, державою, окремими індивідами [5, с. 98–100].

Варто зазначити, що інформаційна безпека може розглядатися в різних аспектах, а саме: як фактор соціально-економічного розвитку, відстеження та класифікація комп'ютерних і мережевих загроз, збереження і захист технічної та мовної інформації, запобігання інформаційній війні [6, с. 675]. Також дослідники визначають інформаційну безпеку як безпеку об'єкта від інформаційних загроз або негативних впливів, пов'язаних з інформацією та нерозголошення даних про той чи інший об'єкт, що є державною таємницею [7]. Так, О.В. Литвиненко під інформаційною безпекою розуміє єдність трьох складових: забезпечення захисту інформації, захисту та контролю національного інформаційного простору, забезпечення належного рівня інформаційної достатності [8].

Дискусійним є визначення Б.А. Кормича, який зазначає, що інформаційна безпека – це захищеність встановлених законом правил, за якими відбуваються інформаційні процеси в державі, що забезпечують гарантовані Конституцією умови існування та розвитку людини, всього суспільства й держави [9, с. 142]. В.М. Лопатін визначає інформаційну безпеку як стан захищеності національних інтересів країни – життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави на збалансованій основі – в інформаційній сфері від внутрішніх і зовнішніх загроз [10, с. 79].

Використовуючи категорію національних інтересів, О.А. Баранов визначає інформаційну безпеку як стан захищеності національних інтересів України в інформаційному середовищі, за якого не допускається або зводиться до мінімуму завдання шкоди особі, суспільству, державі через неповноту, несвоєчасність, недостовірність інформації й несанкціоноване її поширення та використання, а також через негативний інформаційний вплив і негативні наслідки функціонування інформаційних технологій [11].

Неординарністю та інноваційністю відрізняється також й визначення В.І. Гурковського, відповідно до якого національна інформаційна безпека України – це суспільні відносини, пов'язані із захистом життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави від реальних та потенційних загроз в інформаційному просторі, що є необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей державоутворюючої нації, її існування, самозбереження та прогресивного розвитку

України як суверенної держави, що залежить від цілеспрямованої інформаційної політики, гарантій, охорони та захисту національних інтересів [12].

На думку В.І. Ярочкіна й Т.А. Шевцової, інформаційна безпека – це проведення правових, організаційних та інженерно-технічних заходів при формуванні та використанні інформаційних технологій, інфраструктури та інформаційних ресурсів, захисті інформації й прав суб'єктів, що беруть участь в інформаційній діяльності [13, с. 8]. Також Л.С. Харченко, В.А. Ліпкан та О.В. Логінов визначили, що інформаційна безпека – це складова національної безпеки, процес управління загрозами та небезпеками державними і недержавними інституціями, окремими громадянами, за якого забезпечується інформаційний суверенітет України [14, с. 47].

Зміст поняття «інформаційна безпека» розкривається також в нормативно-правових документах інших країн. Так, визначення інформаційної безпеки подано у Федеральному Законі Росії «Про участь у міжнародному інформаційному обміні». В даному законі інформаційна безпека розглядалася як стан захищеності інформаційного середовища суспільства, який забезпечує його формування, використання та розвиток в інтересах громадян, організацій і держави. Це трактування виходить з того, що захист інформації та інформаційної інфраструктури становить собою зміст інформаційної безпеки. Деяке інше визначення інформаційної безпеки міститься у Доктрині інформаційної безпеки Російської Федерації, де вона визначається як стан захищеності її національних інтересів в інформаційній сфері, які визначаються сукупністю збалансованих інтересів особи, суспільства та держави. З цього визначення випливає, що зміст поняття «безпека» базується на інтересах суб'єктів суспільних відносин в інформаційній сфері, від збалансованості яких залежить рівень загроз.

Недостатня ефективність функціонування вітчизняних систем інформаційної безпеки пояснюється тим, що інформація у порівнянні з будь-якою іншою матеріальною цінністю відносно просто копіюється, модернізується або знищується; широкомасштабний розвиток і впровадження обчислювальної техніки й телекомунікаційних систем у рамках територіально розподіленої мережі, перехід на цій основі до безпаперової технології – електронних доку-

ментів, збільшення обсягів і структурованості оброблюваної інформації, розширення кола її користувачів призводить до ускладнення можливості контролю та запобігання несанкціонованого одержання й використання інформації.

**Висновки.** Таким чином, можна виокремити декілька підходів щодо інтерпретації сутності поняття «інформаційна безпека», а саме: розуміння інформаційної безпеки як стану захищеності інформаційного простору; процесу управління загрозами та небезпеками, що забезпечує інформаційний суверенітет державі; стану захищеності національних інтересів країни в інформаційному середовищі, а також суспільних відносин, пов'язаних із захистом життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави від реальних і потенційних загроз в інформаційному просторі; важливої функції держави, невід'ємної частини політичної, економічної, оборонної та інших складових національної безпеки.

Розглядаючи проблему економічної безпеки із системних позицій, можна констатувати, що інформаційна безпека займає в системі національної безпеки особливе місце з таких причин: по-перше, інформаційні процеси пронизують усі відносини, що мають місце у суспільстві; по-друге, в сучасних умовах при широкому використанні різноманітних інформаційних технологій питання інформаційної безпеки набувають самостійного значення; по-третє, система зовнішніх і внутрішніх загроз інформаційної безпеки має комплексний, всеохоплюючий для всіх сфер діяльності суспільства та держави характер.

### Література

1. Міжнародна інформаційна безпека: сучасні виклики та загрози / [Є.А. Макаренко, М.М. Рижиков, М.А. Ожеван та ін.]. – К.: Центр вільної преси, 2006. – 916 с.
2. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
3. Ліпкан В.А. Національна безпека України: навчальний посібник / В.А. Ліпкан. – К.: КНТ, 2009. – 576 с.
4. Нижник Н.Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): навч. посіб. для вищих навч. закладів / Нижник Н.Р., Ситник Г.П., Білоус В.Т. – К.: Преса України, 2000. – 304 с.
5. Економічна безпека: навч. посіб. / [Франчук В.І., Герасименко Л.В., Гончарова В.О. та ін.]; за ред. В.І. Франчука. – Л.: ЛьвДУВС, 2010. – 243 с.
6. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г., Гончаренко М.О.; керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 734 с.
7. Данільян О.Г. Національна безпека України: сутність, структура та напрямки реалізації: навч. посіб. / Данільян О.Г., Дзьобань О.П., Панов М.І. – Х.: Фоліо, 2002. – 285 с.
8. Литвиненко О.В. Проблеми забезпечення інформаційної безпеки в пострадянських країнах (на прикладі України та Росії): дис. ... канд. політичних наук: 23.00.04 / Литвиненко Олександр Валерійович. – К., 1997. – 232 л.
9. Кормич Б.А. Організаційно-правові засади політики інформаційної безпеки України: монографія / Б.А. Кормич. – О.: Юридична література, 2003. – 471 с.
10. Лопатин В.Н. Информационная безопасность России: Человек. Общество. Государство / В.Н. Лопатин. – СПб.: Фонд «Университет», 2000. – 428 с.
11. Баранов А. Информационный суверенитет или информационная безопасность? / А. Баранов // Національна безпека і оборона. – 2001. – № 1 (13). – С. 70–76.
12. Гурковський В.І. Організаційно-правові питання взаємодії органів державної влади у сфері національної інформаційної безпеки: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / В.І. Гурковський. – К., 2004. – 20 с.
13. Ярочкин В. Словарь терминов и определений по безопасности и защите информации / В. Ярочкин, Т. Шевцова. – М.: Ось-89, 1996. – 48 с. – (Безопасность предпринимательства).
14. Харченко Л.С. Інформаційна безпека: глосарій / Харченко Л.С., Ліпкан В.А., Логінов О.В.; за ред. Р.А. Калюжний. – К.: Текст, 2004. – 135 с.

### References

1. Mizhnarodna informacijna bezpeka: suchasni vyklyky ta zagrozy / [Je.A. Makarenko, M.M. Ryzhykov, M.A. Ozhevan ta in.]. – K.: Centr vil'noi' presy, 2006. – 916 s.
2. Muntijan V.I. Ekonomichna bezpeka Ukrai'ny / V.I. Muntijan. – K.: KVIC, 1999. – 462 s.
3. Lipkan V.A. Nacional'na bezpeka Ukrai'ny: navchal'nyj posibnyk / V.A. Lipkan. – K.: KNT, 2009. – 576 s.
4. Nyzhnyk N.R. Nacional'na bezpeka Ukrai'ny (metodologichni aspekty, stan i tendencii' rozvytku): navch. posib. dlja vyshhyh navch. zakladiv / Nyzhnyk N.R., Sytnyk G.P., Bilous V.T. – K.: Presa Ukrai'ny, 2000. – 304 s.
5. Ekonomichna bezpeka: navch. posib. / [Franchuk V.I., Gerasymenko L.V., Goncharova V.O. ta in.]; za red. V.I. Franchuka. – L.: L'vDUVS, 2010. – 243 s.
6. Globalizacija i bezpeka rozvytku: monografija / Bilorus O.G., Luk'janenko D.G., Goncharenko M.O.;

kerivnyk avt. kolektyvu i nauk. red. O.G. Bilorus. – K.: KNEU, 2001. – 734 s.

7. Danil'jan O.G. Nacional'na bezpeka Ukrainy: sutnist', struktura ta naprjamky realizacii': navch. posib. / Danil'jan O.G., Dz'oban' O.P., Panov M.I. – H.: Folio, 2002. – 285 s.

8. Lytvynenko O.V. Problemy zabezpechennja informacijnoi' bezpeky v postradjans'kyh kraï'nah (na prykladi Ukrainy ta Rosii'): dys. ... kand. politychnyh nauk: 23.00.04 / Lytvynenko Oleksandr Valerijovyč. – K., 1997. – 232 l.

9. Kormyčh B.A. Organizacijno-pravovi zasady polityky informacijnoi' bezpeky Ukrainy: monografija / B.A. Kormyčh. – O.: Jurydyčna literatura, 2003. – 471 s.

10. Lopatyn V.N. Ynformacyonnaja bezopasnost' Rossy: Chelovek. Obshhestvo. Gosudarstvo / V.N. Lopatyn. – SPb.: Fond «Unyversytet», 2000. – 428 s.

11. Baranov A. Ynformacyonnyj suverenytet yly ynformacyonnaja bezopasnost'? / A. Baranov // Nacional'na bezpeka i oborona. – 2001. – № 1 (13). – S. 70–76.

12. Gurkovs'kyj V.I. Organizacijno-pravovi pytannja vzajemodii' organiv derzhavnoi' vlady u sferi nacional'noi' informacijnoi' bezpeky: avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr.: 25.00.02 / V.I. Gurkovs'kyj. – K., 2004. – 20 s.

13. Jarochkyn V. Slovar' termynov u opredelenyj po bezopasnosti y zashhyte ynformacyy / V. Jarochkyn, T. Shevcova. – M.: Os'-89, 1996. – 48 s. – (Bezopasnost' predprynimatel'stva).

14. Harchenko L.S. Informacijna bezpeka: glosarij / Harchenko L.S., Lipkan V.A., Loginov O.V.; zag. red. R.A. Kaljuzhnyj. – K.: Tekst, 2004. – 135 s.

#### **Федорук О.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ**

*В статье исследована и уточнена экономическая сущность понятия «международная информационная безопасность», обоснованы теоретические основы информационной безопасности государства в условиях усиления угроз информационных войн с учетом современной геополитической ситуации.*

*Установлено, что сегодня актуальными являются проблемы обеспечения информационного суверенитета государства; совершенствование государственного управления информационной сферой на основе внедрения инновационных технологий; привлечения средств массовой информации к борьбе с коррупцией, экономической преступностью, другими явлениями, которые угрожают экономической безопасности государства; реализации комплексных мер по защите национального информационного пространства, противодействию монополизации информационной сферы.*

**Ключевые слова:** международная информационная безопасность, информационное законодательство, информационные угрозы, информационная безопасность государства, политика информационной безопасности, национальные интересы.

#### **Fedoruk O.V. THE ECONOMIC ESSENCE OF INFORMATION SECURITY: INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS**

*The article investigates and refines economic essence of the concept of international information security, substantiates the theoretical basis of information security of the state in the face of increasing threats of information warfare considering the current geopolitical situation. Found that today are actual problems of ensuring of information sovereignty of the state; improvement of public administration information sphere on the basis of implementation of innovative technologies; involving of the media to the combat against corruption, economic crime and other phenomena that threaten the economic security of the state; implementation of comprehensive measures to protect national information space and counter the monopolization of information sphere.*

**Keywords:** international information security, informational legislation, informational threats, information security of the state, the information security policy, national interests.

**Федорук О.В.** – Національний транспортний університет, к.е.н., асистент кафедри «Економіка».

*Стаття подана 08.12.12*

УДК 338: 330,566,63:314

## ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Хомин О.Й.

м. Львів

### POPULATION INCOMES AS INDICATOR OF DEMOGRAPHIC SAFETY SUPPORTING

Khomyn O.

*Проаналізовано стан доходів населення та визначено обумовленість величини отриманих доходів з кількісним та якісними показниками забезпечення демографічної безпеки держави.*

**Ключові слова:** доходи населення, демографічна загроза, демографічна безпека.

**Постановка проблеми.** Населення для задоволення своїх потреб використовує доходи. Доходи населення – це сума надходжень в грошовій формі, матеріальних благ і послуг, отриманих від різних видів діяльності, власності та безвідплатно наданих, які формуються завдяки праці та використанню інших ресурсів домогосподарства для підтримання фізичного, морального, інтелектуального та економічного стану особи на певний проміжок часу.

Слід звернути увагу на такі види доходів, як доходи працівників (отримані винагорода за працю після підписання умов договору), доходи роботодавців (отримані після оплати праці найманих працівників), доходи самостійно зайнятих (отримані від самостійної праці) та доходи від власності (землі, майнових прав, акцій, депозитів, позик) та інших трансфертів (пенсії, стипендії, допомоги при тимчасовій втраті працездатності, при народженні дитини, по догляду за дитиною, громадянам, що постраждали унаслідок Чорнобильської катастрофи, на поховання тощо, що виплачуються фондами соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань).

Доходи населення отримує від легальної (від офіційної та не забороненої законом) діяльності, напівлегальної (від неофіційної та не

забороненої чинним законодавством) діяльності та нелегальної (від неофіційної та забороненої чинним законодавством) діяльності.

На величину доходів впливає економічне становище та стан тіньової економіки в державі, освітній рівень зайнятого населення, стан ринку праці, зайнятість населення, законодавче регулювання зайнятості населення.

Доходи населення є базисними для забезпечення демовідтворювальних процесів демографічної безпеки держави. Кризовий стан демографічної ситуації в країні характеризується низьким рівнем народжуваності, зниженням тривалості життя, погіршенням стану здоров'я та старінням населення, значною диференціацією рівня демографічного розвитку регіонів, негативними наслідками міграційних процесів.

Демографічна безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів людей, які проживають на певній території та формують суспільство й державу в різних сферах життєдіяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Стан демографічної безпеки визначається характером небезпек і загроз. До основних загроз демографічній безпеці відносимо: затяжну економічну кризу в державі, що призводить до зменшення реальної купівельної спроможності населення країни; неефективну державну політику щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення; кризовий стан у системі охорони здоров'я і соціальному захисті населення.

**Аналіз попередніх публікацій.** Багато праць вітчизняних науковців було присвячено

дослідженню доходів населення, а саме: І. Бланк, В. Блонська, Н. Бондар, Ю.В. Борисенко, Ф. Бутинець, В. Грузінов, З. Ватаманюк, Т. Каменська, Т. Ленецько, Л. Мельник, Є. Мних, В. Ніколаєв, В. Озерана, С. Панчишин, О. Савенко, В.Юрчишин, Н. Холод, Н. Шмигаль та інші.

Незважаючи на значний доробок, науковці мало уваги приділяють дослідженню доходів населення як чинника забезпечення демографічної безпеки держави, що і стало предметом нашого дослідження.

**Метою статті** є дослідження стану доходів населення та визначення обумовленості величини отриманих доходів з кількісними та якісними показниками забезпечення демографічної безпеки держави.

**Виклад основного матеріалу.** Доходи більшої частини населення країни можна охарактеризувати як недостатні не лише для утримання та виховання дітей, а й для відтворення трудової активності працездатного населення.

Незважаючи на те, що в порівнянні з 2000 р. у 2010 р. середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності зросла, величина доходів населення не в повній мірі задовольняє їх потреби. Ріст доходів спостерігаємо у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних з ними послуг у 22,94 раза, у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг у 17,9 раза, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту у 14,68 раза, в освіті в 12,27 раза, в сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в 10,75 раза, в лісовому господарстві в 10,32 раза, у діяльності готелів та ресторанів у 9,92 раза, у промисловості в 9,26 раза, в діяльності транспорту та зв'язку в 8,47 раза, у рибальстві, рибництві в 8,35 раза, в сфері торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку в 8,27 раза, в сфері операцій з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям у 8,25 раза, у фінансовій діяльності в 7,92 рази, у державному управлінні в 7,82 раза, у будівництві в 5,66 разів (рис. 1).

Добробут домогосподарств залежить від наявності та кількості працюючих осіб у їх складі. Більше половини домогосподарств України мають у своєму складі працюючих осіб. У міській місцевості цей показник становить 70%, а у сільській – половина. У половині таких домогосподарств працює одна людина, у 40% таких домогосподарств – дві, в кожному десятому – три і більше особи. За результатами вибіркового обстеження соціально-економічної захищеності населення України більшість опитаних зазначили, що їх доходу недостатньо для задоволення першочергових потреб: у продуктах харчування, медичному обслуговуванні, придбанні одягу, відпочинку. Низький рівень оплати праці визначає бідність працюючого населення та відповідно негативно впливає на доходи непрацездатних верств [2].

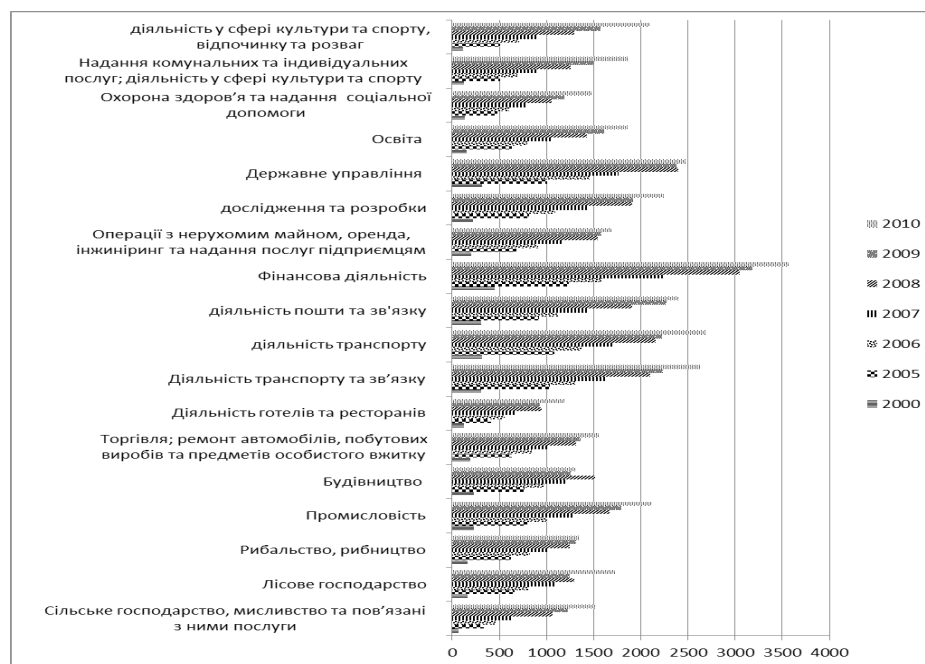


Рис.1. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності у Львівській області. Складено за [1, С.144]

З початку нового тисячоліття в Україні спостерігається ріст сукупних ресурсів в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство.

Спостерігаємо ріст грошових доходів населення з 63,8% у 1999р. до 89,9% у 2011р. Основна частка з них це оплата праці, що становить 49,3% (рис. 2).

Друге місце у структурі сукупних ресурсів по величині відводиться пенсіям, стипендіям та соціальним допомога, що були надані готівкою. Їх величина з 1999 р. також зросла з 16,2% до 25,5% у 2011 р. протягом цього періоду майже вдвічі зросли доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості. Цей показник становив у 2011р. – 4,6%.

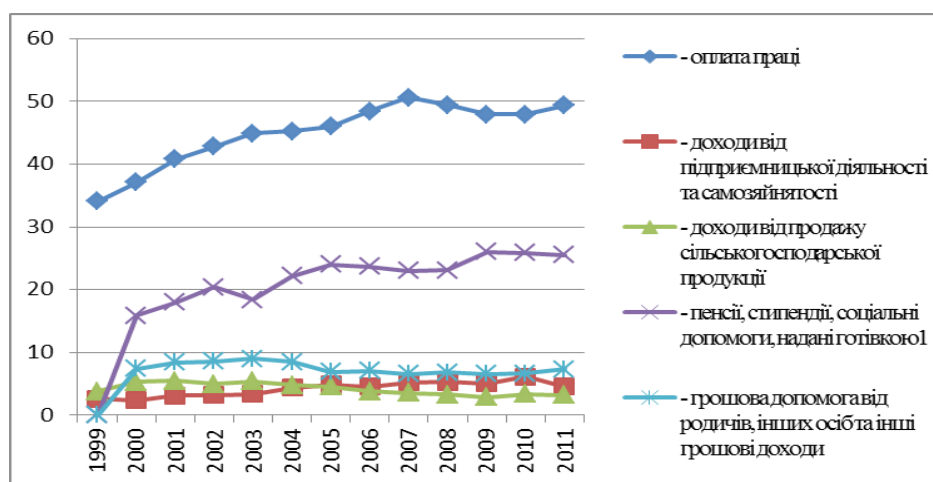


Рис 2. Структура сукупних ресурсів [3]

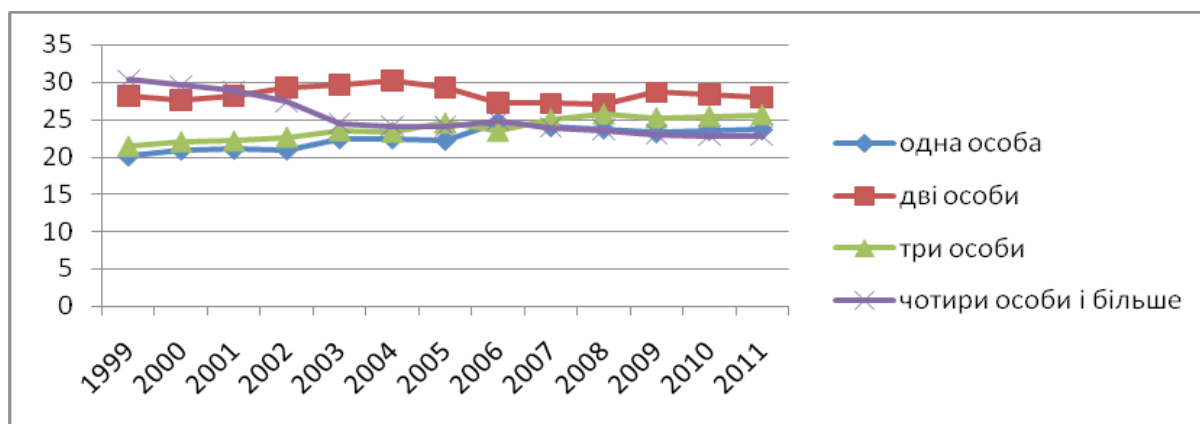
В Україні середній розмір домогосподарства зменшився з 2,77 осіб у 1999р. до 2,59 у 2011р. Як уже історично склалося, більш чисельні домогосподарства в сільській місцевості – 2,71 осіб, у містах – 2,54. Кількість домогосподарств, де у складі лише одна особа, у порівнянні з 1999р. у 2011 р. зросла на 3, 5% і становила 23,6%. Натомість чисельність домогосподарств з чотирма і більше особами зменшилася на 7,5% у порівнянні з 1999р. і становила у 2011р. 22,8% (рис. 3).

Найбільший середній розмір домогоспо-

дарства у західних областях (3,43–2,90 особи), найменший – у Кіровоградській, Чернігівській, Луганській, Черкаській, Полтавській та Дніпропетровській областях (2,33–2,42 осіб).

Частка домогосподарств із дітьми до 18 років від загальної чисельності зменшилася з 44,2% у 1999р. до 37,9% у 2011р. [3]

Найбільша частка домогосподарств, які мають дітей до 18 років – у Закарпатській, Чернівецькій, Волинській, Рівненській, Івано-Франківській, Тернопільській та Львівській областях, що становить 54–45%.

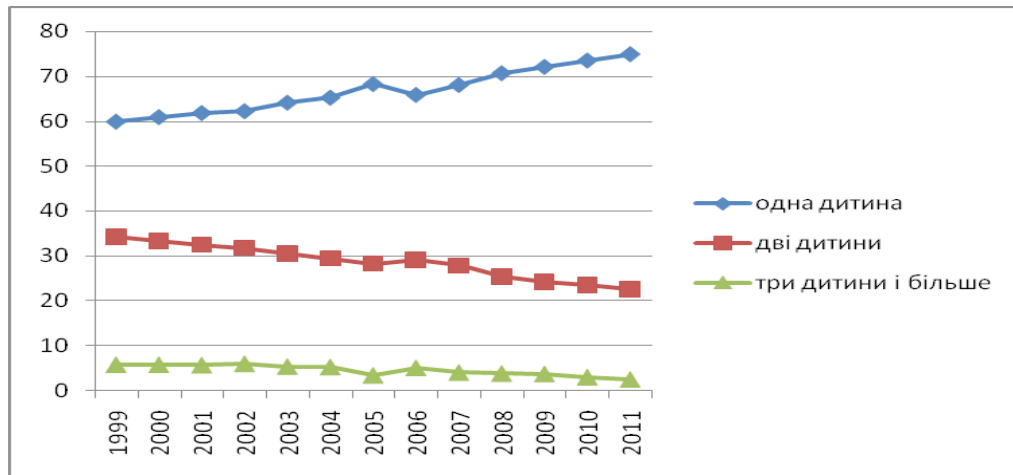


Складено за [4]

Рис. 3. Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі

Однорідними є 74,9% домогосподарств з дітьми, майже чверть (22,6%) дводітні, 2,5% мають у своєму складі трьох і більше дітей (рис. 4). Загрозливою є ситуація у третині регіонів, а саме: Чернігівській, Миколаївській, Луганській,

Чернівецькій, Дніпропетровській областях, м.Києві, Київській, Житомирській, Харківській та Хмельницькій областях) від 16% до 12% домогосподарств з дітьми мають у своєму складі лише одну дорослу особу.



Складено за [3]

Рис. 4. Розподіл домогосподарств із дітьми (%) за кількістю дітей у їх складі

Двох і більше дітей, що утримуються однією дорослою особою, найбільше у Івано-Франківській області – 62%, у Херсонській, Київській та Вінницькій областях – 37–32%, а у Черкаській, Одеській, Полтавській та Закарпатській областях – більше чверті [3].

Частка домогосподарств без дітей у 2011р. збільшилася на 6,3 % у порівнянні з 1999р.

**Висновки.** Затяжна економічна криза, неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення; кризовий стан у сфері соціального захисту населення є значними загрозами демографічній безпеці держави. Безумовно, бракує коштів на задоволення біологічних, фізичних, культурних, моральних потреб населення і тому народження дітей відкладається на перспективу. Для подолання згаданих небезпек демографічній безпеці держави необхідно передбачити демографічний розвиток у країні на довготривалу перспективу, який сприяв би збільшенню зайнятості населення, гарантував отримання гідної заробітної плати та надавав соціальні гарантії сім'ям з дітьми.

#### Література

1. Праця у Львівській області у 2010 році: Статистичний збірник Головне управління статистики у Львівській області: №07-55/330 від 29.07.2011р.

254с.С.144. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/2011/ZB182010Y11\\_1.pdf](http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/2011/ZB182010Y11_1.pdf).

2. Соціально-економічна захищеність населення України, за матеріалами вибіркового обстеження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Характеристика домогосподарств Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

#### References

1. Pracja u L'vivs'kij oblasti u 2010 roci: Statystychnyj zbirnyk Golovne upravlinnja statystyky u L'vivs'kij oblasti: №07-55/330 vid 29.07.2011r. 254s.S.144. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/2011/ZB182010Y11\\_1.pdf](http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/2011/ZB182010Y11_1.pdf).

2. Social'no-ekonomichna zahyshhenist' naseleennja Ukrai'ny, za materialamy vybirkovogo obstezhennja [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Oficijnyj sajt Derzhkomstatu Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Harakterystyka domogospodarstv Rozpodil domogospodarstv za kil'kistju osib u i'h skladi. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Хомин О.Й. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

*Проведён анализ состояния доходов населения и определена обусловленность полученных доходов с количественными и качественными показателями обеспечения демографической безопасности государства.*

**Ключевые слова:** *доходы населения, демографическая угроза, демографическая безопасность.*

**Khomyn O. POPULATION INCOMES AS INDICATOR OF DEMOGRAPHIC SAFETY SUPPORTING**

*The analysis of a condition of the population incomes is carried out and conditionality of the received incomes with quantitative and qualitative indicators of the state demographic safety supporting is defined.*

**Key words:** *population incomes, demographic threat, demographic safety.*

**Хомин О.Й.** – Львівський державний університет внутрішніх справ, к.е.н., доцент кафедри «Економічної безпеки».

*Стаття подана 30.10.12*

УДК 338.242.2

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Христенко Л.М.

м. Луганськ

## CRITERIA OF ESTIMATION OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Khristenko L.N.

*Встановлено три рівні управління підприємством, за якими запропоновано визначати його ефективність; вирізняє елементи та критерії оцінювання зовнішньої ефективності управління підприємством, внутрішньої ефективності управління функціональними сферами його діяльності та ефективності управлінської праці.*

**Ключові слова:** управління підприємством, система управління підприємством, рівні управління підприємством, ефективність, ефективність управління підприємством, оцінювання, критерії оцінювання ефективності.

**Постановка проблеми.** Результати діяльності підприємства багато в чому визначаються якістю управління ним. Незважаючи на те, за яким підходом розглядається управління, сутність його полягає в одному – спрямованість керованого об'єкта на досягнення поставлених цілей. Саме результативність управління характеризується його ефективністю. Питання ефективності управління, з одного боку, є невід'ємним аспектом управління підприємством, а з іншого – не мають однозначних рішень. Ефективність, як відносна характеристика результативності управління, припускає можливість її оцінювання, яке використовується як спосіб підбивання всіх результатів діяльності підприємства, дає змогу виявити поточний стан та тенденції його розвитку. Оцінка ефективності управління містить ще багато дискусійних та невирішених питань, які здебільшого стосуються аспектів розробки конкретних методичних рішень.

**Аналіз останніх досліджень.** Аналіз останніх досліджень показав, що висвітленню методичних основ у сфері оцінювання ефективності управління підприємством присвячено досить багато праць сучасних науковців [1, с. 239; 2, с. 188; 4, с. 807; 5, с. 204; 6, с. 289; 7, с. 131; 8, с.

471; 9, с. 131]. І хоча існуючі методи оцінювання ефективності управління й допомагають зрозуміти складність такого питання, але, як правило, лише показують різноманітність критеріїв і показників оцінки, аніж логіку проведення такої оцінки.

**Метою статті є** виявлення рівнів системи управління підприємством, на цій основі обґрунтоване встановлення критеріїв оцінювання його ефективності.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах господарювання, які характеризуються нестабільністю вітчизняної економіки на всіх її рівнях та у всіх галузях, жорсткою конкуренцією між підприємствами, характерне підвищення уваги до питань перебудови систем управління підприємством. Стаючи об'єктом ринкових відносин та повністю відповідаючи за результати своєї господарської діяльності, підприємство має сформувати таку систему управління, яка спрямована перш за все на повноту та економічність досягнення встановлених цілей підприємства, що забезпечить його конкурентоспроможність та стійке становище на ринку товарів та послуг. На відміну від існуючого варіанта системи управління, що діє сьогодні на багатьох вітчизняних підприємствах, в нових умовах виникають нові завдання, вирішення яких раніше було неактуалізованим. За ринкових умов підприємство самостійно має розробляти стратегію своєї діяльності та розвитку, знаходити необхідні для її реалізації засоби та кошти, здійснювати підбір кваліфікованого персоналу, вирішувати безліч структурних питань, таких як злиття (об'єднання), поглинання, перетворення підприємств, розширення діяльності, реорганізація виробництва, перебудова орга-

нізаційної структури управління та ін. А отже, підприємства набувають рис самостійності, динамічності та відкритості, що вимагає значного розширення сфери управління, зростання відповідальності керівництва за результати діяльності підприємства, за якість і своєчасність ухвалення управлінських рішень, збільшення обсягу і ускладнення характеру виконуваних керівництвом функціональних робіт. Слід також зауважити, що специфіка управління полягає в тому, що вироблення цілей є прерогативою самого управління, а їхня реалізація здійснюється як в рамках суб'єкта управління, так і керовано-го об'єкта.

Спираючись на вищезазначене, управління підприємством є складною системною категорією, яку слід розглядати не на одному, а на трьох рівнях:

на першому рівні – як органічну частину будь-якої іншої вищої системи (корпорації, галузі, економіки в цілому) або зовнішніх економічних відносин (з постачальниками, споживачами, конкурентами та ін.). Метою управління цього рівня є вигідне співіснування підприємства з різними суб'єктами зовнішнього оточення на користь усіх задіяних сторін;

на другому рівні – як самостійну цілісну економічну систему, умовою існування якої є генерування цільового фінансово-економічного результату діяльності підприємства за допомогою забезпечення інтеграції та координації конкретних системоутворюючих елементів;

на третьому рівні – як окремі функціональні компоненти безпосередньо самого управління зі специфічними їм властивостями, визначеними й обмеженими параметрами.

Який би рівень управління підприємством не розглядався, твердження щодо його ефективності є незаперечним. З огляду на складність об'єкта визначення ефективності під ефективністю управління підприємством слід розуміти складу комплексну категорію, яка, по-перше, відображає ступінь досягнення цілей діяльності підприємства та економічність такого досягнення, по-друге, є відносною характеристикою результативності управління як певної системи і цілком залежить від характеристик отриманого корисного результату. В свою чергу оцінка ефективності управління розглядається як спосіб отримання достовірної аналітичної інформації, що дозволить виробити обґрунтовані напрями її підвищення.

На рис. 1 подано рівні визначення ефективності управління підприємством.

На першому рівні ефективність управління підприємством може бути означена як зовнішня ефективність, тобто ефективність з точки зору використання зовнішніх можливостей підприємства; ефективність, яка відображає досягнення підприємства у взаємозв'язку із зовнішнім оточенням; ефективність, яка показує, наскільки підприємство відповідає вимогам зовнішнього середовища. Зовнішня ефективність управління підприємством може бути виражена через: наявність зовнішніх можливостей підприємства та реальність їхньої реалізації; збалансованість інтересів підприємства з інтересами різних груп зовнішнього ділового оточення; спроможність підприємства адаптуватися до мінливих соціально-економічних вимог та вимог науково-технічного прогресу; певні результати діяльності підприємства, такі як рівень конкурентоспроможності, питома вага долі ринку, еластичність попиту на продукцію підприємства та ін.

Критерії оцінювання зовнішньої ефективності управління підприємством можна класифікувати в такий спосіб:

1) ступінь реалізації наявних зовнішніх можливостей підприємства (виробничих, маркетингових, фінансових, логістичних, інноваційно-інвестиційних, інформаційно-комунікативних, мотиваційно-трудова та ін.);

2) збалансованість інтересів підприємства з інтересами споживачів, постачальників, інвесторів, акціонерів, органами державного контролю та ін.);

3) адаптування підприємства до вимог зовнішнього оточення (соціальних, економічних, науково-технічних та ін.);

4) конкурентоспроможність підприємства;

5) стан підприємства на ринку товарів та послуг.

На другому рівні ефективність управління підприємством – внутрішня ефективність – складається із ефективності функціональних складових елементів об'єкта управління і може бути виражена через: наявність та реальність використання внутрішніх функціональних можливостей підприємства; повноту та раціональність використання всіх видів ресурсів за високої якості продукції з мінімальними витратами; повноту досягнення цілей діяльності підприємства у конкретних результативних показниках за функціональними сферами діяльності та ін.



Рис. 1. Рівні визначення ефективності управління підприємством

До критеріїв оцінювання внутрішньої ефективності управління на другому рівні відносять: 1) ефективність управління операційною, фінансовою, маркетинговою, інвестиційною, інноваційною діяльністю підприємства, ефективність управління операційним персоналом підприємства; 2) ступінь реалізації наявних внутрішніх можливостей підприємства (виробничих, маркетингових, фінансових, логістичних, інноваційно-інвестиційних, інформаційно-комунікативних, мотиваційно-трудових та ін.); 3) збалансованість інтересів груп суб'єктів внутрішнього середовища (вищого керівництва з менеджерами середньої та нижчої ланок управління, що різняться за функціональною або процесною ознаками, менеджерів цих ланок між собою).

На третьому рівні внутрішня ефективність управління підприємством ототожнюється з ефективністю управлінської праці, яка поєднує у своєму складі ефективність елементів суб'єкта управління, таких як управлінський персонал, організаційна структура управління, інформаційна база, техніка та технологія управління,

корпоративна культура підприємства та ін.

Критеріями оцінювання ефективності управлінської праці є: 1) ефективність управлінського персоналу (дотримання норм керованості, структурна та кваліфікаційна укомплектованість управлінського персоналу, ефективність прийняття управлінських рішень та ін.); 2) ефективність організаційної структури управління (будова організаційної структури управління; вплив централізації та формалізації організаційної структури управління на ефективність прийняття управлінських рішень та ін.); 3) ефективність техніки та технології управління (ефективність системи інформації та комунікації підприємством, ефективність технічних засобів та технологій в управлінні та ін.); 4) ефективність організаційної культури підприємства (стан трудової дисципліни, задоволеність організацією робочих місць, умовами праці, станом соціально-психологічного клімату в колективі, нормами поведінки персоналу підприємства, безпека та охорона праці та ін.)

Перелік елементів зовнішньої ефективності

управління підприємством, внутрішньої ефективності управління функціональними сферами його діяльності та ефективності управлінської праці, як і критеріїв оцінювання, може бути розширено або змінено керівництвом підприємства відповідно бажаним напрямом використання отримуваної аналітичної інформації.

**Висновки.** А отже, визначення рівнів та складових ефективності управління підприємством дозволило виробити критерії оцінювання зовнішньої ефективності управління підприємством, ефективності управління функціональними сферами його діяльності та ефективності управлінської праці, що є основою для розробки обґрунтованої системи показників оцінювання. Аналітична інформація як результат застосування системи показників оцінювання ефективності управління підприємством дозволить виробити напрями її підвищення.

#### Література

1. Вершигора Е.Е. Менеджмент : [учебн. пособие] / Е.Е. Вершигора. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 256 с.
2. Мазур И.И. Эффективный менеджмент : [учебн. пособие для вузов] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия : [учебн. пособ.] / Е.В. Маслов; под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М, Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
4. Осовська Г.В. Менеджмент організації : [навч. посібник] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.
5. Петрова І.В. Оцінка ефективності управлінської діяльності на підприємствах вугільної промисловості : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Петрова Інна Вікторівна. – Донецьк, 2003. – 192 с.
6. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: [учебник] / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 304 с.
7. Синицына Т.А. Оценка эффективности системы управления промышленным предприятием – целевой подход: дис. ... канд. экон. наук : 08.06.01 / Синицына Татьяна Арнольдовна. – Одесса, ОГЭУ, 2004. – 187 с.
8. Теория системного менеджмента : [учебник] / Под общ. ред. П.В. Журавлева, Р.С. Седегова, В.Г. Янчевского. – М.: Экзамен, 2002. – 516 с.
9. Шегда А.В. Основы менеджмента : [учебн. пособие] / А.В. Шегда. – К.: Знання, КОО, 1998. – 512 с.

#### References

1. Verzhigora E.E. Menedzhment : [uchebn. posobie] / E.E. Verzhigora. – M.: INFRA-M, 1999. – 256 s.
2. Mazur I.I. Effektivniy menedzhment : [uchebn. posobie dlya vuzov] / I.I. Mazur, V.D. Shapiro, N.G. Olderogge; pod obsch. red. I.I. Mazura. – M.: Vysshaya shkola, 2003. – 555 s.

3. Maslov E.V. Upravlenie personalom predpriyatiya : [uchebn. posob.] / E.V. Maslov; pod red. P.V. Shemetova. – M.: INFRA-M, Novosibirsk: NGAEiU, 1999. – 312 s.

4. Osovska G.V. Menedzhment organizatsiyi : [navch. posibnik] / G.V. Osovska, O.A. Osovskiy. – K.: Kondor, 2005. – 860 s.

5. Petrova I.V. Otsinka effektivnosti upravlinskoyi diyalnosti na pidpriemstvah vugilnoyi promislovosti : dis. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / Petrova Inna Viktorivna. – Donetsk, 2003. – 192 s.

6. Rumyantseva Z.P. Obschee upravlenie organizatsiyey. Teoriya i praktika: [uchebnik] / Z.P. Rumyantseva. – M.: INFRA-M, 2001. – 304 s.

7. Sinitsyina T.A. Otsenka effektivnosti sistemy upravleniya promyshlennym predpriyatiem – tselevoy podhod: dis. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01 / Sinitsyina Tatyana Arnoldovna. – Odessa, OGEU, 2004. – 187 s.

8. Teoriya sistemnogo menedzhmenta : [uchebnik] / Pod obsch. red. P.V. Zhuravleva, R.S. Sedegova, V.G. Yanchevskogo. – M.: Ekzamen, 2002. – 516 s.

9. Shegda A.V. Osnovy menedzhmenta : [uchebn. posobie] / A.V. Shegda. – K.: Znannya, KOO, 1998. – 512 s.

#### Христенко Л.Н. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Установлены уровни управления предприятием, на основании которых рекомендовано определять его эффективность; выделены элементы и критерии оценивания внешней эффективности управления предприятием, внутренней эффективности управления функциональными сферами его деятельности и эффективности управленческого труда.*

**Ключевые слова:** управление предприятием, система управления предприятием, уровни управления предприятием, эффективность, эффективность управления предприятием, оценивание, критерии оценивания эффективности.

#### Khristenko L.N. CRITERIA OF ESTIMATION OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

*Business management levels on the basis of which it is recommended to define its efficiency are established; elements and criteria of estimation of external management efficiency with the enterprise, internal efficiency of management of functional spheres of its activity and efficiency of administrative work are allocated.*

**Key words:** business management, control system of the enterprise, business management levels, efficiency, effective management of the enterprise, estimation, criteria of estimation of efficiency.

**Христенко Л.М.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

*Рецензент* д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

*Стаття подана 16.12.12*

УДК 330.14.01

## СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ЗАГРОЗ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

**Чорна А.М.**  
м. Краснодар

### ESSENCE AND REASONS OF ORIGIN OF THREATS OF THE RESOURCE PROVIDING IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

**Chorna A.M.**

*Обґрунтовано необхідність дослідження загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства. Наведено причини появи загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства. Виділено загрози ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства.*

**Ключові слова:** загрози, ресурсне забезпечення, система економічної безпеки, підприємство.

**Постановка проблеми.** Система економічної безпеки підприємства покликана захистити його від зовнішніх і внутрішніх загроз. Виходячи з того, що прояв загроз економічній безпеці підприємства відображається на стані його ресурсного забезпечення, а спроможність системи економічної безпеки уникнути негативних наслідків дії загроз багато в чому зумовлена наявністю ресурсів відповідної кількості та якості, нестача яких провокує появу нових загроз, слід визнати необхідним дослідження саме загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства.

Практична реалізація цього завдання пов'язана з вивченням природи, джерел, причин виникнення загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства.

**Аналіз попередніх публікацій.** Дослідженню суті і причин виникнення загроз економічній безпеці підприємства приділяється значна увага вітчизняними і зарубіжними науковцями. У наукових працях В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власкова [1], О.А. Груніна [2], В.С. Гусева [3], С.П. Дубецької [4], Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко [5], Г.А. Мінаєва [6], В.М. Ячменьової [8] приділено істотну ува-

гу сутності загроз, що впливають на діяльність підприємства, та наведено їхню класифікацію за різними ознаками.

Незважаючи на отримані результати дослідження стосовно загроз економічній безпеці підприємства, питання, пов'язані з визначенням сутності загроз у контексті ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства, слід визнати такими, які залишилися поза увагою науковців.

**Мета дослідження** полягає у визначенні сутності поняття «загрози ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства» та причин їхнього виникнення.

**Виклад основного матеріалу.** Для будь-якого промислового підприємства кількість загроз його ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки доволі велика, а перелік їх має індивідуальний характер. Крім того, у процесі своєї діяльності підприємство стикається не з однією загрозою, а із їхньою сукупністю. Слід зазначити, що загроза ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства не первинна, а є виявом того, що породжує виникнення та розвиток небезпеки і самої загрози. Вплив таких чинників негативної дії проявляється на стані ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки, недостатній рівень якого перешкоджає досягненню цілей підприємства. Результатами дії загроз можуть стати втрата або пошкодження складових ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства. Отже, під загрозою ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства пропонується розуміти

різні за етимологією негативні явища, дії або події, вияви чи здійснення котрих за умов бездіяльності менеджменту підприємства уражають систему його економічної безпеки на тактичному та стратегічному горизонтах діяльності внаслідок зменшення обсягу та/або втрати якості використуваних ресурсів.

Виходячи з того, що основою виникнення загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства є взаємодія складових такого забезпечення із зовнішнім середовищем, то ці елементи можуть бути джерелами, а також об'єктами загроз. У процесі ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства ці ж елементи можуть розглядатися як об'єкти та суб'єкти забезпечення безпеки. Таке судження дає змогу сформулювати такий принцип: будь-який елемент з точки зору забезпечення підприємства може бути водночас у чотирьох ролях – суб'єкта забезпечення (засіб, спосіб); об'єкта забезпечення (захищений елемент); джерела загрози; об'єкта загрози.

Отже, існує об'єкт (ресурсне забезпечення в системі економічної безпеки підприємства). Об'єкт має певну структуру і перебуває під впливом певного зовнішнього середовища. Через властивості його складових увесь об'єкт перебуває у стані, який називається «безпека». Це означає, що якщо зовнішнє середовище в певних межах негативно впливає на нього, то об'єкт все одно функціонує, і підприємство досягає своїх цілей [7], як, втім, якщо середовище і не загрожує йому. І якщо зміна зовнішніх умов не виходить за визначені межі, то функціонування і досягнення підприємством своїх цілей гарантоване [7]. Якщо через недоліки чи вади складових ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки об'єкт перебуває в небезпечному стані, то можна говорити про його уразливість дії зовнішнього середовища, або він сам породжує негативний вплив деструктивних чинників. Інакше кажучи, якщо стан ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства такий, що в існуючому вигляді вичерпав можливість протистояти зростаючій нестабільності зовнішнього середовища, більш того недостатній його рівень сам провокує виникнення загроз, то можна говорити про загрозу ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства. Ця загроза може виявитися на тактичному горизонті діяльності підприємства у вигляді втрати ресурсу, зниження

поточної дохідності чи зменшення платоспроможності підприємства, на стратегічному горизонті – зниження його керованості, погіршення репутації або зниження вартості підприємства.

Дія наведених загроз чи можливість їхньої появи позначається на різних складових ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства, до яких належать матеріальна, фінансова, техніко-технологічна, кадрова, інформаційна, правова та нематеріальна складова.

Так, до основних негативних впливів щодо матеріальної складової ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства на тактичному горизонті його діяльності належать низький рівень логістики, обмеженість ключового ресурсу, незадовільний стан якого або недостатній рівень якого можуть становити загрозу втрати матеріального ресурсу.

На стратегічному горизонті діяльності такі чинники, як високий рівень залежності від постачальників ключового ресурсу, несвоєчасність розрахунків з постачальниками, можуть стати причиною загрози зниження керованості підприємства.

Перелік складових ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства залежно від горизонту його діяльності відрізняється. Так, на тактичному горизонті діяльності підприємства не враховуються правова та нематеріальна складова такого забезпечення. Логіка у такому відборі складових полягає в тому, що недоліки або вади таких складових не перешкоджають поточній діяльності підприємства, тому мають досліджуватися у довгостроковій перспективі.

Вочевидь, що для вирішення питань підтримки економічної безпеки підприємства буде потрібно застосування заходів із залученням додаткових ресурсів, що так чи інакше позначатиметься на структурі його ресурсного забезпечення. Дійсно, якщо стан ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства можна охарактеризувати як безпечний, а показники, що його характеризують, перебувають у межах нормативних значень, то маємо говорити про відсутність загроз його безпеці на тактичному горизонті оцінки, тобто відсутність чинників, що породжують загрози, або спроможність його ресурсного забезпечення запобігати чи долати негативні дії загроз. Тут треба зробити деяку ремарку. Дійсно, важко уявити таку ситуацію, коли можна говорити про відсут-

ність загроз економічній безпеці підприємства, зважаючи на те, що підприємство функціонує в ринковому середовищі. Тому мається на увазі випадок функціонування підприємства в ситуації умовної відсутності загроз. Проте в довгостроковій перспективі, тобто на стратегічному горизонті функціонування підприємства, стан його ресурсного забезпечення може не задовольняти перспективні інтереси підприємства через наявність загроз на стратегічному горизонті його діяльності. Таким чином, усі загрози ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства слід розглядати на двох горизонтах діяльності підприємства – тактичному та стратегічному.

**Висновки.** Таким чином, за результатами дослідження загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства маємо зробити такі висновки:

по-перше, не існує однозначної термінології стосовно загрози, що ускладнює дослідження цього поняття;

по-друге, у роботі під загрозою ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки запропоновано розглядати як різні за етимологією негативні явища, дії або події, вияви чи здійснення котрих за умов бездіяльності менеджменту підприємства уражають систему його економічної безпеки на тактичному та стратегічному горизонтах діяльності внаслідок зменшення обсягу та/або втрати якості використовуваних ресурсів;

по-третє, було визначено сутність таких загроз, наведено їхню класифікацію, досліджено джерела, причини їх появи, які стануть у нагоді для розробки заходів;

по-четверте, діяльність щодо попередження, нейтралізації чи мінімізації дії загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки багато в чому обумовлена рівнем їхнього впливу на підприємство. Тому для здійснення такої діяльності необхідно оцінити вплив загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства. Проте перш ніж оцінювати такі загрози, маємо дослідити стан ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства, оскільки відсутність результатів дослідження стану самого ресурсного забезпечення може спричинити появу помилок при оцінюванні загроз такого забезпечення.

## Література

1. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. – М.: Изд-во «Ось-89», 2007. – 208 с.
2. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации : учеб. пособ. / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
3. Гусев В.С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: [учеб.] / В.С. Гусев. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001. – 256 с.
4. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : матеріали наук.-практ. конф., 16-17 травн. 2001 р. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С.146–171.
5. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко – К.: Либра, 2003. – 280 с.
6. Минаев Г.А. Безопасность организации : [учебн.] / Г.А. Минаев. – К.: КНТ, 2009. – 440 с.
7. Чаговец Л.О. Модели оцінки та аналізу економічної безпеки підприємства: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.11 / Чаговец Л.О. – Харків, 2010. – 215 с.
8. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: [монографія] / Валентина Мар'янівна Ячменьова. – Сімферополь: Доля, 2007. – 384 с.

## References

1. Gaponenko V.F. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiy. Podhodyi i printsipy / Gaponenko V.F., Bepalko A.L., Vlaskov A.S. – M.: Izd-vo «Os-89», 2007. – 208 s.
2. Grunin O.A. Ekonomicheskaya bezopasnost organizatsii : ucheb. posob. / O.A. Grunin, S.O. Grunin. – SPb.: Piter, 2002. – 160 s.
3. Gusev V.S. Ekonomika i organizatsiya bezopasnosti hozyaystvuyuschih sub'ektov: [ucheb.] / V.S. Gusev. – SPb.: ID «Ocharovannyiy strannik», 2001. – 256 s.
4. Dubetska S.P. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrayini / S.P. Dubetska // Nderzhavna sistema bezpeki pidpriemnitstva yak sub'ekt natsionalnoyi bezpeki Ukrayini : materialy nauk.-prakt. konf., 16-17 travn. 2001 r. – K.: Vyd-vo Evrop. un-tu, 2003. – S.146–171.
5. Kozachenko A.V. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: suschnost i mehanizm obespecheniya : [monografiya] / A.V. Kozachenko, V.P. Ponomarev, A.N. Lyashenko – K.: Libra, 2003. – 280 s.
6. Minaev G.A. Bezopasnost organizatsii : [uchebn.] / G.A. Minaev. – K.: KNT, 2009. – 440 s.

7. Chagovets L.O. Modeli otsinki ta analizu ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva: dis. ... kandidata ekon. nauk : 08.00.11 / Chagovets L.O. – Harkiv, 2010. – 215 s.

8. Yachmenova V.M. Identifikatsiya stiykosti diyalnosti promislovih pidpriemstv: [monografiya] / Valentina Mar'yaniivna Yachmenova. – Simferopol: Dolya, 2007. – 384 s.

**Черная А.М. СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ УГРОЗ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Обоснована необходимость исследования угроз ресурсного обеспечения в системе экономической безопасности предприятия. Приведены причины появления угроз ресурсного обеспечения в системе экономической безопасности предприятия. Выделены угрозы ресурсного обеспечения в системе экономической безопасности предприятия.*

**Ключевые слова:** угрозы, ресурсное обеспечение, система экономической безопасности, предприятие.

**Chorna A.M. ESSENCE AND REASONS OF ORIGIN OF THREATS OF THE RESOURCE PROVIDING IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE**

*Reasonably necessity of research of threats of the resource providing for the system of economic security of enterprise. Reasons over of appearance of threats of the resource providing are brought in the system of economic security of enterprise. The threats of the resource providing are distinguished in the system of economic security of enterprise.*

**Key words:** threats, resource providing, the system of economic security, an enterprise.

**Чорна А.М.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Гуманітарні і соціально-економічні дисципліни» Краснодонського факультету інженерії і менеджменту.

Рецензент д.е.н., проф. Ляшенко О.М.

Стаття подана 23.12.12

УДК 65.012.8:334.78

## РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРОВАНИХ ПРОМИСЛОВИХ СТРУКТУР: СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ

Чорна О.Ю.

м. Луганськ

## RESOURCE PROVIDING IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES: THE ESSENCE AND CONTENT

Chernaya O.Y.

*У статті визначено основні поняття: «економічна безпека ІПС», «ресурси ІПС», «ресурсне забезпечення в системі економічної безпеки ІПС». Запропоновано розуміння консолідованих ресурсів та доповнено класифікацію ресурсів ІПС.*

*Ключові слова: економічна безпека, система, ресурсне забезпечення, загроза, інтегровані промислові структури (ІПС), консолідовані ресурси ІПС.*

**Постановка проблеми.** В економіці України тривають процеси концентрації акціонерного капіталу, консолідації власності, об'єднання підприємств. Одним з наслідків таких процесів є утворення інтегрованих промислових структур (далі ІПС). Відіграючи надзвичайну роль в національній економіці (їхня частка протягом останніх років становила близько 30% від загального обсягу ВВП), такі структури посідають важливе місце в системі економічної безпеки країни.

У сучасній науці існує три найпоширеніших підхода до економічної безпеки ІПС – захисний, ресурсно-функціональний і гармонізаційний, які є повністю самодостатніми, проте можливості їхнього використання для забезпечення економічної ІПС різні. Найзатребуванішим серед науковців і найбільш використовуваним в діяльності ІПС є ресурсний підхід. Ресурсне забезпечення, будучи важливішою складовою діяльності ІПС, водночас є обов'язковою умовою її функціонування та підґрунтям для забезпечення економічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Понятійно-категоріальний апарат економічної безпеки формується, розвивається й удосконалюється. Питання ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки ІПС, ресурси ІПС та аспекти їхньої збалансованості ще не набули практичної реалізації, оскільки порівняно недавно вони отримали теоретичне визнання. Деякі спроби

систематизації ресурсів підприємства, створення класифікації та їхнього віднесення до певних зацікавлених груп у діяльності підприємства зроблені у таких зарубіжних вчених як Дж. Бейлі [15], Х. Ітамі та Т. Рохл [16], Ф. Лі Ченг, Дж.І. Фіннерті, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, С. Росс, Г. Дональдсон, С. Майерс, Дж.Мл. Сінки, а також вітчизняних І.Т. Балабанов, В. Бочаров, В. Боронос, С.А. Бороненкова, Ю. Вінслав, А.П. Веревченко, В. Дементьєва, М.А. Комаров, А.Н. Романов, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро [4], Г. Назаров, В.Є. Новицький [8], Л.Г. Окорочкова [10], А.Е. Воронкова, Г.В. Козаченко [12] та ін.

Віраж активізації наукових досліджень з проблематики економічної безпеки підприємства, а згодом і ІПС є однією зі знакових подій початку ХХІ століття, яка зумовила формування самостійного наукового напрямку – управління економічною безпекою підприємства [5], проте і зараз дослідження «ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки ІПС» не знайшло широкого використання у науковій літературі.

Отже, **мета статті** полягає у вирізненні, обґрунтуванні і розкритті сутності ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки ІПС.

**Виклад основного матеріалу.** Під економічною безпекою ІПС розуміємо здатність до збереження економіко-технологічної та організаційно-соціальної цілісності такої структури внаслідок протистояння й подолання загроз зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом узгодження інтересів акторів ІПС і досягнення збалансованості їхніх ресурсів у часі та просторі [6].

У найзагальнішому розумінні «забезпечення» (дієслівний іменник – прим. авт.) означає сукупність дій, спрямованих на те, щоб зробити щось можливим, дієвим, здійсненим [6]. Маємо роз-

різнити сутність понять «забезпечення» та «забезпеченість». Так, «забезпеченість» є похідним поняттям від «забезпечення» і певною мірою – його мірилом, тобто може показувати або характеризувати рівень чи ступінь забезпечення. Крім того, на відміну від забезпечення, забезпеченість має не процесуальний, а сумарний характер, тобто характеризує його остаточний або принаймні проміжний результат.

Продемонструємо основні трактування щодо розуміння сутності поняття «ресурси». У найзагальнішому розумінні ресурси – це кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів [6, 12]. З економічної точки зору ресурсами є сукупність факторів, які безпосередньо чи опосередковано беруть участь у процесі виробництва або надання послуг [8].

У широкому розумінні ресурсами вважають матеріальні та інформаційні об'єкти, джерела і передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна використовувати при існуючих технологіях та соціально-економічних відносинах [8].

Дж. Беймі [15] визначає ресурси як «усі активи, можливості, організаційні процеси, обладнання фірми, інформацію, знання, які контролюються фірмою, що дозволяє впроваджувати в життя стратегії, які поліпшують її ефективність і продуктивність». У свою чергу автори роботи [16] вважають, що «можливості являють собою здат-

ність використовувати ресурси» та вже включені до визначення ресурсів, тому що вони являють собою набір ресурсів і є важелями управління ресурсами. Цю точку зору потрібно розуміти таким чином: для експлуатації ресурсів і для управління ресурсами також необхідні спеціальні ресурси. Вочевидь, такими спеціальними є і людські ресурси. С.В. Мочерний [3] трактує ресурси як елементи виробничого потенціалу, які перебувають у розпорядженні системи та використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку.

На думку Л.Г. Огорокової [10], ресурси підприємства слід розглядати як сукупність запасів, джерел, коштів і предметів праці, які є в наявності у підприємства і можуть бути мобілізовані і пущені в хід, а також використані для досягнення цілей підприємства. Наявність достатньої кількості ресурсів відповідної якості для підприємства означає реалізованість його нормального функціонування відповідно до визначених цілей.

Автори 17-модульної програми для менеджерів виділяють людські, матеріальні, енергетичні, фінансові, інформаційні, технологічні і часові ресурси. Таким чином, багатоаспектність і неоднозначність понятійного апарату найважливішого поняття «ресурси» зумовлюють необхідність уточнення його змістовної суті. Основні підходи до трактування ресурсів надані в табл. 1.

Таблиця 1

#### Визначення поняття «ресурси» у трактуванні різних авторів

Автори	Визначення ресурсів
Б.А. Райзберг [12, с. 346]	засоби, можливості, цінності, запаси фірми, джерела її доходів забезпечують стабільність роботи фірми, основних видів її діяльності й отримання прибутку
Дж. Беймі [15, с. 101]	усі активи, можливості, організаційні процеси, приладдя фірми, інформація, знання, які контролюються фірмою, що дозволяє впроваджувати в життя стратегії, які поліпшують її ефективність і продуктивність
Бауерсокс Дж. Доналд [1]	кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів
В. С. Новицький [8]	матеріальні та інформаційні об'єкти, джерела і передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна використовувати при існуючих технологіях та соціально-економічних відносинах
Л.Г. Огорокова [10]	сукупність запасів, джерел, засобів і предметів праці, які є в наявності у підприємства і можуть бути мобілізованими та приведеними в дію, а також використаними для досягнення цілей підприємства
С.В. Молотов [7]	фактори, які використовуються для виробництва економічних благ
І.І. Мазур, В.Д. Шапіро [4, с. 71]	(від франц. <i>ressource</i> – допоміжний засіб) мають на увазі цінності, засоби, можливості, кошти, джерела доходів, які належать до внутрішніх резервів економічного розвитку організації за умови їхнього ефективного використання, що дозволяє забезпечити не тільки потреби організації, але й потреби суспільства
С.В. Мочерний [3, с. 238]	як елементи виробничого потенціалу, які перебувають у розпорядженні системи та використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку
Велика економічна енциклопедія [2, с. 547]	(від франц. <i>ressource</i> – допоміжний засіб) це те, що використовується і витрачається у виробничому процесі

Підсумовуючи зазначене, можна зробити такі висновки: по-перше, недоліком деяких трактувань є те, що «ресурси» фактично прирівнюються до «потенціалу» або до «факторів виробництва», по-друге, не враховуються нематеріальні ресурси, по-третє, відсутнє чітке трактування ресурсів саме ІПС.

Під ресурсами ІПС слід розуміти сукупність усіх активів, коштів, можливостей, цінностей, організаційних процесів, запасів, приладдя, інформації, знань, які належать акторам ІПС і контролюються її керівництвом та забезпечують стабільність роботи акторів ІПС зокрема і всієї ІПС взагалі [15].

В економічній літературі існують різні підходи щодо класифікації ресурсів. Так, в економічній теорії ресурси прийнято ділити на чотири групи: природні, матеріальні, трудові (людські) та фінансові [2, 3]. Дж. Беймі класифікує ресурси як фізичні, людські й організаційні [15, с. 101]. Більш традиційною є класифікація ресурсів, наведена Х. Ітамі та Т. Рохлом. Ці дослідники вважають, що ресурси підприємства діляться на дві групи – матеріальні і нематеріальні [16].

Дещо інакше розглядає ресурси підприємства С.А. Бороненкова – як елемент об'єкта управління, але при цьому класифікує їх за традиціями, започаткованими в економічній теорії: засоби праці; предмети праці; трудові ресурси; фінансові ресурси. І.Т. Балабанов поділяє ресурси підприємства на технічні, технологічні, трудові, просторові (територія, приміщення, комунікації), розрізняючи при цьому фінансові ресурси і фінансові можливості підприємства. З ним погоджується С.В. Мочерний [3], але додає ще природні, часові, структурно-організаційні і нематеріальні ресурси. Проте деякі автори, зокрема А.П. Веревченко і С.В. Мочерний [3], додають до існуючої класифікації інформаційні ресурси. Таку авторську позицію слід визнати слушною, оскільки, по-перше, сучасна діяльність підприємств здійснюється в умовах інформаційної економіки, а по-друге, цінність інформації як ресурсу постійно зростає. Заслуговеє на увагу запропонований у [10] погляд на ресурси підприємства. Отже, у [10] до складу ресурсів підприємства віднесені персонал, капітал і виробничі фонди, нематеріальні ресурси й активи, обігові кошти, інвестиції.

Залежно від конкретних завдань дослідження в економічній теорії і практиці застосовуються різні класифікаційні ознаки до визначення

ресурсів підприємств. Проте, не маючи можливості розглядати всі існуючі методичні підходи до визначення і класифікації ресурсів підприємств, зупинимось на розгляді класифікації ресурсів ІПС.

Існують численні класифікації ресурсів підприємств, які можна застосувати і для ІПС, але існують і суто специфічні.

На рівні акторів ІПС можна виділити такі види ресурсів: матеріальні; нематеріальні; трудові; наукові – наукові розробки лабораторій, дослідні роботи, «ноу-хау»; технічні – особливості виробничого обладнання, основних та допоміжних матеріалів, технічного оснащення для виробництва продукції; технологічні – динамічність, методи, технології, наявність прогресивних методів організації виробництва; організаційні – організаційна структура, характер управління, інформаційні зв'язки, оперативність збирання й обробки та характер розподілу інформації; просторові – виробничі площі, характер будівель, комунікації та їхнє розміщення; інші – залежно від специфіки діяльності підприємства.

Рівень ІПС також характеризується наявністю переліку ресурсів, але є і додаткові – унікальні, компліментарні, консолідовані. Унікальні (ресурси вищого порядку, які утворилися шляхом синергії ресурсного потенціалу) та компліментарні (ресурси нижчого порядку, які вкладаються до ІПС у процесі інтеграції). Унікальні ресурси створюються на період існування ІПС і забезпечують для неї додаткові унікальні можливості діяльності. Але головне, на наш погляд, що під час створення ІПС створюються консолідовані ресурси.

На рівні ІПС доцільно використовувати термін «консолідовані ресурси», який необхідно, по-перше, відносити до категорії фінансів суб'єктів господарювання і, по-друге, визначати як систему фінансових відносин, спрямовану на ефективне використання фінансових ресурсів акторів ІПС у процесі управління ІПС [11]. Ми згодні з необхідністю використовувати термін «консолідовані ресурси» щодо опису ресурсів ІПС, але, на наш погляд, цей термін потребує ширшого використання, ніж сфера фінансів.

Консолідація (з лат. *consolidatio* – закріплювати, зрощувати) – укріплення будь-чого, об'єднання, злиття двох або кількох акторів [6].

Отже, під консолідованими ресурсами ІПС слід розуміти ресурси декількох або багатьох

взаємопов'язаних акторів ІПС, які посилюють ефективність їхнього використання.

Загальну схему класифікації рівнів ресурсів ІПС подано на рис. 1 (Складено автором за результатами аналізу [1, 2, 4, 5, 7, 8, 11]).

На рис. 2 розглянуто два рівня ресурсів: ре-

сурси акторів ІПС (на рис. 2 позначені А1, А2, А3, А4...Аn) і рівень безпосередньо ІПС, де утворюються консолідовані ресурси.

До кожного виду з вищезазначених ресурсів входить ціла низка складових, перелік яких викладено в табл. 2.

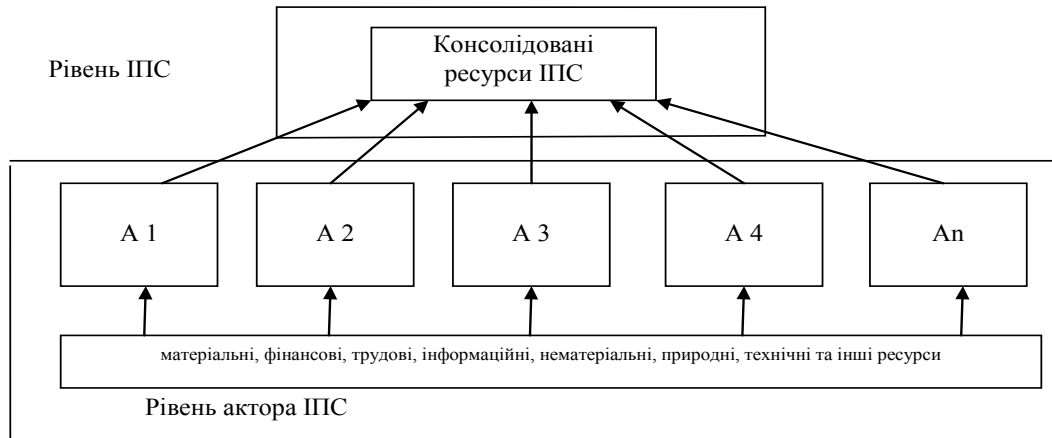


Рис. 1. Класифікація рівнів ресурсів в ІПС

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно, на наш погляд, визначити такі основоположні принципи управління консолідованими ресурсами ІПС:

цільова спрямованість – єдність мети, результатів і способів її досягнення як найважливішого критерію узгодженого управління економічною безпекою ІПС;

комплексність процесу управління економічною безпекою ІПС, який реалізується в ході здійснення функцій з формування, розміщення і використання консолідованих ресурсів;

узгодженість стратегії, тактики і політики

управління консолідованими ресурсами;

наукова обґрунтованість формує необхідність використання наукового підходу до оцінки ефективності управління консолідованими ресурсами ІПС;

контроль ухвалення і виконання управлінських рішень;

збалансованість консолідованих ресурсів ІПС.

Дотримання вказаних принципів безпосередньо пов'язане з потребами ІПС і її акторів у виживанні і прогресивному розвитку.

Таблиця 2

#### Складові ресурсів ІПС

Ресурси	Складові
Трудові ресурси	Виробничий персонал (основний, допоміжний), управлінський персонал (керівники, спеціалісти)
Матеріальні ресурси	Матеріали, сировина, основні матеріали, допоміжні матеріали, незавершене виробництво та відходи виробництва, запасні частини машин, необхідні для ремонту устаткування, тара і тарні матеріали, паливо, матеріали-замінники
Нематеріальні ресурси	Інтелектуальна власність: об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки товарів і послуг), об'єкти, які охороняються авторськими та суміжними правами (комп'ютерні програми, бази даних, типологія інтегральних схем), інші складові (раціоналізаторські пропозиції, ноу-хау, комерційні таємниці)
Фінансові ресурси	Власний капітал, запозичені кошти

Принципи управління консолідованими ресурсами зумовлюють мету управління економічною безпекою ІПС, яка полягає в поліпшенні становища ІПС незалежно від наявності чи відсутності організаційно-правових зобов'язань акторів ІПС унаслідок ефективного використання консолідованих ресурсів ІПС.

Логічним продовженням уточнення визначення поняття «економічна безпека ІПС» та «ресурси ІПС» є «консолідовані ресурси ІПС». Надамо визначення поняття «ресурсне забезпечення в системі економічної безпеки ІПС», яке будемо розглядати як упорядковану сукупність дій щодо пошуку, вибору та використання ресурсів акторів ІПС різних видів, а також створення адміністративно-правових, організаційно-управлінських, техніко-технологічних, морально-психологічних, інформаційно-аналітичних умов, необхідних для забезпечення акторів ІПС та ІПС в цілому від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на тактичному та стратегічному горизонті його діяльності.

Традиційно дослідження ресурсного забезпечення ІПС сфокусовані виключно на формуванні позитивного впливу на його діяльність. Проте з позицій безпекознавства та системотворення кожний елемент системи економічної безпеки ІПС має розглядатися з чотирьох позицій – як суб'єкт забезпечення (засіб, спосіб), об'єкт забезпечення (захищений елемент), джерело загрози, об'єкт загрози [13].

**Висновки.** Незважаючи на те, що наукові здобутки сучасного безпекознавства є суттєвими, а напрями досліджень – доволі розгалуженими, деякі питання ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки ІПС не мають системного вирішення. По-перше, однією з найголовніших причин роз'єднаності таких досліджень є відсутність системного бачення економічної безпеки ІПС, а по-друге, розрізненість використання наявних підходів до її забезпечення.

#### Література

1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок: Пер. с англ./ Доналд Дж.Бауэрсокс, Дэйвид Дж. Дэйвид Дж.Клосс – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.
2. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/bse>.
3. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / [С.В.Мочерний, Л.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій] – Львів:Світ,2005. – 616 с.
4. Мазур И.И. Управление проектами. Справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.
5. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
6. Материалы свободной энциклопедии Wikipedia : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
7. Молотов С.И. Экономика предприятий (конспект лекций в схемах) / С.И. Молотов, А.А. Оганесян – М. : Приор-издат., 2007. – 112 с.
8. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: [Навч. посібник ] / В.Є. Новицький – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
10. Огорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л.Г. Огорокова – СПб.: С-ПбГТУ, 2001. – 293 с.
11. Рябушка Л. Б. Управління ресурсами інтегрованих об'єднань та їх підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Рябушка Людмила Борисівна – Суми, 2004. – 228 с.
12. Современные технологии управления промышленным предприятием. Монография. / [А.Э. Воронкова, А.В. Козаченко, С.К. Рамазанов, Л.Е. Хлапенков] – К.:Либра, 2007. – 256 с.
13. Чорна А.М. Ресурсне забезпечення економічної безпеки підприємства / А.М. Чорна // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 36. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 20. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2008. – С. 93–97.
14. Чорна О.Ю. Складові узгодженості управління економічною безпекою інтегрованих структур промисловості / О.Ю. Чорна // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : 36. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 23 (I). – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2011. – С. 109-115.
15. Чорна О.Ю. Ресурси інтегрованих структур промисловості: сутність і класифікація / О.М. Ляшенко, О.Ю. Чорна // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 202. – С. 61-65.
16. Bamey J.B Organizational cultures: Can be a source of sustainable competitive advantage?/ J.B Bamey // Academy of Management Review- 1986 – №11. – P. 656-665.
17. Itami H & Roehl T. W. Mobilizing invisible assets/ H. Itami & T. W. Roehl //Cambridge MA Harvard University Press. – 1987. № 7. – P. 37-57.

## References

1. Bauersoks Donald Dzh. Logistika: Integrirovannaya tsep postavok: Per. s angl./ Donald Dzh. Bauersoks, Deyvid Dzh. Deyvid Dzh. Kloss – M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2001. – 640 s.

2. Bolshaya sovetskaya entsiklopediya [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupu: <http://slovari.yandex.ru/dict/bse>.

3. Ekonomichnyy entsiklopedichnyy slovník: U 2 t. / [S.V. Mocherniy, L.S. Larina, O.A. Ustenko, S.I. Yuriy] – Lviv: Svit, 2005. – 616 s.

4. Mazur I.I. Upravlenie proektami. Spravochnoe posobie / I.I. Mazur, V.D. Shapiro i dr. – M.: Vysshaya shkola, 2001. – 875 s.

5. Lyashenko O.M. Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpriemstva : [monografiya] / O.M. Lyashenko. – Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2011. – 400 s.

6. Materialy svobodnoy entsiklopedii Wikipedia : [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

7. Molotov S.I. Ekonomika predpriyatiy (konspekt lektsiy v shemah) / S.I. Molotov, A.A. Oganessian – M.: Prior-izdat., 2007. – 112 s.

8. Novitskiy V.E. Ekonomichni resursi tsivilizatsiyogo rozvitku: [Navch. posibnik] / V.E. Novitskiy – K.: NAU, 2004. – 268 s.

9. Nort D. Institutyi, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki / D. Nort – M.: Fond ekonomicheskoy knigi «NACHALA», 1997. – 180 s.

10. Okorokova L.G. Resursnyy potentsial predpriyatiy / L.G. Okorokova – SPb.: S-PbGTU, 2001. – 293 s.

11. Ryabushka L. B. Upravlinnya resursami integrovanih ob'ednan ta yih pidpriemstv: dis. kand. ekon. nauk: 08.02.03 / Ryabushka Lyudmila Borisivna – Sumi, 2004. – 228 s.

12. Sovremennyye tehnologii upravleniya promyshlennym predpriatiem. Monografiya. / [A.E. Voronkova, A.V. Kozachenko, S.K. Ramazanov, L.E. Hlapenov] – K.: Libra, 2007. – 256 s.

13. Chorna A.M. Resursne zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva / A.M. Chorna // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnistvo. zb. nauk. prats Shidnoukrayinskogo natsionalnogo universitetu imeni Volodimira Dalya. Vip. 20. – Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2008. – S. 93–97.

14. Chorna O.Yu. Skladovi uzgodzhenosti upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu integrovanih struktur promislovosti / O.Yu. Chorna // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnistvo : Zb. nauk. prats Shidnoukrayinskogo natsionalnogo universitetu imeni

Volodimira Dalya. Vyp. 23 (I). – Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2011. – S. 109-115.

15. Chorna O.Yu. Resursi Integrovanih struktur promislovosti: sutnist i klasifikatsiya / O.M. Lyashenko, O.Yu. Chorna // Kultura narodov Prichernomorya. – 2011. – № 202. – S. 61-65.

16. Bamey J.B. Organizational cultures: Can be a source of sustainable competitive advantage? / J.B. Bamey // Academy of Management Review- 1986 – № 11. – P. 656-665.

17. Itami H & Roehl T. W. Mobilizing invisible assets/ H. Itami & T. W. Roehl // Cambridge MA Harvard University Press. – 1987. № 7. – P. 37-57.

### **Черная О.Ю. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ**

*В статье определены основные понятия: «экономическая безопасность ИПС», «ресурсы ИПС», «ресурсное обеспечение в системе экономической безопасности ИПС». Предложено определение консолидированных ресурсов ИПС и дополнена классификация ресурсов ИПС.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, система, ресурсное обеспечение, угроза, интегрированные промышленные структуры (ИПС), консолидированные ресурсы ИПС

### **Chernaya O.Y. RESOURCE PROVIDING IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES: THE ESSENCE AND CONTENT**

*The article identifies the main concepts: «economic security of IIS», «resources of IIS», «resource providing in the system of economic security of IIS.» The definition of consolidating resources of IIS was suggested and the classification of resources of IIS was supplemented.*

**Key words:** economic security, system, resource providing, threat, integrated industrial structures (IIS), consolidated resources of IIS.

**Чорна О.Ю.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Менеджмент та економічна безпека».

*Рецензент* д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

*Стаття подана 30.12.12*

УДК 331.522.4

## ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Чумаченко Г.В.

м. Луганськ

### BASIC DESCRIPTIONS DETERMINATION OF LABOUR POTENTIAL

Chumachenko G.V.

*У статті розглянуто основні поняття щодо трудового потенціалу. Визначено його основні характеристики. Розглянуто вплив трудового потенціалу на успішність діяльності суспільства.*

**Ключові слова:** трудовий потенціал, характеристика, вплив, суспільство, розвиток.

**Постановка проблеми.** Різноманітні соціально-економічні та суспільно-політичні перетворення у державі вимагають ґрунтовного наукового дослідження процесів відтворення трудового потенціалу, виявлення і прогнозування як загальних, так і регіональних специфічних закономірностей та особливостей його формування й розвитку. Розвиток трудового потенціалу в умовах соціально спрямованої ринкової економіки є обов'язковою умовою його існування, реалізації кожним громадянином нашої держави права на працю та гідне життя.

Трудовий потенціал є реальною і можливою в майбутньому кількістю та якістю праці, якою володіє суспільство, колектив організації, індивід за даного рівня розвитку науки і техніки, і яка визначається кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем.

Варто зазначити, що категорія «трудовий потенціал» почала утверджуватись в економічній літературі порівняно недавно (з початку 70-х років ХХ ст.). Її виникнення і «популярність» зумовлені об'єктивними обставинами, що склалися у зв'язку з гострою потребою переведення економіки на шлях інтенсивного розвитку і якісними змінами системи використання людської праці. Саме поняття «трудовий потенціал» відображає погляди на місце і роль людини у виробництві [1]. Раціональне використання трудового потенціалу стає необхідною умовою переходу економіки держави до ринкової моделі господарювання. На соціально-економічну систему

регіону трудовий потенціал може впливати залежно від конкретних умов. Значний його вплив на формування системи відбувається в тому випадку, якщо це стосується трудомістких виробництв; середній рівень впливу трудовий потенціал має на систему, в основі якої є виробництва з середнім рівнем трудомісткості; невеликий вплив спостерігається тоді, коли система формується на основі природних ресурсів. Активність впливу трудового потенціалу на розвиток регіональних соціально-економічних систем залежить від спеціалізації їх виробництва, від особливостей розміщення трудового потенціалу. Економічна система України ще не в змозі включити трудозберігаючі механізми, що діють як об'єктивні принципи ринкової економіки. Нині не тільки зберігаються, але й посилюються трудозатратні тенденції, що були започатковані самою природою тієї економіки, від якої ми відходимо [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Уява про трудовий елемент збагачувалася з формуванням продуктивних сил та виробничих відносин, розвитком економічної теорії факторів виробництва. Вивченням людини в економічному середовищі займалася велика кількість наук, а також місця людини в соціально-трудоному процесі приділяли такі вчені, як М.І. Маслов, Е.П. Стошин, І.І. Лукінов, А.Б. Борисов, І. Курило, Н.І. Шаталова, М.І. Долішній, А.Я. Кібанов, О.Л. Бевз, Г.В. Лич, А.К. Кінах, Е.В. Сарапука, Е.А. Уткін, Б.М. Генкін, та інші. В результаті цього з'явилося багато понять і категорій: робоча сила, трудові ресурси, персонал, людський фактор, людські ресурси, трудовий потенціал. Це лише неповний перелік тих категорій і понять, які використовувались і використовуються з метою розкриття закономірностей ефективного залучення людини в трудовий процес. Кож-

не з них приймалось авторами для виявлення причин, умов, факторів, що формують високу віддачу при використанні трудових ресурсів.

Наслідком цього явища є те, що різні вчені підходили до вивчення цього поняття з різних позицій (табл.1) [3, с. 82].

Таблиця 1

**Поняття, що використовуються для визначення місця людини в соціально-трудовому процесі**

Поняття	Визначення	Автор
Трудові ресурси	Головна продуктивна сила суспільства, яка складається з працездатного населення в працездатному віці та економічно активного населення за межами працездатного віку.	Енциклопедичний соціологічний словник
	В якісному відношенні до складу трудових ресурсів входить все працездатне населення, зайняте незалежно від віку в сферах суспільного господарства та індивідуальною трудовою діяльністю, а також особи працездатного віку, які потенційно здатні до участі в суспільній праці, але зайняті в домашньому господарстві, перебувають на навчанні з відривом від виробництва, в складі збройних сил.	Маслов М.І.
Персонал	Всі робітники, які виконують виробничі та управлінські операції та займаються переробкою предметів праці з використанням засобів праці.	Сгошин Е.П.
Людські ресурси	Система індивідуально-особистих характеристик працівників, повна реалізація яких в ході трудового процесу в окремих умовах сприяє підвищенню їх продуктивності праці.	Лукінов І.І.
Трудовий потенціал	Це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства.	Борисов А.Б.
	Як демоекономічна категорія та інтегральна оцінка якості населення відображає його трудові можливості, ступінь і якісну специфіку їх реалізації.	Курило І.
	Це міра існуючих ресурсів і можливостей, що безперервно формуються у процесі усього життя особистості, втілених у трудову поведінку таких, що визначають його реальну продуктивність.	Шаталова Н.І.
	Прогнозована інтегральна здатність групи, колективу, підприємства, працездатного населення, країни, регіону до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності.	Долішній М.І.
	Сукупність фізичних і духовних якостей людини, що визначають можливість і межі її участі у трудовій діяльності, здатність досягти у певних умовах певних результатів, а також вдосконалювати в процесі праці.	Кібанов А.Я.
	Це інтегральна здатність і готовність людей до праці, незалежно від її сфери, галузі, соціально-професійних характеристик.	Бевзо Л., Лич Г.В.
	Це самостійний об'єкт інновацій, його розвиток є однією з кінцевих цілей реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі ринкової економіки.	Кінах А.К.
	Узагальнена трудова дієздатність колективу підприємства, ресурсні можливості в сфері праці спискового складу підприємства, виходячи з його віку, фізичних можливостей, існуючих знань і професійно-кваліфікаційних навичок.	Сарапука Е.В.
	Головний ресурс підприємства, оскільки завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентоспроможна продукція	Фролова Л.В.

Продовження табл. 1

Поняття	Визначення	Автор
	Головний ресурс підприємства, оскільки саме завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентоспроможна продукція	Данілюк А.
	Персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик. ТП оцінює рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і сукупності працівників у цілому, що є необхідним для активізації людського фактора і забезпечує якісну збалансованість у розвитку особистого й уречевленого факторів виробництва	Федонін О.С
	Це запаси праці, що залежать від загальної чисельності трудових ресурсів та їх структури за статтю та віком, знанням, соціальною мобільністю, ступенем відповідності демографічної структури працівників умовам підвищення ефективності праці.	Костаков В.Г
	Це ресурси праці, якими розпоряджається суспільство. Чисельність працездатного населення та його якісні характеристики, такі як стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація тощо, визначають реальне значення трудового потенціалу	Сергеева Г.П.
	(В кількісному відношенні) характеризує можливості суспільства щодо залучення до суспільної праці населення рівних за статтю та віком. (В якісному відношенні) це реальні та потенційні можливості суспільства щодо реалізації участі в суспільно-корисній праці всієї різноманітності власних якостей та здібностей: знань, вмінь та навичок, набутих людьми в процесі виховання, підготовки до праці, безпосередньої трудової діяльності, підвищення кваліфікації і т.д.	Уткін Е.А.
	Визначає можливості результативної участі людини в економічній, політичній, культурних та інших сферах діяльності.	Генкін Б.М.

Загалом різноманітність прояву категорії «трудова потенціал» свідчить про багатогранність сутності поняття «потенціал», без з'ясування якого неможливо детально визначити природу якості трудового потенціалу. Проблему відтворення населення, й особливо його працездатної частини, віднесено до загальнодержавних. Підтвердженням цього є Указ Президента «Про Основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року» (від 03.08.1999р. №958/99) [4], у якому трудовий потенціал визначається як сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за наявності окремих ознак (стан здоров'я, психолого-фізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір проводити трудову діяльність.

Однак це визначення є дещо спрощеним і не зовсім точно відображає його економічну природу. Абсолютна більшість вчених цього напрямку під трудовим потенціалом розуміють сукуп-

ну здатність до праці як форму прояву особистого і людського фактора, максимально можливу міру праці, якою володіє суспільство на даному етапі розвитку.

В «Економічній енциклопедії» зазначено, що кількісно трудовий потенціал визначається чисельністю працездатного населення, законодавчо встановленою тривалістю робочого часу за суспільно нормальної інтенсивності праці та збігається з величиною трудових ресурсів. Далі розкривається якісна характеристика. Якісно трудовий потенціал характеризується такими рисами, як фізіологічний стан і здоров'я людини і нації, соціально-демографічний склад населення, його інтелектуально-культурний рівень, особисті властивості людини. Вирішальним і по суті, необмежним чинником трудового потенціалу є інтелектуально-культурний рівень населення – освіченість і рівень розвитку інтелекту, професіоналізм, моральність і духовність загалом, культура в широкому сенсі, ментальність, світогляд та інше. Серед компонентів інтелекту-

ально-культурного рівня першорядне значення у визначенні трудового потенціалу мають освіченість і кваліфікація [5, с. 236].

**Метою статті** є дослідження специфічних особливостей трудового потенціалу, вивчення чинників, що впливають на його якісні характеристики та відтворення загалом, визначення перспективних напрямків розвитку останнього стають невід'ємною умовою ринкових перетворень. Розвиток трудового потенціалу в умовах поступової інтеграції до світового співтовариства є обов'язковою умовою його існування загалом, а також реалізації кожним громадянином держави права на працю та гідне життя. В умовах переходу до ринку слід виробити шляхи, за допомогою яких можна було б продуктивно використовувати наявний у державі, регіонах трудовий потенціал, оскільки це дало б змогу поліпшити конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг вітчизняного виробництва.

У сучасних умовах раціональне використання трудового потенціалу розглядається як невід'ємна ланка процесу формування стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку. У зв'язку з цим набуває особливої ваги знання реального стану трудового потенціалу підприємства, що дасть керівникам змогу об'єктивно оцінювати можливості у сфері використання трудових ресурсів, формувати стратегію управління персоналом, адекватну загальній стратегії організації.

З переходом від індустріального до інформаційного суспільства в економічній сфері кожної держави зростає роль і значення трудового потенціалу, рівня інтелекту людей, освіти, кваліфікації, здоров'я, культури, підприємливості, творчих та інших здатностей. За умов побудови соціально-орієнтованої ринкової інноваційної моделі розвитку економіки України перед вітчизняною наукою постає питання якнайповнішого пізнання трудового потенціалу, особливостей процесу регулювання його трансформації.

Розбудова національної економіки в Україні супроводжувалася погіршенням демографічних параметрів трудового потенціалу, посиленням міграційних процесів, зниженням життєвого рівня тощо. Тенденція до економічного зростання, яка намітилася протягом останніх років, суттєво не змінила ситуації з відтворення трудового потенціалу [2, с. 232].

**Виклад основного матеріалу.** Трудовий по-

тенціал суспільства є інтегрованими кількісними та якісними характеристиками робочої сили, яка забезпечує певні можливості у створенні матеріальних і духовних благ суспільства. Або: трудовий потенціал є наявною і можливими в майбутньому кількістю та якістю праці, якими володіє суспільство, колектив організації, індивід за даного рівня розвитку науки і техніки і котрі визначаються чисельністю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем.

Б.М. Генкін пропонує систему показників, які можна віднести як до окремої людини, так і до окремого колективу і цілого суспільства. Вони характеризують компоненти або елементи трудового потенціалу, а саме: психофізіологічні можливості участі у суспільно корисній діяльності; можливості нормальних соціальних контактів; можливості генерації нових ідей, методів, образів, уявлень; раціональність поведінки; наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків та видів робіт; пропозицію на ринку праці [6, с. 112].

Наведеним аспектам, на думку О. Грішнкової, відповідають такі компоненти трудового потенціалу: здоров'я; моральність і вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; освіта; професіоналізм; ресурси робочого часу [7, с.42].

Деякі характеристики наведених компонентів не можуть бути позбавлені суб'єктивного підходу. Трудовий потенціал може розглядатись у трьох рівнях: трудовий потенціал людини, трудовий потенціал колективу (підприємства), трудовий потенціал суспільства (табл. 2) [8, с. 114].

Стан і розвиток кожного з перелічених компонентів трудового потенціалу залежить від вчасного та повноцінного фінансування, а також уваги до нього з боку відповідних служб системи управління трудовим потенціалом.

Аналіз категорії «трудовий потенціал» як форми прояву людського фактора дозволяє в комплексі розглянути сукупність його соціально-економічних, професійно-технічних, організаційно-управлінських і психофізіологічних можливостей, визначити систему показників кількості та якості трудового потенціалу, провести аналіз на макро- і мікрорівнях по вертикалі та горизонталі, визначити коло економічних відносин, що виникають у процесі формування і використання людського фактора [9, с. 17].

Таблиця 2

**Характеристика компонент трудового потенціалу**

	Об'єкти аналізу і показники, що відповідають їм		
	Особа	Підприємство	Суспільство
Здоров'я	Працездатність. Час відсутності на роботі через хворобу	Втрати робочого часу через травми та хвороби. Витрати на забезпечення охорони здоров'я.	Середня тривалість життя. Витрати на охорону здоров'я. Смертність за віковими категоріями.
Моральність	Ставлення до оточуючих	Взаємовідносини між працівниками. Утрати від конфліктів.	Ставлення до інвалідів, дітей, людей похилого віку. Злочинність. Соціальна напруженість.
Творчий потенціал	Творчі здібності	Кількість винаходів, патентів, нових виробів на одного працівника. Заповзятливість.	Прибутки від авторських прав. Кількість патентів і міжнародних премій на одного жителя країни. Темпи технічного прогресу.
Освіта	Знання. Кількість років навчання	Питома вага спеціалістів з вищою та середньою освітою у загальній чисельності працівників. Затрати на підвищення кваліфікації персоналу.	Середня кількість років навчання у школі та ВНЗ. Питома вага витрат на освіту в держбюджеті.
Професіоналізм	Уміння. Рівень кваліфікації	Якість продукції. Витрати від браку.	Прибутки від експорту. Втрати від аварій.
Ресурси робочого часу	Час праці протягом року	Кількість співробітників. Кількість годин на одного працівника за рік.	Працездатне населення. Кількість працівників. Рівень безробіття. Кількість годин зайнятості за рік.

Такий підхід дає можливість також визначити сутність категорії «трудова потенціал» як поняття, що відображає соціально-економічні відносини, які виникають на всіх стадіях руху людського фактора: від формування ресурсів праці до повної реалізації трудових потенцій окремого або сукупного робітника в процесі суспільної діяльності.

Одні дослідники зводять поняття трудового потенціалу до трудових ресурсів; інші – розширюють його розширено, тобто пов'язують трудові ресурси із засобами виробництва, а також з організацією особистісних і матеріально-речових елементів продуктивних сил. Так, вчені вважають трудовий потенціал ресурсами праці, якими володіє суспільство; чисельність працездатного населення та його якісні характеристики (стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація тощо) визначають реальне значення «трудова потенціалу». Подібних визначень трудового потенціалу є чимало. В них фактично трудовий потенціал отожднюється з трудовими ресурсами [10].

Головна специфіка сутності трудового потенціалу полягає у тому, що під впливом по-

стійних змін суспільних форм і видів праці поступово розвивається людський фактор, підвищуються якісні характеристики робочої сили. Це, в свою чергу, має зворотний вплив на виробництво і зумовлює необхідність якісного оновлення форм його організації. При цьому останні супроводжуються тим, що індивіди, по-перше, як носії здатності до праці, по-друге, як учасники процесу праці загалом, по-третє, як члени суспільства вступають з цього приводу в певні відносини, які є основним змістом трудового потенціалу як соціально-економічної категорії.

Основними факторами, що зумовлюють зміни трудового потенціалу, є природний приріст населення, зміцнення фізичного стану і здоров'я, підвищення інтелектуально-культурного рівня населення [11].

Перелічені фактори, які впливають на стан трудового потенціалу, можуть бути об'єктивними та суб'єктивними. До об'єктивних факторів належать: демографічна ситуація, яка впливає і на кількісні, і на якісні характеристики ресурсів праці (демографічна підсистема) та природні умови (посухи, повені, несприятливі

погодні умови тощо), котрі викликають непродуктивну працю і незадовільно позначаються на використанні трудових ресурсів.

До суб'єктивних факторів належать соціально-економічний розвиток суспільства (професійно-кваліфікаційна і соціально-культурна підсистема) та непрофесійне в ряді випадків управління трудовим потенціалом.

На стадії формування трудовий потенціал виявляє себе як населення і трудові ресурси. На стадії розподілу й використання він відбивається як потенційна і реальна робоча сила. Однак на відміну від попередніх категорій трудовий потенціал характеризує також умови, за яких відбувається і є можливою його реалізація.

Економічна природа трудового потенціалу полягає в тому, що, виступаючи діючою робочою силою, він створює матеріальні й духовні цінності, а як потенційна робоча сила – здатен їх виробляти. Соціальна природа трудового потенціалу в тому, що він дає можливість як окремим особам, так і різним соціально-економічним групам населення визначити своє місце в суспільно корисній діяльності, через яку самоствердитися в суспільстві і забезпечити собі та суспільству законне джерело існування. Тому трудовий потенціал є домінантною формою реалізації людського фактора. Такі категорії, як населення, трудові ресурси, робоча сила, виступають конкретними носіями останнього на певних стадіях його відтворення.

**Висновки.** Таким чином, узагальнюючи сучасні наукові підходи та погляди щодо сутності та характеристики його кількісних і якісних параметрів, під категорією «трудоий потенціал» розуміємо ті можливості (демографічні, соціальні, духовні) працездатного населення, які можуть бути реалізовані і приведені у дію в умовах певного рівня розвитку продуктивних сил суспільства та науково-технічного прогресу.

#### Література

1. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
2. Іванісов О.В. Управління трудовим потенціалом / Іванісов О.В. – Харків: ХНЕУ, 2007. – 235 с.
3. Кучинська О.О. Вплив інтеграційних процесів на економічну активність населення, зайнятість та ринок праці / О.О. Кучинська // Економіка та держава. – 2008. – №3. – С. 82-85.

4. Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року : Указ Президента України (чинний від 03.08.1999 р.). – Київ, 1999. – № 958/99.

5. Економічна енциклопедія / під ред. Б. Д. Гаврилишина. – К. : Академія, 2006. – Т. 3. – 951 с.

6. Генкін Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М. : НОРМАИНФРАМ, 2006. – 384с.

7. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудоі відносини / О.А. Грішнова. – К. :Тво «Знання», 2009. – 390 с.

8. Скаржинский М. И. Трудовой потенциал социалистического общества / М.И. Скаржинский, И.Ю. Баландин, А.И. Попов. – Москва : Экономика, 2009. – 236 с.

9. Коровяковская Н.В. Совокупный работник социалистического общества / Н.В. Коровяковская. – Москва : Экономика, 2008.

10. Лич В.М. Сутнісна характеристика категорій трудового потенціалу / В.М. Лич // Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2005. – Вип. 6 (49). – С. 114–119.

11. Богиня Д.П. Основи економіки праці /Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К. :Знання Прес, 2009. – 313 с.

#### References

1. Lyudskiy rozvitok v Ukrayini: mozhlivosti ta napryami sotsialnih investitsiy (kolektivna naukovno-analitichna monografiya) / Za red. E.M. Libanovoyi. – K.: in-t demografiyi ta sotsialnih doslidzhen NAN Ukrayini, Derzhkomstat Ukrayini, 2006. – 356 s.
2. Ivanisov O.V. Upravlinnya trudovim potentsialom / Ivanisov O.V. – Harkiv: HNEU, 2007. – 235 s.
3. Kuchinska O.O. Vpliv integratsiynih protsesiv na ekonomichnu aktivnist naseleण्या, zaynyatist ta rinoк pratsi / O.O. Kuchinska // Ekonomika ta derzhava. – 2008. – № 3. – S. 82-85.
4. Pro osnovni napryamki rozvitku trudovogo potentsialu v Ukrayini na period do 2010 roku : Ukaz Prezidenta Ukrayini (chinniy vid 03.08.1999 r.). – Kiyiv, 1999. – № 958/99.
5. Ekonomichna entsiklopediya / pid red. B. D. Gavrilishina. – K. : Akademiya, 2006. – T. 3. – 951 s.
6. Genkin B. M. Ekonomika i sotsiologiya truda / B. M. Genkin. – M. : NORMAINFRAM, 2006. – 384s.
7. Grishnova O. A. Ekonomika pratsi ta sotsialno trudovi vidnosini / O.A. Grishnova. – K. :Tvo «Znannya», 2009. – 390 s.
8. Skarzhinskiy M. I. Trudovoy potentsial sotsialisticheskogo obschestva / M.I. Skarzhinskiy, I.Yu. Balandin, A.I. Popov. – Moskva : Ekonomika, 2009. – 236 s.
9. Korovyakovskaya N.V. Sovokupnyiy rabotnik sotsialisticheskogo obschestva / N.V. Korovyakovskaya. – Moskva : Ekonomika, 2008.
10. Lich V.M. Sutnisna harakteristika kategoriy

trudovogo potentsialu / V.M. Lich // Formuvannya rinkovih vidnosin v Ukraini. – K., 2005. – Vyp. 6 (49). – S. 114–119.

11. Boginya D.P. Osnovi ekonomiki pratsi /D.P. Boginya, O.A. Grishnova. – K. :Znannya Pres, 2009. – 313 s.

**Чумаченко Г.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*В статье рассмотрены основные понятия трудового потенциала. Определены его основные характеристики. Рассмотрено влияние трудового потенциала на успешность деятельности общества.*

**Ключевые слова:** *трудоувоу потенциал, характеристика, влияние, общество, развитие.*

**Chumachenko G.V. BASIC DESCRIPTIONS DETERMINATION OF LABOUR POTENTIAL**

*The basic concepts of labour potential are considered in the article. His basic descriptions are certain. Influence of labour potential is considered on success of society activity.*

**Key words:** *labour potential, description, influence, society, development.*

**Чумаченко Г.В.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Управління персоналом та економічна теорія».

*Рецензент д.е.н., проф. Рамазанов С.К.*

*Стаття подана 20.12.12*

УДК 65.050.12

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГАРМОНІЗАЦІЄЮ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шаріпова О.С., Алексєєв А.С.  
м. Луганськ

## MANAGEMENT HARMONIZATION ACTIVITY'S MECHANISM AS PROVIDING OF ECONOMIC SECURITY ON THE INTEGRATED ENTERPRISE INSTRUMENT

Sharipova O.S., Alekseev A.S.

*У статті запропоновано основні методичні положення щодо забезпечення необхідного рівня адміністративного управління гармонізацією діяльності інтегрованих підприємств на основі використання спеціально створеного механізму.*

**Ключові слова:** гармонізація, адміністративне управління, механізм, інтегровані підприємства, рівень гармонізації.

**Постановка проблеми.** Глобалізація економіки, вступ України до СОТ активізували процеси інтеграції підприємств. Будь-яке інтегроване підприємство з огляду на безліч взаємодіючих процесів перетворює його на надскладний об'єкт управління. Без гармонічного здійснення управлінських процесів забезпечити економічну безпеку, ефективне й успішне функціонування підприємства у сучасних умовах складно.

Рівень гармонізації діяльності підприємств визначається двома групами факторів. Перша група – проектні фактори, які закладаються при створенні підприємства або структурного підрозділу та визначають його пропорції і можливості. Друга група факторів – експлуатаційна, яка залежить від використання закладених можливостей. Використання закладених можливостей багато в чому визначається при оперативному управлінні діяльністю агропромислових підприємств, яка тісно пов'язана з адміністративним управлінням. Цим визначається важливість вирішення проблем підвищення рівня та результативності адміністративного управління в цілому та забезпечення гармонізації діяльності зокрема. Це визначає практичну значущість і актуальність досліджень, пов'язаних з адмініструванням гармонізації діяльності інтегрованих підприємств.

Слід зазначити, що в спеціальній літературі вивчено і розглянуто окремі аспекти заявленої проблеми. Цілісного, комплексного дослідження процесів адміністрування гармонізації діяльності інтегрованих підприємств немає, що вказує на наукову актуальність теми.

**Аналіз останніх досліджень.** У сучасних роботах, які присвячені різноманітним аспектам менеджменту підприємств, питання адміністративного управління суб'єктами, що господарюють, у тому числі агропромисловими підприємствами, є відносно новими та недостатньо вивченими. На сьогодні активно проводяться дослідження в галузі адміністративного управління російськими й українськими вченими, до яких належать: О. Алексєєв, І. Василенко, Г. Дібніс, В. Кравченко, Г. Латфуллін, А. Мельнічук, Л. Миротін, Б. Новіков, В. Пігалов, О. Райченко, Г. Сініок та інші.

У той же час ця проблема розглядається як загальнометодична, без урахування особливостей таких специфічних об'єктів адміністративного управління, як роботи та дії виконавців із забезпечення гармонізації діяльності. Аналіз наукових засад із зазначеної тематики свідчить про те, що до сьогодні тільки формується єдина методологічна база, яка б дозволила комплексно досліджувати та вивчати питання адміністративного управління гармонізацією діяльності інтегрованих підприємств.

**Метою статті** є розробка основних положень з побудови механізму управління забезпеченням необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності інтегрованих підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стан адміністрування робіт з гармонізації

діяльності має бути об'єктом управління й підтримуватися на певному рівні. Як показали проведені дослідження, існує раціональний рівень виконання різних операцій, пов'язаних з адмініструванням робіт з гармонізації діяльності. Недостатній або надмірний рівень окремих напрямів адміністрування визначає появу негативних тенденцій, які знижують результативність діяльності інтегрованих підприємств.

Як правило, низький рівень адміністрування визначає високий рівень дезорганізованості в поведінці окремих елементів інтегрованих підприємств, які знижують результати роботи. Надмірний рівень адміністрування за рядом напрямів, призводить до виникнення бюрократичних явищ, які різко знижують гнучкість та оперативність вирішення виникаючих проблем в процесі діяльності інтегрованих підприємств. Тільки при постійному контролі й управлінні станом адміністрування робіт з гармонізації діяльності можна отримувати максимальну користь й ефект від гармонійності функціонування управлінських підрозділів інтегрованих підприємств.

Здійснення управління станом адміністрування має реалізовуватися в рамках спеціально створеного організаційного механізму забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності (ОМЗРАГД), пов'язаного з підтримкою працездатності системи управління підприємствам. Особливістю цього процесу управління є розпорошеність центрів відповідальності між керівниками та підрозділами різних ієрархічних рівнів. На ряді інтегрованих підприємств здійснюються спроби створення таких організаційних механізмів. Більшість підприємств ці функції передає або економічним підрозділам або підрозділам, які займаються автоматизацією управління. Більшість робіт з удосконалення адміністрування гармонізації діяльності проводяться стихійно за ініціативою керівників відповідних структурних підрозділів.

Адміністративне управління розглядається як частина управлінських робіт, які удосконалюються в рамках загального комплексу заходів, що проводяться в цьому напрямі. Як правило, ці заходи здійснюються після виникнення кризової ситуації та загострення проблем, які пов'язані з управлінською діяльністю. Це призводить до значних економічних втрат та загальної дезорганізації роботи підприємств.

Для запобігання подібних ситуацій комплекс

управлінських заходів, пов'язаний з підтриманням системи управління на належному рівні, має здійснюватися з випередженням на основі виявлення виникнення негативних тенденцій. Стосовно адміністрування робіт з гармонізації діяльності це означає, що необхідно проведення певного комплексу дій, спрямованих на моніторинг за станом адміністрування, за рівнем гармонізації діяльності, і на цій основі розробка та реалізація необхідних заходів.

У будь-якому випадку такий комплекс дій може здійснюватись тільки спеціально сформованим організаційним механізмом, який має основною метою підтримку рівня адміністрування робіт з гармонізації діяльності в інтегрованих підприємствах на оптимальному рівні або доведення до необхідного рівня.

Управління забезпеченням необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності може здійснюватися як в рамках загальних завдань системи управління підприємства в цілому, так і спеціального організаційного механізму, що має всі необхідні атрибути: елементний склад, принципи функціонування, структуру, інформаційне, економічне, кадрове, правове та організаційне забезпечення.

У тих випадках, коли управління забезпеченням необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності здійснюється в рамках загальних завдань управління, виникають труднощі системно розвивати і використовувати наявні можливості. Вирішення окремих блоків завдань у рамках діючих функціональних підсистем не дає того ефекту, який можна було б очікувати при правильному поєднанні всіх елементів. У цьому випадку проявляється дія кібернетичного закону – емерджентності, виходячи з якого випливає, що нова якість і необхідні результати досягаються на основі налагоджених визначеним чином зв'язків між елементами, а не шляхом простого підсумовування їхніх властивостей. Тому при управлінні забезпеченням необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності в рамках загальної системи управління зв'язки між окремими елементами, задіяними в управлінні, слабкі або повністю відсутні, що і зумовлює низьку ефективність результатів діяльності.

Подолати ці недоліки можна на основі створення спеціального організаційного механізму забезпечення необхідного рівня адміністративного управління гармонізацією діяльності інтегрованих підприємств.

Під організаційним механізмом управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності слід розуміти комплекс взаємозалежних певним чином елементів, що забезпечують максимально ефективне використання можливостей інтегрованих підприємств.

Організаційний механізм управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності (МУЗРАГД) є складною категорією управління. Питанням розробки механізму управління присвячено досить багато робіт, серед яких слід виділити такі, як [2, 3, 4, 5, 6]. Найбільш комплексно загальна теорія формування механізму управління розроблена професором Н.Ю. Кругловою в роботі [2]. Вона запропонувала найбільш загальні методичні підходи до механізмів управління.

Виходячи з узагальненого досвіду побудови механізмів управління різними об'єктами, нами запропоновано підхід до побудови механізму управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності інтегрованих підприємств як окремого специфічного об'єкта управління, який вимагає відповідної системи управління.

Головною характеристикою організаційного механізму управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності є його націленість на досягнення поставлених перед ним та його елементами цілей.

Механізм управління має створюватися з урахуванням певних принципів. До основних з них слід віднести:

1. Системний підхід. Цей принцип передбачає: розгляд всіх елементів системи у взаємозв'язку; визначення цілей та критеріїв функціонування механізму управління та кожного його елемента окремо; узгодження локальних критеріїв й підпорядкування їх глобальному критерію, спільній меті.

Найважливішою вимогою системного підходу є забезпечення односпрямованості цілей усіх елементів системи. Це означає, що для ефективності механізму управління має бути задана конкретна, реальна сукупність цілей, яка має пріоритетність співвідношення між собою. Цілі повинні мати кількісний вимір, який дозволяє оцінити ступінь їхнього досягнення.

Використання системного підходу при побудові і функціонуванні механізму управління забезпечує цілеспрямовану та високоефективну взаємодію всіх його елементів.

2. Ситуаційний підхід. Будь-яка організація – це відкрита система, тому зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, негайно ведуть до відповідних змін всередині системи, тобто всередині системи закладаються важелі адаптації. При прийнятті управлінських рішень розглядаються тільки чинники, зміна яких впливає в конкретній ситуації.

3. Наступним важливим принципом є керованість. У відповідності з ним механізм управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності має бути керованим, тобто здатним вносити зміни в хід робіт, що виконуються. Це означає, що в системі має бути присутні підсистеми, які керують, та системи якими керують.

4. Адекватність. Цей принцип означає, що механізм управління має змінюватися відповідно до зміни цілей системи, структури його елементів. Але в той же час він має бути стійким і незалежним від зміни в методах і засобах реалізації завдань управління.

5. Безперервність розвитку. Цей принцип означає, що механізм управління, зміст робіт, що виконуються, технічна база має постійно вдосконалюватися відповідно до підвищення складності виробництва, управління, появи нових технологічних процесів, обладнання. Принцип «безперервність розвитку» не слід плутати з принципом «адекватність». Механізм управління має розвиватися з розвитком системи, інакше він перестане їй відповідати, але побудова механізму не залежить від приватних змін в системі, а залежить, як вже зазначалося, тільки від змін цілей елементів системи.

6. Міжсистемна і внутрішньосистемна сумісність. Цей принцип означає, що управління розвитком системи має йти не у відриві, а в тісному взаємозв'язку з усіма складними підсистемами управління як цільовими, так і функціональними, а також розвиватися на єдиній організаційній та методичній основі управління.

7. Відповідність механізму управління системі, для якої він створений. Цей принцип означає, що механізм управління має охоплювати всі елементи системи, об'єктивно враховувати особливості їхнього функціонування в умовах конкретного підприємства, реально підходити до можливості їхньої зміни.

8. Економічність. Цей принцип означає, що однією з провідних цілей функціонування механізму управління має бути раціоналізація витрат

на управління, забезпечення отримання максимальної економічної ефективності при удосконаленні адміністративного управління гармонізацією діяльності інтегрованих підприємств.

9. Зворотний зв'язок. Цей принцип є універсальним при побудові систем управління. Його суть полягає у постійному контролі результатів адміністративного управління гармонізацією діяльності інтегрованих підприємств. Наявність зворотного зв'язку має важливе значення, тому що в процесі здійснення керуючих впливів обов'язково виникають відхилення різного характеру, які вимагають постійного відстеження і корекції.

10. Модельованість. Принцип модельованості реалізується шляхом адміністративного управління гармонізацією діяльності відповідно до визначеної моделі розвитку інтегрованих підприємств, що дозволяє прогнозувати у часі стан економіки для вибору найкращої стратегії розвитку, для досягнення заданої мети при мінімальних витратах ресурсів. Математичні моделі необхідні для розробки оптимальної стратегії і тактики досягнення заданої мети, що є досить важливим в умовах ринкових відносин.

Запропонований механізм управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності (МУЗРАГД) включає такі елементи:

об'єкт управління (ОУ);  
цілі функціонування (ЦФ);  
кількісний аналог цілей – критерії діяльності (КД);

елементи управління (ЕОБУ) – елементи об'єкта управління та їхні зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей;

інструментарій впливу на ці елементи управління (ІВ);

забезпечувальні ресурси (ЗР) – матеріальні та фінансові ресурси, при використанні яких реалізується обраний метод управління, і забезпечується досягнення поставленої мети.

Формалізовано механізм управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності (МУЗРАГД) можна зобразити таким чином:

$$\text{МУЗРАГД} = (\text{ЦФ}, \text{КД}, \text{ЕОБУ}, \text{ІВ}, \text{ЗР}). \quad (1)$$

Тут кожна категорія управління є елементом механізму управління забезпечення необхідного

рівня адміністрування гармонізації діяльності. Реальний механізм управління завжди конкретний, оскільки спрямований на досягнення певних цілей шляхом впливу на фактори, що забезпечують їхнє досягнення. Такий вплив здійснюється шляхом використання конкретних ресурсів. Механізм формується з урахуванням ситуації, коли приймається управлінське рішення шляхом узгодження всіх елементів механізму управління. Взаємозв'язок у процесі реалізації управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності елементів, що утворюють механізм управління, можна представити у такому виді (рис. 1).

Механізм управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності інтегрованих підприємств повинен мати властивості довготривалої та короткочасної дії. Наскільки різноманітна природа факторів управління та природа впливу на них, настільки різноманітною має бути й природа механізму управління. У силу цього комплексність і системність при побудові механізму управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності є об'єктивною закономірністю. В такому механізмі узгодження інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів і ресурсів управління у відповідності з природою факторів управління, на які здійснюється вплив. При неузгодженості інтересів не можна досягти ефективності впливу на елементи управління, отже, неможливо досягти поставленої мети.

Вихідними елементами для побудови механізму управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності (МУЗРАГД) є конкретна характеристика об'єкта управління гармонізацією діяльності інтегрованих підприємств та бажана мета трансформації стану або діяльності цього об'єкта.

Перший крок визначає функціонування механізму – узгодження зазначених елементів, тобто формування пари категорій (ОУ, ЦФ). Другий крок передбачає кількісний опис цілей, тобто формується пара (ЦФ, КД). У подальшому визначаються елементи об'єкта управління, на які необхідно впливати, щоб виконати завдання, тобто формується пара (КД, ЕОБУ). Якщо необхідна сукупність елементів об'єкта управління не може бути сформована, то уточнюється об'єкт управління і (або) мета функціонування, тобто формується нова пара

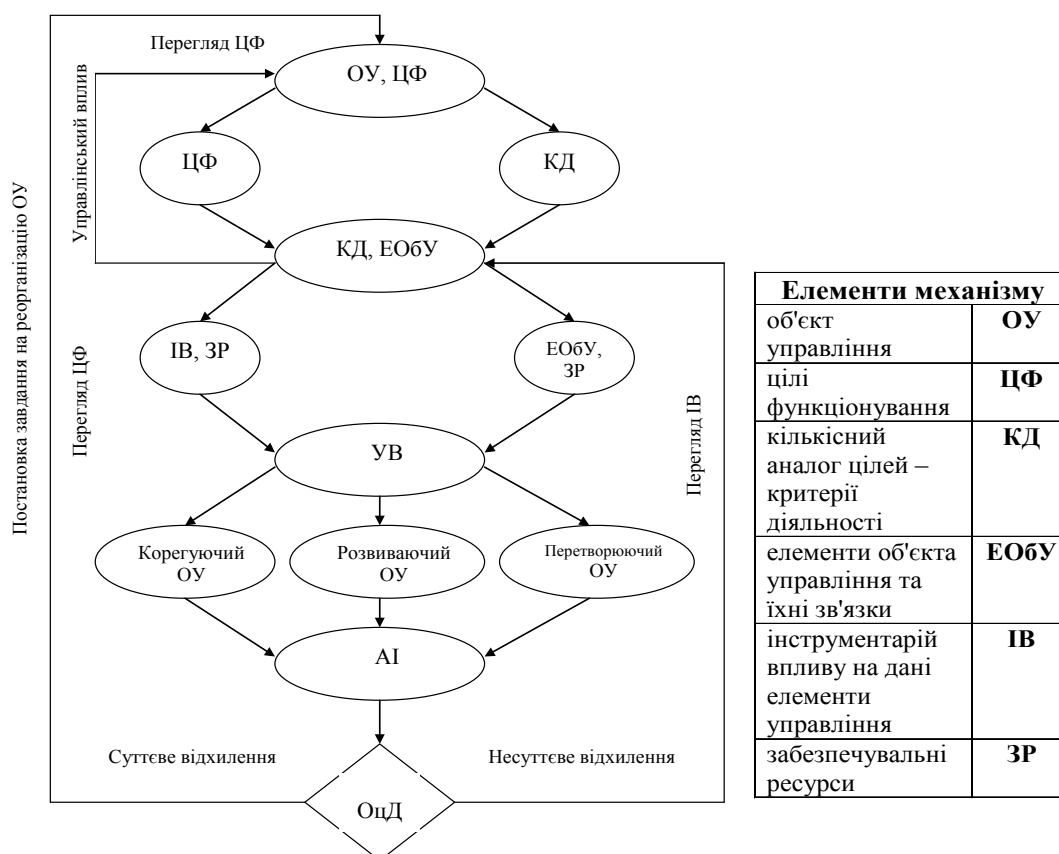


Рис. 1. Структура механізму управління забезпечення оптимального рівня адміністрування гармонізації діяльності інтегрованих підприємств

(ОУ, ЦФ), а потім пари (ЦФ, КД), (КД, ЕОБУ). У відповідності з природою елементів об'єкта управління вибираються інструментарії впливу, тобто формується пара (КД, ЕОБУ).

Після цього визначається сукупність необхідних ресурсів, що забезпечують управлінський вплив, за допомогою яких організується управлінський вплив на стан відповідних елементів об'єкта управління, у тому числі здійснюється вибір пріоритетних мотивів діяльності для досягнення цілей функціонування системи. На цьому етапі послідовно формуються пари (ІВ, ОР), (ЕОБУ, ОР). Результатом цих впливів буде приведення об'єкта управління у відповідність поставленим цілям. Якщо не може бути мобілізований потрібний обсяг ресурсів, буде потрібно знову повернутися до пари (ОУ, ЦФ).

Заключний етап розробки механізму – створення аналітичного блоку, який передбачає альтернативний вибір стратегічних дій, тобто управлінський вплив (УВ) на гармонізацію діяльності інтегрованих підприємств: коригуючий об'єкт управління; розвиваючий об'єкт управління; перетворюючий об'єкт управління. Далі йде аналітичний інструментарій (АІ) та

оцінка діяльності (ОцД). Якщо відхилення несуттєві, то необхідний перегляд інструментарію впливу (ІВ), при суттєвих відхиленнях виникає потреба в реорганізації об'єкта управління (ОУ) та перегляд цілей функціонування (ЦФ).

Для формування пари (ОУ, ЦФ) буде потрібно вибір ряду стратегій: стратегії зростання (стратегія оптимального росту, стратегія обмеженого зростання, стратегія згортання, комбінована стратегія), стратегії науково-технічного розвитку, стратегії підприємництва, а також здійснення заходів з реалізації цих стратегій. Можливо, буде необхідна реорганізація підприємства (наприклад, при стратегії оптимального зростання або згортання) з переглядом його статуту і новим ліцензуванням діяльності. При цьому слід брати до уваги державне регулювання росту.

При формуванні пари (КД, ЕОБУ) потрібен облік різноманітних факторів: економічних, технологічних, соціальних, організаційних, правових і політичних. Серед правових факторів можуть виявитися важливими ступінь державного регулювання витрат (наприклад, що підлягає включенню до собівартості) та ступінь держав-

ного регулювання цін – чи буде воно слабшати або посилюватися.

При проектуванні пари (ЕОБУ, ОР) слід враховувати правові норми, що регулюють залучення позикових ресурсів (випуск облігацій, венчурне фінансування, кредит, оренда, лізинг); правові норми, що регулюють соціальне партнерство і соціальний розвиток трудових колективів, що стимулюють підвищення соціального потенціалу організації (підсилюють мотиваційні механізми); правові норми акціонерного права, що сприяють підвищенню організаційного потенціалу підприємства.

**Висновки.** Таким чином, механізм управління забезпечення необхідного рівня адміністрування гармонізації діяльності являє собою сукупність економічних, мотиваційних, організаційних, правових способів цілеспрямованої взаємодії, які забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів та суб'єктів управління.

Оскільки елементи об'єктів управління можуть мати економічну, соціальну, організаційну і правову природу, механізм управління має формуватися як система економічних, мотиваційних, організаційних і правових механізмів.

Розробка механізму сприяє вирішенню комплексу прикладних завдань щодо стійкої підтримки оптимального рівня адміністрування гармонізації діяльності, визначенню ключових блоків механізму та їхніх характеристик.

#### Література

1. Теорія і практика ділового адміністрування: навчальний посібник / [Г.І. Дібніс, О.О. Ромахова, Н.О. Держак, О.С. Шаріпова та ін.] – Луганськ: Нолідж, 2009. – 488 с.
2. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / М.И.Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998 – 768с.
3. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право. – М.: Русская деловая литература, 1997. – 608с.
4. Мухин В.И. Основы теории управления: учеб. для вузов / В.И. Мухин. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.
5. Румянцева З.П. Общее управление организацией: принципы и процессы /З.П. Румянцева, Н.Б. Филинов, Т.Б. Шрамченко. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 311с. – (Модульная программа для менеджеров)
6. Управление организацией: Учебник / [А.Г. Поршнева, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин], под ред А.Г. Поршнева.– [3-е изд., перераб. и доп.] – М.:ИНФРА-М, 2003. – 700с.
7. Шаріпова О.С. Теорія та методологія адміністративного управління гармонізацією управлінської діяльності інтегрованих агропромислових підприємств: [монографія] / О.С.Шаріпова. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 515 с.

#### References

1. Teorija i praktyka dilovogo administruvannja: navchal'nyj posibnyk / [G.I. Dibnis, O.O. Romahova, N.O. Derzhak, O.S. Sharipova ta in. ] – Lugans'k: Noulidzh, 2009. – 488 s.
2. Kruglov M.Y. Strategicheskoe upravlenye kompanij / M.Y. Kruglov. – M.: Russkaja delovaja lyteratura, 1998 – 768s.
3. Kruglova N. Ju. Hozhajstvennoe pravo. – M.: Russkaja delovaja lyteratura, 1997. – 608 s.
4. Muhyn V.Y. Osnovy teoryy upravlenija: ucheb. dlja vuzov / V.Y. Muhyn. – M.: Ekzamen, 2003. – 256 s.
5. Rumjanceva Z.P. Obshee upravlenye organizacij: pryncypy i processy /Z.P. Rumjanceva, N.B. Fylynov, T.B. Shramchenko. – M.: YNFRA-M, 1999. – 311 s. – (Modul'naja programma dlja menedzherov)
6. Upravlenye organizacij: Uchebnyk / [A.G. Porshnev, Z.P. Rumjanceva, N.A. Salomatyn], pod red A.G. Porshneva.– [3-e yzd., pererab. y dop.] – M.:YNFRA-M, 2003. – 700s.
7. Sharipova O.S. Teorija ta metodologija administratyvnogo upravlinnja garmonizacijeju upravlin's'koi' dijal'nosti integrovanyh agropromyslovyh pidpryjemstv: [monografija] / O.S.Sharipova. – Donec'k: SPD Kuprijanov V.S., 2011. – 515 s.

#### **Шаріпова О.С., Алексеев А.С. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ГАРМОНИЗАЦИЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье предложены основные методические положения относительно обеспечения необходимого уровня административного управления гармонизацией деятельности интегрированных предприятий на основе использования специально созданного механизма.*

**Ключевые слова:** гармонизация, административное управление, механизм, интегрированные предприятия, уровень гармонизации.

#### **Sharipova O.S., Alekseev A.S. MANAGEMENT HARMONIZATION ACTIVITY'S MECHANISM AS PROVIDING OF ECONOMIC SECURITY ON THE INTEGRATED ENTERPRISE INSTRUMENT**

*In the article substantive methodical provisions are offered in relation to providing of necessary level of administrative management harmonization of activity of the integrated enterprises on the basis of the use of the specially created mechanism.*

**Key words:** harmonization, administrative management, mechanism, integrated enterprises, level of harmonization.

**Шаріпова О.С.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, д.е.н., професор кафедри «Адміністрування».

**Алексеев А.С.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірант.

*Стаття подана 29.12.12*

УДК 316.337:338.2

## ВИЯВЛЕННЯ МІСЦЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В НАУЦІ ЗА ДОПОМОГОЮ ТИПОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ

Шарко О.Р.

м. Луганськ

## LOCATION OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT IN SCIENCE THROUGH TYPOLOGY ANALYSIS

Sharko E.R.

*У статті розглянуто становлення і розвиток адміністративного менеджменту. Досліджено за класифікаційними ознаками і виявлено специфічні характеристики адміністративного менеджменту, запропоновано застосувати метод типологічного аналізу для виявлення місця адміністративного менеджменту у структурі наукового знання.*

**Ключові слова:** адміністративний менеджмент, типологізація, класифікація, аналіз, порівняння, рівні управління, типи управління.

**Постановка проблеми.** Адміністративний менеджмент як науковий напрям почав формуватися у наукових роботах Ф. Тейлора, А. Файоля, М. Вебера на межі кінця XIX та початку XX століть. Проте й досі ведуться дискусії щодо визначення адміністративного менеджменту у загальному науковому просторі. Найпоширеніші наукові підходи до визначення адміністративного менеджменту можна поділити на чотири групи. До першої групи входять науковці, які розглядають адміністративний менеджмент як виключно управління та регулювання державної влади; друга група трактує адміністративний менеджмент як одну з додаткових функцій загального менеджменту на підприємстві; третя група вважає, що організація роботи управлінського персоналу – це і є адміністративний менеджмент; четверта група відносить до адміністративного менеджменту функції та обов'язки керівництва вищого рівня (топ-менеджмент) [7]. Кожен з вищенаведених наукових підходів не виключає один одного, а, навпаки, формує єдиний комплексний напрям, який і пропонується дослідити у статті за допомогою наукового методу типологізації соціальних явищ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням становлення та розвитку адміністра-

тивного менеджменту присвячено роботи науковців як зарубіжних країн, так і Росії та України. До таких вчених можна віднести Г. Саймона, Д. Смітбурга, В. Томпсона, А.В. Райченко, Б.В. Новікова, Г.Ф. Сініок, П.В. Круш, О.О. Ромахова, Г.І. Дібніс та ін. Терміни «адміністрація», «адміністративний менеджмент» розглядаються і найчастіше застосовуються до апарату управління підприємством. Адміністративний менеджмент О.В. Райченко визначає як один з основних напрямів сучасного менеджменту, що вивчає адміністративно-розпорядні форми управління [8].

Деякі дослідники, серед яких Г. Саймон, Д. Смітбург і В. Томпсон, вважають, що наукові дослідження з адміністративного управління мають дві цілі: по-перше, вивчення поведінки людей, працюючих на підприємстві, по-друге, розробку практичних рекомендацій з підвищення ефективності роботи підприємства [6].

О.О. Ромахова та Г.І. Дібніс у своїх роботах визначили основні завдання адміністративного управління, до яких належать реалізація статусу керівника, стабілізація структур організації, кооперація праці персоналу, супровід процесів функціонування, забезпечення виконавської дисципліни, реєстрація і оформлення звітності, організації документообігу. Також, на їх думку, адміністративне управління як підсистема управління підприємством будується як деяка статична регламентна структура, що виправдано цілями і завданнями, які на неї покладені [7].

Також слід зауважити, що вже опубліковані такі навчальні посібники, як «Основи адміністративного менеджменту» (Б.В. Новіков, Г.Ф. Сініок, П.В. Круш), «Адміністративний менеджмент» (А.В. Райченко), «Теорія і практика ділового адміністрування» (Г.І. Дібніс,

О.О. Ромахова, Н.О. Держак та ін.), «Технології адміністративного менеджмента» (О.В. Русецька) тощо, проте в них описані та розглянуті методологічні підходи з визначення та використання адміністративного менеджменту в загальному виді, проте не достатня увага приділялась практичному застосуванню на реальних підприємствах та немає чіткого виокремлення адміністративної діяльності як самостійного та самобутнього напрямку в управлінні. Цим визначається актуальність та проблематика дослідження.

**Метою статті** є визначити місце адміністративного менеджменту в управлінській діяльності за допомогою типологічного аналізу та виділити його специфічні характеристики, згідно з його об'єктами управління.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні існує багато типів менеджменту – кожен з типів може бути як самостійним і самобутнім, так і інтегрованим з декількох типів. У типології менеджменту немає поганих або досконалих типів управління. Типологія управління допомагає у вирішенні багатьох проблем практичного використання знань, тому що вона показує, що різноманітність умов, в яких здійснюється управління, вимагає не просто побудови одного якого-небудь типу менеджменту, а вибору типу за певними правилами типологічного аналізу і у подальшому коригування цього типу за додатковими критеріями конкретних обставин [3].

Поняття «менеджмент» досить швидко і міцно увійшло до сучасного економічного лексикону, ставши за своєю суттю аналогом поняття «управління». Воно широко використовується стосовно різних соціально-економічних процесів, здійснюваних в ринкових умовах господарювання.

Загальний або генеральний менеджмент полягає в управлінні діяльністю підприємства в цілому або його самостійних господарських ланок (профінансових центрів). Функціональний (спеціальний) менеджмент полягає в управлінні певними сферами діяльності підприємства або його ланок (управління маркетингом, інноваціями, персоналом).

Виділення адміністративного менеджменту як окремого типу менеджменту відбулося наприкінці ХХ століття. Основні положення адміністративного менеджменту як науки почали

формулюватися з урахуванням особливостей організаційної поведінки, а не з позиції поведінки персоналу як самостійного об'єкта дослідження.

В адміністративному менеджменті основний наголос робиться на дослідження управлінських процесів, які відбуваються на підприємстві, що багато в чому визначає основні риси і також відрізняють адміністративний менеджмент від загальної теорії і практики управління:

- 1) переважне застосування лінійної або лінійно-функціональної систем управління;
- 2) жорстка ієрархія;
- 3) формалізований спосіб прийняття і фіксації управлінських рішень;
- 4) чітке розмежування посадових повноважень, закріплене у вигляді наказів і посадових інструкцій;
- 5) розділення влади (тобто будь-яка, навіть високопоставлена, посадова особа завжди підконтрольна іншій особі або керуючому органу на ранг вище) [2].

Адміністративний менеджмент припускає регламентацію системи і процесу встановлення цілі, розробки і реалізації стратегії; розподіл напрямів діяльності, продуктів і послуг, а також функцій між працівниками і підрозділами організаційної структури; організацію побудови і реалізацію процесу управління шляхом послідовного об'єднання дій, операцій, стадій, етапів, фаз і циклів в процес; реструктуризацію управління підприємством [10].

Для того щоб визначити специфічні характеристики будь-якого об'єкта дослідження, необхідно визначити ознаки, за якими буде проведена класифікація. Автором пропонується класифікувати загальний і адміністративний менеджмент за такими ознаками: об'єкт управління, орієнтація управління, ступінь централізації управління, підхід до управління та часовий простір управління.

Типи менеджменту – спеціальні галузі управлінської діяльності, пов'язані з вирішенням певних завдань менеджменту. Типи менеджменту визначаються об'єктами управління на підприємстві (рис. 1).

З рис. 1 можна виділити такі типи менеджменту: виробничий, фінансовий, екологічний, інноваційний, креативний (творчий) менеджмент, менеджмент персоналу, запасів, збуту, забезпечення та якості.

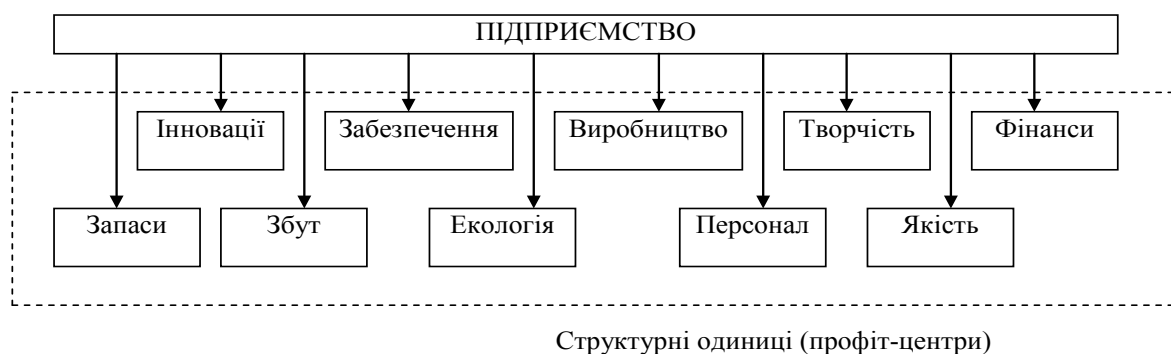


Рис. 1. Об'єкти управління (загального менеджменту) на підприємстві [1]

Безперечно, що головним об'єктом адміністративного менеджменту є персонал, про що детально розписано в монографії «Адміністративне управління кадрами на підприємстві» [11], а на рис. 2 схематично зображено.

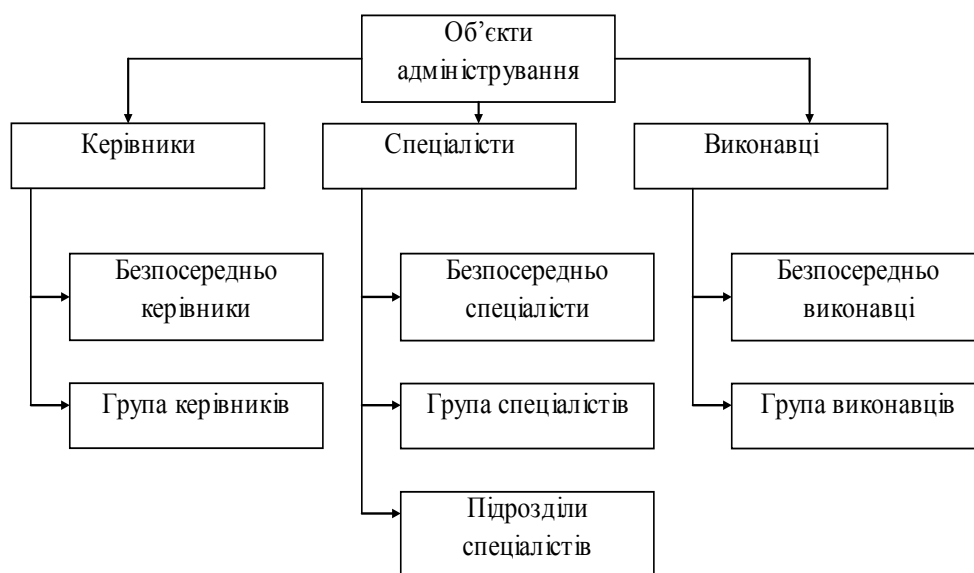


Рис. 2. Об'єкти адміністрування [11]

Проте відмінність загального менеджменту, менеджменту персоналу та адміністративного менеджменту очевидна:

загальний менеджмент – це вид діяльності, головною метою якого є управляти ресурсами підприємства за допомогою виконання основних функцій – планування, організації, контролю та мотивації;

менеджмент персоналу – це тип менеджменту, головною метою якого є організація підбору, навчання, розстановка, оцінка і стимулювання персоналу, а також створення сприятливого клімату в колективі;

адміністративний менеджмент – це тип ме-

неджменту, головною метою якого є розробка і ухвалення управлінських рішень, розподіл завдань між виконавцями та контроль їх виконання [1].

Таким чином, можна зробити висновок, що адміністративний менеджмент відповідає за організацію і регулювання управлінського процесу, а загальний менеджмент – за систему управління на підприємстві у всіх функціональних галузях.

Орієнтація управління допомагає фокусувати всі зусилля на вирішенні тих завдань, що чітко поставлені керівництвом для досягнення цілей підприємства. Управління може бути

орієнтоване на об'єкти управління (об'єктно-орієнтоване), на процеси (процесно-орієнтоване), на результат (цілеорієнтоване), на проблему (проблемно-орієнтоване). Ознакою загального менеджменту є орієнтація на об'єкти управління, тому що їх велика кількість і управління ними має загальний характер. Адміністративний менеджмент характеризується орієнтацією на вирішення проблем, що виникають у процес функціонування підприємства. При цьому типі управління виникнення проблеми або непередбачуваних ситуацій є головним початковим чинником у розробці і ухваленні управлінських рішень. Це досить гнучке управління оперативного вирішення проблем. Але його недоліком є деяка стихійність, яка виникає в ході оцінки проблеми. Тут не завжди існує необхідна ясність критеріїв відбору проблем за їх важливістю, відносно майбутнього, стійкістю і стабільністю розвитку.

Різні типи управління можна виділити і за критерієм розподілу повноважень, тобто за ступенем централізації управління. Саме повноваження роблять систему ієрархічною. Різна концентрація повноважень на різних рівнях ієрархії визначає велику різноманітність типів менеджменту.

В узагальненому уявленні цю різноманітність можна звести до чотирьох типів:

високоцентралізоване управління;

децентралізоване управління;

гнучке управління, побудоване на процесах делегування повноважень;

спонтанне управління, в якому повноваження на ухвалення рішень розподілені залежно від можливих ситуацій.

Підхід до управління – це набір інструментів і методів для вирішення проблемних ситуацій на підприємстві, а також принцип побудови ситуаційної моделі, що склалася. Класично підходи до управління поділяються на системний, процесний і ситуаційний підходи.

Загальному менеджменту притаманні всі

типи підходів, проте найчастіше використовуються системний і процесний, тому що підприємство складається з великої кількості підсистем і їхніх елементів і для керівника важливо зберігати цілісність всієї системи. Так само і з процесами на підприємстві – всі мікропроцеси становлять один загальний процес (реалізація головної мети створення підприємства), тому прийняті рішення зазвичай стосуються саме зберігання ходу загального процесу.

Прерогативою адміністративного менеджменту є забезпечення роботоздатності саме мікропроцесів на підприємстві, тобто є збої в ході мікропроцесу – відповідальний за цей процес стає адміністратором і вирішує проблему спонтанно і ситуаційно.

Звідси і впливає наступна ознака класифікації – часовий простір діяльності. Періоди, для яких приймаються рішення керівниками різних рівнів управління, поділяються на стратегічний (довгостроковий), тактичний (середньостроковий), поточний, оперативний і миттєвий (негайний) [12].

Якщо підприємство функціонує стабільно, то про це свідчить високий рівень менеджменту, який своєчасно планує діяльність, має високу організаційну культуру, ефективний мотиваційний апарат і налагоджену систему контролю – це означає, що на всіх часових рівнях приймаються ефективні рішення. Проте ми живемо у час, коли зовнішнє середовище дуже мінливе і просто неможливо застрахувати себе від втручання нових чинників до процесу діяльності підприємства. Тоді керівництво повинно застосовувати регулювання і координацію всіх мікропроцесів, а це є функціями саме адміністративного менеджменту.

Для розуміння сутності адміністративного менеджменту автором пропонується скласти порівняльну таблицю (табл. 1), за допомогою якої можна виявити специфічні характеристики даного типу менеджменту.

Таблиця 1

**Порівняльна таблиця адміністративного менеджменту і загального менеджменту**

Ознаки	Загальний менеджмент	Адміністративний менеджмент
Об'єкт	Ресурси підприємства	Персонал підприємства
Орієнтація	Об'єктно-орієнтоване управління	Проблемно-орієнтоване управління
Ступінь централізації	Централізоване і децентралізоване управління	Гнучке і спонтанне управління
Підхід до управління	Системний і процесний	Ситуаційний і процесний
Часовий простір діяльності	Стратегічний, тактичний, поточний, оперативний	Миттєвий (негайний)

З табл. 1 видно, що адміністративному менеджменту притаманні всі ознаки загального менеджменту, тому його можна називати «типом менеджменту». Також є важливим те, що єдність об'єкта адміністративного менеджменту і менеджменту персоналу не поєднує, а розділяє ці типи управління, підтверджуючи, що персонал є головним ресурсом підприємства і є необхідність управляти як його якістю, так і його щоденною діяльністю. Можна висловити ще один висновок: для виконання функцій адміністративного менеджменту не потрібно впроваджувати нові посади і структурні одиниці – це повинно бути невід'ємною частиною повноважень керівників на всіх рівнях управління.

Системний підхід у навчанні і дослідженні нині часто зводиться до класифікацій за ознаками і простими дихотомічними діленнями (розбиття поняття на два протилежних підкласи за принципом «А» та «не А» [5]). У цій статті автор пропонує перейти до більше диференційованих методів дослідження, таких як типологічний аналіз. Типологія – це розбиття сукупності, що вивчається, на групи однотипних об'єктів. Типологізація – метод соціологічного дослідження, в основі якого є виявлення схожості і відмінності безлічі соціальних об'єктів.

Результат типологічного аналізу – виділення певних типів соціальних явищ всередині загального наукового знання.

У дослідженні будь-яких складних систем, у тому числі науково-предметних галузей, а також у сфері соціального управління слід спиратися на типові уявлення. Типові уявлення – це мінімальний обсяг інформації про об'єкт, що дозволяє коректно вирішувати завдання їх дослідження і управління обраними методами і технологіями

[4]. Основні вимоги до обсягу інформації в процесі типологічного аналізу уявлень суб'єктів, об'єктів і процесів:

достатність для розробки моделі і вирішення поставленого завдання;

мінімальний обсяг інформації (мінімальна розмірність моделі).

Таким чином, типологія і типові уявлення дозволяють стиснути інформацію до необхідного мінімуму і здійснити міждисциплінарні зв'язки.

Структурно-функціональний метод типологізації дозволяє виділити вертикальну структуру наукового знання. У загальному виді ця структуризація являє собою чотири рівні (від загального до конкретного):

перший рівень – це «надсистема» (інтелектуальний рівень) – методологія, філософія, соціоніка (наука, що вивчає інформаційну структуру особи і структуру стосунків між людьми, базуючись на психології як науці про психіку людини, соціології як науці про відносини в людському суспільстві і інформатиці як науці про обмін інформацією [5]);

другий рівень – «система» (соціальний рівень) – соціологія, економіка, політологія, культурологія, медицина;

третій рівень – «підсистема» (психологічний рівень) – психологія, математика, управління, хірургія;

четвертий рівень – «елемент» (фізичний рівень) – фізіологія, антропологія, сімейна психологія, кардіохірургія тощо [4].

За цим принципом класифікуємо місце адміністративного менеджменту у загальній структурі наукового знання (рис. 3).

Базисні, первинні рівні – фізичний і соціальний – є субстратом для рівнів вторинних.

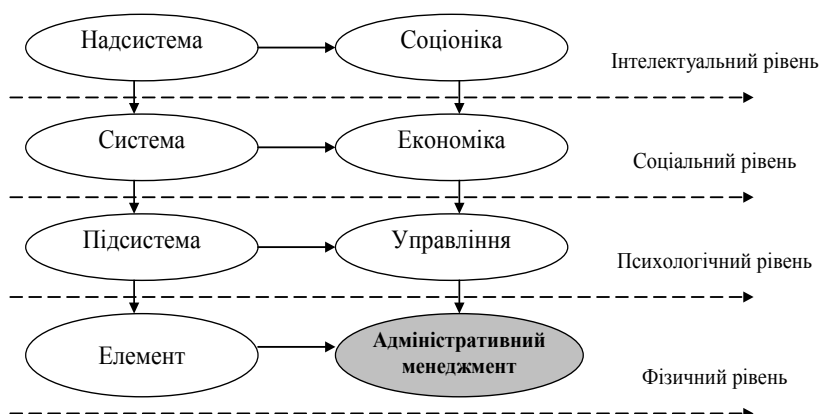


Рис. 3. Місце адміністративного менеджменту у загальній структурі наукового знання

Визначення вказаних категорій доказує можливість існування і самотність кожного елемента структури наукового знання.

Соціоніка – наука про характер і особливості взаємодії людей в суспільстві.

Економіка – господарська діяльність суспільства, а також сукупність відносин, що складаються в системі виробництва, розподілу, обміну та використання благ.

Менеджмент (управління) – вид діяльності, спрямований на ефективне використання всіх ресурсів підприємства з метою досягнення цілей його функціонування.

Адміністративний менеджмент – тип менеджменту, націлений на організацію і забезпечення управлінського процесу в умовах ситуаційного управління.

На думку російських експертів [10], компанії на Заході і в Азії, у тому числі такі відомі, як Toyota, Honda, Ford, BMW, Volkswagen, Sony, Samsung, Coca-Cola, McDonald's, у своїй практиці управління спираються на систему саме адміністративного управління, яка є базисною, значно спрощує процес управління і суттєво підвищує ефективність будь-яких підприємств.

Адміністративний менеджмент як практична інструкція у нестандартних ситуаціях дозволяє швидко реагувати на зміни в процесах на підприємстві, тим самим забезпечувати безпечність процесу управління підприємством в цілому.

**Висновки.** Таким чином можна стверджувати, що частка адміністративного менеджменту в успішному управлінні підприємствами є досить великою, тому що вся адміністративна діяльність націлена на негайне практичне її застосування керівниками під час виникнення збоїв і нестандартних ситуацій, тим часом як рівень загального менеджменту на підприємстві забезпечує їх відсутність.

### Література

1. Теория управления [демонстр. учеб. пособ.]. – Ориенбургский государственный университет. Дистанционные образовательные технологии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cde.osu.ru/demoversion>.
2. Учебно-образовательный портал «Лекции онлайн» / Административный менеджмент. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mylect.ru/managment/administrmanagment>.
3. Виханский О.С. Менеджмент / Виханский О.С., Наумов А.И. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Экономика, 2006. – 670 с.
4. Антошкин В.Н. Типологический анализ и повышение эффективности социального управления / В.Н. Антошкин // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), 2012. – №6 (14). – Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/6/antoshkin.pdf>
5. Академик / Информационный портал // Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/84953>.
6. Саймон Г. Менеджмент в организациях / [Г. Саймон, Д. Смитбург, В. Томпсон]. – М.: Экономика, 1995. – 337 с.
7. Теория і практика ділового адміністрування: навч. посіб. / [Дібніс Г.І., Ромахова О.О., Держак Н.О., Шаріпова О.С. та ін.]. – Луганськ: Ноулдждж, 2009. – 488 с.
8. Райченко А.В. Административный менеджмент / А.В. Райченко – М.: ИНФРА-М, 2008. – 384 с.
9. Новіков Б.В. Основи адміністративного менеджменту : навч. посіб. / [Б.В. Новіков, Г.Ф. Сініюк, П.В. Круш]. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 560 с.
10. Русецкая О.В. Технологии административного менеджмента : учеб. пособ. / О.В. Русецкая. – СПб.: СПбГУЭФ, 2010. – 126 с.
11. Адміністративне управління кадрами на підприємстві : монографія / [В.М. Гончаров, Г.І. Дібніс, О.В. Онікієнко, О.О. Ромахова]. – Луганськ: «Ноулдждж», 2012. – 167 с.
12. Шарко О.Р. Дослідження особливостей життєвого циклу управлінських продуктів / О.Р. Шарко, О.О. Ромахова // Вісник ХНУ. – № 4. – Т.2. – Хмельницький: ХНУ, 2011. – С.133–136.

### References

1. Teoryja upravlenija [demonstr. ucheb. posob.]. – Oryenburskij gosudarstvennyj unyversytet. Dystancyonnye obrazovatel'nye tehnologyy. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupa: <http://cde.osu.ru/demoversion>.
2. Uchebno-obrazovatel'nyj portal «Lekcyi onlajn» / Admynystratyvnyj menezhment. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupa: <http://www.mylect.ru/managment/administrmanagment>.
3. Vyhanskij O.S. Menezhment / Vyhanskij O.S., Naumov A.Y. – [4-e yzd., pererab. y dop.]. – M.: Ekonomyst', 2006. – 670 s.
4. Antoshkyn V.N. Typologicheskij analiz y povyshenye efektyvnosti socyal'nogo upravlenija / V.N. Antoshkyn // Sovremennye issledovaniya socyal'nih problem (elektronnyj nauchnij zhurnal), 2012. – №6 (14). – Rezhym dostupa: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/6/antoshkin.pdf>
5. Akademyk / Ynformacyonnij portal // Bol'shaja sovetskaja encyklopedyja [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupa: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/84953>.
6. Sajmon G. Menezhment v organizacyjah / [G. Sajmon, D. Smytburg, V. Tompson]. – M.: Ekonomyka, 1995. – 337 s.
7. Teorija i praktyka dilovogo administruvannja: navch. posib. / [Dibnis G.I., Romahova O.O., Derzhak

N.O., Sharipova O.S. ta in.]. – Lugans'k: Noulidzh, 2009. – 488 s.

8. Rajchenko A.V. Admynstratyvnyj menedzhment / A.V. Rajchenko – M.: YNFRA-M, 2008. – 384 s.

9. Novikov B.V. Osnovy administratyvnogo menedzhmentu : navch. posib. / [B.V. Novikov, G.F. Siniok, P.V. Krush]. – K.: «Centr navchal'noi' literatury», 2004. – 560 s.

10. Ruseckaja O.V. Tehnologyy admynstratyvnogo menedzhmenta : ucheb. posob. / O.V. Ruseckaja. – SPb.: SPbGUЭФ, 2010. – 126 s.

11. Administratyvne upravlinnja kadramy na pidpryjemstvi : monografija / [V.M. Goncharov, G.I. Dibnis, O.V. Onikijenko, O.O. Romahova]. – Lugans'k: «Noulidzh», 2012. – 167 s.

12. Sharko O.R. Doslizhdennja osoblyvostej zhyttjeвого cyklu upravlins'kyh produktiv / O.R. Sharko, O.O. Romahova // Visnyk HNU. – № 4. – T.2. – Hmel'nyc'kyj: HNU, 2011. – S.133–136.

#### **Шарко Е.Р. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕСТА АДМИНИСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В НАУКЕ ПРИ ПОМОЩИ ТИПОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

*В статье рассмотрено становление и развитие административного менеджмента. Исследованы по классификационным признакам и выявлены специфические характеристики административного*

*менеджмента. Предложено применить метод типологического анализа для определения места административного менеджмента в структуре научного знания.*

**Ключевые слова:** административный менеджмент, типологизация, классификация, анализ, сравнение, уровни управления, типы управления.

#### **Sharko E.R. LOCATION OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT IN SCIENCE THROUGH TYPOLOGY ANALYSIS**

*Becoming and development of administrative management is considered in the article. Investigational by classification signs and educed specific descriptions of administrative management are considered. It is suggested to apply the method of typology analysis for the location of administrative management in the structure of scientific knowledge.*

**Key words:** administrative management, typology, classification, analysis, comparison, management levels, management types.

**Шарко О.Р.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Адміністрування».

Рецензент д.е.н., проф. Даніч В.М.

Стаття подана 29.11.12

УДК 658.15:621

## МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПРОЦЕСУ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шипіцина Г.А.

м. Дніпропетровськ

## THE PLACE AND THE ROLE OF THE PROCESS OF CAPITAL STRUCTURE OPTIMIZATION IN THE SYSTEM OF MACHINERY BUILDING ENTERPRISE CAPITAL MANAGEMENT

Shypitsyna G.A.

*У статті розглянуто систему управління капіталом машинобудівного підприємства та процес оптимізації структури капіталу як окрему складову системи управління його фінансовою діяльністю на основі основних складових процесів формування власних та позикових коштів, а також представлена розрахункова база для проведення даного процесу.*

**Ключові слова:** система управління фінансовою діяльністю, система управління капіталом, процес оптимізації структури капіталу, власний капітал, позиковий капітал.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки для підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства необхідним є удосконалення систем його управління, зокрема системи управління капіталом як одного із найважливіших елементів системи управління фінансовою діяльністю на рівні із системами управління операційною, інвестиційною, збутовою діяльностями та системи управління персоналом суб'єкта господарювання галузі машинобудування. Процес оптимізації структури капіталу є складовим елементом системи управління капіталом, проведення якого сприяє підвищенню результативності діяльності машинобудівного підприємства, завдяки чому постає актуальність визначення його місця та ролі у зазначеній системі.

**Аналіз попередніх публікацій.** Питаннями дослідження системи управління капіталу та системи управління фінансовою діяльністю підприємства займалися І.Г. Балабанов [1], І.О. Бланк [2], [3], В.М. Марочкіна, Л.Г. Колпіна, А.Г. Титкіна [4], Г.Б. Поляк, І.А. Акодис, Л.Д. Андросова [5], М.І. Ткачук, О.Ф. Кіреєва [6], James C. van Horne, John M. Vachowicz [7], W. Carl Kester [8] та інші.

**Метою статті** є визначення місця та ролі процесу оптимізації структури капіталу у системі управління капіталом машинобудівного підприємства на сучасному етапі розвитку економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Розгляд процесу оптимізації структури капіталу у практичному аспекті на базі проведення фінансового аналізу капіталу машинобудівного підприємства, побудови моделей розрахунку фактичних величин структурних елементів капіталу на основі впливу внутрішніх факторів, а також їхньої подальшої оцінки, розробки комплексної методики, інструментарію для проведення даного процесу безпосередньо на суб'єкті господарювання галузі машинобудування дозволяють здійснити детальне дослідження процесу оптимізації структури капіталу, проте постає необхідність у розгляді даного процесу з точки зору системи управління капіталом машинобудівного підприємства як складового елемента загальної системи управління фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання галузі машинобудування, результати чого подані на рис. 1-3.

З рис. 1 видно, що загальна система управління фінансовою діяльністю машинобудівного підприємства представлена шістьма підсистемами: управління активами, управління грошовими потоками, управління інвестиціями, управління фінансовими ризиками та попередженням вірогідності банкрутства, антикризовим управлінням суб'єктом господарювання та управлінням його капіталу, кожна з яких виконує власні функції.

Так, до функцій підсистеми управління активами машинобудівного підприємства нале-

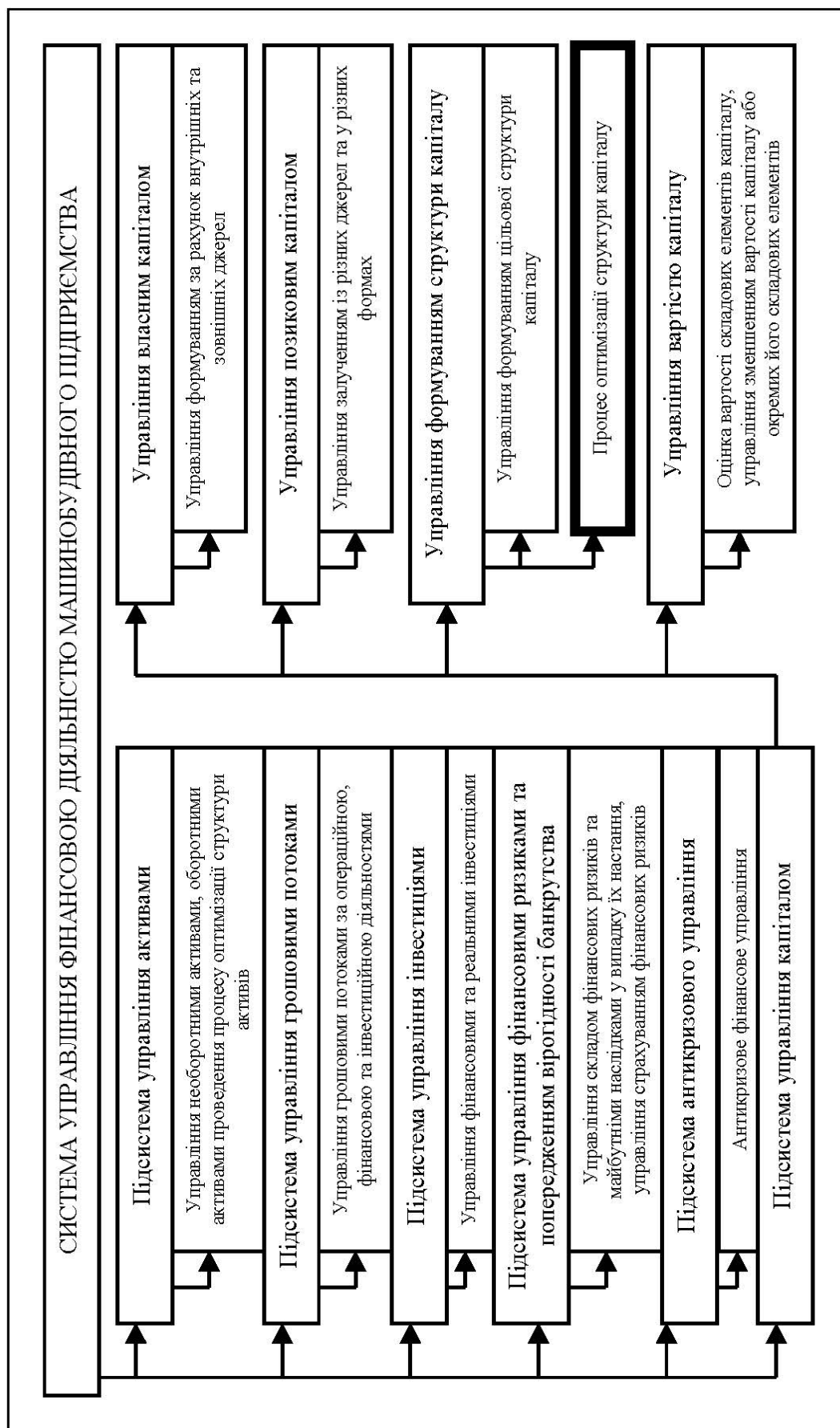


Рис. 1. Місце процесу оптимізації структури капіталу у загальній системі управління фінансовою діяльністю машинобудівного підприємства (розроблено автором)

жать: управління необоротними та оборотними активами, а також проведення процесу оптимізації структури активів; до функцій підсистеми управління грошовими потоками – управління грошовими потоками за операційною, фінансовою та інвестиційною діяльностями.

Підсистема управління інвестиціями виконує такі функції: управління фінансовими та реальними інвестиціями. До функцій підсистеми управління фінансовими ризиками та попередженням вірогідності банкрутства належать: управління складом фінансових ризиків та майбутніми наслідками у випадку їхнього настання, а також управління страхуванням фінансових ризиків; до функцій підсистеми антикризового управління суб'єктом господарювання – антикризове фінансове управління.

До складу підсистеми управління капіталом машинобудівного підприємства входять чотири процеси, кожен з яких має певну функціональну спрямованість: управління власним капіталом (управління формуванням власних коштів за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел), управління позиковим капіталом (управління залученням позикових коштів із різних джерел та у різних формах), управління формуванням структури капіталу (управління формуванням цільової структури капіталу, а також проведення процесу оптимізації структури капіталу) та управління вартістю капіталу (оцінка вартості складових елементів капіталу та управління зменшенням вартості капіталу або окремих його складових елементів).

Взаємозв'язок підсистеми управління капіталом із процесом оптимізації його структури поданий на рис. 2.

З рис. 2 видно існування взаємозв'язку між складовими процесів формування власного й залучення позикового капіталу та процесом оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства.

Так, до складових процесу формування власних коштів належать: аналіз структури власного капіталу за минулі періоди функціонування підприємства, визначення необхідного обсягу власного капіталу суб'єкта господарювання галузі машинобудування для здійснення фінансово-господарської діяльності у майбутньому періоді, оцінка вартості необхідної величини власних коштів, формування необхідного обсягу власного капіталу за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел.

Складові процесу залучення позикових коштів включають у себе аналіз структури позикового капіталу суб'єкта господарювання за минулі періоди, визначення обсягу позикового капіталу, необхідного машинобудівному підприємству для здійснення фінансово-господарської діяльності у майбутньому періоді, оцінка вартості необхідної величини позикового капіталу з урахуванням джерел його залучення, визначення форм залучення позикового капіталу та термінів залучення його основних структурних елементів або термінів їхнього використання та формування необхідного обсягу позикових коштів за рахунок різних умов їхнього залучення.

Формування структури капіталу машинобудівного підприємства у вигляді необхідних обсягів власних та позикових коштів визначає необхідність проведення процесу її оптимізації, здійснення якого передбачає базування на певних етапах, а саме: аналіз структури капіталу, оцінка вартості капіталу та його складових елементів, визначення основних факторів, які мають найбільший вплив на формування структурних елементів джерел коштів, оптимізація структури капіталу за обраним методом або моделлю, або за обраною групою методів та моделей, а також перевірка отриманої структури джерел коштів на оптимальність як завершального етапу проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства.

Проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства відбувається на основі певної розрахункової бази стосовно процесів управління капіталом та його основними структурними складовими, результати чого представлені на рис. 3.

Як видно з рис. 3, існують певні групи коефіцієнтів та показників, які розраховуються у процесі управління сукупною величиною капіталу машинобудівного підприємства та окремо при управлінні його власними та позиковими коштами, результати розрахунків за якими фактично можуть виступати основою для проведення процесу оптимізації структури капіталу суб'єкта господарювання.

За умов здійснення процесу управління загальною величиною джерел коштів машинобудівного підприємства доцільнішим буде визначення числових значень коефіцієнтів та показників довгострокової фінансової залежності, оборотності капіталу, рентабельності капіталу, потреби знов створюваного суб'єкта господа-

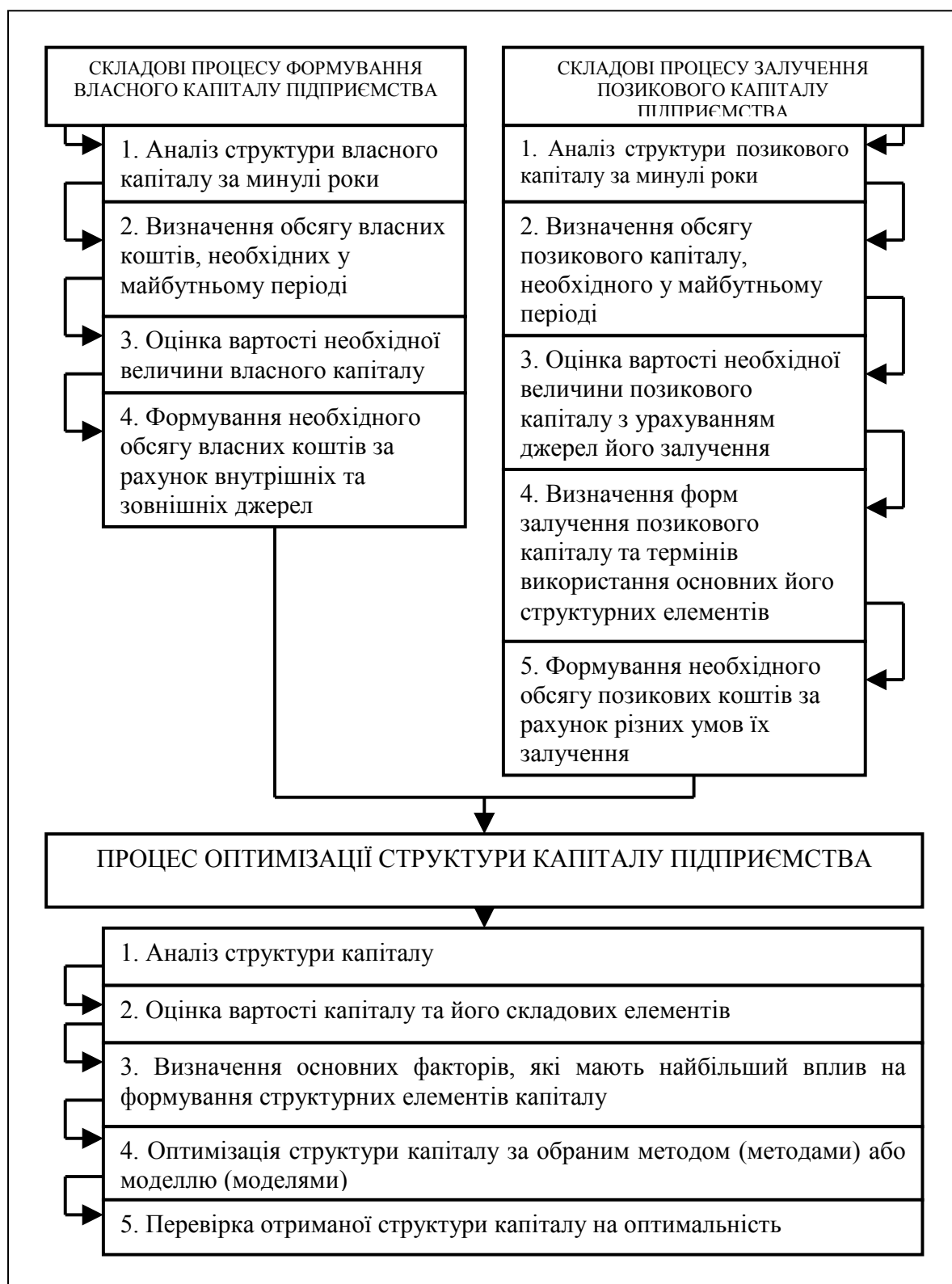


Рис. 2. Взаємозв'язок складових процесів формування власного капіталу й залучення позикового капіталу та процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства

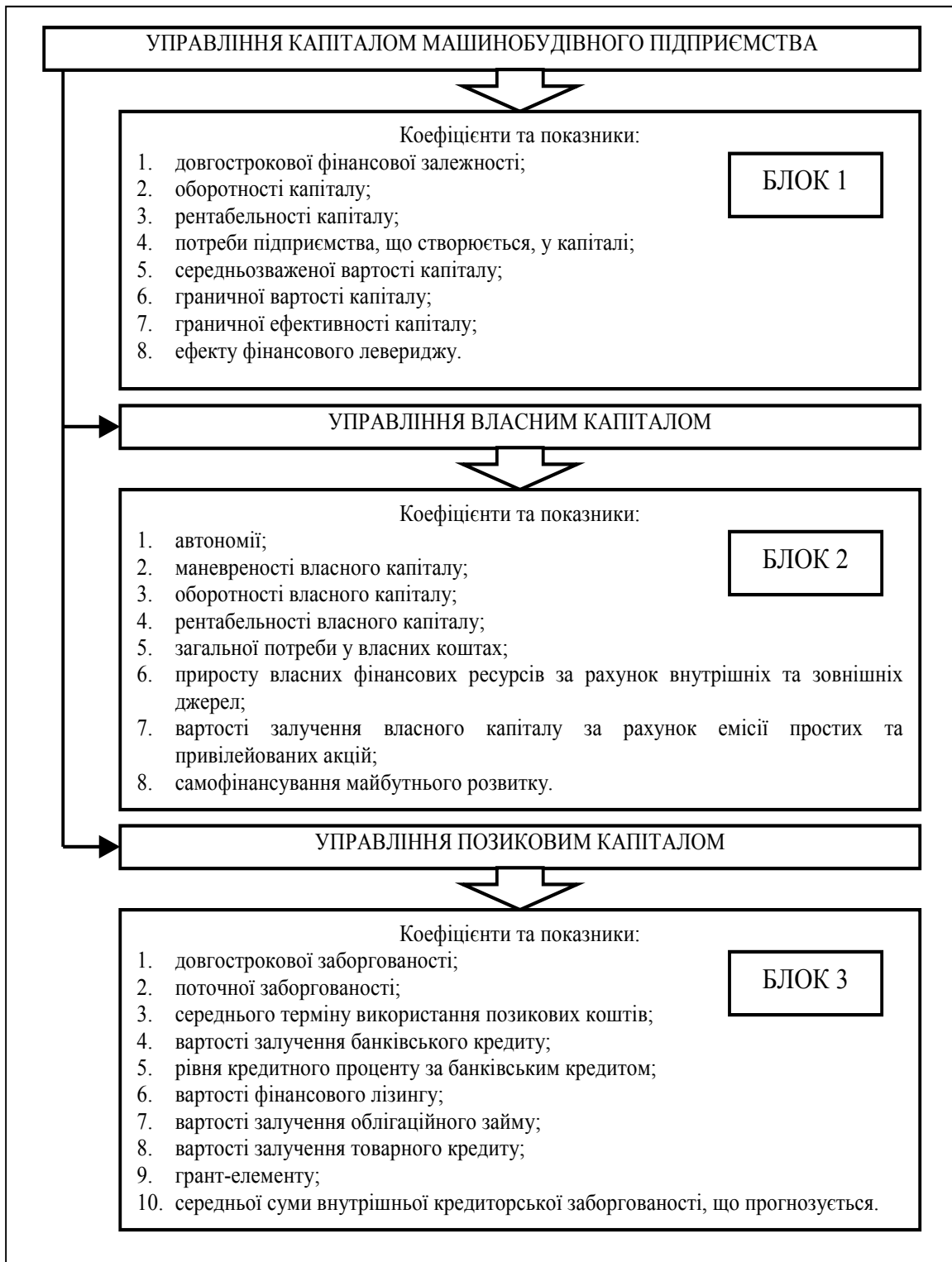


Рис. 3. Блок-схема відображення розрахункової бази для проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства на основі управління капіталом та його структурними складовими (розроблено автором)

рювання у капіталі, середньозваженої вартості капіталу, граничної вартості капіталу, граничної ефективності капіталу, а також ефекту фінансового левериджу.

Результати, отримані за розрахунками даної групи коефіцієнтів та показників, є відображенням загального стану системи управління капіталом та визначатимуть основу для проведення процесу оптимізації структури загальної величини джерел коштів. Система управління власним капіталом передбачає розрахунок таких коефіцієнтів та показників, як автономії, маневреності власного капіталу, оборотності власного капіталу, рентабельності власних коштів, загальної потреби у власних коштах, приросту власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, вартості залучення власного капіталу за рахунок емісії простих та привілейованих акцій, а також самофінансування майбутнього розвитку суб'єкта господарювання. Результати розрахунків зазначених коефіцієнтів та показників надають можливість визначити основу для проведення процесу оптимізації власного капіталу машинобудівного підприємства, оскільки є характеристикою системи управління власними коштами. Складова системи управління капіталом суб'єкта господарювання галузі машинобудування – система управління позиковим капіталом передбачає проведення розрахунків таких коефіцієнтів та показників: довгострокової та поточної заборгованостей, середнього терміну використання позикових коштів, вартості залучення банківського кредиту, рівня кредитного проценту за банківським кредитом, вартості фінансового лізингу, вартості залучення облігаційного займу, вартості залучення товарного кредиту, грант-елементу (фактично розрахунок фінансових втрат або надходжень позикодавця через надання позики за процентною ставкою, значно нижчою за середньоринкову процентну ставку), а також середньої суми кредиторської заборгованості, що прогнозується. Результати розрахунків зазначеної групи коефіцієнтів та показників у числовому вигляді характеризують стан системи управління позиковими коштами, на основі чого може прийматися рішення керівництвом машинобудівного підприємства щодо проведення процесу оптимізації структури його позикового капіталу.

**Висновки.** Таким чином, на основі проведеного дослідження можливо зробити такі ви-

сновки. Процес оптимізації структури капіталу посідає важливе місце у системі управління капіталом як складового елементу загальної системи управління фінансовою діяльністю машинобудівного підприємства, оскільки виконує функцію об'єднуючого та корегуючого процесу таких процесів, як формування власного та залучення позикового капіталів суб'єкта господарювання, а також проводиться на основі результатів розрахункової бази системи управління капіталом та його основними складовими елементами.

#### Література

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 278 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2000. – 448 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; – Т.1).
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2000. – 562 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Т.2).
4. Марочкина В.М. Основы финансового менеджмента на предприятии / В.М. Марочкина, Л.Г. Колпина, А.Г. Титкина. – Минск : БГЭУ, 2000. – 115 с.
5. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент : [учебник] / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Л.Д. Андросова и др. – М. : Волтерс Клувер, 2009. – 608 с.
6. Ткачук М.И. Основы финансового менеджмента : [учебное пособие] / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. – Минск : Интерпресссервис, 2002. – 416 с.
7. James C. van Horne. Основы финансового менеджмента / James C. van Horne, John M. Vachowicz. – М. : Вильямс, 2001. – 451 с.
8. W. Carl Kester. Capital and ownership structure: a comparison of United States and Japanese manufacturing corporations / W. Carl Kester // Financial management. – Wiley and Financial Management Association International, 1986. – vol. 15. – P. 5-16.

#### References

1. Balabanov I.T. Osnovy finansovogo menedzhmenta / I.T. Balabanov. – М. : Finansy i statistika, 2001. – 278 s.
2. Blank I.A. Osnovy finansovogo menedzhmenta / I.A. Blank. – Kiev : Nika-Centr, 2000. – 448 s. – (Serija «Biblioteka finansovogo menedzhera»; – T.1).
3. Blank I.A. Osnovy finansovogo menedzhmenta / I.A. Blank. – Kiev: Nika-Centr, 2000. – 562 s. – (Serija «Biblioteka finansovogo menedzhera»; T.2).
4. Marochkina V.M. Osnovy finansovogo menedzhmenta na predprijatii / V.M. Marochkina, L.G. Kolpina, A.G. Titkina. – Minsk : BGJeU, 2000. – 115 s.
5. Poljak G.B. Finansovyy menedzhment : [uchebnik] / G.B. Poljak, I.A. Akodis, L.D. Androsova i dr. – М. : Volters Kluver, 2009. – 608 s.
6. Tkachuk M.I. Osnovy finansovogo menedzhmenta : [uchebnoe posobie] / M.I. Tkachuk, E.F. Kireeva. – Minsk : Interpressservis, 2002. – 416 s.

7. James C. van Horne. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* / James C. van Horne, John M. Vachowicz. – М. : Vil'jams, 2001. – 451 s.

8. W. Carl Kester. *Capital and ownership structure: a comparison of United States and Japanese manufacturing corporations* / W. Carl Kester // *Financial management*. – Wiley and Financial Management Association International, 1986. – vol. 15. – P. 5-16.

**Шипицина Г.А. МЕСТО И РОЛЬ ПРОЦЕССА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассмотрена система управления капиталом машиностроительного предприятия и процесс оптимизации структуры капитала как отдельная составляющая системы управления его финансовой деятельностью на основе основных составляющих процессов формирования собственных и заемных средств, а также представления расчетной базы для проведения данного процесса.*

**Ключевые слова:** *система управления финансовой деятельностью, система управления капиталом, процесс оптимизации структуры капитала, собственный капитал, заемный капитал.*

**Shypitsyna G.A. THE PLACE AND THE ROLE OF THE PROCESS OF CAPITAL STRUCTURE OPTIMIZATION IN THE SYSTEM OF MACHINERY BUILDING ENTERPRISE CAPITAL MANAGEMENT**

*The system of machinery building enterprise capital management and the process of capital structure optimization, as a separate component of the system of its financial activity management, on the base of the main components of the process of equity and loan capital forming and presenting the calculation base for providing this process are presented in the article.*

**Key words:** *the system of financial activity management, the system of capital management, the process of capital structure optimization, equity, loan capital.*

**Шипицина Г.А.** – Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, аспірант кафедри «Економіка підприємства».

*Рецензент д.е.н., проф. Момот В.Є.*

*Стаття подана 13.12.12*

УДК 338.439.62

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РУХЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ

Штапаук Г.П.

м. Луганськ

## MODERN TENDENCIES OF MOBILITY CONSUMER DEMAND IN UKRAINE

Shtapauk G.P.

*Виявлено чинники рухливості споживчого попиту, що визначається певною динамікою роздрібно-го товарообороту. Зокрема виявлено взаємозв'язок між динамікою споживчих цін та динамікою роздрібно-го товарообороту, встановлено залежність між динамікою споживчих цін та динамікою цін промислового виробництва, виявлено характер впливу зазначених чинників на структуру доходів та затрат комерційних підприємств.*

**Ключові слова:** динаміка, чинники рухливості, споживчий попит, товарообіг, дохід, комерційні підприємства, промислове виробництво.

**Постановка проблеми.** Головною метою діяльності торговельного підприємства є одержання максимального прибутку, а товарообіг виступає як необхідна умова, без чого не може бути досягнута ця мета. Оскільки торговельне підприємство одержує певну суму доходу з кожної гривні реалізації товарів, то постійне збільшення обсягу товарообігу стає основним фактором зростання доходів і прибутку. За традицією товарообіг комерційного підприємства вважається найбільш впливовим показником його діяльності, від якого залежать більшість інших показників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Хоча у ринкових умовах діяльності сучасних підприємств результати їх роботи – прибуток, фонд оплати праці, ефективність капітальних вкладень тощо – у більшій мірі є об'єктами впливу з боку управлінської діяльності, ніж просто функцією залежності від товарообігу. Як відзначає А.Н. Соломатін [3], ринкові методи господарювання об'єктивно приводять до відмови від примата показника товарообігу й вимагають переходити до керування торговельним процесом на основі економічних регуляторів (цін, знижок, податків і т.п.) [3], але все ж таки завдання з систематичного збільшення товаро-

бігу залишається першочерговим.

**Метою статті** є виявлення чинників рухливості споживчого попиту, що визначається певною динамікою роздрібно-го товарообороту. Задля досягнення встановленої мети вирішено такі завдання. По-перше, виявлено взаємозв'язок між динамікою споживчих цін та динамікою роздрібно-го товарообороту. По-друге, встановлено залежність між динамікою споживчих цін та динамікою цін промислового виробництва. По-третє, виявлено характер впливу зазначених чинників на структуру доходів та затрат комерційних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Проведений аналіз тенденцій у зміні споживчого попиту в Україні в період фінансово-економічної кризи й у наступні роки [5] дозволяє зробити певні висновки в частині розгляду товарообороту комерційних підприємств як об'єкта дослідження з метою вдосконалення торговельної діяльності:

1) приріст обсягів роздрібно-ї торгівлі опосередковано пов'язаний із позитивними зрушеннями у системі соціально-економічних показників життя, таких як зростання обсягів споживчих кредитів, середньої заробітної плати, обсягів виробництва легкої промисловості та ін.;

2) при щорічному зростанні товарообігу в грошовому виді (у період 2008-2010 років з 449307,5 до 529883,2 тис. грн.), обсяг споживання в натуральному обрахуванні знижувався (з 118,6% до попереднього року в 2008 році до 107,6% в 2010-му), що демонструє наведена схема [5].

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз динаміки зростання споживчих цін у зіставленні із зростанням обсягів споживання дозволяє отримати більш детальні уявлення про тенденції зростання споживання протягом останніх років (табл. 1).

Таблиця 1

**Темпи зростання споживчих цін та роздрібног  
товарообороту у порівняних цінах в Україні (у відсотках до попереднього року) [2]**

Показник	Рік									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Індекс споживчих цін, %	100,8	105,2	109	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4	108,0
Індекси фізичного обсягу роздрібног товарообороту, %	115,0	120,5	121,9	123,4	126,4	129,5	117,3	79,1	110,1	113,2

Дані Держкомстату України щодо індексу споживчих цін [2] свідчать, що сама динаміка змінюваності індексу зростання споживчих цін у розглянутому періоді має дуже вразливий вигляд, проілюстрований графіком на рис. 1, який дозволяє констатувати наявність кола певних соціально-економічних чинників зміни споживчого попиту, що змушували торговельну галузь в цілому в Україні змінювати індекс споживчих

цін під впливом наявних умов. На першому етапі (2002-2008 роки) мав місце наявний примат торговельної галузі, яка під впливом нарощування рівня інфляції підпорядковувала потреби споживачів, підвищуючи роздрібні ціни практично без контролю з боку споживачів, аж до 25,2% у 2008 році – першому році різкого виявлення початку світової фінансово-економічної кризи.

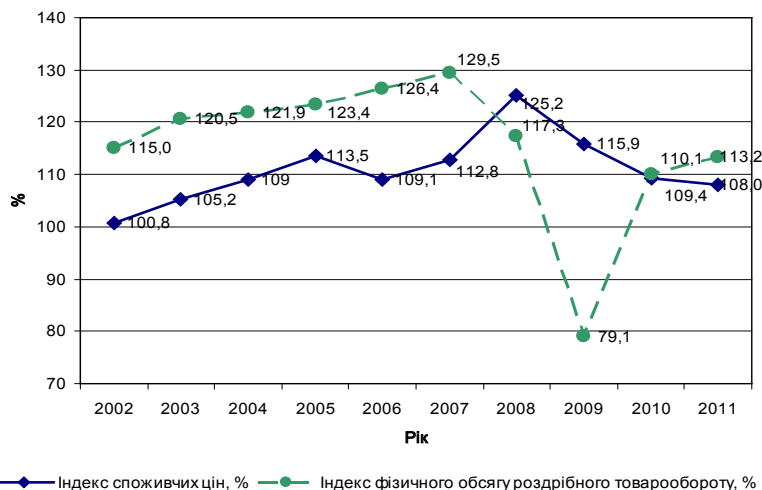


Рис. 1. Динаміка показників споживання в Україні за 2002-2011 роки

На другому етапі (2009-2011 роки), навпаки, примат у змаганні між покупцями та продавцями під впливом погіршення соціально-економічних умов життя людей як чинника непоборної сили перейшов до споживачів, що змушувало всі останні роки зменшувати нарощування роздрібних цін. Хоча зростання обсягів роздрібног торгівлі в Україні весь цей час продовжувалося, про що свідчать дані, наведені у табл. 1, побудовані на основі статистичної інформації Держкомстату України [2]. На рис. 1 поряд із графіком індексу споживчих цін наведено графік індексу товарообороту роздрібног торгівлі у порівняних цінах за той же період.

Графік на рис. 1 демонструє наявність зворотних трендів розглянутих показників у роки досліджуваног періоду, окрім 2008 та 2009-го, які вважаються кризовими. А саме: зниження індексів споживчих цін супроводжується підвищенням обсягів роздрібног торгівлі. Графік показує, що вихід з кризи, продемонстрований зростанням обсягів роздрібног торгівлі з 79,1 % у 2008 році до 113,2% у 2011-му, здійснюється на фоні явної тенденції зменшення індексів споживчих цін за цей же період з 115,9% у 2008 році до 108,0% у 2011 році.

Характерно, що дані 2012-го року також підтверджують подальше зростання загального

роздрібного товарообороту в Україні. Так, вже в січні-липні 2012 року обсяг продажів у незмінних цінах збільшився у порівнянні із таким же періодом 2011 року на 17,4 %, відповідно протягом січня-липня 2011 у порівнянні із цим же періодом 2010 року – на 15,0%, а в цілому у 2011 році по відношенню до 2010 року – на 14,8% [2].

Таке співставлення дозволяє зробити такі висновки:

1) зниження темпів здорожчання споживчих товарів є вимушеним заходом продавців, оскільки при стабільних темпах зростання індексів споживчих цін неминуче очікувати зменшення обсягів товарообігу через недостатнє зростання матеріального рівня забезпечення основної маси покупців;

2) в той же час зростання загальних обсягів роздрібною торгівлі на фоні уповільнення зростання роздрібних цін означає наявність дефіциту споживчого задоволення основної маси населення України, яке різко реагує на наслідки цінової політики комерційної галузі;

3) підтверджуються доволі значні можливості регулювання обсягів діяльності комерційних підприємств на основі інструменту еластичності споживання в залежності від рівня споживчих цін.

Найвні об'єктивні дані досліджень у сфері товарообігу комерційних підприємств свідчать, що варіювання обсягів споживчого попиту, зміни в його структурі стає вирішальним фактором розвитку форм організації торгівлі, видів торговельних підприємств і їх мереж [1; 4; 3]. Вирішальним стимулом в інноваційному процесі розвитку комерційної діяльності, особливо в сфері роздрібною торгівлі, є забезпечення рентабельності торговельної діяльності за будь-яких обставин, що впливають на обсяг і структуру споживчого попиту. Наведені дані показують об'єктивний характер тенденцій змінюваності споживчого попиту в Україні протягом першого десятиліття нового століття, що охоплюють:

стабільне зростання обсягів споживання в 2004-2007 роках;

скорочення споживання, вимірюваного в постійних цінах товарів, у період гострої фази світової фінансово-економічної кризи 2009-х років;

відносне вирівнювання зростання споживання в 2010-2011 роках;

нові прояви в уповільненні зростання споживання, очікуючи на другу хвилю фінансово-

економічної кризи, спостережувані протягом 2012 року.

В умовах прояву наведених тенденцій діяльність комерційних підприємств спрямована на підтримку необхідного рівня рентабельності, що пов'язано з постійним пошуком рівня цін продаваних товарів, які б забезпечували баланс потреб продавців і можливостей споживачів товарів. У формальному вигляді ця взаємодія може бути відображена моделлю, представленою на рис. 2.

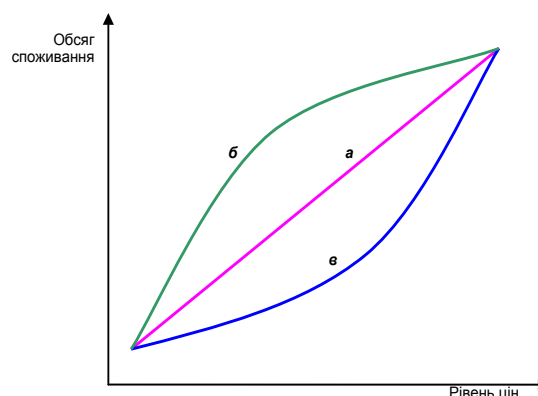


Рис. 2. Формальна модель взаємного узгодження рівня цін товарів та обсягів споживання в процесі їх рухливості: а – пропорційне; б – випукле; в – увігнуте

Прямолінійна пряма на графіку, позначена літерою а, відображає пропорційну змінюваність цін та обсягів споживання як в процесі зростання, так і зниження значень цих показників.

Фрагмент випуклої кривої б відображає таку тактику узгодження змінюваності цін товарів із динамікою обсягів споживання, коли:

а) при зростанні темпів нарощування обсягів споживання зростання цін товарів йде більш швидкими темпами;

б) при зменшенні темпів зростання споживання – знецінювання товарів відстає від пропорційного процесу.

Фрагмент увігнутої кривої в відображає таку тактику узгодження змінюваності цін товарів із динамікою обсягів споживання, коли:

а) при зростанні темпів нарощування обсягів споживання зростання цін товарів йде із запізнюванням;

б) при зменшенні темпів зростання споживання – знецінювання товарів йде прискореними темпами.

Очевидно, що наведена на рис. 2 модель

узгодження цін товарів і рівня споживання не формується лише тактичними міркуваннями суб'єктів продажу (комерційних підприємств) і споживання (населення) в ізольованому режимі поза впливом інших факторів. Серед безлічі об'єктивних зовнішніх факторів, що визначають тактику ціноутворення в умовах змінного характеру споживання, найважливішим є вплив на даний процес динаміки цін виробників продукції, що направляється в торговельні мережі як товари широкого вжитку. Динаміка цін у сфері виробництва сама є функцією численних факторів, що формуються в умовах конкретної ситуації стану економіки країни в цілому або її галузей у цей момент часу. В умовах економічних змін у розглянутий передкризовий, кризовий і післякризові періоди протягом 2002-2011 років ціноутворення в торговельній сфері зазнає подвійного впливу:

- 1) з боку зміни споживчих можливостей;
- 2) з боку зміни цін виробників продукції.

Розташування ціноутворення в торгівлі в системі взаємодіючих факторів можна відобразити такою схемою (рис. 3).

Вплив змінюваності динаміки зростання споживчого попиту на показники товарообігу комерційних підприємств не викликає сумніву, але й цінова політика продавців у сфері встановлення рівня цін товарів також впливає на обся-

ги споживання, що означає взаємодію блоків 1 і 2 схеми на рис. 3. То ж тепер необхідно також встановити наявність певних тенденцій у взаємовідносинах чинників, позначених у блоках 2 і 3 схеми, наведеної на рис. 3.

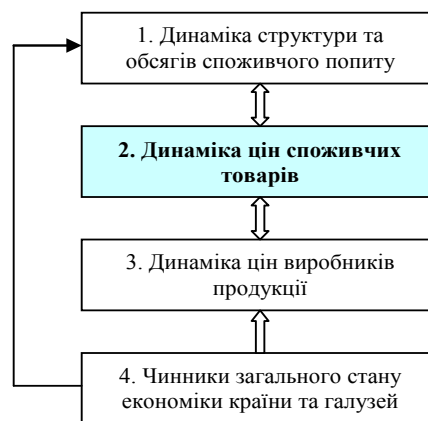


Рис. 3. Місце ціноутворення на споживчій у системі зовнішніх чинників впливу

Для цього зіставимо офіційні дані щодо динаміки загального зростання індексів цін виробників продукції ( $I_B$ ) із індексами споживчих цін товарів ( $I_C$ ) в цілому в Україні [2], а також розрахуємо різницю між цими показниками ( $I_B - I_C$ ).

Таблиця 2

**Темпи зростання споживчих цін та роздрібного товарообороту у порівнянних цінах в Україні (до попереднього року) [2]**

Показник	Рік									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Індекс цін виробників промислової продукції ( $I_B$ )	1,076	1,205	1,167	1,096	1,195	1,355	1,065	1,209	1,190	
Індекс споживчих цін ( $I_C$ )	1,052	1,090	1,135	1,091	1,128	1,252	1,159	1,094	1,080	
Різниця ( $I_B - I_C$ )	0,024	0,115	0,032	0,005	0,067	0,103	-0,094	0,115	0,110	

Дані у табл. 2 показують, що протягом всього періоду 2003-2011 років (за винятком кризового 2009 року) індекси цін виробників перевищують індекси споживчих цін, тобто весь час ціноутворення в сфері торгівлі піддається тиску з боку виробництва у бік зростання відпускних цін. Це означає, що ціноутворення відповідно до схеми на рис. 3 не може відбуватися незалежним чином, бо відчуває певний тиск у вигляді більш значного підвищення закупівельних цін, компенсація чого завдяки підвищенню споживчих цін не відбувається.

Для більш детального представлення цієї тенденції відобразимо варіаційний ряд досліджуваних індексів у графічному вигляді схемою на рис. 4.

Графічні дані, наведені на рис. 4, виразно демонструють, що, незважаючи на переважне відставання індексів споживчих цін від індексів цін виробників, тенденції їх змінюваності протягом розглянутого періоду часу у цілому співпадають. Виняток становлять дані за 2004 та за кризовий 2008 роки, коли індекс зростання цін виробників значно перевищив індекс споживчих цін, що

виразно демонструють графіки, наведені на рисунку. Але тут треба враховувати, що графічне

представлення динаміки розглянутих індексів засноване на зіставленні середньорічних даних.

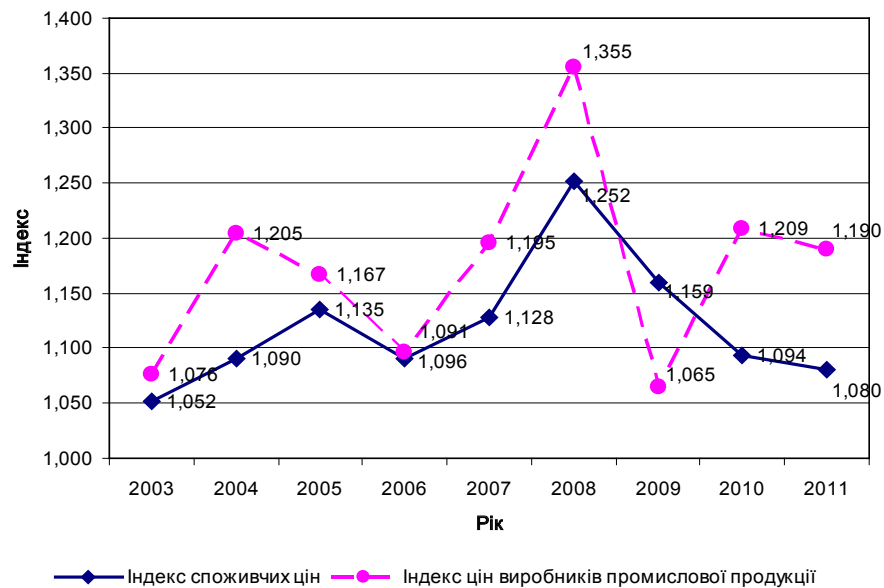


Рис. 4. Індекси цін виробників промислової продукції та споживчих цін в Україні за 2003-2011 роки

З динаміки представлених показників може бути зроблений такий загальний висновок:

1) відзначається певна тенденція зростання індексів цін як виробників, так і роздрібних цін товарів аж до початку першої хвилі світової фінансово-економічної кризи у 2007-2008 роках;

2) відзначається певна тенденція зниження величини розглянутих показників у період після гострої фази кризи у 2009-2012 роки.

3) у 2010-2011 роки, який вважаються пе-

ріодом виходу з кризи, індекси цін виробників мали тенденцію до зростання, в той же час індекси споживчих цін продовжували зменшуватися.

Для більш детального розгляду та розмежування тенденцій змінюваності досліджуваних показників відобразимо у графічному вигляді динаміку змінюваності різниці індексів споживчих цін та цін виробників ( $\Delta I = I_B - I_{Ц}$ ) на рис. 5.

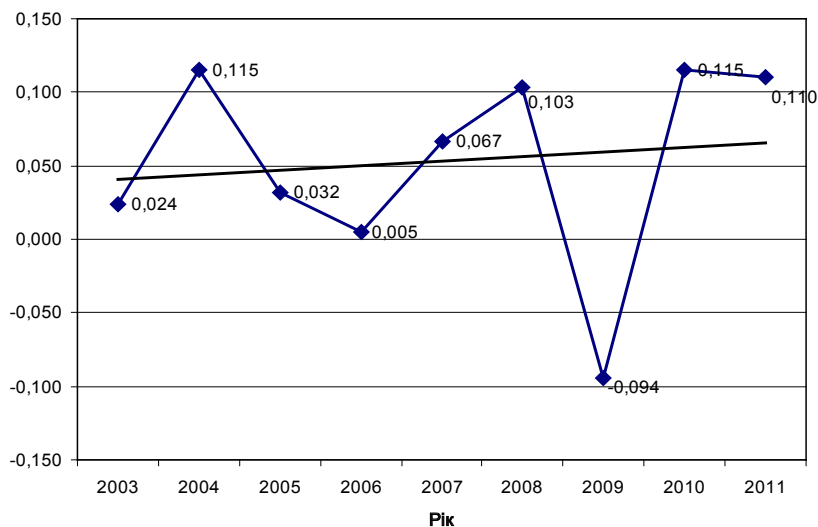


Рис. 5. Варіаційний ряд змінюваності різниці індексів зростання цін виробників промислової продукції та споживчих цін  $\Delta I$  у період 2003-2011 років

Аналіз варіаційного ряду, представленого на рис. 5, дозволяє зробити певні висновки щодо впливу загальноекономічних процесів, що мали місце в розглянутому періоді в Україні, на загальний характер зміни торговельної маржі комерційних підприємств.

Так, зигзагоподібна зміна варіаційного ряду навряд чи обумовлена хаотичною взаємодією різних факторів. На користь такого висновку свідчить те, що найменше перевищення зростання індексу цін виробників, а відповідно – умови для найбільшої торговельної маржі відзначено в 2006 і 2009 роках. Перший з даних двох років – рік після піку політичної кризи в Україні, пов'язаної з переходом влади від однієї політичної сили до іншої, що супроводжувався жорстким протистоянням, яке відбулося не тільки в політичній, але також у соціальній, економічній і навіть виробничій сферах. Другий із зазначених років, 2009-й є наступним роком після піку фінансово-економічної кризи.

Наведені дані ведуть до такого висновку, що в подібні кризові періоди виробнича сфера різкіше реагує на зміну соціально-економічної структури споживання, сповільнюючи швидкість приросту цін виробників у порівнянні зі швидкістю при-

росту цін, здійснюваного продавцями товарів.

Даний висновок може бути покладений в основу прогнозу тенденції зміни торговельної маржі комерційних підприємств на майбутній період, який носить риси наступаючої другої хвилі загальної фінансово-економічної кризи, що відображає зменшення різниці швидкості цін на користь продавців у поточному 2012 році після стабільного співвідношення даних індексів у попередні 2010-2011-і роки, які вважаються роками подолання першої хвилі минулої кризи. Остання обставина має схожість із найвищим відставанням приросту споживчих цін в 2004-му році, який вважається найбільш успішним роком економічного розвитку України протягом першого п'ятиліття нового сторіччя. Отже, при наростанні кризових явищ швидкість приросту цін виробників уповільнюється, створюючи на якийсь час умови для відносного розширення торговельної маржі комерційних підприємств. Для того щоб визначити, наскільки отримані висновки можна спостерігати в діяльності комерційних підприємств, порівняємо усереднену структуру доходів групи торговельних підприємств у складі ВКФ «ЛІА» протягом трьох періодів: 2004, 2008 і 2011 років (табл. 3).

Таблиця 3

#### Структура доходів і витрат комерційних підприємств (у % за незмінними цінами)

Показник	% по роках		
	2004	2008	2011
Виручка від продажів товарів	100,0	100,0	100,0
Закупівельна вартість товарів	82,0	78,2	81,4
Дохід, у тому числі:	18,0	21,2	18,6
фонд оплати праці з нарахуваннями	7,4	8,3	7,7
витрати на збут	0,9	1,4	1,1
адміністративні витрати	0,5	0,7	0,6
загальногосподарські витрати	6,2	6,7	6,3
інші витрати	0,3	0,3	0,2
Прибуток	2,7	3,8	2,6

Представлені в табл. 3 дані характеризують динаміку відносної зміни структури доходів і видатків комерційних підприємств. Як випливає з наведених у таблиці даних, прибуток у розпорядженні підприємств дійсно зріс в період з 2004-го по 2008-й рік, але а в наступні роки знизився.

**Висновки.** Характер об'єктивних тенденцій зміни загальноекономічних факторів, що впливають на варіювання споживчого попиту протягом останніх років в Україні, формує певні тенденції варіювання товарообігу комерційних підприємств. Загалом зміни товарообороту спричинені певними змінами споживчих цін,

цін виробників продукції та соціально-політичними явищами, що відбуваються у країні.

Побудова загальної моделі впливу зазначених макроекономічних показників на товарооборот конкретного комерційного підприємства є предметом подальшого дослідження.

#### Література

1. Данебург В. Основы оптовой торговли. Практический курс / В. Данебург, Р. Монкриф, В. Тейлор. – СПб. : Нева-Ладога-Онега, 2003.
2. Державний комітет статистики України. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України, 1998-2012. Дата останньої модифікації: 7/02/2012 – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Соломатин А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебник / Под ред. А.Н. Соломатина – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004.

4. Справочник предпринимателя: розничная торговля, оптовая торговля, грузовой транспорт, общественное питание и гостиничное хозяйство. – М. : Наука, 2004.

5. Штапаук Г. П. Перетворення діяльності комерційних підприємств під впливом зрушень у соціально-економічній структурі споживчого попиту / Г.П. Штапаук // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2012. – № 24(2).

#### References

1. Daneburg V. Osnovy optovoy trgovli. Prakticheskiy kurs / V. Daneburg, R. Monkrf, V. Teylor. – SPb. : Neva-Ladoga-Onega, 2003.

2. Derzhavniy komitet statistiki Ukrayini. Statistichna Informatsiya [Elektronniy resurs] / Derzhavniy komitet statistiki Ukrayini, 1998-2012. Data ostannoyi modifkatsiyi: 7/02/2012 – Rezhim dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Solomatin A.N. Ekonomika i organizatsiya deyatelnosti trgovogo predpriyatiya : uchebnyk / Pod red. A.N. Solomatina – 4-e izd., pererab. i dop. – M. : INFRA-M, 2004.

4. Spravochnik predprinimatel'ya: roznichnaya trgovlya, optovaya trgovlya, gruzovoy transport, obschestvennoe pitaniye i gostinichnoye hozyaystvo. – M. : Nauka, 2004.

5. Shtapauk G. P. Peretvorenniya diyalnosti komertsyynih pidpriemstv pid vplivom zrushen u sotsialno-ekonomichniy strukturi spozhivchogo popitu / G.P. Shtapauk // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnitstvo. – 2012. – № 24(2).

#### Штапаук Г.П. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОДВИЖНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА В УКРАИНЕ

*Выявлены факторы подвижности потребительского спроса, распознаваемые определенной динамикой розничного товарооборота. В частности выявлена взаимосвязь между динамикой потребительских цен и динамикой розничного товарооборота, установлена зависимость между динамикой потребительских цен и динамикой цен промышленного производства, выявлен характер влияния указанных факторов на структуру доходов и затрат коммерческих предприятий.*

**Ключевые слова:** динамика, факторы подвижности, потребительский спрос, товарооборот, доход, коммерческие предприятия, промышленное производство.

#### Shtapauk G.P. MODERN TENDENCIES OF MOBILITY CONSUMER DEMAND IN UKRAINE

*Factors of mobility of the consumer demand, determined by certain dynamics of a retail turnover are revealed. In particular; the interrelation between dynamics of consumer prices and dynamics of a retail turnover is revealed, dependence between dynamics of consumer prices and dynamics of the prices of industrial production is established, character of influence of the specified factors on structure of incomes and costs of the commercial enterprises is revealed.*

**Key words:** dynamics, factors of mobility, consumer demand, commodity turnover, profit, business enterprises, industrial production.

**Штапаук Г.П.** – Луганський національний університет імені Т.Г. Шевченка, аспірант кафедри «Маркетинг».

Рецензент д.е.н., проф. Максимова Т.С.

Стаття подана 24.12.12

УДК 658.52:38.24

## КОНКУРЕНТИ У СТРАТЕГІЧНОМУ АЛЬЯНСІ: АНАЛІЗ ВЗАЄМОВІДНОСИН (НА ПРИКЛАДІ СТРАТЕГІЧНОГО АЛЬЯНСУ RENAULT-NISSAN)

Шульженко Л.Є.  
м. Луганськ

## COMPETITORS IN A STRATEGIC ALLIANCE: ANALYSIS OF MUTUAL RELATIONS (ON EXAMPLE OF STRATEGIC ALLIANCE RENAULT-NISSAN)

Shulzhenko L.Y.

*Досліджено діяльність стратегічного альянсу Renault-Nissan, узагальнено і проаналізовано її результати. Виявлено основи створення стратегічного альянсу за участю конкурентів, взаємовигідність результатів діяльності партнерів, яка досягається за рахунок забезпечення синергізму партнерства в альянсі, обопільного руху партнерів до досягнення спільних стратегічних цілей, рівноваги їхньої взаємодії в розвитку стратегічно важливих напрямів діяльності, уникнення прямої конкуренції між партнерами, забезпечення зростання підприємств, посилення конкурентних позицій партнерів на ринку, їхня взаємна майнова зацікавленість і спільність культурних цінностей.*

**Ключові слова:** стратегічний альянс, конкурент, партнерство, синергізм, стратегічні цілі, рівновага взаємодії, конкуренція, зростання, конкурентна позиція, культурні цінності.

**Постановка проблеми.** Стратегічні альянси набули значного поширення в міжнародній практиці, є перспективною формою співпраці підприємств в різних галузях промисловості. Стратегічні альянси, за С. Гріффітом [16], легше організувати, компанії не втрачають незалежність, альянс дозволяє «пережити» несприятливий час у світовій, національній економіці або у діяльності окремого підприємства. Їхнє створення розглядається як найбільш швидкий і дешевий шлях реалізації глобальної стратегії. Завдяки використанню інформаційно-комунікаційних технологій стратегічні альянси значно збільшують гнучкість і ефективність своєї діяльності, що не залишає конкурентам шансів дублювати їхню діяльність [18]. За деякими оцінками, стратегічні альянси мають перетворитися на найважливіше знаряддя конкурентної боротьби [4]. Конкуренція у сучасній економіці є боротьбою команд, а не одиниць.

Найбільша активність створення стратегічних альянсів останніми роками спостерігається у сфері високих технологій, до числа яких належить і автомобільна промисловість. У сфері автомобілебудування активно розвиваються і успішно функціонують в тому числі й стратегічні альянси між конкурентами, прикладами яких є Renault-Nissan, Toyota-Tesla, Камаз-Daimler та ін.

Далеко не завжди досвід створення стратегічних альянсів з конкурентами є позитивним, а партнерам вдається досягти поставлених цілей. Вступаючи до стратегічного альянсу, компанії-конкуренти прагнуть отримати вигоди від спільної діяльності, досягти поставлених цілей, які далеко не завжди збігаються і є прийнятними для усіх партнерів. Адже конкуренція обов'язково передбачає суперництво, у зв'язку з чим досягти згоди і збалансованості інтересів партнерів у таких альянсах, а зрештою і поставлених цілей, безумовно, складно. Наприклад, стратегічний альянс японської автомобілебудівної компанії Suzuki Motor і німецького автоконцерну Volkswagen був розірваний унаслідок відсутності очікуваних вигод від альянсу і недобросовісності партнерів [21].

Спільна діяльність у стратегічному альянсі для кожного з партнерів може привести до протилежних результатів. Результати партнерства в альянсі для компаній-учасників можуть різнитися, а наслідки можуть бути як позитивними, так і негативними. Так, альянс NUMMI, створений корпорацією General Motors і компанією Toyota, став, на думку японських менеджерів, ключовим чинником перемоги їхньої корпорації над американським супротивником у війні за

світовий автомобільний ринок [3]. Якщо японська сторона отримала перемогу завдяки участі в альянсі, то американська, відповідно, зазнала поразки.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженням даного питання займаються такі науковці, як Г. Грачов, С. Юрков, С. Большаков, О. Знаменський. Виходячи з викладеного, а також враховуючи недостатню вивченість у сучасній вітчизняній науковій літературі питання створення і побудови успішних взаємовідносин між партнерами-конкурентами у стратегічному альянсі, можна стверджувати, що окреслене предметне поле дослідження становить науково-практичний інтерес.

Стійкість і довгостроковість спільної взаємодії партнерів у стратегічному альянсі, на наш погляд, багато в чому залежить від тих ключових основ, які закладаються при створенні стратегічного альянсу, на яких ґрунтується побудова подальших взаємовідносин між партнерами. Розгляд таких основ, які дозволяють закласти надійний фундамент для побудови взаємовідносин між компаніями-конкурентами в альянсі і забезпечити успішне та результативне партнерство, є **метою цієї статті**.

**Виклад основного матеріалу.** Основою дослідження послужив досвід стратегічного альянсу, який є зразком найстійкішого партнерства в автомобільній промисловості на протязі вже більш ніж 12 років, альянсу між компаніями Renault і Nissan. Вивчення та узагальнення передового досвіду альянсу Renault-Nissan, на наш погляд, дозволить виявити ключові основи створення стратегічного альянсу конкурентів і побудови стабільних та довгострокових стосунків між партнерами-конкурентами.

Стратегічний альянс Renault-Nissan створено у 1999 році. Ним побудовано унікальну бізнес-модель, що дозволяє домагатися взаємовигідних результатів для обох компаній [9]. За роки функціонування стратегічний альянс добився значних результатів, ставши третім за величиною автовиробником у світі: якщо в 1999 році продано 4989709 автомобілів, в 2008 році – вже 6090304 [1], то у 2011 – рекордні 8029222 автомобілі по всьому світу [13].

Стратегічний альянс Renault-Nissan називають альянсом синергії. Синергізм альянсу заснований на взаємовигідній співпраці партнерів у виробництві автомобілів на спільних платформах і спільно використовуваних силових агре-

гатах. Спільні платформи і вузли дозволяють партнерам зменшувати витрати на розвиток та виробництво. Значне зменшення витрат партнерів стратегічного альянсу можливе також завдяки уніфікації логістичних операцій – в альянсі створено масштабну спільну структуру закупівель спільне підприємство RNPO (Renault-Nissan Purchasing Organization) [1]. До синергетичного ефекту стратегічного альянсу роблять свій внесок і спільно реалізовані складські проекти, які забезпечують безперебійну роботу компаній і якісніше післяпродажне обслуговування, спрощують внутрішні процеси, зменшують витрати, скорочують терміни доставки запчастин. Складські проекти реалізуються у Великобританії, Росії та країнах Азії [22]. Компанії стратегічного альянсу отримують більше 200 млн. євро на рік економії на основі логістичної синергії шляхом спільного володіння складами, контейнерами, судами та ін. [17].

Синергізм партнерства в стратегічному альянсі забезпечується не лише за рахунок зменшення витрат партнерів, але і за рахунок збільшення доходів компаній в результаті їхньої взаємодії у сфері передових технологій, зокрема в розробці і виробництві автомобілів з нульовим рівнем викидів і електромобілів [1] та виходу на нові ринки збуту. У межах альянсу кожна з компаній має можливість використати виробничі майданчики свого партнера, що дозволяє отримати додатковий дохід від продажу продукції партнерів на ринках окремих країн.

Забезпечення синергетичного ефекту від партнерства у стратегічному альянсі можливе і за рахунок розширення продуктової лінійки компаній-партнерів на основі обопільної практики адаптації і збуту продукції партнера під власною торговою маркою (дабл-беджинг). Використання практики дабл-беджинга дозволяє реалізовувати автомобілі торгової марки одного партнера під торговою маркою іншого в країнах, де торгова марка першого невідома або маловідома, а партнера популярна та затребувана. У табл. 1 узагальнено співпраці компаній Renault і Nissan у стратегічному альянсі, які забезпечують за рахунок синергізму збільшення доходів і зменшення витрат компаній-партнерів.

Основою успішності стратегічного альянсу Renault-Nissan є рівновага взаємодії партнерів, яка, на наш погляд, можлива, якщо для кожного партнера досягнення поставлених цілей, що передбачають взаємодію, по-перше, є страте-

гічно важливим, а по-друге, обсяги взаємодій є однаковими. Порівняльний аналіз стратегічних цілей компаній Renault і Nissan дозволив дійти

висновку, що вони є порівнюваними, що дозволило виділити спільні стратегічні напрями партнерства в альянсі (табл. 2).

Таблиця 1

**Напрями співпраці компаній Renault і Nissan у стратегічному альянсі, що забезпечують збільшення доходів і зменшення витрат компаній-партнерів**

Напрями співпраці, що забезпечують збільшення доходів партнерів по альянсу	Напрями співпраці, що забезпечують зменшення витрат партнерів по альянсу
<p>Збільшення доходів за рахунок створення нової продукції з використанням передових технологій, якими партнери раніше не володіли</p> <p>Збільшення доходів за рахунок виходу на нові ринки збуту, де продукція одного з партнерів раніше не була представлена або позиції компанії були занадто слабкими</p> <p>Збільшення доходів за рахунок розширення продуктової лінійки компаній-партнерів на основі використання обопільної практики адаптації і збуту продукції партнера під власною торговою маркою (дабл-беджинг)</p>	<p>Зменшення витрат партнерів за результатами спільного використання платформ і вузлів</p> <p>Зменшення витрат партнерів за рахунок спільної розробки і обміну двигунами і коробками передач</p> <p>Зменшення витрат за рахунок логістичної синергії (спільної організації закупівель і використання складських проектів)</p>

До числа спільних стратегічних напрямів пріоритетів партнерства, що однаково важливі для обох компаній, належать використання інноваційних технологій, що сприяють захисту довкілля, посилення присутності на міжнародних ринках, оновлення і розширення модельного ряду, зміцнення і посилення іміджу брендів. Обидві компанії вкладають інвестиції у будівництво заводів з виробництва новітніх літійонних батарей, які потрібні для забезпечення виробництва електромобілів компанією Nissan в Португалії загальною потужністю 50 тис. одиниць батарей на рік і у Великобританії з річною продуктивністю 60 тис. одиниць; компанією Renault

у Франції загальною виробничою потужністю 100 тис. одиниць на рік [19]. У межах розробки технологій з нульовим рівнем викидів альянсом розробляються двигуни на основі досвіду обох партнерів, що дозволяє розділити витрати і зменшити обсяг інвестицій в розробку до 230 млн. євро [20]. Виходячи з викладеного, можна дійти висновку, що партнери по стратегічному альянсу у межах використання інноваційних технологій прагнуть до рівноважної участі як в частині вкладення інвестицій, так і розділення виробничих потужностей та використання досвіду партнерів.

Таблиця 2

**Порівнювальні стратегічні цілі компаній Renault і Nissan**

Компанія Renault	Компанія Nissan
Використання інновацій, які потрібні для того, щоб відповідати енергетичним і екологічним потребам планети	Дбайливе ставлення до довкілля, у тому числі за рахунок пропозиції моделей з нульовим рівнем викидів шкідливих речовин Створення технологій зі зниження викидів
Забезпечення посиленого продуктового плану	Виведення на ринок нових моделей Nissan (кожні 6 тижнів) [2] Створення глобального модельного ряду, який включатиме 66 моделей і буде представлений в 92% усіх світових ринків і усіх існуючих сегментів Розвиток люксового бренду Infiniti до 10 моделей, представлених у більш ніж 70 країнах
Зміцнення бренду	Посилення іміджу бренду
Збереження позицій в Європі та їхнє зростання на міжнародному ринку	Збільшення частки ринку в Китаї до 10% Посилення присутності компанії у Бразилії, Росії, Індії і на інших зростаючих ринках

Посилення присутності на міжнародних ринках передбачає розвиток нових ринків, до числа яких, передусім, слід віднести ринки країн з економікою, що розвивається. Як відмічають експерти, найближчими роками зростатиме значення таких країн з ринками, що розвиваються, як Бразилія, Індія, Китай і Росія. Частка цих країн, за оцінками експертів, на світовому автомобільному ринку зросте з 24% в 2008 році до 40% в 2025 році [14]. Враховуючи розвиток ринків, значний потенціал для зростання, обидві компанії прагнуть розширювати свою присутність на них. Розміщення виробничих потужностей на територіях таких країн дозволить за рахунок локалізації виробництва зменшити вартість автомобілів для споживачів і таким чином збільшити продажі.

Рівноважна взаємодія партнерів аналізованого стратегічного альянсу з розвитку перспективних ринків передбачає реалізацію партнерами інвестиційних проектів в кожній з країн з економікою, що розвивається. Як показало проведене дослідження, інвестиції компаній в розвиток ринків, що розвиваються, а також зміцнення позицій на наявних ринках мають рівномірний характер. Компанії реалізують або різні інвестиційні проекти в одній країні, відповідно, на одному ринку, або вкладають спільні інвестиції в один об'єкт, який передбачає можливості подальшого спільного використання партнерами. У табл. 3 надано напрями рівноважної взаємодії партнерів з реалізації стратегічних пріоритетів компаній Renault і Nissan.

Таблиця 3

**Напрями рівноважної взаємодії партнерів з реалізації стратегічних пріоритетів компаній Renault і Nissan**

Стратегічні пріоритети партнерства	Напрями рівноважної взаємодії партнерів
Використання інноваційних технологій, що сприяють захисту довкілля	Рівномірне вкладення інвестицій у будівництво заводів з виробництва літійонних батарей, що передбачає приблизно однаковий розмір вкладень і рівномірний розподіл потужностей Розділ витрат і використання досвіду обох партнерів в розробці двигунів з нульовим рівнем викидів
Посилення присутності на міжнародних ринках	Рівномірне вкладення інвестицій у будівництво нових або розширення діючих підприємств в одній країні Спільні інвестиційні вкладення у будівництво нових заводів
Оновлення і розширення модельного ряду	Розробка нових моделей автомобілів на основі використання спільних платформ Обмін досвідом в галузі технологій виробництва Обопільна практика адаптації і збуту продукції партнера під власною торговою маркою
Зміцнення і посилення іміджу брендів	Взаємодоповнення уявлень споживачів про бренд одного з партнерів уявленнями про бренд іншого Сила двох брендів, яку дає участь в альянсі, дозволяє посилити імідж кожного бренду

Рівновага взаємодії партнерів у стратегічному альянсі припускає рівноважну участь партнерів в розвитку стратегічно важливих напрямів діяльності в частині вкладення не лише інвестицій, а й нематеріальних активів, використання досвіду партнерів, рівномірного розподілу виробничих потужностей між партнерами на ринках окремих країн, зокрема країн з економікою, що розвивається.

У рамках проведеного дослідження розглянуто особливості конкурентних стосунків між

партнерами у стратегічному альянсі. Адже обидві компанії є представниками автомобільної промисловості, які спеціалізуються на виробництві легкових і комерційних автомобілів, тобто продукція партнерів конкурує. Необхідно враховувати, що ринок збуту автомобілів компаній Renault і Nissan є міжнародним, продукцію компаній-партнерів представлено на ринках більш ніж 100 країн, і більшість з ринків є загальними для компаній-партнерів.

Успішна взаємодія партнерів альянсу, на

нашу думку, є можливою тоді, коли партнерам вдається уникнути прямої конкуренції. Тому доцільно розглянути особливості конкуренції між партнерами на спільних ринках збуту продукції. Як зазначено, пріоритетними для партнерів аналізованого стратегічного альянсу є ринки, що розвиваються (ринки Бразилії, Росії, Індії і Китаю). Саме тому ці ринки і вибрано для дослідження, у якому використано інформаційні матеріали офіційних сайтів компаній Renault і Nissan у Бразилії, Росії, Індії і Китаї [5,6,7,8,10,11,12,13].

Проведене дослідження конкурентних стосунків між партнерами у стратегічному альянсі Renault-Nissan дозволило дійти висновку, що на ринках країн, де обидві компанії мають сильні позиції, модельний ряд партнерів збалансований так, щоб компанії не входили у пряму конкуренцію. Кожна компанія представляє моделі автомобілів, які належать до різних класів. Якщо все-таки окремі моделі автомобілів належать до одного класу, відповідні моделі автомобілів компанії-партнери позиціонують в різних цінових сегментах або пропонуються моделі, що відрізняються за технічними характеристиками.

На ринках країн, де позиції обох компаній є слабкими, також спостерігається прагнення зберегти збалансований за класами модельний ряд автомобілів партнерів. Якщо спостерігається значна перевага одного партнера над іншим на ринку певної країни, як, наприклад, в Китаї, прагнення до забезпечення збалансованого за класами модельного ряду не спостерігається. На наш погляд, подібна ситуація пояснюється тим, що компанія Nissan, будучи лідером ринку, що має значні переваги над партнером по альянсу у продажах в Китаї, не розглядає компанію Renault як конкурента. Ринок Індії є новим для обох компаній, а позиції компаній-партнерів на ринку – слабкими, у зв'язку з чим зараз продуктивний ряд партнерів є незбалансованим за моделями. Обидві компанії на ринку Індії займають досить слабкі позиції, тому не конкурують на ньому один з одним, а прагнуть закріпитися на цьому ринку.

Важливою умовою довгострокової співпраці партнерів у стратегічному альянсі є забезпечення зростання кожної компанії. Обидві компанії при постановці стратегічних цілей передбачають обов'язкове зростання. Показники частки ринку і обсягу продажів використовуються в оцінюванні конкурентоспроможності. Тому, на

наш погляд, взаємодія партнерів у стратегічному альянсі має сприяти не лише зростанню компаній, але й посиленню конкурентних позицій компаній-партнерів на ринку, що є необхідною умовою забезпечення ефективної участі в альянсі. При цьому посилення конкурентних позицій кожного учасника альянсу має досягатися за рахунок зовнішніх конкурентів, а не партнера по альянсу.

В основі довгострокової взаємодії партнерів у стратегічному альянсі лежать їхні майнові інтереси. Кожна компанія володіє часткою в капіталі партнера: участь компанії Renault в капіталі компанії Nissan складає 44,4%, а участь компанії Nissan в капіталі компанії Renault – 15% [15]. На початку співпраці компанія Renault вкладала 6,4 млрд. євро у капітал компанії Nissan. Згодом компанія Nissan привнесла більше 11 млрд. євро до прибутків компанії Renault. Таким чином, відбувся значний обмін готівковими коштами, капіталами, прибутком і дивідендами між двома компаніями [1], внаслідок чого партнери мають взаємну майнову зацікавленість в досягненні один одного.

**Висновки.** Дослідження діяльності стратегічного альянсу Renault-Nissan, узагальнення і аналіз її результатів дозволили виявити основи створення стратегічного альянсу за участю конкурентів. Основою створення і успішної взаємодії партнерів у такому стратегічному альянсі є взаємовигідність результатів діяльності партнерів. Взаємовигідність результатів компаній-партнерів досягається за рахунок забезпечення синергізму партнерства в альянсі, обопільного руху партнерів до досягнення спільних стратегічних цілей, рівноваги їхньої взаємодії в розвитку стратегічно важливих напрямів діяльності, уникнення прямої конкуренції між партнерами, забезпечення зростання компаній, посилення конкурентних позицій партнерів на ринку, їхня взаємна майнова зацікавленість і спільність культурних цінностей.

#### Література

1. Альянс Renault-Nissan отмечает 10-летний юбилей // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.drom.ru/Renault-Nissan-12235.html>.
2. Ближайшие 6 лет Nissan будет выводить на рынок новые модели каждые 6 недель Volkswagen // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [nissan-ua.com.ua/index.php?action=news&id=569](http://nissan-ua.com.ua/index.php?action=news&id=569).
3. Грачев Г.О консолидации транснациональных корпораций / Г. Грачев, С. Юрков, С. Большаков // Экономические стратегии. – 1999. – № 1. – С. 111–118.

4. Знаменский А.О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций / А.О. Знаменский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – №4. – С. 11–19.

5. Официальный сайт компании Nissan в Бразилии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nissan.com.br](http://www.nissan.com.br).

6. Официальный сайт компании Nissan в Индии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nissan.in/en/web/homepage/index.htm](http://www.nissan.in/en/web/homepage/index.htm).

7. Официальный сайт компании Nissan в Китае // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nissan.com.cn/](http://www.nissan.com.cn/).

8. Официальный сайт компании Nissan в России // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nissan.ru](http://www.nissan.ru).

9. Официальный сайт компании Renault // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.renault-official.kz/about-us/passive-safety.html](http://www.renault-official.kz/about-us/passive-safety.html).

10. Официальный сайт компании Renault в Бразилии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.renault.com.br](http://www.renault.com.br).

11. Официальный сайт компании Renault в Индии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.renault.co.in](http://www.renault.co.in).

12. Официальный сайт компании Renault в Китае // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.renault.cn](http://www.renault.cn).

13. Официальный сайт компании Renault в России // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.renault.ru](http://www.renault.ru).

14. Страны с развивающейся экономикой решили завоевать авторынок // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autoweek.com.ua>.

15. Стратегический альянс Renault – Nissan // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.renault-duster.com.ua/alyans-renault-nissan](http://www.renault-duster.com.ua/alyans-renault-nissan), [http://lada.ru/cgi-bin/smi.pl?id=594&prev=4&id\\_article=122498](http://lada.ru/cgi-bin/smi.pl?id=594&prev=4&id_article=122498).

16. Griffith S. Focus swings to Joint Ventures as economic outlook weakens / S. Griffith // KPMG [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/Global/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Pages/JointVentureFocus.aspx>.

17. How the Alliance generates synergies from shared logistics // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.alliance-renault-nissan.com>.

18. Kirby D. Joint Ventures as an Internationalization strategy for SMEs / D. Kirby // Small Business Economics. – 2003. – Vol. 21, №3. – P. 233 – 248.

19. Nissan begins construction of Portuguese battery plant // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.alliance-renault-nissan.com>.

20. Renault запускает производство нового дизельного двигателя Energy DCI 130 на заводе в Клеоне // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.drive.ru/renault/comnews/2011/04/20/4074850.html](http://www.drive.ru/renault/comnews/2011/04/20/4074850.html).

21. Suzuki разрывает стратегический альянс с Volkswagen // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://israel.russiaregionpress.ru/archives/47750>.

22. The Renault-Nissan Alliance keeps moving in China in 2011 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.alliance-renault-nissan.com>.

## References

1. Al'jans Renault-Nissan otmechaet 10-letnij jubilej // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://news.drom.ru/Renault-Nissan-12235.html>.

2. Blizhajshie 6 let Nissan budet vyvodit' na rynok novye modeli kazh-dye 6 nedel' Volkswagen // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [nissan-ua.com.ua/index.php?action=news&id=569](http://nissan-ua.com.ua/index.php?action=news&id=569).

3. Grachev G.O konsolidacii transnacional'nyh korporacij / G. Grachev, S. Jurkov, S. Bol'shakov // Jekonomicheskie strategii. – 1999. – № 1. – S. 111–118.

4. Znamenskij A.O. Strategicheskie al'jansy kak mezhdunarodnye ob#e-dinenija korporacij / A.O. Znamenskij // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. – 2008. – №4. – S. 11–19.

5. Oficial'nyj sajt kompanii Nissan v Brazilii // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.nissan.com.br](http://www.nissan.com.br).

6. Oficial'nyj sajt kompanii Nissan v Indii // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.nissan.in/en/web/homepage/index.htm](http://www.nissan.in/en/web/homepage/index.htm).

7. Oficial'nyj sajt kompanii Nissan v Kitae // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.nissan.com.cn/](http://www.nissan.com.cn/).

8. Oficial'nyj sajt kompanii Nissan v Rossii // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.nissan.ru](http://www.nissan.ru).

9. Oficial'nyj sajt kompanii Renault // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.renault-official.kz/about-us/passive-safety.html](http://www.renault-official.kz/about-us/passive-safety.html).

10. Oficial'nyj sajt kompanii Renault v Brazilii // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.renault.com.br](http://www.renault.com.br).

11. Oficial'nyj sajt kompanii Renault v Indii // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.renault.co.in](http://www.renault.co.in).

12. Oficial'nyj sajt kompanii Renault v Kitae // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.renault.cn](http://www.renault.cn).

13. Oficial'nyj sajt kompanii Renault v Rossii // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.renault.ru](http://www.renault.ru).

14. Strany s razvivajushhejsja jekonomikoj reshili zavoevat' avtorynok // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.autoweek.com.ua>.

15. Strategicheskij al'jans Renault – Nissan // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.renault-duster.com.ua/alyans-renault-nissan](http://www.renault-duster.com.ua/alyans-renault-nissan), [http://lada.ru/cgi-bin/smi.pl?id=594&prev=4&id\\_article=122498](http://lada.ru/cgi-bin/smi.pl?id=594&prev=4&id_article=122498).

16. Griffith S. Focus swings to Joint Ventures as economic outlook weakens / S. Griffith // KPMG [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.kpmg.com/Global/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Pages/JointVentureFocus.aspx>.

17. How the Alliance generates synergies from shared logistics // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://blog.alliance-renault-nissan.com>.

18. Kirby D. Joint Ventures as an Internationalization strategy for SMEs / D. Kirby // Small Business Economics. – 2003. – Vol. 21, №3. – P. 233 – 248.

19. Nissan begins construction of Portuguese battery plant // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://blog.alliance-renault-nissan.com>.

20. Renault zapuskaet proizvodstvo novogo dizel'nogo dvigatelja Energy DCI 130 na zavode v Kleone // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [www.drive.ru/renault/comnews/2011/04/20/4074850.html](http://www.drive.ru/renault/comnews/2011/04/20/4074850.html).

drive.ru/renault/comnews/2011/04/20/4074850.html].

21. Suzuki razryvaet strategicheskij al'jans s Volkswagen // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://israel.russiaregionpress.ru/arhives/47750>.

22. The Renault-Nissan Alliance keeps moving in China in 2011 // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://blog.alliance-renault-nissan.com>.

#### **Шульженко Л. Е. КОНКУРЕНТЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АЛЬЯНСЕ: АНАЛИЗ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АЛЬЯНСА RENAULT-NISSAN)**

*Исследована деятельность стратегического альянса Renault-Nissan, обобщены и проанализированы ее результаты. Выявлены основы создания стратегического альянса при участии конкурентов, взаимовыгодность результатов деятельности партнеров, которая достигается за счет обеспечения синергизма партнерства в альянсе, обоюдного движения партнеров к достижению общих стратегических целей, равновесия их взаимодействия в развитии стратегически важных направлений деятельности, избежания прямой конкуренции между партнерами, обеспечения роста предприятий, усиления конкурентных позиций партнеров на рынке, их взаимная имущественная заинтересованность и общность культурных ценностей.*

**Ключевые слова:** стратегический альянс, конкурент, партнерство, синергизм, стратегические цели, равновесие взаимодействия, конкуренция, рост, конкурентная позиция, культурные ценности.

#### **Shulzhenko L.Y. COMPETITORS IN A STRATEGIC ALLIANCE: ANALYSIS OF MUTUAL RELATIONS (ON EXAMPLE OF STRATEGIC ALLIANCE RENAULT-NISSAN)**

*The activity of strategic alliance Renault-Nissan is researched. Its results are generalized and analyzed. The basics of making the strategic alliance between competitors are detected – mutual benefit based on the partnership synergism in the alliance, joint activity of partners to strategic succeed, equilibrium of their interaction while developing strategically important directions of activity, avoiding the direct competition between the partners, providing the growth of companies, strengthening the competitive positions of partners on the market, mutual pecuniary interest and the cultural values sameness.*

**Key words:** strategic alliance, competitor, partnership, synergism, strategic targets, equilibrium of interaction, competitiveness, increasing, competitive position, cultural values.

**Шульженко Л.Є.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.е.н., доцент кафедри «Контроль та аудит».

Рецензент д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

Стаття подана 17.12.12

УДК 65.012 : 665.6.7

## ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІННІ НАФТОСЕРВІСНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Щербань А.А.

м. Полтава

### INNOVATIVE METHODS IN OILFIELD ENTERPRISES MANAGEMENT

Shcherban A.A.

*На прикладах практики нафтосервісних підприємств продемонстрована теза важливої ролі розгляду інноваційного менеджменту не тільки як управління інноваціями, а й як ініціативної діяльності з впровадження інновацій саме в систему управління.*

**Ключові слова:** інновація, метод, нафтосервісні підприємства, інноваційний менеджмент, управління.

**Постановка проблеми.** Потреба впровадження інноваційних методів у сфері управління нафтосервісними компаніями викликана посиленням конкуренції та швидким впровадженням нових технологій. Сьогодні спостерігається виразна потреба в інноваційності підприємств, що може спричинити відповідний відбір і впровадження нових рішень як продуктового, технологічного характеру, так і організаційного.

Зміни останніх років у світовій економіці, необхідність функціонування підприємств у турбулентному оточенні, що характеризується сильною, агресивною конкуренцією, безперервною зміною вимог до клієнта, швидким розвитком технологій, зокрема інформаційних, вимагають удосконалення управління переважної більшості підприємств. Можливості такого удосконалення управління виникають з доступності великої кількості концепцій, методів і технік, які підтримують цей процес. Досвід з впровадження цих концепцій та методів показує, що застосування сучасних інноваційних інструментів, орієнтованих на світові стандарти, стало необхідністю. Інновації у системі управління можна інтерпретувати як у широкому, так і вузькому значенні. У широкому значенні інновацією є кожна зміна у виробництві, пов'язана із засвоєнням отриманих знань. Натомість інновацією у вузькому значенні є зміна в методах виробництва та організації виробничих процесів, продуктах, яка ґрунтується на нових або донині невикористаних знаннях [1, с. 25-37].

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженню та аналізу інноваційних методів в управлінні сервісними, зокрема нафтосервісними підприємствами в Україні та за кордоном приділяють увагу в своїх працях такі науковці, як І.Т. Балабанов, П.Л. Валенський, М.С. Ковалевська, П.В. Кухта, С.Д. Ілленкова, О.П. М'якушева, Д.І. Кокурін, С.А. Смоляк та інші. Але поки що можна стверджувати, що головним трендом є впровадження інновації в діяльності видобувних підприємств стосуються головним чином продуктів, технологій, технічних засобів забезпечення організації виробництва або систем управління, але слід приділяти більшої уваги управлінській діяльності як об'єкту впровадження інновацій з боку її змісту, – тобто з боку способів методичного забезпечення дій, управлінських інструментів.

**Метою статті** є демонстрація на прикладах практики нафтосервісних підприємств важливої ролі розгляду інноваційного менеджменту не тільки як управління інноваціями, а й як ініціативної діяльності з впровадження інновацій саме в управлінні.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із яскравих прикладів компаній, які застосовують інновації в своїй діяльності досить активно, є французька нафтосервісна компанія «Шлюмберже» (Schlumberger), що функціонує й на території України, і позиціонується як відомий світовий лідер в галузі технологій для нафтової і газової промисловості. Автор має безпосереднє відношення до діяльності цієї компанії, адже працює в ній економістом два роки, тому обрав її для дослідження та прикладу. З моменту свого заснування компанія постійно приділяє значну увагу науково-дослідній і дослідно-конструкторській діяльності і послідовно інвестує в ці сфери значні кошти. Це є довгостроковою

стратегією компанії, спрямованої на підтримку і розвиток свого технологічного лідерства незалежно від стану світової нафтогазової галузі.

У «Шлюмберже» працюють 25 центрів НДДКР, розташованих у багатьох країнах світу, в яких акумулюються зусилля з розробки інноваційних технологій, що дозволяють підвищити рентабельність реалізації проектів її замовників. Обсяг щорічних інвестицій «Шлюмберже» в НДДКР перевищує сумарні інвестиції решти нафтосервісних компаній [9]. Структура щорічних інвестицій компанії в інновації в останні роки проілюстрована на рис. 1.

Беручи до уваги різні критерії поділу інновацій, сучасні впроваджувані концепції організації процесів підготовки і управління виробництвом можна визначити:

інновації, що імітують (виникають як результат наслідування і поширення оригінальних рішень);

інновації, що покращують існуюче функціонування певної системи;

революційні або еволюційні інновації, які можуть бути також радикальними або такими, що покращують виробництво і його організацію [1, с.25-37].

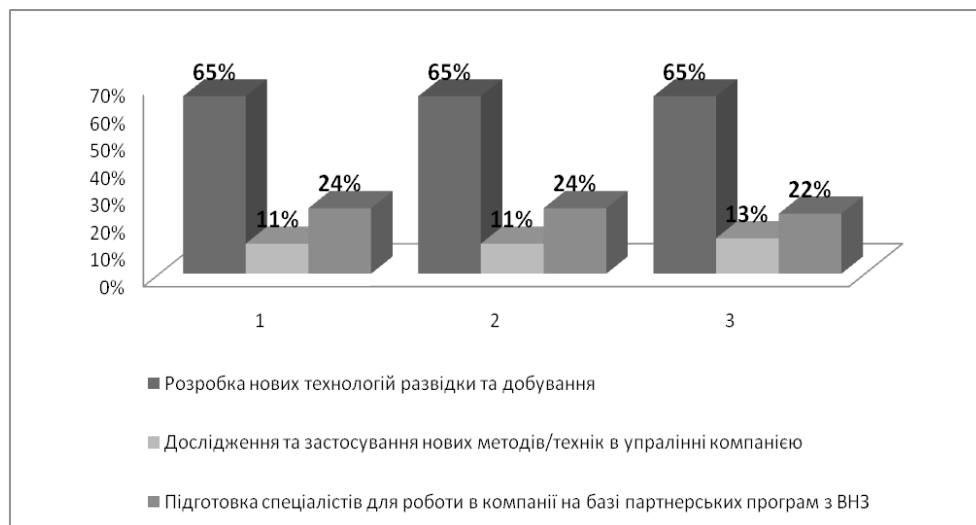


Рис. 1. Структура щорічних інвестицій «Шлюмберже» в інноваційні розробки в 2009-2011 рр. [9]

Процес безперервного удосконалення системи управління свідчить про наявність широкого діапазону дій, які здійснюються підприємствами для досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності, дають змогу зайняти сильну позицію на ринку. Отже, з'являється потреба застосування порівняно нових, донині не використовуваних на певному підприємстві рішень, що дають можливість конкурувати на відкритому глобальному ринку.

Нафтосервісна компанія «Шлюмберже» приділяє багато уваги застосуванню інновацій в управлінні компанією, а також є провідним постачальником інноваційних технологій у сфері розвідки, розробки родовищ і видобування вуглеводнів тощо. Серед основних методів та технологій, які застосовує компанія для підвищення ефективності її діяльності, є такі:

Total Quality Management – система комплексного управління якістю з відповідними методами.

Методи класу MRP, в тому числі MRP I (Material Requirements Planning) – планування

матеріальних потреб, MRP II (Manufacturing Resource Planning) – планування виробничих засобів, MRP III/ERP (Enterprise Resource Planning) – планування засобів підприємства.

Системи CRM (Customer Relationship Management), тобто управління стосунками з клієнтом.

EDI (Electronic Data Interchange) – електронний обмін інформацією.

Застосування цих систем стало можливим в компанії завдяки швидкому розвитку інформаційних систем взагалі і впровадженню їх в «Шлюмберже», що допомогло своєю чергою прискорити і поліпшити переміщення інформації і стало підставою ефективної співпраці у системі клієнт – виробник – постачальник [2, с.112-146].

Процес управління охоплює: визначення системи вартостей, встановлення пріоритетів, визначення форми організаційної структури, розроблення принципів діяльності, способи вирішення конфліктів тощо. Процес такої еволю-

ції, тобто перехід підприємствами до управління через проекти, є сьогодні особливо актуальним, і ці методи стають основними елементами організаційної системи підприємств. Процес проектування виробу (підготовки його виробництва) вимагає відповідної підтримки. Одним з таких методів, цікавих з точки зору специфічного підходу (проектування, кероване клієнтом), є метод QFD (Quality Function Deployment). Цей метод широко використовується компанією «Шлюмберже» для трансформування інформації, що надходить з ринку (від клієнта), на технічну мову (проектувальника, конструктора, технолога). Він охоплює багато дій, відповідно згрупованих, які вимагають певного аналізу і опрацювання.

Найвідомішою з концепцій управління сферою виробництва є концепція Lean Production, яка полягає у тому, щоб виключити будь-які форми марнотратства на кожному етапі виробничого процесу. Метою Lean Production є насамперед мінімізація часу, призначеного на розвиток нових продуктів, часу реакції на замовлення клієнта, часу реалізації виробничих процесів з одночасним забезпеченням поставок продуктів найвищої якості за мінімального використання людських зусиль і застосування найбільш продуктивного і економного способу виробництва. Фундаментом концепції Lean Production, якою зацікавились через її велику популярність і в нафтосервісній промисловості, є філософія just in time (точно, своєчасно). Концепція Lean Production (її часто називають ще Lean Management або Lean Enterprise), за своє основне завдання має також отримання високої продуктивності виробництва і праці, їхньої раціональної організації, ефективного управління, високої якості продукції, а також задовільних економічних результатів [9].

Впровадження концепції Lean Management в управління компанією «Шлюмберже» привело до покращення результатів її діяльності за останні сім років, поліпшення якості наданих послуг, точності виконання завдань та єдності працівників. Нещодавно на одному зі своїх виступів віце-президент компанії з виробництва Сатіш Пай зазначив: «Lean-методи мають величезний позитивний вплив на людей, лінійку продукції та сервісів та загалом на діяльність компанії. Все що ми досягли на даний момент – це тільки верхівка айсберга, але вкладаючи кошти в дослідження та застосування новітніх технологій та інноваційних методів управління,

компанія очікує ще більших результатів» [8]. Концепція Lean вимагає пристосування компанії до ринкових умов, що пов'язується часто з глибокими змінами у сфері організації і управління. Серед методів/технік, застосовуваних в цій концепції, «Шлюмберже» найчастіше використовує такі (табл. 1).

Керівництво компанії «Шлюмберже» запевняє: «Впровадження інновацій неможливе без залучення кваліфікованого персоналу». Тому компанія надає великого значення співпраці з університетами, вважаючи це основою для майбутнього розвитку нафтогазової і нафтосервісної індустрії. Запорукою її розвитку є підтримка фундаментальної університетської освіти – без фундаментальних знань не може бути фахівця, а без нього не буде нових технологій, інженерних розробок, розвитку галузей промисловості.

Компанія підтримує взятий курс на інноваційний розвиток системи освіти, реалізуючи свою програму співпраці з вищими навчальними закладами, а також сприяючи оснащенню університетів передовими програмними технологіями, які затребувані нині у нафтогазовій та нафтосервісній індустріях [8].

Програма співпраці компанії з вищими навчальними закладами покликана сприяти становленню університетів в якості центрів інноваційно-технологічного розвитку і підготовки кадрів світового рівня і спрямована на рішення основних завдань кадрової політики. Щорічно «Шлюмберже» в університетах по всьому світу проводяться заходи профорієнтації. Фахівці відділу набору персоналу розповідають про можливість працевлаштування і існуючу систему розвитку кар'єри інженерів в компанії. За підсумками таких заходів студенти відбираються для проходження виробничої практики в компанії і працевлаштування.

Таким чином, студент може поїхати на одне з родовищ на території країни, де має свій підрозділ компанія, або стажуватися в науководослідному, технологічному або виробничому центрі компанії. Студенту-стажеру в межах існуючого проекту визначається ділянка роботи і надається наставник. Працюючи над проектами під керівництвом професіоналів, стажер занурюється в реальну робочу атмосферу. Цей час використовується для того, щоб студент дізнався і оцінив компанію як роботодавця, а вона, у свою чергу, якнайповніше могла оцінити стажера як потенційного працівника [6, с.1-8].

Таблиця 1

## Методи концепції Lean Production, застосовувані компанією «Шлюмберже»

Назва методу/техніки	Опис
1	2
	<p>Група технік, яка удосконалює організацію робочих місць співробітників для досягнення високих стандартів відповідності. Вона також повинна мобілізувати прагнення до безперервного покращення цих стандартів. Утримування або поліпшення стандартів на робочому місці є можливим завдяки чотирьом крокам:</p> <p><i>сортування</i> – усунення того, що непотрібне, залишення того, що необхідне;  <i>систематика</i> – упорядкування усіх продуктів праці для забезпечення швидкого знаходження, споживання, розміщення їх у відповідній кількості у відповідних місцях;  <i>стандартизація</i> – вироблення стандартної процедури поведінки для перших трьох кроків, щоб в майбутньому реалізувати все у відповідний спосіб;  <i>самодисципліна</i> – прагнення до утримування введених рішень, не забуваючи про безперервне покращання, перевищення стандартів, і одночасно навчання і просування дій 5S на підприємстві [3, с.142-156]</p>
2. FMEA (Failure Mode and Effect Analysis) – аналіз причин і наслідків вад	<p>Цей метод і його різновиди дозволяють мінімізувати втрати, що виникають через низьку якість продуктів. Метою такого аналізу є знаходження потенційних наслідків і причин помилок, здійснюваних під час проектування, а також виключення їх, перш ніж виникне готовий виріб. Згідно з проведеними дослідженнями близько 2/3 усіх помилок мають своє джерело у фазі підготовки виробництва, але на цьому етапі їхня здатність до виявлення є невеликою. Помилки розкриваються лише під час виробництва, а також експлуатації, часто викликаючи значні збитки. Метод має на меті введення вже на етапі проектування змін в продуктах, технологічних, а також виробничих процесах, щоб уникнути помилок в готових виробах і процесах [5, с.8-17]</p>
3. Kaizen	<p>Метод, який означає безперервне покращення чи удосконалення будь-яких дій. Дії, пов'язані з безперервним, впорядкованим удосконаленням, стосуються усіх працівників фірми. Філософія методу Kaizen упродовж багатьох років трактувалася як джерело господарського успіху на конкурентному японському ринку, а тепер широко застосовується і в діяльності французької компанії «Шлюмберже», і вважається методом, який дає змогу отримувати конкурентну перевагу навіть на глобальних конкурентних ринках. За цим методом процес удосконалення не вимагає великих фінансових чи інвестиційних витрат, а зосереджує увагу на людях, які повинні постійно підвищувати свої уміння, розвивати здібності, щоб відповідати вимогам сьогоденної конкуренції</p>
4. SPC (Statistical Process Control)	<p>Статистична оцінка часового перебігу істотних параметрів процесів з метою їх керування, що має уможливити планований перебіг і реалізацію виробництва</p>
5. Six Sigma	<p>Метод, що уможливило радикальне поліпшення фінансових результатів фірми, рентабельності, зростання її частки на ринку, а через це і конкурентоспроможності завдяки плануванню і контролю праці в спосіб, який дає змогу мінімізувати витрати і раціонально використовувати ресурси, одночасно веде до більшого задоволення клієнтів. Застосування цього методу дає можливість обмежити кількість помилок в усіх сферах діяльності підприємства, тому що він закладає такі техніки реалізації процесів, які виключають можливість виникнення вад [4, с.8-11].</p>

Важливим аспектом співпраці компанії з вишами в галузії інноваційної освіти є безоплатна передача найсучасніших програмних комплексів з моделювання процесів освоєння родовищ вуглеводнів і забезпечення студентського і викладацького складів на факультетах природничих наук практичним досвідом роботи з даними програмними продуктами [9].

Компанія також відома вкладанням коштів в будівництво різноманітних навчальних комплексів

по всьому світу для тренування та навчання своїх працівників. Перший навчальний центр компанії «Шлюмберже» був відкритий ще в 1960 році в США. Нині функціонує 15 навчальних центрів компанії, розташованих в різних регіонах світу. Усі центри оснащені сучасним технологічним устаткуванням і програмним забезпеченням. Найбільші з них знаходяться в Парижі, Абу-Дабі (Об'єднані Арабські Емірати), Келевилі(США). На початку 2008 року по-

чав роботу Сибірський Навчальний Центр (м. Тюмень) – перший, відкритий «Шлюмберже» в Росії. Мета побудови таких комплексів – підвищення кваліфікації співробітників, навчання їх передовим технологіям, що необхідно для розвитку компанії. Навчання в центрах проводиться як англійською, так і національною мовою країни, де розташований комплекс [10].

Спеціаліст з відбору персоналу «Шлюмберже» в Росії Тетяна Чевєрьова відзначила: «У 2011 році прибуток «Шлюмберже» склав \$36 млрд, з яких на інновації було витрачено \$802 млн. Наша компанія відрізняється тим, що завжди приділяє пильну увагу новітнім технологіям. При цьому ми розуміємо, що впровадження інновацій неможливе без залучення кваліфікованого персоналу. Тому у нас налагоджена взаємодія з вишами, де ми відбираємо найбільш здібних і активних випускників, що прагнуть до саморозвитку і вдосконалення» [10].

Працівники підрозділу «Шлюмберже» в Україні також досить часто виїжджають на навчання в Сибірський навчальний центр в м. Тюмені. Навчання проводиться за усіма основними напрямками нафтогазовидобувної індустрії, включаючи геологорозвідувальні роботи, буріння свердловин і розробку нафтогазових родовищ. Тут студенти набувають практичних навичок роботи на сучасному устаткуванні, що широко використовується в нафтогазовій індустрії [6, с.1-8]. Перелік курсів навчання включає більше 250 дисциплін. Тривалість навчання за одним курсом – від 2-х днів до 3-х місяців. Усі програми навчання складаються з теоретичної частини і практичних занять. Під час практичних вправ слухачі центру працюють на реальних свердловинах, використовуючи передове технологічне устаткування, тобто в умовах, максимально наближених до умов роботи на родовищах нафти і газу. Після закінчення кожного тижня навчання слухачі проходять тестування. Серед основних програм навчання центру:

геофізичні методи дослідження свердловин, промислово-геофізичні дослідження, перфорація продуктивних пластів;

буріння свердловин;

програмне забезпечення інтерпретації геофізичних досліджень, геологічного і гідродинамічного моделювання покладів, техніко-економічного обґрунтування розробки нафтогазових родовищ і управління геолого-геофізичними і промисловими даними тощо.

Окрім цього, центр проводить навчання керівників виробництва, керівників проектів, фінансового контролю, управління персоналом, а також спеціальні курси з техніки безпеки персоналу при виконанні виробничих завдань і охорони довкілля [10].

Ще одним досягненням компанії в цій сфері є створення Фонду «Шлюмберже» (Schlumberger Foundation) у рамках програми «Підготовка до майбутнього» (Faculty for the Future) для надання грантів жінкам з країн, що розвиваються, які спеціалізуються у фізиці і суміжних дисциплінах, для навчання в аспірантурі і участі в дослідницьких програмах в провідних зарубіжних університетах. З моменту початку реалізації програми в 2004 році грант отримали 142 жінки з 43 країн, що розвиваються [7].

**Висновки.** Підсумовуючи, можна стверджувати, що інновації в діяльності нафтосервісних підприємств повинні стосуватися не тільки продуктів, технологій, організації виробництва або систем управління, але й способів реалізації дій, інструментів, якими підтримують себе підприємства під час формування своєї ринкової позиції. Потрібно пам'ятати, що процеси впровадження інновацій мусять мати безперервний характер, що впливає з характеру змін в оточенні фірм. Використання інноваційних програмних технологій повинне забезпечити модернізацію освітнього процесу і створити умови для продуктивної наукової діяльності, яка буде спрямована на рішення ключових проблем нафтогазової і нафтосервісної галузей та загальну модернізацію економіки країни.

Компанія «Шлюмберже», що була розглянута автором як приклад запровадження інноваційних технологій в діяльності фірми, а також інноваційних методів в управлінні, впродовж довгого часу є лідером з виконання сервісних робіт в нафтогазовому секторі, і зберігати лідируючі позиції в галузі їй вдається багато в чому завдяки своїй стратегії розвитку, засадничими напрямками якої є кваліфікований персонал, нові технології і фінансова незалежність. Щорічно компанією витрачаються мільйони доларів на навчання своїх співробітників, що є значною інвестицією, яка окупиться в майбутньому. Використання різноманітних інноваційних методів управління в компанії привело до позитивних результатів та вивело компанію на лідируючі позиції серед нафтосервісних компаній світу.

### Література

1. Грушевський В. Методи управління в діяльності підприємств/ В.М. Грушевський, І.К. Хейдюк// Проблеми та перспективи. – 2009 р. – С. 25-37.
2. Друкер П.Ф. Инновации и предпринимательство / П.Ф. Друкер. – М.: Экономика, 1992. – 160 с.
3. Зінченко С.В. Ліквідація марнотратства – ключ до успіху // Центр Інформації Менеджера / С.В. Зінченко. – 2009 р. – С. 142-156.
4. Іщенко М.С. Елементи системи управління організацією / М.С. Іщенко. – Видавництво Політехнічного Сілезького Університету. – 2008 р. – №85. – С. 8-11.
5. Ридковський І.П. Моделі розвитку нового продукту / І.П. Ридковський// Маркетинг та Ринок. – 2010 р. – №5. – С. 8-17.
6. Фільов А.І. Назустріч інноваціям / А.І. Фільов, В.М. Батутіна, А.С. Жданова // Газ. Назустріч інноваціям – SIS в Росії. Шлюмберже. – 2012 р. – №7. – С. 1-8.
7. Гранти 2012 Фонда Шлюмберже для жінок: [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.rsci.ru/grants/grant\\_news/284/230179.php](http://www.rsci.ru/grants/grant_news/284/230179.php).
8. Нафтогазовий сервіс: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.angi.ru/news.shtml?oid=2761176>.
9. Інновації Шлюмберже: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.slb.ru/page.php?code=60>.
10. Сайт Агентства нафтогазової інформації. Шлюмберже: Впровадження ін-новацій неможливе без залучення кваліфікованого персоналу: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.angi.ru>.

### References

1. Grushevs'kij V. Metodi upravlinnja v dijal'nosti pidpriemstv/ V.M. Grushevs'kij, I.K. Hejdjuk// Problemi ta perspektivi. – 2009 r. – S. 25-37.
2. Druker P.F. Innovacii i predprinimatel'stvo / P.F. Druker. – M.: Jekonomika, 1992. – 160 s.
3. Zinchenko S.V. Likvidacija marnotratstva – ključ do uspihu // Centr Informacii Menedzhera / S.V. Zinchenko. – 2009 r. – S. 142-156.
4. Ishhenko M.S. Elementi sistemi upravlinnja organizacieju / M.S. Ishhenko. – Vydavnicтво Politehničnogo Silez'kogo Universitetu. – 2008 r. – №85. – S. 8-11.

5. Ridkovs'kij I.P. Modeli rozvitku novogo produktu / I.P. Ridkovs'kij// Marketing ta Rinok. – 2010 r. – № 5. – S. 8-17.

6. Fil'ov A.I. Nazustrich innovacijam / A.I. Fil'ov, V.M. Batutina, A.S. Zhdanova // Gaz. Nazustrich innovacijam – SIS v Rosii. Shljumberzhe. – 2012 r. – № 7. – S. 1-8.

7. Granti 2012 Fonda Shljumberzhe dlja zhinok: [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: [http://www.rsci.ru/grants/grant\\_news/284/230179.php](http://www.rsci.ru/grants/grant_news/284/230179.php).

8. Naftogazovij servis: [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://www.angi.ru/news.shtml?oid=2761176>.

9. Innovacii Shljumberzhe: [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://www.slb.ru/page.php?code=60>.

10. Sajt Agentstva neftegazovoj informacii. Shljumberzhe: Vprovadzhennja innovacij nemozhlive bez zaluchennja kvalifikovanogo personalu: [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://www.angi.ru>.

### Щербань А.А. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*На примерах практики нефтесервисных предприятий продемонстрирован тезис важной роли рассмотрения инновационного менеджмента не только как управления инновациями, но и как инициативной деятельности по внедрению инноваций именно в систему управления.*

**Ключевые слова:** инновация, метод, нефтесервисные предприятия, инновационный менеджмент, управление.

### Shcherban A.A. INNOVATIVE METHODS IN OILFIELD ENTERPRISES MANAGEMENT

*The examples of practice oilfield enterprises thesis demonstrated the important role of innovation management consideration not only as a management innovation pits, but as proactive activities innovation is in the control system.*

**Key words:** innovation, method, petroleum service enterprises, innovative management, management.

**Щербань А.А.** – ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», аспірант.

*Рецензент* д.е.н., проф. Козаченко Г.В.

*Стаття подана 21.12.12*

## ТЕХНІЧНІ НАУКИ

УДК 658

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК  
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУКичкина Е.И., Бударина Н.А., Сенченко Л.В.  
м. Луганск

## CHOICE OF TRANSPORT IN PRODUCTION LOGISTICS SYSTEMS

Kichkina E.I., Budarina N.A., Senchenko L.V.

*В статье рассмотрен энергоэкономический двухэтапный подход к выбору вида транспорта для эффективного функционирования логистической системы с использованием методов критериального анализа и экономико-математического моделирования с критериями энергоэффективности.*

**Ключевые слова:** энергоэкономический анализ, критериальный анализ, теория подобия, вид транспорта, затраты, логистическая система.

**Постановка проблемы.** Улучшение взаимодействия транспорта и производства необходимо прежде всего для обеспечения наиболее эффективного режима функционирования предприятий. От качества транспортного обслуживания во многом зависят издержки производства и себестоимость выпускаемой продукции. При сложившейся экономической ситуации в стране особое значение приобретает вопрос экономии материальных ресурсов и особенно энергетических. В значительной мере это касается транспорта, где перевозка грузов лимитируется во многих случаях топливными и материальными ресурсами. Важную роль при выборе оптимальной транспортной структуры промышленной логистической системы играет сравнительный анализ по критерию энергетической эффективности различных видов транспорта в рассматриваемых условиях на основе определения экономической эффективности каждого из них.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проведен обзор и анализ работ по определению экономической эффективности, снижению энергетических затрат на транспорте. Эта проблематика представлена в работах таких авторов: Д.П. Великанова, В.Н.Иванова, Б.В. Скворцова, В.И. Ерохова, В. Кунгелиса, П.А. Козлова, В.И. Сорокина, В.С.Шишкина, Ю.Д. Кузнецова,

В.И. Дмитриева, Н.В. Правдина, В.Я. Негрей, В.Е. Тонкаль и др. Однако анализ показывает, что в основном при оценке эффективности видов транспорта используются экономические показатели работы транспортной системы. В работах М.В. Гнедого, К.О. Куц, Д.А. Терещука предлагается метод расчета полных энергетических затрат на производство продукции. Однако анализ показывает, что данная методика не учитывает экономические показатели работы производственной системы, в данном случае транспортной. В то время как современные условия диктуют необходимость симбиоза экономического анализа с энергетическим, который бы при сохранении главенствующей роли экономических показателей работы учитывал величину энергетических затрат, а также нестабильность цен на энергоносители.

**Цель статьи.** Совершенствование логистической производственной системы на основе выбора наиболее энергоэкономичного вида транспорта в заданных условиях.

**Изложение основного материала.** С позиций системного подхода транспортный процесс представляет сочетание материального, информационного и энергетического потоков. Поэтому наряду с материальными и информационными потоками необходимо управление процессами преобразования и передачи энергии в транспортных системах с целью наиболее эффективного ее использования, что и составляет предмет энергоэнтропии. С этой точки зрения имеет место применение энергоэкономического подхода к исследованию и анализу транспортных систем. Энергоэкономический подход является дальнейшим развитием и сочетанием методов теории подобия и моделирования, ве-

роятностно-статистических и экономико-математических методов. С этих позиций энергоэкономический подход можно рассматривать как составную часть логистики.

Показателем, оценивающим энергоэффективность транспортной системы, является минимум затрат при достигнутой оптимальной экономической эффективности, выраженных в приведенных энергозатратах.

Первым этапом энергоэкономического анализа является энергоэкономическое исследование транспортного процесса, условий эксплуатации транспортных средств, выбор базового варианта, определение основных экономических параметров и предварительных оценочных характеристик рассматриваемого варианта системы и т.д. Этот этап в значительной степени носит предварительный характер, т.к. информация, на которой он основывается, является систематизацией экспертных знаний об эффективности функционирования той либо другой транспортной системы в определенных условиях и выборе вариантов.

При решении задачи выбора наиболее эффективного и наименее энергоемкого вида транспорта допускается несколько различных вариантов. На технико-экономической стадии энергоэкономического анализа исследователь сталкивается с множеством технико-экономических расчетов. Изменение затрат определяется физическими и экономическими связями. Физические связи, как правило, очень сложны и делают невозможным нахождение строго аналитического решения. Это заставляет применять методы фракционного анализа, в частности – метод подобия. Сущность этого метода сводится к тому, чтобы большое число исходных (натуральных) переменных объединялось в значительно меньшее число безразмерных (комплексов), называемых критериями подобия.

Методы критериального анализа целесообразно применять как при сравнительном анализе суммарных затрат различных видов транспорта, так и при сравнении отдельных составляющих затрат одного вида транспорта, но разных типов средств транспортирования.

При сравнении по стоимости перевозок различными видами транспорта стоимость рассматривается в виде функционала:

$$C=f(L, \Pi, C, N, \mathcal{E}, T, M), \quad (1)$$

где  $L$  – длина транспортирования, м;  $\Pi$  –

производительность за час эксплуатации, Н/т;  $C_3$  – удельная стоимость энергии идущей на транспортирование груза, грн/вт;  $N$  – мощность, затрачиваемая на транспортирование груза, Нм/с;  $\mathcal{E}$  – затраты энергии на транспортирование груза за 1 час, Дж;  $T$  – время транспортного цикла, М – масса транспортируемого груза, кг.

На основе  $\pi$ -теоремы определены четыре критерия подобия в безразмерном виде:

$$\pi_1 = \Pi \cdot (L \cdot M)^{-1} \cdot T^3; \quad \pi_2 = C_3 \cdot C \cdot T^3 \cdot L^{-2} \cdot M^{-1};$$

$$\pi_3 = \mathcal{E} \cdot T^2 \cdot M^{-1} \cdot L^{-2}; \quad \pi_4 = N \cdot T^3 \cdot L^{-2} \cdot M^{-1},$$

которым соответствуют индикаторы подобия

$$\mu_{\mathcal{E}} \cdot \mu_{T^2} / \mu_M \cdot \mu_L = 1; \quad \mu_N \cdot \mu_{T^3} / \mu_L^2 \cdot \mu_M = 1, \quad (2)$$

$$\mu_{C_3} \cdot \mu_C \cdot \mu_{T^3} / \mu_L^2 \cdot \mu_M = 1; \quad \mu_{\Pi} \cdot \mu_{T^3} / \mu_C \cdot \mu_M = 1,$$

из которых следует определяющее соотношение

$$\mu_C = \mu_{C_3} \cdot \mu_{\Pi} \cdot \mu_L^3 \cdot \mu_M \cdot \mu_{N^{-1}} \cdot \mu_{T^{-2}} \quad (3)$$

С помощью критериальных соотношений (2) и (3) можно сравнивать эффективность применения одной системы транспортирования с альтернативной, что позволяет выработать рекомендации по определению областей энергоэффективного применения видов транспорта в системах транспортирования.

Данная методика энергоэкономического анализа была применена для выбора вида транспортной системы проектируемой обогатительной фабрики. Задача состояла в выборе наиболее экономичного и энергоэффективного вида транспорта для транспортирования породы. Сравнивались автомобильный, гидротрубопроводный и конвейерный виды транспорта.

Были получены следующие масштабы моделирования для парного сравнения.

Масштабы моделирования транспортных систем для трубопроводного и автомобильного транспорта:

$\mu_C$	$\mu_{C_3}$	$\mu_{\Pi}$	$\mu_L$	$\mu_M$	$\mu_N$	$\mu_T$
0,86	0,74	1	0,75	3,13	0,95	0,44

Масштабы моделирования транспортных систем для трубопроводного и ленточного конвейера:

$\mu_C$	$\mu_{C_3}$	$\mu_{\Pi}$	$\mu_L$	$\mu_M$	$\mu_N$	$\mu_T$
3,2	1,0	2,4	1,34	8,33	0,74	0,44

Масштабы моделирования транспортных систем для автомобильного и ленточного конвейера:

$\mu_c$	$\mu_{c_3}$	$\mu_{п}$	$\mu_L$	$\mu_M$	$\mu_N$	$\mu_T$
3,12	1,34	1	3,18	1,6	0,78	1,0

Сравнивая попарно полученные значения  $\mu_c$  с фактическим соотношением общих стоимостей, можно прийти к выводу, что для заданных условий и технико-экономического задания наиболее эффективным и энергоэкономичным является ленточный конвейер.

На следующем этапе должны быть задействованы более четкие и достоверные сведения об организационно-экономическом состоянии выбранной системы, а также проведен энергетический анализ функционирования выбранной транспортной системы.

Для определения параметров моделирования второго этапа необходимо определить эксплуатационные затраты каждого из вариантов транспортной системы, выразить их через технико-экономические показатели и вывести критерии энергоэффективности для каждого отдельного вида транспорта.

Для построения моделей необходимо определить зависимость каждого вида эксплуатационных затрат от технико-экономических показателей (затраты определяются на 1ткм.).

Для определения влияния отдельных видов затрат на результирующую величину экономического эффекта в моделях второго уровня сумму эксплуатационных затрат можно представить как аддитивную функцию, состоящую из частных параметров, умноженных на соответствующие «веса», получаемые с помощью экспертного метода.

В общем виде эксплуатационные затраты для любого вида транспорта определяются следующим образом:

$$Z_k = \sum_{i=1}^n C_i \quad (4)$$

Анализ размерности выражения (4) показывает, что после сокращения обеих его частей на размерность удельной стоимости энергии Сэн (грн/Дж), приходим к размерности энергии (Дж), определяющей размерность целевой функции. Тогда выражение для целевой функции преобразуется к виду

$$Z_k^{эн} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i \quad (5)$$

где  $Z_k^{эн}$  - оценка эквивалента энергии, затраченной на транспортно-перевозочный процесс;  $\mathcal{E}_i$  - оценка  $i$ -й составляющей эквивалента энергии, обусловленная затратами на транспортирование груза в соответствии с формулой (4);  $i=1,2,\dots,n$ .

Таким образом были получены соотношения для сравниваемых видов транспорта.

Для автомобильного

$$\frac{(Q \cdot C_m (1+k) + Q^* \cdot H_z)}{C_{эн} \cdot W_z} \rightarrow \min,$$

где  $Q$  - фактический расход топлива по отчетным данным в литрах,  $C_m$  - отпускная цена топлива в гривнах;  $k=0.1$  - для автомобилей с карбюраторным двигателем,  $k=0.22$  для дизельных автомобилей;  $Q^*$  - количество груза, перевозимого за рассматриваемый период (т);  $H_z$  - усредненная себестоимость погрузки и разгрузки 1тонны, включая все виды расходов (коп/т);  $W_z$  - годовая производительность автомобиля.

Для трубопроводного

$$\frac{C_m B_n + \sum ((N_i / \cos \phi) \cdot C_i^{(1)} + 10^6 \cdot E_i \cdot C_i^{(2)})}{C_{эн} \cdot W_z} \rightarrow \min,$$

где  $C_m$  - стоимость 1т топлива;  $B_n$  - расход топлива на насосно-перекачных станциях, включая головную;  $N_i$  - установленная мощность основных насосных агрегатов на  $i$ -й насосно-перекачной станции;  $C_i^{(1)}$  - стоимость 1 кВт установленной мощности основных насосных агрегатов  $i$ -й насосно-перекачной станции, зависящая от энергосистемы, в которой расположена станция;  $E_i$  - годовой расход электроэнергии  $i$ -й насосно-перекачной станции;  $C_i^{(2)}$  - стоимость 1 кВт×ч израсходованной электроэнергии  $i$ -й насосно-перекачной станции.

Для конвейерного транспорта:

$$\frac{(\mathcal{E}_k L_k k_5 k_6 k_7 + \mathcal{E}_{nn} + \mathcal{E}_{kn}) k_3 k_4}{C_{эн} W_z} \rightarrow \min,$$

где  $L_k$  - длина ленточного конвейера;  $\mathcal{E}_k$  - годовая стоимость электроэнергии на 1 км горизонтальной конвейерной линии;  $\mathcal{E}_{nn}$ ,  $\mathcal{E}_{kn}$  - то же по начальному и конечному пунктам;  $k_3$  - коэффициент использования по времени;  $k_4$  - коэффициент, учитывающий стоимость электроэнергии в различных энергосистемах;  $k_5$  - коэффициент, учитывающий различный наклон боковых ро-

ликоопор (при  $\alpha=20^\circ$ ,  $k_5=1$ ;  $\alpha=30^\circ$ ,  $k_5$ ,  $\theta=1.18$ );  $k_6$  - коэффициент, учитывающий угол подъема конвейера;  $k_7$  - коэффициент, учитывающий наличие резервной нитки (при наличии =1.5).

Полученные критерии используются при построении экономико-математических моделей для определения транспортной структуры производственной логистической системы, в которых ограничениями являются технологические, организационные и экономические условия функционирования системы. Реализация таких моделей позволяет принять решение по определению наиболее рациональной транспортной системы для производственной логистической системы не только исходя из технологических, экономических, но и энергосберегающих позиций.

**Выводы.** Энергоэкономический подход к выбору вида транспорта для обслуживания производственных логистических систем основан на логистическом подходе, рассматривающим наряду с материальным и информационным потоками системы также и энергетический поток на всех уровнях рассмотрения системы. Метод имеет двухуровневую структуру. В качестве метасистемного подхода энергоэкономический анализ использует критериальный метод, преимущество которого в том, что он позволяет сравнить в безразмерных единицах два и более вариантов средств перевозок путем сравнения основных показателей, характеризующих процесс транспортирования грузов. На втором этапе производится уточнение структуры транспортной системы предприятия с использованием экономико-математических моделей, для которых разработаны критерии энергоэффективности.

#### Литература

1. Крампе Х. Логистика, как фактор развития производства в условиях рыночной экономики.// Подъемно-транспортная техника и склады.-1991, №6.- с.43-45.
2. Ідеї для ХХІ століття. Екологічно-економічна наука С. Подолінського// Урядовий кур'єр. – №99-100. – 1995. – С.6.
3. Клайн Дж. Подобие и приближенные методы. – М.:Мир, 1968. – 294 с.

4. Великанов Д.П. Избранные труды. Эффективность автомобильных транспортных средств и транспортной энергетики. – М.:Наука, 1989. – 199 с.

#### References

1. Krampe H. Logistika, kak faktor razvitiya proizvodstva v usloviyah rynochnoy ekonomiki.// Pod'emno-transportnaya tehnika i skladyi.-1991, № 6.- S. 43-45.
2. Ideyi dlya XXI stolittya. Ekologichno-ekonomichna nauka S. Podolinskogo// Uryadoviy kur'er. – № 99-100. – 1995. – S.6.
3. Klayn Dzh. Podobie i priblizhennyye metody. – M. : Mir, 1968. – 294 s.
4. Velikanov D.P. Izbrannyye trudy. Effektivnost avtomobilnykh transportnykh sredstv i transportnoy energetiki. – M. : Nauka, 1989. – 199 s.

#### Кічка О.І., Бударіна Н.А., Сенченко Л.В. ВИБІР ВИДУ ТРАНСПОРТУ У ВИРОБНИЧИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ

*В статті пропонується енергоекономічний двоетапний підхід до вибору виду транспорту для ефективного функціонування логістичної системи з використанням методів критеріального аналізу та економіко-математичного моделювання з критеріями енергоефективності.*

**Ключові слова:** енергоекономічний аналіз, критеріальний аналіз, теорія подібності, вид транспорту, витрати, логістична система.

#### Kichkina O.I., Budarina N.A., Senchenko L.V. CHOICE OF TRANSPORT IN PRODUCTION LOGISTICS SYSTEMS

*This article describes a two-step approach to energy-economic modal choice for the effective functioning logistics system using the methods of criteria analysis and the economic and mathematical modeling with energy efficiency criteria.*

**Key words:** energy-economic analysis, criteria analysis, similarity theory, mode of transport, cost, logistical system.

**Кичкина Е.И.** – Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, к.т.н., доцент кафедры «Транспортные системы».

**Бударина Н.А.** – Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, студент.

**Сенченко Л.В.** – Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, студент.

Рецензент д.т.н., проф. Нечаев Г.И.

Статья подана 23.12.12

УДК 658

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПАРАМЕТРІВ ЛОГІСТИЧНОЇ БУДІВЕЛЬНО-ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

Кічкіна О.І., Шевченко П.В.

м. Луганськ

## STATISTICAL ANALYSIS OF THE PARAMETERS OF LOGISTICS BUILDING TRANSPORT SYSTEM

Kichkine E.I., Shevchenko P.V.

*В статті розглядаються питання організації процесів в логістичній будівельно-транспортній системі. З цією метою проведено аналіз часових характеристик систем завантаження і розвантаження автомобілів. Наведено результати статистичної обробки параметрів логістичної транспортно-будівельної системи*

**Ключові слова:** будівельно-транспортна система, математична статистика, автомобільний транспорт, часові характеристики.

**Постановка проблеми.** Однією з головних умов успішної роботи будівельних організацій є своєчасне забезпечення будівельного виробництва матеріалами, деталями, конструкціями та обладнанням і в послідовності, яка відповідає технології та організації будівельного виробництва, що дозволяє завершити будівництво вчасно. Все це вимагає чіткої організації та створення ефективної системи транспортного обслуговування підприємства. Ефективність руху матеріальних потоків визначається значною мірою, наскільки ефективно ними керують. Оптимізація руху матеріальних потоків є метою логістики. Значна частина логістичних операцій на шляху руху матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживання здійснюється із застосуванням різних транспортних засобів. Транспортні витрати без урахування вартості транспорту, що увійшли до вартості матеріалів, становлять близько 25% загальної вартості будівельно-монтажних робіт. Відсоток транспортних витрат у виробництві масових будівельних матеріалів становить 51 – 83%, а у вартості монтажу збірного залізобетону – 38%.

Витрати на автомобільний транспорт становить близько 80% всіх транспортних витрат в будівництві. Транспортування будівельних

вантажів є зв'язуючою ланкою між виробниками (постачальниками) будівельних матеріалів і споживачами (будівельними об'єктами). В цьому контексті можна кваліфікувати систему взаємодії постачальників і споживачів будівельних матеріалів як логістичну, тому що вона повністю відповідає принципам побудови логістичних систем. З метою підвищення ефективності використання транспорту в системі постачання будівельних вантажів, зниження логістичних витрат в ланцюзі постачань будівельної галузі необхідно дослідити параметри системи доставки вантажів для використання отриманих досліджень в моделюванні процесів в будівельно-транспортній системі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Цією проблемою займалися дослідники А.В. Вельможин, В.Н. Дегтяренко, Є.Г. Лазарєв, О.Г. Кравченкова, Г.І. Чекмарьова, але всі вони розглядали питання при соціальному плануванні і не враховували ризик, випадковість і особливості нових будівельних технологій. В роботах А.Н. Курганова, Є.П. Жаворонкова розглядається взаємодія транспортних підрозділів з будівельними організаціями з позиції нових методів господарювання, але особливостям роботи підсистеми транспорту, що обслуговує будівельні майданчики з сучасними технологічними системами будівництва приділяється незначна увага.

Для дослідження системи доставки будівельних вантажів сьогодні потрібні нові методи і підходи, які дозволяють враховувати нестабільність і імовірнісний характер, притаманні діяльності як будівельних, так і транспортних організацій в період ринкової економіки.

**Ціль статті.** Дослідити часові характери-

ки будівельно-транспортної логістичної системи в умовах нестабільного, ймовірного характеру замовлень на постачання матеріалів з метою подальшого використання в моделях процесу постачання однорідних будівельних вантажів.

**Матеріали та результати дослідження.** Проектування транспортного обслуговування передбачає розрахунок вантажопотоків, вибір і оптимізацію транспортних маршрутів, вибір і розрахунок кількості транспортних засобів, рекомендації щодо застосування раціональних форм і методів управління транспортом і розрахунок його ефективності. В процесі розробки раціонального переміщення вантажу особлива увага має бути приділена скороченню тривалості транспортного циклу, поєднанню його з операціями процесу будівництва об'єктів.

В нашому дослідженні розглядається процес транспортного забезпечення постачання бетонних сумішей на будівельні майданчики. Для підприємств, що займаються доставкою бетонної суміші, управління транспортними потоками є одним з ключових процесів. Організація найбільш оптимального з точки зору використовуваних ресурсів і виконання замовлень процесу планування та контролю транспортних засобів

– одне з найскладніших завдань управління компанією, складність її зростає у міру зростання підприємства, і використання математичних методів та моделей і інформаційних технологій стає необхідною умовою.

З позицій системного аналізу логістичну систему постачання бетонних сумішей можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних підсистем: підсистеми завантаження, підсистему транспортування, підсистему вивантаження. Отже, необхідно дослідити часові характеристики транспортного потоку в цих підсистемах. На підставі зібраної статистики роботи бетонних розчинних вузлів м. Луганська та взаємодії їх з транспортними підприємствами було проведено обробку статистичних даних методами математичної статистики для визначення законів розподілу ймовірних часових величин.

Обробка статистичного потоку завантаження автомобіля виконано на підставі даних про час технологічної операції по прибуттю автомобіля та очікування завантаження. Визначені числові характеристики статистичного розподілу. Визначено математичне очікування, дисперсія, середнє квадратичне відхилення та коефіцієнт варіації в групі. Розрахунки виконувалися в середовищі Microsoft Excel і представлені в табл. 1.

Таблиця 1

**Числові характеристики статистичного розподілу часових інтервалів завантаження автомобілів**

Розряди		Частота	Відносна частота	Математичне очікування	Дисперсія	Середньоквадратичне відхилення	коефіцієнт варіації
1	1,22	6	0,08571	0,095143	0,01612		
1,22	1,44	19	0,27143	0,361	0,0124		
1,44	1,66	32	0,45714	0,708571	1,8E-05		
1,66	1,88	4	0,05714	0,101143	0,00293		
1,88	2,1	3	0,04286	0,085286	0,00854		
2,1	2,32	5	0,07143	0,157857	0,03171		
2,32	2,54	1	0,01429	0,034714	0,01122		
		70	1	<b>1,54371</b>	<b>0,0829</b>	0,287979	0,1865494

Побудова статистичного ряду і гістограми, добірка теоретичної кривої представлені на рис. 1, 2.

Перевірка висунутої гіпотези про залежність ймовірної величини – час завантаження автомобілів за показовим законом була здійснена за критерієм узгодження Пірсона. Отримане значення ймовірності дає підстави підтверджувати гіпотезу про нормальний розподіл інтервалів часу.

Побудова статистичного ряду і гістограми, добірка теоретичної кривої представлені на рис. 3, 4.

Перевірка висунутої гіпотези за критерієм узгодження підтвердила коректність висунутої гіпотези про показовий закон розподілу.

Одним із сучасних інструментів для вирішення завдань при проектуванні, організації та оптимізації роботи є імітаційне моделювання.

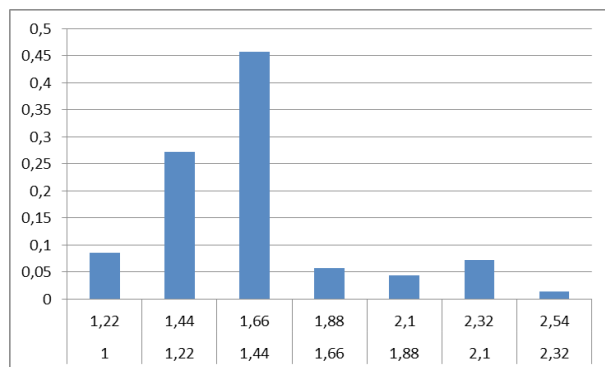


Рис. 1. Гістограма розподілу

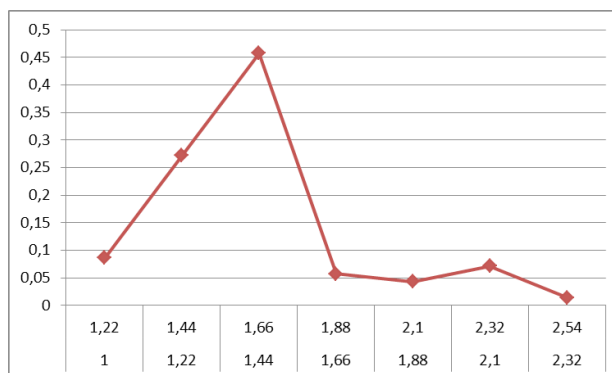


Рис. 2. Крива розподілу

Такі ж розрахунки були здійсненні для підсистеми очікування завантаження автомобілів.

Таблиця 2

### Числові характеристики статистичного розподілу часових інтервалів завантаження автомобілів

Розряди	Частота	Відносна частота	Середнє значення розряду	Математичне очікування	Дисперсія	Середньо-квадратичне відхилення	коефіцієнт варіації	
0	1,5	20	0,28571	0,75	0,214286	2,7647		
1,5	3	12	0,17143	2,25	0,385714	0,4448		
3,5	4,5	13	0,18571	4	0,742857	0,0036		
4,5	6	9	0,12857	5,25	0,675	0,2482		
6	7,5	7	0,1	6,75	0,675	0,8348		
7,5	9	5	0,07143	8,25	0,589286	1,3761		
9	10,5	3	0,04286	9,75	0,417857	1,4864		
10,5	12	1	0,01429	11,25	0,160714	0,78		
		70	1		<b>3,86071</b>	<b>7,159</b>	2,67556	0,693022

Імітаційне моделювання полягає в розробці комп'ютерної моделі і проведенні на цій моделі обчислювальних експериментів, що дозволяють визначити оптимальні параметри моделі.

Використовуючи імітаційну модель, можна ще на стадії проектування або планування визначити ефективність структури і процесів або пропонувані заходи щодо його організації.

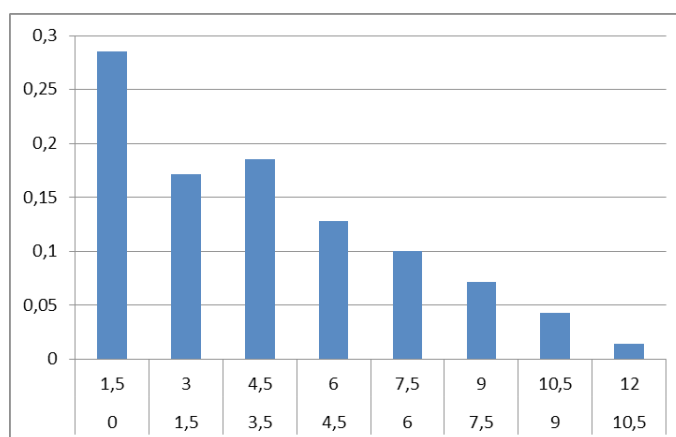


Рис. 3. Гістограма розподілу

При розробці моделі є завдання детальної структури з урахуванням його топології: точного розташування, обладнання та шляхів руху транспортних засобів. На другому кроці задаються процеси, які визначають роботу системи і визначають виконання різних технологічних операцій. В ході роботи моделі збирається і відображається детальна статистика про роботу системи.

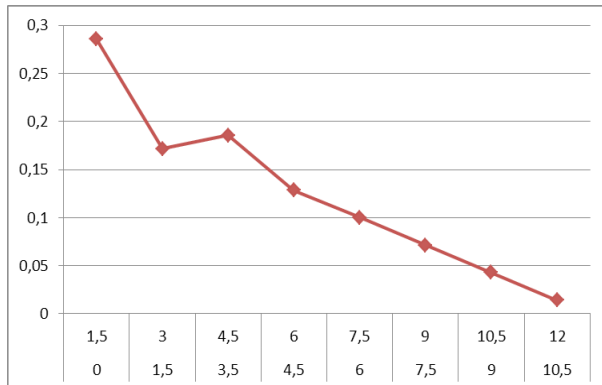


Рис. 4. Крива розподілу

При моделюванні важливі розклад, затримки, потужності і ємності, час завантаження, розвантаження, обробки, очікування. Проведені дослідження статистичних даних підсистеми завантаження транспортних засобів в бетонно-розчинних вузлах дає можливість побудови в подальшому відповідної імітаційної моделі.

**Висновки.** Проведене дослідження логістичної будівельно-транспортної системи показало доцільність декомпозиції її на підсистеми завантаження, транспортування і вивантаження. В кожній з цих підсистем визначені параметри та операції. Досліджені статистичні дані часових характеристик операцій в підсистемі завантаження: інтервали часу завантаження та інтервали часу очікування завантаження. Отримані результати дають можливість побудови імітаційної моделі підсистеми завантаження для прийняття рішень щодо організації процесів завантаження, маневрування та оформлення документів.

#### Література

1. Логістика в будівництві. Жаворонков Є.П. – Новосибірськ.: 2001. – 214 с.

2. Ефективність автомобільних перевезень. Вельможин А.В.- Волгоград.: 1975. – 175 с.
3. Логистика. Пономарева Ю.В. – К.: Центр научной литературы, 2005. – 326 с.
4. Логистические транспортные потоки. Курганов В.М. – М.: Дашков и к, 2003. – 250 с.

#### References

1. Logistika v budivnitstvi. Zhavoronkov E.P. – Novosibirsk.: 2001. – 214 s.
2. Efektivnist avtomobilnih perevezen. Velmozhin A.V.- Volgograd.: 1975. – 175 s.
3. Logistika. Ponomareva Yu.V. – K.: Tsentr nauchnoy literatury, 2005. – 326 s.
4. Logisticheskie transportnyie potoki. Kurganov V.M. – M.: Dashkov i k, 2003. – 250 s.

#### Кичкина Е.И., Шевченко П.В. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРОИТЕЛЬНО-ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

*В статье рассматриваются вопросы организации процессов в логистической строительно-транспортной системе. С этой целью проведен анализ временных характеристик систем загрузки и разгрузки автомобилей. Приведены результаты статистической обработки параметров логистической транспортно-строительной системы.*

**Ключевые слова:** *строительно-транспортная система, математическая статистика, автомобильный транспорт, временные характеристики.*

#### Kichkina E.I., Shevchenko P.V. STATISTICAL ANALYSIS OF THE PARAMETERS OF LOGISTICS BUILDING TRANSPORT SYSTEM

*The questions of organization of the processes in the supply of building and transportation system. For this purpose, an analysis of the timing characteristics of systems, loading and unloading vehicles. The results of the statistical analysis of the parameters of the logistics of transport and construction system.*

**Key words:** *construction and transportation systems, mathematical statistics, road transport, timing.*

**Кичкіна О.І.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, к.т.н., доцент кафедри «Транспортні системи».

**Шевченко П.В.** – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, студент.

Рецензент д.т.н., проф. Нечаєв Г.І.

Стаття подана 20.12.12

УДК 004:9

## НАБРОСОК ТЕОРИИ СЕМАНТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ДЕЗИНФОРМАЦИИ

Погорелов О.А.

г. Луганск

## OUTLINE OF A THEORY OF SEMANTIC INFORMATION AND MISINFORMATION

Pogorelov O.A.

*Представлена новая версия теории семантической информации, в которой рассматривается недобросовестный источник сообщений и допускается бессмысленность некоторых предложений. Дается определение количеств семантической информации и дезинформации, содержащихся в сообщениях. Табл. 1, ист. 18.*

**Ключевые слова:** количество семантической информации, логика предикатов, вероятность.

**Постановка проблемы.** Разработанная в 1948 году Клодом Шенноном математическая теория коммуникации [1] стимулировала развитие семантической теории информации. В 1952 году появилась первая работа на эту тему Бар-Хиллела и Карнапа в виде отчета о проделанных исследованиях [2]. Позже она была опубликована в книге Бар-Хиллела [3]. В ней использовалась идея Лейбница о множестве «возможных миров», которые появляются из-за нашей неинформированности о реалиях «действительного мира». Получая новую информацию, мы отбрасываем некоторые «возможные миры», которые ей не соответствуют, и сужаем количество возможных комбинаций. Число отброшенных «миров» используется как мера содержания информационного сообщения.

Предположим, что мы используем языковую систему  $A^2$ , содержащую две индивидуальные константы  $a$  и  $b$  и два предиката, причем один предикат  $M$  – одноместный, а второй  $L$  – двухместный. Первый предикат может иметь смысл «мужчина» («man»), а второй предикат – «любит» («love»). Инверсию  $M$  будем обозначать символом  $W$  – «женщина» («woman»). В табл. 1 представлены все шестнадцать описаний «возможных миров» в рамках заданной языковой системы.

Таблица 1

### Описания «возможных миров» в рамках заданной языковой системы

- |     |  |
|-----|--|
| 1.  | $M(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 2.  | $W(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 3.  | $M(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 4.  | $W(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 5.  | $M(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 6.  | $W(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 7.  | $M(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 8.  | $W(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 9.  | $M(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 10. | $W(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 11. | $M(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 12. | $W(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 13. | $M(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 14. | $W(a) \wedge M(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 15. | $M(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |
| 16. | $W(a) \wedge W(b) \wedge L(a, b) \wedge L(b, a)$ |

Индивидуальная константа  $a$  может трактоваться как «Том – мужчина», а константа  $b$  – «Мэри – женщина». Причем, «Том любит Мэри» и «Мэри любит Тома». Тогда «действительному миру» соответствует комбинация под номером 3 в табл. 1. Остальные миры – «ложные». Чтобы понять это, необходимо получить некоторое количество семантической информации, заключенной в предложениях. Каждая из 16 комбинаций является моделью мира, созданной средствами математической логики, и представляет собой конъюнкцию четырех атомарных предложений. Бар-Хиллел и Карнап называли такие атомарные предложения (а также их инверсии) базисными – по аналогии с системой координатных векторов. В соответствии со

сложившейся традицией [4, 5] множество всех «возможных миров» будем обозначать буквой  $W$ .

**Анализ последних исследований и публикаций.** По сути авторы работы [2] использовали идею Шеннона об информации, как о снятой неопределенности [1], хотя в явном виде такая мысль в их статье не высказывается. В начальный момент времени, когда отсутствует какая-либо информация о реалиях «действительного мира», мы имеем 16 альтернативных возможностей – неопределенность велика. Получив максимально возможную информацию, мы имеем только одну возможность – неопределенность равна нулю. В соответствии с формулой Р. Хартли [6]

$$\text{inf}(\sigma_3) = \log_2(16) - \log_2(1) = 4 \text{ bit}$$

где  $\text{inf}(\sigma_3)$  – количество семантической информации, содержащейся в сообщении  $\sigma_3$  (оно записано в третьей строке табл. 1).

Предположим, что вместо максимально информативного сообщения  $\sigma_3$  пришло другое сообщение – менее информативное, например: « $M(a) \vee M(b)$ ». На основании информации, содержащейся в этом предложении, мы вычеркиваем из табл. 1 четыре «возможных мира»:  $\sigma_p, \sigma_8, \sigma_{12}$  и  $\sigma_{16}$ . Количество полученной семантической информации тогда составит

$$\begin{aligned} \text{inf}(M(a) \vee M(b)) &= \log_2(16) - \log_2(16 - 4) = \\ &= \log_2 \frac{4}{3} \text{ bit} \approx 0.415 \text{ bit} \end{aligned}$$

Таким образом, сообщение  $\sigma_3$  несет приблизительно в десять раз больше информации, чем сообщение « $M(a) \vee M(b)$ ». В случае произвольного сообщения  $\sigma$ :

$$\text{inf}(\sigma) = \log_2 \frac{1}{m(\sigma)} = \log_2 \frac{1}{1 - \text{cont}(\sigma)}, \quad (1)$$

где  $\text{cont}(\sigma) \leq 1$  – мера содержания сообщения [2, 3] (частное от деления количества описаний «возможных миров», несовместимых с  $\sigma$ , на общее количество возможных миров),  $m(\sigma) = 1 - \text{cont}(\sigma)$ . Если известно  $\text{cont}(\sigma)$ , то однозначно можно определить  $\text{inf}(\sigma)$ , и наоборот. Например,

$$\text{cont}(\sigma_3) = \frac{15}{16}, \quad \text{cont}(M(a) \vee M(b)) = \frac{4}{16} = \frac{1}{4}$$

Недостатком теории Бар-Хиллела и Карнапа является то, что логическое противоречие в рамках их концепции содержит бесконечно большое количество информации, поскольку не соответствует ни одному из «возможных миров». Этот факт противоречит интуиции и известен как «парадокс Бар-Хиллела и Карнапа».

По этой причине появились другие теории, в которых количество семантической информации определяется иным способом. А.А. Харкевич предложил измерять ценность информации через изменение вероятности достижения определенной цели, возникающее под воздействием принятого сообщения [7]. В работе Ю.А. Шрейдера предлагается оценивать семантическую информацию как степень изменения системы знаний (тезауруса) адресата в результате восприятия полученного сообщения [8]. Хотя эта концепция имела определенный успех, и продолжает быть популярной даже в нынешнее время [9], недостаточная формализация понятия тезауруса делает эту теорию слишком расплывчатой и не позволяет подвергнуть ее математическому анализу.

Лучано Флориди в работе [10] представил свою теорию «сильной семантической информации» (эта концепция развивается в последующих его статьях [11, 12, 13]). В ней он называет теорию Бар-Хиллела и Карнапа теорией «слабой семантической информации». Парадокс Бар-Хиллела и Карнапа разрешается в рамках новой концепции. Тем не менее, подход Флориди не отличается ясностью и простотой, характерной для классической теории. В статье [14] по этому поводу сказано: «В отличие от Хартли и К.Э. Шеннона, пытавшихся применить для описания информации простые модели Булевой алгебры, Л. Флориди применяет более сложные математические модели...».

Необходимо отметить, что парадокс Бар-Хиллела и Карнапа не является единственной проблемой теории семантической информации. Одна из них связана с возможностью дезинформации. Дело в том, что в классических работах [2, 10] источник сообщений трактуется как добросовестный (*bona fide source of information*). Это означает, что принимаются только истинные сообщения, что не всегда соответствует реальной ситуации. Другая проблема связана с полнотой описания «возможных миров».

Рассмотрим достаточно сложную языковую систему  $A_n^*$ , содержащую  $n$  индивидуальных

констант (предметов, событий или местоположений) и  $\pi$  предикатов различной арности. Чтобы учесть все возможные отношения между константами в описании возможного состояния мира, необходимо использовать следующее количество атомарных предложений:

$$l = \sum_{k=0}^n \pi_k \frac{n!}{(n-k)!}, \quad (2)$$

где  $\pi_k$  – количество  $k$ -местных предикатов в языковой системе  $A_n^\pi$ .

Разумеется, не все  $l$  базисных предложений будут иметь смысл. Например, если в простой языковой системе  $A_2^2$  индивидуальная константа  $a$  трактуется не как «Том», а как «кирпич» (строительный материал), то выражение  $M(a)$  – «Кирпич – это мужчина» приводит в замешательство. Предположим, что оно ложное. Тогда его инверсия  $W(a)$  – «Кирпич – это женщина» тоже ложное предложение. Мы приходим к нарушению закона исключенного третьего.

Конечно, каждому взрослому человеку известно, что женщина и мужчина – это люди, а кирпич – не человек. Тогда методом дедукции легко выводится абсурдность предложений: «Кирпич – это мужчина» или «Кирпич – это женщина». Однако необходимо помнить, что в реальной жизни большая часть знаний (особенно на начальном этапе) приобретается путем индукции. Поскольку часто мы не можем знать заранее (до получения соответствующей информации), какие предложения имеют смысл, а какие не имеют, то нельзя априори исключить бессмысленные предложения из описаний возможных состояний мира. Возникает вопрос: какое значение истинности приписать бессмысленному предложению?

**Цель статьи.** В работе представлена новая версия теории семантической информации, в которой рассматривается не обязательно добросовестный источник сообщений и допускается бессмысленность некоторых атомарных и молекулярных предложений. Дается определение количества семантической информации и количества дезинформации, содержащихся в сообщениях.

**Изложение основного материала.** Припишем  $i$ -му «возможному миру» ( $1 \leq i \leq s^l$ ) оценку вероятности  $p_i(t)$ , произведенную в момент времени  $t$ , того, что при  $t \rightarrow \infty$  он окажется «действительным миром». Время  $t$  измеряется числом полученных сообщений (некоторые из них

могут повторяться). Сообщения могут быть как «внешними», так и «внутренними». «Внешние» поступают из внешнего мира, «внутренние» – это результат дедуктивного вывода на основе ранее полученной информации. Вводя вероятности в логическую систему, мы приходим к вероятностной логике, в которой конъюнкции соответствует умножение вероятностей, а дизъюнкции – коумножение (*comultiplication*) [15-18]. Можем записать

$$p_i(t) = \prod_{j=1}^l p_{ij}(t), \quad (3)$$

где  $p_{ij}(t)$  – оценка вероятности, произведенная в момент времени  $t$ , того, что базисное предложение  $\beta_{ij}$  при  $t \rightarrow \infty$  окажется истинным.

В начальный момент времени, когда неопределенность максимальна, для базисных предложений, представленных в конъюнкциях множества  $W$ :  $p_{ij}(0) = \frac{1}{s}$ , а для отдельного

«возможного мира»  $p_i(0) = \frac{1}{s^l}$ .

После поступления сообщения  $\sigma$  (атомарного или молекулярного) некоторые оценки вероятностей из общей совокупности  $p_{ij}(t)$  изменятся.

Количество семантической информации и дезинформации. При определении количества семантической информации и дезинформации в сообщении будем руководствоваться следующими принципами:

истинное сообщение несет определенное количество семантической информации;

ложное сообщение несет определенное количество дезинформации;

абсурдное предложение не несет ни семантической информации, ни дезинформации;

количество семантической информации в истинном сообщении пропорционально величине неопределенности, снятой в результате получения этого сообщения.

Определение 1. Количество семантической информации  $inf(\sigma)$ , содержащейся в сообщении  $\sigma$ , равно:

$$inf(\sigma) \stackrel{\text{Def}}{=} \lim_{t \rightarrow \infty} p_i(\sigma, t) \cdot \log_s \frac{1}{p_i(\sigma, 0)}, \quad (5)$$

где  $p_i(\sigma, t)$  – оценка вероятности истинности сообщения  $\sigma$  в момент времени  $t$ .

Определение 2. Количество дезинформации  $\text{mis}(\sigma)$ , содержащейся в сообщении  $\sigma$ , равно:

$$\text{mis}(\sigma) \stackrel{\text{Def}}{=} \lim_{t \rightarrow \infty} p_f(\sigma, t) \cdot \log_s \frac{1}{p_t(\sigma, 0)}, \quad (6)$$

где  $p_f(\sigma, t)$  – оценка вероятности ложности сообщения  $\sigma$  в момент времени  $t$ .

**Выводы.** В данной работе предпринята попытка усилить теорию «слабой семантической информации» Бар-Хиллела и Карнапа, которая, несмотря на известный парадокс, привлекает своей простотой и в рамках которой уже получено много интересных результатов. Было уточнено понятие количества семантической информации и дано новое определение количества дезинформации.

#### Литература

1. Shannon C.E., 1948, A Mathematical Theory of Communication. Bell Syst. Tech. J., 27: 379-423, 623-656.
2. Bar-Hillel Y., Carnap R., 1952, «An Outline of a Theory of Semantic Information», Technical Report No. 247, October 27, Research Laboratory of Electronics. – 49 s.
3. Bar-Hillel Y., Carnap R., 1964, «An Outline of a Theory of Semantic Information», rep. in Bar-Hillel Y., pp. 221-274.
4. Kripke S. A., 1963, «Semantical Considerations on Modal Logic», Acta Philosophica Fennica 16:83-94.
5. Kripke S. A., 1963, «Semantical Analysis of Modal Logic I: Normal Modal Propositional Calculi», Zeitschrift für Mathematische Logik und Grundlagen der Mathematik 9:67-79.
6. Hartley R.V. 1928, «Transmission of Information», Bell Syst. Tech. J., 7:535.
7. Харкевич А.А. О ценности информации, «Проблемы кибернетики», 1960, в. 4, С. 586-601.
8. Шрейдер Ю.А., 1965, Об одной модели семантической теории информации, «Проблемы кибернетики», в. 13., С. 60-68.
9. Чурсин Н.Н. Понятие тезауруса в информационной картине мира: монография/ Н.Н. Чурсин. – Луганск: Изд-во «Ноулидж», 2010. – 305 с.
10. Floridi L. 2004c, «Outline of a Theory of Strongly Semantic Information», Minds and Machines, 14(2), 197-222.
11. Floridi L. 2005, «Is Semantic Information Meaningful Data», Philosophy and Phenomenological Research, 70(2), 351-370.
12. Floridi L. 2006, «The Logic of Being Informed», Logique et Analyse, 49(196), 433-460.
13. Floridi L. 2007, «In Defence of the Veridical Nature of Semantic Information», The European Journal of Analytic Philosophy, 3(1), 1-18.
14. Tsvetkov V. Ya. Semantic Information Units as L. Floridi's Ideas Development, European Researcher, 2012, Vol.(25), N 7: 1036-1041.
15. Nilsson, N. J., 1986, «Probabilistic logic», Artificial Intelligence 28(1): 71-87.
16. Josang, A. and McAnally, D., 2004, «Multiplication and Comultiplication of Beliefs», International Journal of Approximate Reasoning, 38(1), pp.19-51.
17. Josang, A., 2008, «Conditional Reasoning with Subjective Logic», Journal of Multiple-Valued Logic and Soft Computing, 15(1), pp.5-38, 2008.
18. Gerla, G., 1994, «Inferences in Probability Logic», Artificial Intelligence 70(1-2):33-52.

#### References

1. Shannon C.E., 1948, A Mathematical Theory of Communication. Bell Syst. Tech. J., 27: 379-423, 623-656.
2. Bar-Hillel Y., Carnap R., 1952, «An Outline of a Theory of Semantic Information», Technical Report No. 247, October 27, Research Laboratory of Electronics. – 49 s.
3. Bar-Hillel Y., Carnap R., 1964, «An Outline of a Theory of Semantic Information», rep. in Bar-Hillel Y., pp. 221-274.
4. Kripke S. A., 1963, «Semantical Considerations on Modal Logic», Acta Philosophica Fennica 16:83-94.
5. Kripke S. A., 1963, «Semantical Analysis of Modal Logic I: Normal Modal Propositional Calculi», Zeitschrift für Mathematische Logik und Grundlagen der Mathematik 9:67-79.
6. Hartley R.V. 1928, «Transmission of Information», Bell Syst. Tech. J., 7:535.
7. Harkevich A.A. O cennosti informacii, «Problemy kibernetiki», 1960, v. 4, S. 586-601.
8. Shrejder Ju.A., 1965, Ob odnoj modeli semanticheskoy teorii informacii, «Problemy kibernetiki», v. 13., S. 60-68.
9. Chursin N.N. Ponjatie tezaurusa v informacionnoj kartine mira: monografija/ N.N. Chursin. – Lugansk: Izd-vo «Noulidzh», 2010. – 305 s.
10. Floridi L. 2004c, «Outline of a Theory of Strongly Semantic Information», Minds and Machines, 14(2), 197-222.
11. Floridi L. 2005, «Is Semantic Information Meaningful Data», Philosophy and Phenomenological Research, 70(2), 351-370.
12. Floridi L. 2006, «The Logic of Being Informed», Logique et Analyse, 49(196), 433-460.
13. Floridi L. 2007, «In Defence of the Veridical Nature of Semantic Information», The European Journal of Analytic Philosophy, 3(1), 1-18.
14. Tsvetkov V. Ya. Semantic Information Units as L. Floridi's Ideas Development, European Researcher, 2012, Vol.(25), N 7: 1036-1041.
15. Nilsson, N. J., 1986, «Probabilistic logic», Artificial Intelligence 28(1): 71-87.

16. Josang, A. and McAnally, D., 2004, «Multiplication and Comultiplication of Beliefs», *International Journal of Approximate Reasoning*, 38(1), pp.19-51.

17. Josang, A., 2008, «Conditional Reasoning with Subjective Logic», *Journal of Multiple-Valued Logic and Soft Computing*, 15(1), pp.5-38, 2008.

18. Gerla, G., 1994, «Inferences in Probability Logic», *Artificial Intelligence* 70(1–2):33–52.

#### **Погорєлов О.О. ЕСКІЗ ТЕОРІЇ СЕМАНТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ДЕЗІНФОРМАЦІЇ**

*Представлена нова версія теорії семантичної інформації, в якій розглядається не добросовісне джерело повідомлень і допускається безглуздя деяких речень. Дається визначення кількостей семантичної інформації та дезінформації, що містяться в повідомленнях. Табл. 1, дж. 18.*

**Ключові слова:** *кількість семантичної інформації, логіка предикатів, вірогідність.*

#### **Pogorelov O.A. OUTLINE OF A THEORY OF SEMANTIC INFORMATION AND MISINFORMATION**

*The update version of semantic information theory, in which the not bona fide source of messages is considered and the absurdness of some sentences is assumed, is presented. The quantities of semantic information and of misinformation, which are contained in messages, are defined. Tab. 1, s. 18.*

**Key words:** *quantity of semantic information, logic of predicates, probability.*

**Погорєлов О.О.** – Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, д.т.н., профессор кафедры «Компьютерные науки».

*Статья подана 20.12.12*

ВІСНИК  
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ  
№ 1 (190) 2013

Науковий журнал

Відповідальний за випуск *Г.О. Надьон*

Редактори *З.І. Андропова*  
*Л.В. Бугокова*  
*О.О. Мартинцева*  
*Я.В. Мініна*

Технічний редактор *Т.М. Дроговоз*

Оригінал-макет *О.О. Грініченко*

Підписано до друку 14.01.2013 р.  
Формат 70 x 108 1/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Друк офсетний. Умов. друк. арк. 24.7. Обл. друк. арк. 25.8.  
Наклад 300 прим. Вид. № 2850. Замовлення № 876 . Ціна вільна.

Видавництво  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20 а,  
Телефон (0642) 41-34-12. Факс (0642) 41-31-60.  
E-mail: uni@snu.edu.ua

**Надруковано у видавництві «НОУЛІДЖ»**  
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2884 від 26.06.2007  
91051, м. Луганськ, кв. Якіра, 3/316,  
тел. (050) 475-35-13, e-mail: nickvnu@gmail.com