

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

В І С Н И К

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 11 (200)
2013**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Луганськ 2013

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 11 (200) 2013

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ

ВИХІД З ДРУКУ - ВІСІМНАДЦЯТЬ РАЗІВ НА РІК

Засновник

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Журнал зареєстровано
в Міністерстві юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію

серія КВ № 15607-4079ПР

від 18.08.2009 р.

VISNIK

OF THE VOLODYMYR DAHL EAST
UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY

№ 11 (200) 2013

THE SCIENTIFIC JOURNAL

WAS FOUNDED IN 1996

IT IS ISSUED EIGHTEEN TIMES A YEAR

Founder

Volodymyr Dahl East Ukrainian National
University

Registered by the Ministry
of Justice of Ukraine

Registration Certificate

KB № 15607-4079ПР

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,
Нечаєв 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,

Заблоцька І.В., докт. екон. наук,
Свірідова Н.Д., докт. екон. наук,
Черняєвська Є.І., 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,
Єліна О.Ю., докт. іст. наук,

Відповідальний за випуск: Воронкова А.Е.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 10 від 26.06.2013 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2013

© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2013

ЗМІСТ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА Баб'як М.М., Вовк Ю.Я.....	13
ПРО ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІЛІСНОГО РИНКОВО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ Бай С.І., Яцишина К.В.....	18
СТРУКТУРА ВНЕСКІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Бандилко О.С.....	21
МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ В СКЛАДАЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ Бородач Ю.В.	25
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Бєлоусова К.О.....	28
ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ Бузько І.Р., Часовський С.А.	32
ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: КОГНІТИВНИЙ ПІДХІД Воронкова А.Е.	38
МІЖНАРОДНИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР: ПОНЯТТЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ Воронкова А.Е., Рибак А.С.	44
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ Вірченко В.В.	51
ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ Вяткіна Т.Г.....	55
МОДЕЛЬ ПРОЯВІВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА Головкова К.Ю.....	60
ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАХИСТУ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ Глущенко О.О.....	67

ОЦІНЮВАННЯ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Даніч В.М., Пархоменко Н.О. 70

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ШВИДКІСНОГО ЗАЛІЗНИЧНОГО РУХУ В УКРАЇНІ

Дейнека О.Г., Руссова К.А. 76

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА УПРАВЛІНСЬКИХ ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Денисюк О.В. 79

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЕКТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Джеджула В.В. 84

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Д'яченко Ю.Ю., Немашкало О.А. 88

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ІНТЕРЕСИ БІЗНЕСУ ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Єрмошкіна О.В. 91

ВПЛИВ СПОЖИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ НІЗДРЮВАТОГО БЕТОНУ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ СТИНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

Захарченко П.В., ПЛИСКА Є.І. 96

ВИКОРИСТАННЯ ШЛАКОЛУЖНИХ В'ЯЖУЧИХ В БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛАХ

Захарченко П.В., Чуніхін С.В., Шпортень О.І. 100

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОНЯТЬ СФЕРИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Зеленкіна К.І. 104

ПРОБЛЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРУВАННЯ ТОВАРІВ НА МИТНИЦІ З ПОЗИЦІЇ ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Іванов Ю.Б., Малишко Ю.Б. 111

ПОТЕНЦІАЛ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ

Калюжна Н.Г. 115

ПОСТЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО XXI ВЕКА

Коваленко С.А. 119

ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Кокура К.В. 124

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ Коренєв Е.Н.	129
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ДИЛЕММЫ УТИЛИТАРНОСТИ И ЭГАЛИТАРНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ: РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭГАЛИТАРНО-УТИЛИТАРНОГО СИНТЕЗА ОЦЕНОК УСТОЙЧИВОСТИ КОАЛИЦИЙ Кривуля П.В.	137
РОЗВИТОК БІЗНЕС-СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ Кузнецова І.О., Балабаш О.С.	143
АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ДЕТЕРМІНАНТ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ПОСЛУГ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ Кузнецова І.О., Маркова А.І.	147
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГІДНОЇ ПРАЦІ Лебедєв І.В.	152
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СУЧАСНІЙ ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ Литвиненко О.М.	158
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ВЫХОДА БИЗНЕСА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК НА РАННИХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ Любич Б.Б.	163
КОМПЛЕКС ЄВРОМАРКЕТИНГУ ДЛЯ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГІЇ Люльчак З.С.	167
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ Мазнева М.В.	171
ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ Маслак О.О., Дорошкевич К.О.	176
ГЕНЕЗИС ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ Мацькевич О.Ю.	181
РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ Момот В.Є.	187

**ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ
ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ****Недодаєва Н.Л., Лежєпєокова В.Г..... 192****ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****Никифорова Ю.В. 195****СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ****Отенко В.І..... 203****ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА****Отенко І.П., Олійник Т.В. 208****СУТНІСТЬ СТИМУЛІВ І МОТИВІВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ****Петришин Н.Я., Дорошкевич К.О., Вороновська М.М..... 213****ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
В КОНТЕКСТІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: НОВІ ПІДХОДИ****Погорелов Ю.С., Крюкова К.А..... 219****ЗАГАЛЬНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО
СОЮЗУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗА ПЕРІОД 2007-2013 РР. ТА 2014-2020 РР****Пракапєне А..... 226****МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ****Рєєвєєва О.В., Чєнкїна І.В..... 231****СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ЦІННОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ****Рєзмєн А. М., Бєгєтїрьєва О.М..... 235****ОЦЕНКА УРОВНЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ****Рємєхєвє О.А. 240****ВИБІР ІНДИКАТОРІВ МОДЕЛІ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ
ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ
ПІДПРИЄМСТВ****Руднічєнкє Є.М..... 244****ІНТЕРЕСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА ФОРМУВАННЯ ЙОГО
ПРИВАБЛИВОСТІ****Свїрїдовє О.В..... 249**

**ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ
АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО
ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ****Тараш Л.І., Буковський А.В. 254****ПРОЦЕС ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА****Хомош Ю.С. 264****ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА****Червова Л.Г., Беликова Е.Ю. 268****ІНСТРУМЕНТИ РОЗРОБЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОДУКТІВ
ПІДПРИЄМСТВА****Шарко О.Р. 273****ПІДХІД ДО ДІАГНОСТУВАННЯ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА****Щербакова К.В. 278****БРЕНД ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ДУАЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД****Яцентюк С.В. 283**

CONTENTS

FORMATION OF ENTERPRISE KNOWLEDGE MANAGEMENT STRATEGY Babjak M., Vovk Y.....	13
ABOUT THE FEATURES OF INTEGRAL MARKET-INNOVATIVE SPACE FORMATION OF PROGRAM-TARGETED MANAGEMENT Bay S., Yatsyshyna K.	18
THE STRUCTURE OF STAKEHOLDERS' CONTRIBUTION INTO IMPLEMENTATION CORPORATE SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE Bandylo O.S.....	21
ASSESSMENT MODEL THE EFFICIENCY OF MATERIAL MANAGEMENT IN ASSEMBLY-LINE PRODUCTION Borodach J.V.....	25
METHODOLOGICAL ASPECTS FOR THE ASSESSMENT OF THE RESOURCE POTENTIAL IN THE ENTERPRISES DEVELOPMENT Belousova K.A.	28
PRECONDITIONS AND DIRECTIONS OF THE LABOUR MARKET GLOBALISATION Buzko I.R., Chasovskiy S.A.	32
TOOLS FOR STRATEGIC CHANGES MANAGEMENT IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF AN ENTERPRISE: THE COGNITIVE APPROACH Voronkova A.E.....	38
INTERNATIONAL EDUCATIONAL SPACE: CONCEPT AND DEVELOPMENT TRENDS A. Voronkova, A. Rybak.....	44
INTELLECTUAL SECURITY OF ENTERPRISE AND WAYS TO ITS ENSURING Virchenko V.V.....	51
FORMING OF RESOURCE POTENTIAL OF THE COMPANY IN THE CONTEXT OF STRATEGIC MANAGEMENT Viatkina T.G.....	55
A MODEL OF DISPLAYS OF VAGUENESS IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY Golovkova K.Yu.....	60
PRE-CONDITIONS OF FORMING OF TAX STRATEGY OF ENTERPRISE FOR DEFENCE OF HIM ECONOMIC SECURITY Gluschenko A.A.....	67

THE EVALUATION OF CAUSAL RELATIONSHIPS BETWEEN FACTORS OF CRISIS

Danich V.N., Parkhomenko N.A...... 70

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF HIGH-SPEED RAILWAY TRAFFIC IN UKRAINE

Dejneka O.G., Russowa K.A...... 76

CLASSIFICATION AND ESTIMATION OF ADMINISTRATIVE KNOWLEDGES OF ENTERPRISE

Denisyuk O.V. 79

FEATURES OF INVESTMENT OF ENERGY SAVING PROJECTS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Djedjula V.V...... 84

EUROPEAN INTEGRATION AND ITS IMPACT ON INTERNATIONAL BUSINESS STAFF DEVELOPMENT

Dyachenko Y.Y., Nemashkalo O.A...... 88

FINANCIAL MAINTENANCE OF THE REGIONAL DEVELOPMENT: BUSINESS INTERESTS AND SOCIAL RESPONSIBILITY

Yermoshkina O.V...... 91

IMPACT OF THE PROPERTIES OF POROUS CONCRETE PROVIDED ON THE MARKET OF WALL PRODUCTS IN UKRAINE

Zacarchenko P.V., Plyska E.I. 96

USING OF THE ALKALI-SLAG BINDERS IN THE CONSTRUCTION MATERIALS

Zaharchenko P.V., Chynihin S.V., Shporten O.I...... 100

SYSTEMATIZATION OF TERMS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES CROSS-BORDER COOPERATION

Zelenkina K.I...... 104

PROBLEMS OF ELECTRONIC DECLARATION OF GOODS AT CUSTOMS FROM THE STANDPOINT OF DEREGULATION ACTIVITIES OF THE ENTITY

Ivanov Y., Malyshko Y...... 111

POTENTIAL OF CONTROL SYSTEM BY ENTERPRISE: ESSENCE AND COMPONENT ELEMENTS

Kalyuzhna N.G...... 115

POST-ECONOMIC SOCIETY OF THE XXIST CENTURY

Kovalenko S.A...... 119

THE STAGES OF IMPROVING ENTERPRISE COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL BUSINESS

Kokura K.V...... 124

BACKGROUND OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY IN GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT

Korenev E.N. 129

DIRECTIONS TO RESOLVE THE DILEMMA OF UTILITARIAN AND EGALITARIAN COOPERATIVE SOLUTIONS: DEVELOPING INDICATORS OF EGALITARIAN AND UTILITARIAN SYNTHESIS OF ESTIMATES COALITION'S STABILITY

Krivulia P.V. 137

DEVELOPMENT BUSINESS-RESILIENCE A ENTERPRISES OIL AND FAT AREA UKRAINE

Kuznetsova I.A., Balabash O.S. 143

THE STRUCTURAL DETERMINANTS OF COMPETITION INTENSITY ANALYSIS OF THE GRAIN-COLLECTOR ENTERPRISES MARKET

Kuznetsova I.A., Markova A.I. 147

SOCIAL CORPORATE RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF DECENT WORK

Lebedyev I.V. 152

CORPORATE CULTURE IN THE CONTEMPORARY NATIONAL ECONOMY

Lytvynenko O.M. 158

THE INSTITUTIONAL SUPPORT OF ACCESS TO FOREIGN MARKET AT THE EARLY STAGES OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE INNOVATION ECONOMY

Liubich B.B. 163

EUROMARKETING-MIX FOR «GREEN» ENERGY

Lyulchak Z.S. 167

INTERNATIONAL TRADE OF UKRAINE MODERN DEVELOPMENT TENDENCIES

Mazneva M.V. 171

DETERMINATION OF SECURITY INNOVATION DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Maslak O.O., Doroshkevych K.O. 176

GENESIS OF THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE ECONOMIC NATURE OF HUMAN CAPITAL CATEGORIES

Matskevich O. 181

DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF TARGETED APPROACH

Momot V.E. 187

THREATS TO FINANCIAL SECURITY OF ENERGY COMPANIES**Nedodayeva N.L. Lezhpokova V.G. 192****TRANSFORMATION OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION****Nikiforova Y.V. 195****STRATEGIC TOOL OF CHANGE MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES****Otenko V.I. 203****FORMING STRATEGIC ADAPTABILITY GROUP****Otenko I.P., Oleinik T.V. 208****THE NATURE OF INCENTIVES AND MOTIVES AND THEIR IMPORTANCE IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE****Petryshyn N.Y., Doroshkevych K.O., Voronovska M.M. 213****ENTERPRISE COMPETITIVENESS INCREASING IN THE CONTEXT OF ITS ECONOMIC SECURITY: NEW APPROACHES****Pogorelov Y.S., Kryukova K.A. 219****EUROPEAN UNION COMMON AGRICULTURAL POLICIES: A COMPARATIVE ANALYSIS FOR THE 2007-2013 AND 2014-2020****Prakapiene A. 226****MODELING SCENARIOS OF MANAGEMENT THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER CONDITIONS THE ECONOMY OF UKRAINE TRANSFORMATIONS****Rayevnyeva O., Chankina I. 231****CURRENT UNDERSTANDING OF THE RETAIL ENTERPRISE VALUE****Rozman A., Bogatyrova O. 235****ASSESSING THE LEVEL OF ADMINISTRATION OF THE FUNCTIONING IN THE ENTERPRISE****Romakhova O.A. 240****SELECTING INDICATORS OF MODEL OF IMPACT OF THE STATE FISCAL FUNCTIONS SUBJECTS ON THE ENTERPRIS'S ECONOMIC SECURITY****Rudnichenko E. 244****INTERESTS OF THE COMPANY AS A DRIVING FORCE OF ITS ATTRACTIVENESS FORMATION****Sviridova O.V. 249**

**FORMATION OF CORPORATE ORGANIZATIONAL STRUCTURE
OF RAILWAY TRANSPORT JOINT-STOCK COMPANY
IN THE CONDITIONS OF BRUNCH REFORMING**

Tarash L.I., Bukovskiy A.V. 254

**THE PROCESS OF ESTIMATION OF ECOLOGICAL CULTURE OF AN
ENTERPRISE AND INFORMATION SUPPORT OF THIS PROCESS**

Khomosh Y. 264

**ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES WITHIN THE DOMESTIC
INTEGRATION PROCESS**

Chervova L.G., Belikova E.Yu. 268

TOOLS OF ADMINISTRATIVE PRODUCTS' DEVELOPING

Sharko O.R. 273

**THE APPROACH TO DIAGNOSIS OF BUSINESS REPUTATION
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

Shcherbakova K.V. 278

**A BRAND FOR PRODUCTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: DUALISTIC
APPROACH**

Yatsentyuk S.V. 283

УДК 65.014.134

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА**Баб'як М.М., Вовк Ю.Я.****FORMATION OF ENTERPRISE KNOWLEDGE MANAGEMENT STRATEGY****Babjak M., Vovk Y.**

*У статті здійснено аналіз стратегій кодифікування та персоналізації. Виявлено переваги та недоліки кожного підходу до обміну знаннями. Запропоновано заходи щодо формування стратегії управління знаннями підприємства. **Ключові слова:** знання, стратегія, кодифікування, персоналізація, структура, управління.*

Постановка проблеми. Управління знаннями є однією з основних концепцій управління, що впливають на сучасні тенденції розвитку бізнесу. Вироблення правильної стратегії, її впровадження та наслідування визначеним довгостроковим орієнтирам діяльності, які відповідають специфіці діяльності підприємства, безумовно, сприятимуть підвищенню його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За кордоном питання і практики менеджменту знань досліджує значна кількість науковців [2, 3, 8, 9]. З кожним днем на сайтах по управлінні знаннями та у періодичних виданнях, присвячених даній тематиці, з'являються нові публікації. Аналіз наукової літератури показує достатній рівень вивченості даного питання і його загальну орієнтацію на конкретні об'єкти управління. Проте, в Україні інтерес до такого роду менеджменту лише формується. Питання управління знаннями підприємства розглядаються досить епізодично. Це, в свою чергу, стосується і стратегії управління знаннями підприємства.

Метою статті є дослідження особливостей формування стратегії управління знаннями підприємства.

Матеріали і результати дослідження. Стратегія управління знаннями повинна визначатися відповідно до того, які елементи переважають у складі інтелектуального капіталу конкретного підприємства. Тому основний стратегічний вибір, який належить зробити підприємству, пов'язаний з визначенням провідного підходу до обміну знаннями. Тут традиційно виділяють два стратегічні підходи: стратегія кодифікування (інформаційна, технологічна) та стратегія персоналізації (персоніфікуюча, інтуїтивістська).

Вибір між кодифікуванням і персоналізацією залежить від конкурентної стратегії підприємства та є основною проблемою у сфері управління знаннями. Проаналізуємо доцільність вживання пропонуваніх стратегій.

Стратегія кодифікування передбачає обмін формалізованими знаннями і заснована більшою мірою на використанні можливостей інформаційних технологій, переважно у сфері збереження і передачі інформації і знань. Відповідно до певних процедур, працівники зобов'язані формалізувати частку своїх знань. Знання ретельно кодується і заноситься в спільну базу даних, звідки вони можуть бути у будь-який момент отримані й використані будь-яким працівником підприємства.

Стратегія кодифікування ґрунтується на відпрацьованій технології вироблення, ідентифікації, зберігання і повторного використання знань, тому потребує серйозних вкладень в інформаційну систему. Кодифікування знань здійснюється на основі підходу «люди до документів»: документ розробляється працівниками, потім відчужується від працівників, а потім повторно використовується іншими працівниками. Об'єкти знань ретельно описуються і структуруються в довідково-пошукових системах. Це дозволяє шукати і витягувати знання без звернення до тих людей, які його створили.

У стратегії персоналізації акцент робиться на особистому контакті носіїв знання. При її використанні підвищується вірогідність засвоєння неформальних (прихованих) знань працівників (наприклад, думки з певних виробничих питань або досвід, що набувається при спостереженні за діями, поведінкою більш кваліфікованих працівників) [9].

Даний підхід базується на тому, що знання містяться в людях і, головне, — щоб носії знання (експерти) його зберігали і їм ділилися. Як наслідок на перший план виходить мотивація персоналу і формування необхідної культури компанії. Центральний завданням управління знаннями при даному підході є виявлення, збереження й ефективне використання знань працівників.

Ключова відмінність в реалізації двох означених стратегічних підходів полягає у тій ролі, яка надається інформаційній підтримці процесу управління знаннями. Відповідно до вибору підходу до процесів поширення і обміну знаннями, здійснюється й вибір інформаційно-технологічних компонентів управління знаннями.

В основу стратегії кодифікування покладений принцип формалізації і кодифікування знань, відповідно до якого працівники повинні докладати мак-

симальні зусилля для узагальнення і фіксації своїх знань на електронних і паперових носіях для того, щоб решта зацікавлених працівників могла скористатися цими знаннями надалі. Тому основними вимогами, що пред'являються до інформаційно-технологічного забезпечення управління знаннями (УЗ) при виборі стратегії кодифікування, є [1]:

1) забезпечення надійної і повної підтримки процесів ухвалення рішень через:

- формування баз знань, баз правил, експертних систем для окремих процесів вирішення окремих завдань;

- організацію збереження і публікації призначеної для користувача інформації і формалізованих знань;

- організацію доступу до створюваних баз зацікавлених працівників підприємства, так само як і до формалізованих знань, що вже зберігаються в базі даних підприємства;

- забезпечення технологіями пошуку і систематизації формалізованих знань, що зберігаються в організаційній базі знань;

2) відкритість для зовнішніх знань як забезпечення можливості кінцевим користувачам взаємодіяти з численними джерелами зовнішніх знань і інформації: від інформаційних ресурсних баз до навчання та консалтингу [6].

Комплексним вирішенням проблеми формування інформаційно-технологічного забезпечення процесу УЗ при виборі стратегії кодифікування є створення корпоративної інформаційної системи, бази, що зв'язує воедино дані й інформаційні потоки комп'ютерних систем компанії [8]. Використання такої системи дозволяє не лише знизити операційні витрати на виконання рутинних процедур, але й вирішити проблеми координації діяльності працівників і підрозділів, забезпечення їх необхідною інформацією і контроль виконавської дисципліни. При цьому керівництво підприємства отримує своєчасний доступ до достовірних даних про хід виробничого процесу і має засоби для оперативного ухвалення та втілення в життя своїх рішень.

Стратегія персоналізації пов'язана з необхідністю організації взаємодії персоналу, тому інформаційно-технологічне забезпечення УЗ при виборі даної стратегії повинне задовольняти таким вимогам [1]:

1) ключовими елементами технологічної структури УЗ повинні стати інформаційно-технологічні засоби, що забезпечують спільну роботу працівників: мережеві технології, технології спільного ухвалення рішень і технології, що підтримують неформальне спілкування і обмін думками;

2) підтримка процесів ухвалення рішення повинна базуватися на доступі до працівників-носіїв знань. Реалізація даного принципу полягає у формуванні внутрішньоорганізаційних каталогів експертів з різних питань і організації доступу працівників, зацікавлених в отриманні консультацій, до відповідних експертів;

3) інформаційно-технологічні засоби повинні забезпечувати можливість обміну неформальними знаннями з елементами зовнішнього середовища.

Стосовно питання вибору найбільш ефективної стратегії управління знаннями слід зазначити, що ця стратегія повинна відповідати специфіці конкретного підприємства і сфері його діяльності та бізнесу. Існують підприємства, значна частка діяльності яких базується на знаннях. Їм потрібні більш зважені рішення щодо управління знаннями. З іншого боку, існують підприємства, чия цінність, переважно, зосереджена в матеріальних ресурсах, і їхня стратегія у сфері УЗ має бути спрямована на підвищення ефективності використання їх основних ресурсів [2].

Узгодження і остаточний вибір стратегії персоналізації або кодифікування передбачає поєднання рішень у сфері створення нових і використання існуючих знань за їх рівнями з урахуванням специфіки підприємства.

В той же час, одним із основних завдань процесу управління знаннями підприємства є трансформація неформалізованих знань окремих носіїв-індивідуумів у систему загальнодоступних формалізованих знань підприємства. Інакше кажучи, систематичне поповнення бази знань підприємства кодифікованими знаннями є неодмінною умовою ефективності процесу управління знаннями [4]. Активну роль у цьому процесі відіграють інформаційні технології, які в цьому контексті можуть розглядатися як елемент інформаційної підтримки процесу УЗ, від ступеня розвинутості, доступності та прогресивності якого значною мірою залежить здатність підприємства до формування масиву формалізованих знань та їх подальшого використання.

У процесі УЗ підприємства можна виділити три рівні управління:

- стратегічний (діловий);

- функціональний (організаційний, тактичний, адміністративний);

- операційний (виконавчий, лінійний).

Ці три рівні характеризують структуру менеджменту знань на рівні окремого підприємства (табл. 1), є взаємопов'язаними, але мають різні цілі та завдання.

На стратегічному (діловому) рівні управління знаннями виражається, перш за все, у визначенні перспектив бізнесу і в узгодженні стратегії управління знаннями зі спільною корпоративною стратегією підприємства. Як правило, стратегія УЗ спрямована на якнайповнішу реалізацію потенціалу доступних підприємству знань, починаючи від розробки нових видів продукції і завершуючи новими методами організації виробництва [5]. На цьому рівні необхідно відповісти на питання: чому, де і в якому розмірі необхідно інвестувати в знання і яким чином організувати їхнє використання при визначенні стратегій, програм і методів управління.

Знання стратегічного рівня управління зазвичай використовуються власниками підприємства та

його топ-менеджерами при визначенні загальних цільових настанов діяльності та прийнятті стратегічних рішень.

На функціональному (адміністративному, організаційному) рівні відбувається розгортання прийнятої корпоративної стратегії в систему конкретних управлінських заходів. На цьому рівні особлива увага приділяється визначенню процесів, пов'язаних з управлінням знаннями, їхній організації, координації і контролю. Зокрема, мова може йти про ресурсне забезпечення намічених планів, вироблення самостійних або одержання чужих розробок, моніторинг процесів управління і вдосконалення існуючої системи управління. Знання функціонального рівня використовуються бізнес-адміністраторами та функціональними керівниками в процесі організації

поточної діяльності підприємства та планування ресурсів.

Нарешті, на операційному (лінійному) рівні менеджмент знань полягає в освіті, навчанні і формуванні відповідної якості людських ресурсів. Знання операційного рівня потрібні лінійним менеджерам для забезпечення лінійного управління діяльністю підприємства та його ресурсами [7].

Процес кодифікування знання, який відбувається на кожному з рівнів управління знаннями на підприємстві, може бути представлений як сукупність послідовних етапів, що, по суті, співпадають зі встановленими раніше етапами процесу УЗ. Різниця полягатиме в тому, що призначенням процесу УЗ в даному окремому випадку є забезпечення ефективної трансформації неформалізованого знання у формалізоване, тобто кодифікування знання.

Таблиця 1

Рівнева структура управління знаннями підприємства

Рівень УЗ	Управлінські цілі та завдання			
Стратегічний	Вироблення корпоративної стратегії УЗ	Планування, створення і реалізація нової продукції, заснованої на знаннях	Переорієнтація бізнесу на створення, поширення і використання знання	Створення спільних підприємств з метою полегшити використання знання
Функціональний	Створення знання, його отримання, зберігання, трансфер і використання	Моніторинг процесів управління знаннями і пов'язаних з ними функцій	Розробка політики управління знаннями	Визначення пов'язаних з відповідним знанням дій і ресурсів
Операційний	Аналіз статусу й доступності знань	Розвиток працівників через освіту й навчання	Супровід НДДКР, освітніх та інших програм	Об'єднання знання з експертними мережами і консультаціями
	Створення системи обліку знань і їх інвентаризація (моніторинг)	Супровід освітніх програм	Створення і експлуатація систем, заснованих на знаннях	Використання знання до робочих об'єктів

З'ясуємо певні уточнення в реалізації цих етапів, у контексті управління процесом кодифікування знання:

1) ідентифікація знань – передбачає визначення тих неформалізованих знань, які надалі підлягають кодифікації, адже, як вже неодноразово зазначалося, не всі неформалізовані знання доцільно та можливо трансформувати в загальнодоступне знання підприємства;

2) отримання знань – прийняття рішення про джерела отримання неформалізованих знань, носіями яких можуть бути як, передусім, працівники підприємства, так і зовнішні експерти, аналітики та ін.; тому на цьому етапі відбуваються наступні управлінські дії:

вибір джерел неявних знань, які поділяються на зовнішні і внутрішні джерела;

відбір і акумуляція важливих відомостей;

отримання неявних нових знань.

3) накопичення знань, основним завданням якого є класифікація знань з метою подальшої їхньої кодифікації та організація інформаційних потоків таким чином, щоб задовольняти потреби кожного конкретного користувача;

4) етап розвитку – передбачає систематичне виявлення нових неформалізованих знань, оновлен-

ня наявних знань та інтеграцію накопичених знань з новими та оновленими;

5) поширення та обмін – передбачає вирішення наступних управлінських завдань:

– пошук необхідних знань, забезпечення швидкого доступу працівників до знань, швидкого витягання знань з корпоративної пам'яті;

– передача знань шляхом використання нових інформаційних і телекомунікаційних технологій за умови забезпечення відповідного нормативно-правового регулювання доступу до інформаційних ресурсів;

– створення умов для обміну досвідом у результаті групової взаємодії, неформального спілкування працівників підприємства;

– засвоєння знань, створення можливостей для навчання і підвищення кваліфікації працівників підприємства.

6) використання – є завершальним етапом процесу управління знаннями, що передбачає активне використання знань при вирішенні завдань, проблем і ухваленні рішень.

Виходячи з того, що визначені етапи процесу кодифікування знання мають реалізовуватися на всіх рівнях управління підприємства, отримуємо рівневу структуру завдань кодифікування знання підприємства, яку подано на рис. 1.



Рис. 1. Рівнева структура завдань кодифікування знання підприємства

На стратегічному рівні здійснюється загальна координація та контроль процесу кодифікування знання. На функціональному рівні відбувається розгортання прийнятих загальних (стратегічних) орієнтирів щодо управління кодифікуванням.

знання в систему конкретних управлінських заходів. На цьому рівні особлива увага приділяється визначенню процесів, пов'язаних з управлінням кодифікування знання, їх організації, координації і контролю.

На операційному рівні відбувається декомпозиція цілей процесу управління кодифікуванням знання, забезпечується лінійне управління процесом кодифікування знання та призначеними для цього ресурсами.

Виходячи з особливостей рішень, що приймаються на кожному з управлінських рівнів, може бути встановлений перелік завдань, які мають бути реалізовані в процесі кодифікування знання (табл. 2).

Визначення сукупності цих завдань дозволяє оптимізувати процес управління кодифікуванням знання підприємства та наочно демонструє, що створення кодифікованого знання шляхом його трансформації із неявних знань є ітеративним процесом і здійснюється на всіх рівнях ієрархії підприємства.

Таблиця 2

Перелік завдань, що мають бути реалізовані при кодифікуванні знання підприємства

№ завдання	Відповідний етап кодифікування знання	Рівень управління	Зміст управлінських завдань
1	Ідентифікація	С	Визначення неформалізованих знань, відповідно, стратегічного, функціонального та операційного рівнів, які надалі підлягають кодифікуванню
2		Ф	
3		О	
4	Отримання	С	Прийняття рішення про джерела отримання неформалізованих знань (зовнішні та внутрішні)
5		Ф	Добір і акумуляція важливих відомостей із визначених джерел неявних знань
6		О	Інформаційно-технічне забезпечення процесу отримання неявних нових знань
7	Накопичення	С	Загальна координація процесу накопичення неявного знання
8		Ф	Класифікація неявних знань з метою подальшої їх кодифікації
9		О	Організація інформаційних потоків таким чином, щоб задовольняти потреби кожного конкретного користувача
10	Розвиток	С	Контроль та загальна координація процесу виявлення нових неформалізованих знань
11		Ф	Систематичне виявлення нових неформалізованих знань та оновлення наявних знань
12		О	Інтеграція накопичених знань з новими та оновленими
13	Поширення та обмін	С	Створення умов для обміну досвідом у результаті групової взаємодії, неформального спілкування працівників підприємства
14		Ф	Передача знань шляхом використання нових інформаційних і телекомунікаційних технологій за умови забезпечення відповідного нормативно-правового регулювання доступу до інформаційних ресурсів
15		О	Пошук необхідних знань, забезпечення швидкого доступу працівників до знань та прискореного одержання знань з корпоративної пам'яті
16	Використання	С	Активне використання знань при вирішенні завдань, розв'язанні проблем та ухваленні рішень стратегічного, функціонального та операційного рівнів
17		Ф	
18		О	

Висновки. Управління знаннями є однією з основних концепцій управління, що впливають на сучасні тенденції розвитку бізнесу. Вироблення правильної стратегії, її правильне впровадження та слідування визначених довгостроковим орієнтирам діяльності, які відповідатимуть специфіці діяльності підприємства, безумовно, сприятимуть підвищенню його конкурентоспроможності. Стратегія управління знаннями повинна визначатися відповідно до того, які елементи переважають у складі інтелектуального капіталу конкретного підприємства.

У цьому контексті виділяють стратегію кодифікування, що передбачає обмін формалізованими знаннями і заснована більшою мірою на використанні можливостей інформаційних технологій, та стратегію персоналізації, при якій акцент робиться на особистому контакті носіїв знання. Узгодження і остаточний вибір стратегії персоналізації або кодифікування передбачає поєднання рішень у сфері створення но-

вих і використання існуючих знань за їх рівнями з врахуванням специфіки підприємства.

Одним з основних завдань процесу управління знаннями в контексті здійснення його інформаційної підтримки підприємства є трансформація неформалізованих знань окремих носіїв-індивідуумів у систему загальнодоступних формалізованих знань підприємства, тобто його кодифікування. Відповідно, систематичне поповнення бази знань підприємства кодифікованими знаннями є неодмінною умовою ефективності процесу управління знаннями. З метою систематизації управлінської діяльності щодо здійснення кодифікування знання сформовано рівневу структуру завдань кодифікування знання підприємства, яка передбачає виділення трьох рівнів (стратегічний, функціональний, операційний) та визначено перелік відповідних кожному з рівнів управлінських завдань, які узгоджуються зі встановленими раніше етапами управління знаннями підприємства.

Література

1. Григор'єва Т.Б. Организация управления знаниями на предприятии для повышения его конкурентоспособности [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Григор'єва Тетяна Борисівна. — М.: РГБ, 2003. — 216 с. — Режим доступа до сайту: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/72001.html>.
2. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: противоречия, перспективы / В.Л. Иноземцев. — М: Логос, 2000. — 304 с.
3. Информационные технологии в бизнесе / [М. Железны и др.]. — СПб.: Питер, 2002. — 1120 с.
4. Карташова И.В. Формирование системы управления организационными знаниями коммерческого предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Карташова Ирина Валериевна: СПб., 2002. — 246 с.
5. Кендюхов О.В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом: [монография] / О.В. Кендюхов. — Донецк: Ін-т економіки пром-ті НАН України; ДонУЕП, 2008. — 363 с.
6. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации / С.М. Климов. — СПб.: ИВЭСЭП, «Знание», 2000. — 168 с.
7. Корпоратив: управління та культура: [монографія] / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренев, І.В. Мажура / За заг. ред. А.Е. Воронкової. — Дрогобич: Вимір, 2006. — 376 с.
8. Мильнер Б.З. Управление знаниями. Эволюция и революция в организации / Б.З. Мильнер. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 178 с.
9. Стоунхаус Дж. Управление организационным знанием / Дж. Стоунхаус // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 1. — С. 14-26.

References

1. Grigor'eva T.B. Organizacija upravljenja znanijami na predpriatiji dlja povyshenija ego konkurentosposobnosti [Elektronnyj resurs]: dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05 /

Grigor'eva Tetjana Borisivna. — M.: RGB, 2003. — 216 s. — Rezhim dostupa do sajtu: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/72001.html>.

2. Inozemcev V.L. Sovremennoe postindustrial'noe obshhestvo: protivorechija, perspektivy / V.L. Inozemcev. — M: Logos, 2000. — 304 s.

3. Informacionnye tehnologii v biznese / [M. Zhelezny i dr.]. — SPb.: Piter, 2002. — 1120 s.

4. Kartashova I.V. Formirovanie sistemy upravljenja organizacionnymi znanijami kommercheskogo predpri-jatija: dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05 / Kartashova Irina Valerievna: SPb., 2002. — 246 c.

5. Kendjuhov O.V. Efektivne upravlinnja intelektual'nim kapitalom: [monografija] / O.V. Kendjuhov. — Donec'k: In-t ekonomiki prom-ti NAN Ukraïni; DonUEP, 2008. — 363 s.

6. Klimov S.M. Intellektual'nye resursy organizacii / S.M. Klimov. — SPb.: IVJeSJeP, «Znanie», 2000. — 168 s.

7. Korporacii: upravlinnja ta kul'tura: [monografija] / A.E. Voronkova, M.M. Bab'jak, E.N. Korenev, I.V. Mazhura / Za zag. red. A.E. Voronkovoï. — Drogobich: Vimir, 2006. — 376 s.

8. Mil'ner B.Z. Upravlenie znanijami. Jevoljucija i revoljucija v organizacii / B.Z. Mil'ner. — M.: INFRA-M, 2003. — 178 s.

9. Stounhaus Dzh. Upravlenie organizacionnym znanijem / Dzh. Stounhaus // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. — 1999. — № 1. — S. 14-26.

Баб'як М.М., Вовк Ю.Я. Формирование стратегии управления знаниями предприятия

В статье проведен анализ стратегий кодификации и персонализации. Выявлены преимущества и недостатки каждого подходов к обмену знаниями. Предложены мероприятия относительно формирования стратегии управления знаниями предприятия.

Ключевые слова: знание, стратегия, кодификация, персонализация, структура, управление.

Babjak M., Vovk Y. Formation of enterprise knowledge management strategy

The paper analyzed the codification and personalization strategies. Identified advantages and disadvantages of each approach to knowledge sharing. The measures concerning the strategy of knowledge management of enterprise.

Keywords: knowledge, strategies, codification, personalization, structure and management.

Баб'як Мирон Михайлович — к.т.н., проф., декан факультету економічної освіти та управління Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка.

Вовк Юрій Ярославович — к.е.н., доц., Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка.

Рецензент: **Свінцов О.М.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту та адміністрування Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка.

Стаття подана 25.06.2013

УДК 005.3:005.33:005.4

ПРО ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІЛІСНОГО РИНКОВО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ

Бай С.І., Яцишина К.В.

ABOUT THE FEATURES OF INTEGRAL MARKET-INNOVATIVE SPACE FORMATION OF PROGRAM-TARGETED MANAGEMENT

Bay S.I., Yatsyshyna K.V.

У статті проведено аналіз наявної в Україні інфраструктури підтримки інноваційної діяльності, в тому числі особливостей формування цілісного ринково-інноваційного простору. Наведено етапи життєвого циклу науково-дослідних робіт, які мають бути враховані при виборі інноваційно-орієнтованих напрямків досліджень. Запропоновано шляхи подолання інноваційного розриву.

Ключові слова: *трансфер технологій, канали дифузії знань, життєвий цикл НДР, інфраструктура підтримки інновацій, інноваційно-орієнтовані напрямки досліджень.*

Постановка проблеми. Ринок і держава як інструменти існування та розвитку виконують єдину функцію щодо забезпечення суспільного обміну речей та підтримки балансу, рівноваги, еквівалентності, взаємного задоволення та безконфліктності між витратами і результатами відтворювальних процесів. Глобальна економіка – це економіка, здатна працювати як єдина система у режимі реального часу в масштабах усієї планети, де ринкові економіки є доповненням держав і не функціонують поза інституційним контекстом. Сенси діяльності людей базується на основі їхніх уявлень про те, ким вони є [1].

В глобальній економіці ринкові та інноваційні процеси є симетрично взаємообумовленими. Тобто існує цілісний ринково-інноваційний простір, де підприємства України мають знайти своє гідне місце. За таких умов вкрай важливим є твердження щодо еволюційних функцій ринку, які обумовлюють: стресовий тиск на членів суспільства (ефект «перманентної катастрофи»), призначений стимулювати прогресивні ментальні та поведінкові самозбирання; підтримання найбільш ефективних новацій; інтенсифікацію процесів взаємоперетворення різних форм взаємодій, що збігається із загальним спрямуванням вектора прогресивної еволюції [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасному світі, зазначає В.М. Гесць, загальноновизнаною стала думка, що на розвитку має бути сфокусована кожна країна, яка прагне досягти успіхів [3]. І хоча на рівні країни роль окремої організації вважається незначною, саме спільна

поведінка економічно незалежних суб'єктів господарювання має визначальний вплив на національне господарство. Вона є центром поєднання різноспрямованих інтересів та можливостей їх збалансування, а проблема їх узгодження – однією з головних в економічних і соціальних науках.

Мета. Основною метою статті є виявлення особливостей програмно-цільового управління, що надасть змогу підвищити ефективність формування ринково-інноваційного простору підприємства.

Матеріали і результати дослідження. Економіка справедливо вважається складним соціальним організмом, який має велику кількість ступенів свободи, «функціонує за рахунок внутрішніх ресурсів і не вимагає зовнішніх сил та поштовхів» [4]. Застосування «поглибленого організаційного світогляду» дозволило відкрити нові можливості усвідомлення глибинної сутності процесів, що відбуваються у сфері економіки за рахунок мобілізації «нових порцій накопиченого досвіду щодо її модельного опису» [5]. Зміни в теоретичних підходах до інтерпретації змісту явищ і процесів на підприємстві та відповідних відмінностей у системі практичних методів менеджменту обумовлені історично та передбачають, з одного боку, формування нового парадигмального мислення, а з іншого – необхідність засвоєння жорстко формалізованих процедур діагностики та вирішення потенційних організаційних проблем.

Для країн, що розвиваються, набуття знань за кордоном – найкращий засіб розширити власну інформаційну базу й підвищити конкурентоспроможність. Тому для України перехід до інформаційної (постіндустріальної) економіки – справа майбутнього і, вочевидь, неблизького.

Для цього необхідно задіяти всі наявні канали дифузії знань, прагнути збільшити абсорбційний потенціал підприємств, створити стимули для його нарощування і використання. Тобто збільшення продуктивності і підвищення загальної результативності може здійснюватись не за рахунок проведення досліджень і розробок, комерціалізації їх результатів, а в результаті абсорбції вже відомих

технологічних знань. При цьому важливо враховувати, яку технологію та високотехнологічні товари найдоцільніше закуповувати, освоювати і пристосовувати до місцевих умов конкретної країни.

Переорієнтація національної економіки з наздоганяючої на випереджальну модель розвитку є альтернативним шляхом скорочення значного відставання України від розвинених країн світу. Загальна ситуація в державі не сприяє активізації попиту на інновації та науково-технічні розробки. Держава перестала бути двигуном економічного росту, але проблема в тому, що і приватний бізнес, в тому числі і міжнародний, ним не являється. Механізми формування державних інноваційних програм та їх впровадження не стимулюють підприємства до інноваційної діяльності. Природний попит на інновації має проявлятися за умови створення інфраструктури підтримки інновацій. Доцільно наголосити, що життєвий цикл НДР має свої особливості та складається з трьох фаз: інвенції (нові знання, винаходи) – інновації (впровадження нових знань) – імітація (тиражування впровадження нових знань). Під інвенціями розуміють нові наукові знання, процеси, винаходи і т.п., отримані в результаті отримання фундаментальних, пошукових та прикладних НДР. Необхідно розуміти, що згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» [6], інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Тобто інноваційна взаємодія настає ще до появи інновацій – з моменту виникнення ідеї – нового науково-технологічного знання, проекту тієї речі, котра до сих пір не існувала.

Однак закінчення фази інтенції не є гарантією трансформації знань в продукт. Аналіз наявної в Україні інфраструктури інноваційної діяльності на базі ВНЗ свідчить про недосконалість, якщо не практичну відсутність ланки комерціалізації знань і технологій, «обов'язковість» отримання патентів на результати НДР зумовлена вимогами при захисті дисертаційних досліджень, а не реальною цінністю наукових доробок; недостатність володіння професорсько-викладацьким складом інформацією про останні тенденції розвитку науки і техніки, пріоритетні напрямки подальшого розвитку галузей задля формування актуальної тематики НДР і ДКР; відсутність стратегічності при виборі інноваційно-орієнтованих напрямів досліджень, та «проривних» результатів НДР. Тобто більшість науковців ВНЗ діють за принципом «найменшого опору» (менші вимоги та короткі терміни в отриманні патенту) та оформлюють документи на отримання патентів на корисні моделі, а не на винаходи, які несуть більшу практичну цінність, а переважна більшість вітчизняних учасників інноваційних процесів, в т.ч. ВНЗ, більше уваги приділяють саме модернізації та створенню нових знань, технологій та розробок, але мало орієнтуються на подальше їх реальне застосування.

Один із способів подолати інноваційний розрив – об'єднати середовище генерації знань з середовищем їх технологізації і забезпечити глибокий інжиніринг при взаємодії даних середовищ. Це свідчить про те, що одним із шляхів формування пріоритетів і державних замовлень на науку в цілому, і в університетах зокрема, повинно бути залучення представників підприємств та організацій, успішних на внутрішньому і зовнішньому ринках для визначення пріоритетів державних замовлень. Саме вони можуть досить адекватно спрогнозувати, яка науково-технічна продукція буде необхідна і матиме попит через 5-10 або 15 років. Якщо сконцентрувати фінансові та інтелектуальні ресурси на вирішенні таких завдань, то результат буде значно вагомішим, ніж зараз. Особливо, якщо залучити представників таких підприємств до експертизи виконаних робіт, тобто зробити їх безпосереднім замовником робіт за бюджетні кошти або на засадах державно-приватного партнерства.

Саме створення так званого спільного контактного майданчика в інституційних просторах бізнесу, університету, наукового і промислового виробництва переслідує практичну ціль: технологічне опрацювання, впровадження і створення стартапів, тобто технологізацію і комерціалізацію знань, створення нового потужного науково-технологічного групування інноваційного типу, яке б спеціалізувалося на вирішенні проблем промислових інновацій. Операційна ланка контактного майданчика повинна забезпечувати ефективні механізми взаємодії інноваційних структур ВНЗ та наукових інститутів, з однієї сторони, і R&D підрозділів виробничого сектору і венчурного капіталу – з іншої, тобто діяти як єдина R&D&E машина [7]. Така організація НДР зможе ефективно забезпечувати співпрацю освіти, науки, виробництва та сприятиме швидкому проходженню життєвого циклу інвенції – інновації – імітації.

Іншими словами, попит на інновації народжується не сам по собі, а лише тоді, коли ці інновації «вбудовані» в діяльність, а попит на інновації повинен виступати «драйвером» модернізації.

Важливо наголосити, що найбільше значення для процесу підхоплення технологічних знань набувають відкритий інформаційний канал і канал трансферу комерційних знань. Дія третього – трансформації відкритих знань у передконкурентні і конкурентні – також може вплинути на процес підхоплення, але значно менше порівняно з першими двома.

Канал трансферу комерційних знань функціонує за рахунок традиційно зрозумілої дифузії технологій в матеріальній та нематеріальній формах. Суть останньої полягає в імітації, адаптації і модернізації вже відомих (але нових для даного підприємства) інноваційних продуктів, послуг і процесів, включаючи методи виробництва, організаційні і

маркетингові зміни, розроблені іншими підприємствами. Щоб домогтися масштабної дифузії знань, необхідні відповідні механізми. Іншими словами, необхідно створити інституційну інфраструктуру, яка включає служби надання технічної підтримки і забезпечення необхідною інформацією, інститути стандартизації і контролю якості.

Висновки. Нова модель розвитку підприємств та зростання економіки України повинна передбачати зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку, появу таких нових пріоритетів, як інтелектуалізація діяльності, екологічність. Людина як ключовий елемент підприємства стає носієм здатностей до швидкого та адекватного оцінювання і реагування на змінюваність зовнішнього і внутрішнього середовища, а саме підприємство – центром співробітництва та каталізатором розвитку як суспільства загалом, так і кожного її учасника.

Л і т е р а т у р а

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. — М. : ГУ ВШЭ, 2000.
2. Мазараки А.А. Торговля. Деньги. Менталитет : монография / А.А. Мазараки. — К. : Книга, 2006. — 632 с.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2007.
4. Рахаев Б.М. Закономерные случайности экономического роста / Б.М. Рахаев, Б.М. Карчаева, Л.М. Кудалиева, М.Ш. Трамova // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. — 2006. — № 1. — Т.4.
5. Бахур А.Б. Взгляд на экономику через понятие «организация» // Наук.-дослід. центр «Інтелтех» // Режим доступу : <http://www.SIC-Inteltech.ru>.
6. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV.
7. Голиченко О. Модели развития, основанного на диффузии технологий / О. Голиченко // Вопросы экономики. — 2012. — № 4. — С. 40-48.

R e f e r e n c e s

1. Kastels M. Informacionnaya epoha: ekonomika, obshchestvo i kultura / M. Kastels; per. s angl. — M. : GU VShE, 2000.
2. Mazaraki A.A. Torgovlya. Den'gi. Mentalitet : monografiya / A.A. Mazaraki. — K. : Kniga, 2006. — 632 s.
3. Strategichni vyklyky XXI stolittya suspil'stvu ta ekonomici Ukrainy : v 3 t. / za red. V.M. Gejcyu, V.P. Semynogenka, B.E. Kvasnyuka. — K. : Feniks, 2007.
4. Rahaev B.M. Zakonomernye sluchajnosti ekonomicheskogo rosta / B.M. Rahaev, B.M. Karchaeva, L.M.

Kudaliyeva, M.Sh. Tramova // Ekon. vestnik Rostov. gos. un- ta. — 2006. — № 1. — Т.4.

5. Bahur A.B. Vzglyad na ekonomiku cherez ponyatie «organizaciya» // Naук.-doslid. centr «Inteltech» // Rezhym dostupu : <http://www.SIC-Inteltech.ru>.

6. Pro innovacijnu diyal'nist' : Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 № 40-IV.

7. Golichenko O. Modeli razvitiya, osnovannogo na diffuzii tehnologij / O. Golichenko // Voprosy ekonomiki. — 2012. — № 4. — S. 40-48.

Бай С.И., Яцышина К.В. Про особенности формирования целостного рыночно-ориентированного пространства программно-целевого управления

В статье проведен анализ имеющейся в Украине инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, в том числе особенностей формирования целостного рыночно-инновационного пространства. Приведены этапы жизненного цикла научно-исследовательских работ, которые должны быть учтены при выборе инновационно-ориентированных направлений исследований. Авторами предложены пути преодоления инновационного разрыва.

Ключевые слова: трансфер технологий, каналы диффузии знаний, жизненный цикл НИР, инфраструктура поддержки инноваций, инновационно-ориентированные направления исследований.

Bay S.I., Yatsyshyna K.V. About the features of integral market-innovative space formation of program-targeted management

The article analyzes the existing support innovation infrastructure in Ukraine, including the formation features of integral market-innovation space. The article shows the stages of R&D life cycle that should be considered when choosing innovation-oriented directions of research. The authors suggested ways of the innovation gap overcoming.

Keywords: technology transfer, channels of knowledge diffusion, R&D life cycle, support innovation infrastructure, innovation-oriented research directions.

Бай Сергій Іванович – д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету.

Яцишина Клавдія Валеріївна – аспірант кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 24.06.2013

УДК 33:658.3

СТРУКТУРА ВНЕСКІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бандилко О.С.

THE STRUCTURE OF STAKEHOLDERS' CONTRIBUTION INTO IMPLEMENTATION CORPORATE SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

Bandylo O.S.

У статті розглянуто макросередовище підприємства в розрізі забезпечення корпоративної стійкості. Виділено основні стейкхолдери та згруповано за роллю у бізнес-процесах підприємства. Виявлено тенденції змін структури відносин у системі «підприємство-стейкхолдери». Проаналізовано структуру внесків стейкхолдерів у забезпечення корпоративної стійкості підприємства за кожним видом забезпечення.

Ключові слова: корпоративна стійкість, макросередовище, сталий розвиток, стейкхолдери, забезпечення.

Вступ. Загострення глобальних проблем людства внаслідок стрімкого розвитку промислового виробництва та рівня споживання у промислово розвинених країнах стало причиною посилення уваги як теоретиків, так і практиків до пошуку шляхів збалансованого розвитку світової економіки. Результатом цього стало виникнення ідеї сталого розвитку, основною характеристикою якої є забезпечення задоволення потреб сучасного суспільства на рівні, при якому не виникає загроз щодо здатності задоволення своїх потреб майбутніми поколіннями [3].

Реалізація ідеї сталого розвитку на рівні окремого підприємства до останнього часу находила відбиття у концепції корпоративної соціальної відповідальності, яка передбачає усвідомлення корпоративним сектором необхідності компенсації здійснюваного впливу не тільки в економічному, але й в соціальному аспекті.

Розвиток ідеї корпоративної соціальної відповідальності на початку ХХІ ст., який викликано розширенням концепції відповідальності на економічну, соціальну та екологічну складові оточення підприємства, зумовило необхідність розвитку відповідного наукового категоріального апарату, результатом чого стало виникнення ідеї та категорії "корпоративна стійкість", яка фактично є проекцією ідеї сталого розвитку на мікроекономічний рівень.

Питаннями сутності корпоративної стійкості, її місця в концепціях соціалізації підприємства та практичними аспектами її реалізації займалися Р. Штойер, Дж. Елкінгтон, М. Ван Марревік, Т. Діллік і К. Хокергс, Дж. Мун і К. Ласло та В. Віссер [4-6]. Зарубіжними та вітчизняними дослі-

дниками зроблено істотний вклад у розуміння сутності корпоративної стійкості. Проте, існуючі розробки в основному розглядають відносини підприємства зі стейкхолдерами з точки зору вимог до підприємства та переваг відповіді підприємства на такі вимоги, не приділяючи належної уваги залученню стейкхолдерів до забезпечення корпоративної стійкості підприємства.

Отже, метою дослідження є визначення ролі стейкхолдерів у забезпеченні корпоративної стійкості підприємства.

Матеріали і результати дослідження. Категорія корпоративної стійкості є результатом розвитку суспільства та його відносин з бізнесом, тому при розгляді питання забезпечення корпоративної стійкості підприємства доцільно проаналізувати взаємозв'язки підприємства з макро- та мікросередовищем. Підприємство взаємодіє зі своїми стейкхолдерами, кожен з яких відноситься до економічної, соціальної або політичної систем (рис.1), тобто в процесі забезпечення корпоративної стійкості підприємство відповідає на вимоги саме стейкхолдерів цих систем. Але треба звернути увагу на те, що екологічна система, задоволення викликів якої є невід'ємною складовою забезпечення корпоративної стійкості, не має власних стейкхолдерів, які б мали безпосередній вплив на підприємство. Тому необхідно усвідомлювати, що реалізації екологічного напрямку корпоративної стійкості підприємством потребують стейкхолдери інших систем, через яких на підприємство опосередковано впливає екологічна система.

Тобто, погіршення екологічного стану як виклик екологічної системи призведе до відповідних викликів міжнародних організацій, споживачів, територіальної громади, можливо, держав, які мають на підприємство безпосередній вплив. Вичерпання ресурсів, необхідних для виробництва, призведе до підвищення ціни на ресурси, що буде викликом стейкхолдерів економічної системи, а саме постачальників. Такий стан речей обумовлює те, що при задоволенні потреб екологічної системи підприємство, з точки зору забезпечення корпоративної стійкості, задовольняє вимоги стейкхолдерів економіч-

ної, соціальної та політичної систем, тобто нехтування цим напрямом є неможливим.



Рис. 1. Макросередовище підприємства

Якщо пам'ятати, що концепція корпоративної стійкості є еволюцією концепції сталого розвитку [2], а концепція сталого розвитку, в свою чергу, виникла як відповідь на глобальну екологічну проблему всього людства, вплив екологічної системи на підприємство через стейкхолдерів усіх інших систем є закономірним.

Нижче на рис. 2 наведено схему взаємодії підприємства з групами стейкхолдерів, розроблену на основі Доповіді про соціальні інвестиції в Росії [1].

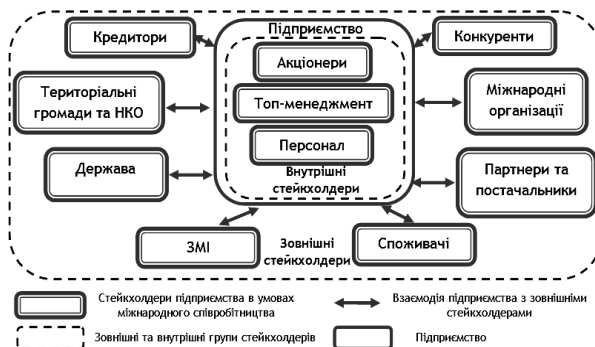


Рис. 2. Структура груп стейкхолдерів підприємства

Можна виділити одинадцять основних груп впливу на підприємство: ЗМІ, держава, споживачі, партнери та постачальники, конкуренти, міжнародні організації, територіальні громади та НКО, топ-менеджмент, акціонери, персонал, кредитори.

Розвиток і зміцнення інститутів демократії в розвинених країнах і, як наслідок, зміна інтересів та інституційних форм забезпечення дотримання інтересів і вимог стейкхолдерів підприємства створило передумови для того, щоб забезпечення корпоративної стійкості стало розглядатися як складова стратегічного управління компанією.

Виявлені тенденції змін у поглядах стейкхолдерів на відповідальність і обов'язки підприємства представлені в табл. 1:

Таблиця 1
Тенденції змін структури відносин у системі «підприємство-стейкхолдери»

Стейкхолдери	Тенденції змін структури відносин
Акціонери (інвестори)	Підвищення ролі соціального та екологічного аспектів діяльності підприємства при виборі об'єкта інвестування
Топ-менеджмент	Прийняття необхідності забезпечення корпоративної стійкості підприємства шляхом інтеграції її принципів у бізнес-процеси і формування свідомості відповідальності всього персоналу підприємства
Персонал	Зростання рівня правосвідомості в суспільстві сприяє акцентуванню уваги персоналу не тільки на діяльності підприємства відносно організації праці, а й на інших аспектах корпоративної стійкості
Територіальні спільноти та НКО	Підвищення тиску суспільства, яке проявляється у вимогах не тільки компенсації негативного впливу діяльності підприємства, а й поліпшенні рівня життя на території присутності
Держава	Перенесення частини обов'язків з поліпшення життя суспільства та екології на великі підприємства
ЗМІ	Зростання рівня транспарентності інформації підвищує силу впливу на підприємство шляхом формування громадської думки
Споживачі	Підвищення уваги не тільки до якості, але і до матеріалів, технологій та умов виробництва продукції
Партнери та постачальники	При виборі партнерів і постачальників реалізованість принципів корпоративної стійкості є одним з основних критеріїв
М / н організації	Розвиток взаємодії міжнародних організацій, що беруть участь у вирішенні глобальних проблем, з все більшою кількістю держав
Конкуренти	Корпоративна стійкість стає реальною конкурентною перевагою, а порушення її принципів може завдати не тільки репутаційний, а й економічний збиток підприємству
Кредитори	Для співпраці з іноземними фінансовими структурами необхідне розкриття інформації щодо корпоративної стабільності підприємства

Зміна вимог стейкхолдерів до підприємства призвела до підвищення ролі самих стейкхолдерів у забезпеченні корпоративної стійкості (рис. 3). По-перше, стейкхолдери є джерелом інформаційного забезпечення корпоративної стійкості, тобто саме формулювання вимог зовнішнього середовища дає можливість підприємству відповідати на них. Підприємство може аналізувати вимоги стейкхолдерів, використовуючи зовнішні джерела, будь-то наукові видання, новини та ін., або в результаті діалогу зі стейкхолдерами.

В науково-методичному забезпеченні беруть участь територіальні громади та НКО і міжнародні

організації у вигляді сумісних соціальних програм та міжнародних стандартів, як то ISO 26000, GRI, стандарти серії AA та інші.

Правове забезпечення корпоративної стійкості складається з законів та нормативних актів, що регламентують діяльність підприємства в рамках трьох складових корпоративної стійкості: економічної, соціальної та екологічної, та внутрішніх регламентуючих документів підприємства.

Після усвідомлення керівництвом підприємства необхідності наслідування принципам стійкого розвитку виникає проблема пошуку джерел фінансового забезпечення. По-перше, джерелом фінансування можуть бути державні пільги та заохочення підприємства, але національне законодавство не надає суттєвих фінансових переваг корпоративно стійким підприємствам. По-друге, необхідно усвідомлювати, що розвиток суспільної думки щодо необхідності сталого розвитку призвів до готовності споживачів сплачувати додаткову суму за продукти підприємства, яке слідує його принципам. Але слід зазначити, що на національному ринку перевага споживачів надається дотриманню екологічного напрямку кор-

поративної стійкості підприємства, тобто споживачі готові платити більшу ціну тільки за продукти, що відрізняються своєю екологічністю, питання реалізації підприємством економічного та соціального напрямку не впливають значною мірою на попит. По-третє, для фінансування заходів забезпечення корпоративної стійкості підприємством може бути створено цільові фонди. Також при необхідності фінансування крупних проектів підприємство може вдатися до допомоги фінансових установ у вигляді кредиту.

В організаційному забезпеченні в основному приймають участь персонал та топ-менеджмент підприємства, при використанні аутсорсінгових послуг можлива участь і партнерів підприємства.

Матеріально-технічне забезпечення можуть здійснювати своєю продукцією партнери та постачальники, особливо при участі у сумісних проектах. Щодо інформаційного забезпечення, деяку необхідну інформацію можна отримати зі ЗМІ, а інформацію зворотного зв'язку зі стейкхолдерами збирає персонал підприємства.

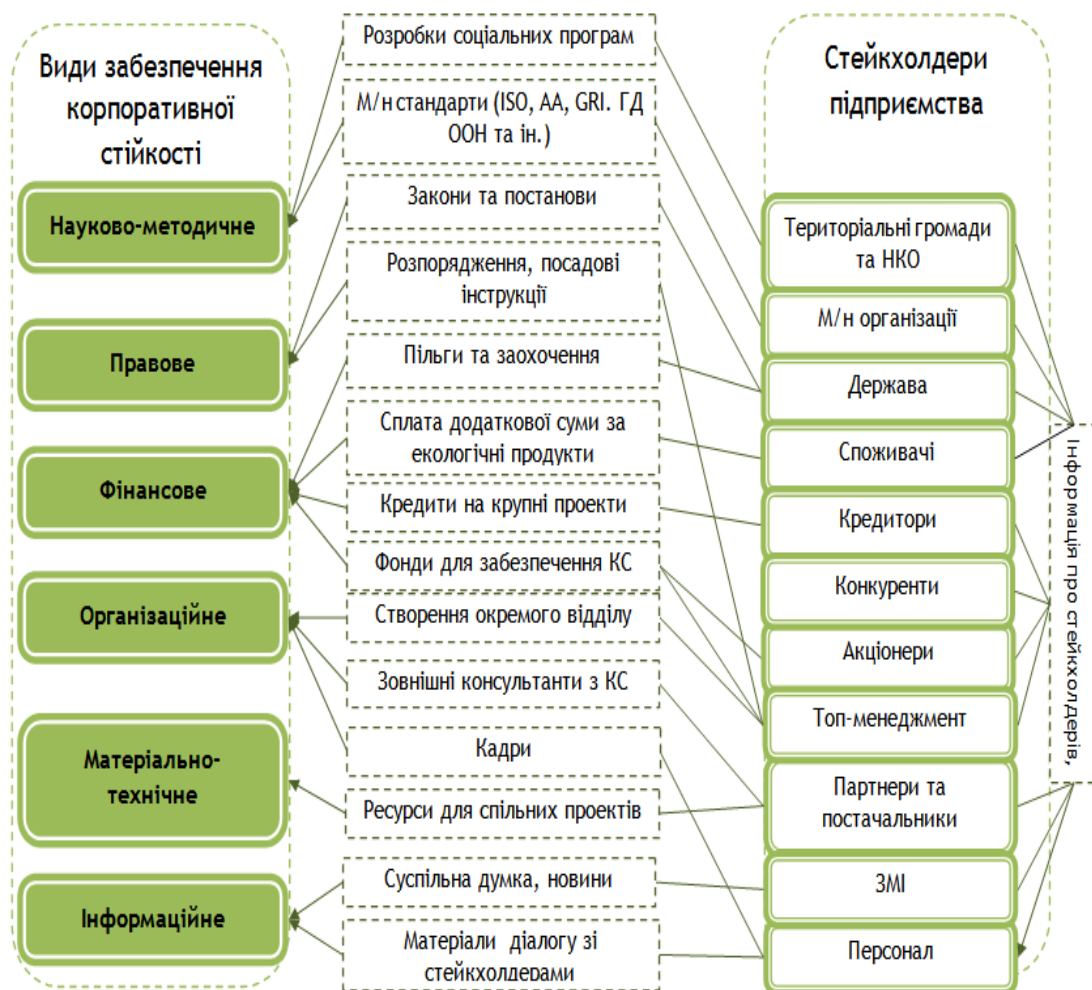


Рис. 3. Структура внесків стейкхолдерів у забезпечення корпоративної стійкості

Отже, рис. 3 ілюструє важливість взаємодії підприємства з усіма стейкхолдерами не тільки для виявлення їх інтересів та вимог, а й для повноцінного забезпечення корпоративної стійкості підприємства.

Висновки. Дослідження макро- та мікросередовища підприємства дозволило виявити основних стейкхолдерів підприємства та взаємозв'язки між ними щодо забезпечення корпоративної стійкості підприємства. Зміни у структурі відносин системи «підприємство-стейкхолдери» призвели до зростання як вимог, так і ролі стейкхолдерів щодо виконання принципів стійкого розвитку, що призводить до необхідності залучення стейкхолдерів до забезпечення корпоративної стійкості підприємства.

Література

1. Благов Ю.Е. Доклад о социальных инвестициях в России – 2008 / Ю. Е. Благов (и др.); под общ. ред. Ю. Е. Благова, С. Е. Литовченко, Е. А. Ивановой, – М.: Ассоциация Менеджеров, 2008. – 92 с.
2. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю.Е. Благов – М.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.
3. Евтеев С.А. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / С.А. Евтеев., Р.А. Перелет, – М. : Прогресс, 1989. – 376 с.
4. Steurer R. Corporations, stakeholders and sustainable development I: a theoretical exploration of business-society relations / R. Steurer // Journal of Business Ethics. — 2005. — № 3. – P. 263-281.
5. Van Marrewijk M. Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: between agency and communion / M. Van Marrewijk // Journal of Business Ethics. — 2003. — № 2/3. – P. 95-105.
6. Visser W. the Age of Responsibility: CSR 2.0 and the new DNA of Business / W. Visser – New York: Wiley, 2011. – 408 с.

References

1. Blagov Ju.E. Doklad o social'nyh investicijah v Rossii – 2008 / Ju. E. Blagov (i dr.); pod obshh. red. Ju. E. Blagova, S. E. Litovchenko, E. A. Ivanovoj, – M.: Associacija Menedzherov, 2008. – 92 s.
2. Blagov Ju. E. Korporativnaja social'naja otvetstvennost': jevoljucija koncepcii / Ju.E. Blagov – M.: Vysshaja shkola menedzhmenta, 2010. – 272 s.
3. Evteev. S.A. Nashe obshhee budushhee. Doklad Mezhdunarodnoj komissii po okruzhajushhej srede i razvitiju

(MKOSR) / S.A. Evteev., R.A. Perelet, – M. : Progress, 1989. – 376 s.

4. Steurer R. Corporations, stakeholders and sustainable development I: a theoretical exploration of business-society relations / R. Steurer // Journal of Business Ethics. — 2005. — № 3. – P. 263-281.
5. Van Marrewijk M. Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: between agency and communion / M. Van Marrewijk // Journal of Business Ethics. — 2003. — № 2/3. – P. 95-105.
6. Visser W. the Age of Responsibility: CSR 2.0 and the new DNA of Business / W. Visser – New York: Wiley, 2011. – 408 с.

Бандылко А.С. Структура вносов стейкхолдеров в обеспечение корпоративной устойчивости предприятия

В статье рассмотрена макросреда предприятия в разрезе обеспечения корпоративной устойчивости. Выделены основные стейкхолдеры и сгруппированы по роли в бизнес-процессах предприятия. Выявлены тенденции изменений структуры отношений в системе «предприятие-стейкхолдеры». Проанализирована структура вносов стейкхолдеров в обеспечение корпоративной устойчивости предприятия по каждому виду обеспечения.

Ключевые слова: корпоративная устойчивость, макросреда, устойчивое развитие, стейкхолдеры, обеспечение.

Bandylo O.S. The structure of stakeholders' contribution into implementation corporate sustainability of the enterprise

The macroenvironment of enterprises in the context of implementing of corporate sustainability considered in the article. Identified the main stakeholders, grouped by role in the business processes of the enterprise. Identified tendencies of changes in the structure of relations in the system "enterprise-stakeholders." Analyzed structure of stakeholders' contribution into implementation corporate sustainability of the enterprise for each type of implementation.

Keywords: corporate sustainability, macroenvironment, sustainable development, stakeholders, implementation.

Бандилко Олександра Сергіївна - інженер кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 25.06.2013

УДК 664.013

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ В СКЛАДАЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Бородач Ю.В.

ASSESSMENT MODEL THE EFFICIENCY OF MATERIAL MANAGEMENT IN ASSEMBLY-LINE PRODUCTION

Borodach J.V.

У статті проведено аналіз необхідності формування моделі оцінки ефективності управління матеріальних потоків складання. Обґрунтовано необхідність формування апарату оцінювання ефективності управління матеріальними потоками в складальному виробництві. У ній сформовані напрями використання даної моделі, проаналізовані переваги та недоліки цієї моделі. Запропонована одна з можливих моделей оцінювання ефективності.

Ключові слова: фактори, ефективність управління, модель, оцінка, матеріальні потоки, складальне виробництво.

Вступ. У попередніх дослідженнях виявлено та перераховано фактори, що мають значний вплив на ефективність управління матеріальними потоками складального виробництва. Проаналізовано всі варіанти як негативного, так й позитивного впливу. Виявлено недоліки в існуючих методиках оцінювання ефективності управління. Та після цього постає питання про необхідність розробки власної системи оцінки ефективності управління.

Метою статті є розробка моделі оцінки ефективності управління матеріальними потоками складання та аналіз сфери використання розробленої моделі.

Викладення основного матеріалу. Виділені фактори, які впливають на ефективність управління матеріальними потоками у складальному виробництві, постають передумовою для розроблення моделі оцінювання ефективності управління матеріальними потоками. Така модель постає не самоцінним управлінським інструментом, а має чітке цільове призначення свого використання, яке визначає зміст моделі, її необхідні характеристики, тощо. Водночас, таке цільове призначення постає похідним від напрямів використання інформації, яка передбачається бути отриманою із використанням такої моделі. Напрями використання оцінки ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві:

- моніторинг ефективності системи складального виробництва;
- аналіз джерел та резервів підвищення ефективності управління матеріальними потоками складання;

- підвищення ефективності управління матеріальними потоками складання
- формування планової та статистичної звітності підприємства;
- оцінка загальної ефективності роботи підприємства.

Визначені напрями використання оцінки ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві є актуальними для конкретних користувачів інформації, уточнення яких дозволяє зробити майбутню модель цільовою та пристосованою до реальних інформаційних потреб. Користувачами інформації результатів оцінки ефективності управління матеріальними потоками на підприємстві є:

- фахівець планового відділу;
- економіст складального підрозділу;
- економіст машинобудівного підприємства;
- технолог складального підрозділу;
- головний технолог складального підрозділу;
- керівник складального підрозділу.

Сформовані напрями використання оцінки ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві визначають необхідний зміст моделі, але ще до розробки такого змісту представляється доцільним уточнити характеристики моделі та характеристики її використання. Уточнення таких характеристик дозволяє при розробці моделі врахувати не тільки її цільовий аспект (призначення використання), але й змістово-описовий (закладання характеристик моделі ще на етапі її розроблення).

Характеристики моделі описують її зміст, але не дають змогу встановити особливості використання такої моделі, тому, не обмежуючись характеристиками суто моделі оцінювання ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві, представляється доцільним приділити увагу сферам використання зазначеної моделі:

- при підготовці фахівців у сфері складального виробництва;
- при удосконаленні організаційної структури складального виробництва;
- при здійсненні економічної оцінки майбутніх виробничих проектів складання;

- при оцінці ефективності впровадження нових технологічних процесів складання;
 - при удосконаленні транспортних структур при організації матеріальних потоків складання під час технологічної підготовки виробництва.
 Для більш докладного опису використовуваної моделі представляється доцільним провести уточнення її змістовних характеристик за такими критеріями (табл. 1).

Таблиця 1

Опис моделі оцінювання ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві

Критерій	Характеристика моделі за визначеним критерієм
Характер залежності	детермінований
Можливість візуалізації	так, в матричній формі
Процедура агрегування проміжних показників	компаративна
призначення	дескриптивне
характер моделі	абстрактний
база порівняння фактичних показників	релятивістична
Чутливість моделі	адекватна
налагоджуваність	автоматична
Коректність за різних діапазонів даних	так, коректна
Комплексність за кількістю аналізованих чинників	достатня
Інтерпретація отримуваних результатів	однозначна

Характеристики показників моделі оцінювання ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві подано на рис. 1.



Рис. 1. Характеристики показників моделі оцінювання ефективності управління матеріальними потоками складання

На основі встановленої цільової основи використання моделі оцінювання ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві (виділених напрямів її використання), визначених характеристик моделі, характеристик використання такої моделі, її дескриптивного опису, уточ-

нення вимог до показників, які входитимуть у таку модель, представляється можливим сформувати саму модель оцінювання ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві. В її основу з урахуванням вибраного «ресурсного» підходу до розуміння ефективності управління матеріальними потоками мають бути покладені досліджені фактори, які на таку модель впливають. При цьому мають бути вирішені три питання: кількісна оцінка впливу кожного з факторів, агрегація оцінок впливу кожного з факторів у формуванні загальної оцінки ефективності управління матеріальними потоками складального виробництва у розробленій моделі, балансування розмірності кожного з факторів, які до такої моделі входять.

За результатами оцінювання інтенсивності впливу виділених факторів на ефективність управління матеріальними потоками у складальному виробництві до складу моделі представляється доцільним включити такі фактори: ритмічність поставки ресурсів та комплектуючих, вартість складального процесу, якість складального процесу, безперебійність складального процесу, ритмічність складального процесу, тривалість складального процесу. Узагальнене врахування впливу саме цих факторів дозволяє сформувати обґрунтовану оцінку ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві. Вирішення питань агрегації оцінок впливу кожного з факторів і балансування розмірності всіх оцінок факторів, які входять до моделі, пропонується здійснити за рахунок використання індексного методу – до моделі пропонується включити не оцінки найбільш вагомих з позиції впливу на управління матеріальними потоками складального виробництва факторів (вони мають різні діапазони, різну розмірність тощо), а індекси таких оцінок, які пропонується розраховувати шляхом порівняння фактичного значення кожного з показників за кожним з факторів, які включено до моделі, із базисними значеннями. При цьому залежно від змісту оцінки й розуміння ефективності (ефективність як порівняння результату з витратами або ресурсами, ефективність як порівняння фактичного результату та планового, фактичного та максимального можливого тощо) базисними значеннями таких показників можуть виступати або заплановані значення, або максимально можливі за певних технологічних умов значення, або певні еталонні оцінки тощо.

Використання індексного методу також має додаткові переваги, які пов'язані із вирівнюванням шкали проміжних та результуючих показників. Традиційною проблемою аналітичних моделей, які містять значну кількість проміжних або первісних показників є не тільки різна розмірність таких показників, але й різний їхній діапазон, що потребує, зважаючи на необхідність забезпечення адекватної чутливості моделі, подальшого її налагодження. У разі ж використання індексного методу зрозуміло, що кожен первісний показник буде дорівнювати приблизно 1,0 або 0 (залежно від стимулятивного або дестимулятивного принципу побудови моделі), й це не тільки спрощує його інтерпретацію, але й «вирів-

нює» вагомість всіх показників, які входять до розробленої моделі.

Результати досліджень. Визначені характеристики моделі, показники, що до неї входять, вибраний метод агрегування їхніх значень дозволяють представити модель оцінювання ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві в аналітичній формі в такий спосіб:

розрахунок ГП1 (першого генерального показника, який показує відношення фактичних показників до планових) (формула 1):

$$ГП1 = \sqrt[5]{\frac{R_{\phi}^{\phi} \cdot T_{\phi}^{\phi} \cdot P^{\phi} \cdot \eta_{\phi}^{\phi} \cdot K_{\phi}^{\phi} \cdot S_{\phi}^{\phi}}{R_{\phi}^{\phi} \cdot T_{\phi}^{\phi} \cdot P^{\phi} \cdot \eta_{\phi}^{\phi} \cdot K_{\phi}^{\phi} \cdot S_{\phi}^{\phi}}} - 1; \quad (1)$$

розрахунок ГП2 (другого генерального показника, який показує відношення фактичних показників, вивчаємого підприємства до фактичних показників головного конкурента) (формула 2):

$$ГП2 = \sqrt[5]{\frac{R_{\phi}^{\phi} \cdot T_{\phi}^{\phi} \cdot P^{\phi} \cdot \eta_{\phi}^{\phi} \cdot K_{\phi}^{\phi} \cdot S_{\phi}^{\phi}}{R_{\phi}^{\phi} \cdot T_{\phi}^{\phi} \cdot P^{\phi} \cdot \eta_{\phi}^{\phi} \cdot K_{\phi}^{\phi} \cdot S_{\phi}^{\phi}}} - 1; \quad (2)$$

де R_{ϕ} — ритм складання. Кількість виробів, що складаються в одиницю часу, називається ритмом складання;

T_{ϕ} — тривалість складального процесу;

P — пропускна здатність робочого місця за операціями;

η_{ϕ} — коефіцієнт завантаження робочого місця;

K_{ϕ} — коефіцієнт якості складального процесу;

S_{ϕ} — вартість складання виробів.

Висновки. Розроблена модель оцінювання ефективності управління матеріальними потоками у складальному виробництві має сукупність переваг:

незалежність від розмірності показників;

інтуїтивна інтерпретаційна зрозумілість;

гнучкість;

висока факторна адитивність;

порівнювана простота розрахунків;

однозначність інтерпретації результатів.

Варто підкреслити, що розроблена модель також має окремі слабкі сторони. Такими сторонами є необхідність автоматизованих розрахунків, відсутність можливості адекватної візуалізації моделі, аксіоматична рівновагомність усіх показників, які входять до моделі.

Література

1. Управление организацией: [учеб.] / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2000. — 669 с.
2. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием: [учеб.] / О.Г. Туровец. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 528 с.
3. Метелёв С.Е. Менеджмент: теория и практика: [монография] / С.Е. Метелёв, Н.К. Иванкин, А.Д. Космин. — Омск: ЗАО Издательство Экономика, 2008. — 552 с.
4. Дубровский В.Ж. Экономика и управление предприятием: [учеб. пособ.] / Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И.

(ред.). — 3-е изд., перераб. и доп. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. — 426 с.

5. Киржнер Л.А. Менеджмент организаций: [учеб. пособ.] / Л.А. Киржнер, Л.П. Киенко. — М.: КНТ, 2009. — 688 с.

6. Осовська Г.В. Менеджмент організацій: [навч. посіб.] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. — К.: Кондор, 2005. — 860 с.

References

1. Upravlenie organizacij: [ucheb.] / Pod red. A.G. Porshneva, Z.P. Rumyanecvoj, N.A. Salomatina. — 2-e izd., pererab. i dop. — M., 2000. — 669s.
2. Turovec O.G. Organizacija proizvodstva i upravlenie predpriyatiem: [ucheb.] / O.G. Turovec. — M.: INFRA-M, 2004. — 528 s.
3. Metelyov S.E. Menedzhment: teoriya i praktika: [mono-grafiya] / S.E. Metelyov, N.K. Ivankin, A.D. Kos'min. — Omsk: ZAO Izdatel'stvo E'konomika, 2008. — 552 s.
4. Dubrovskij V.Zh. E'konomika i upravlenie predpriyati-em: [ucheb. posob.] / Dubrovskij V.Zh., Chajkin B.I. (red.). — 3-e izd., pererab. i dop. — Ekaterinburg: Izd-vo Ural. gos. e'kon. un-ta, 2011. — 426 s.
5. Kirzhner L.A. Menedzhment organizacij: [ucheb. posob.] / L.A. Kirzhner, L.P. Kienko. — M.: KNT, 2009. — 688 s.
6. Osovs'ka G.V. Menedzhment organizacij: [navch. posib.] / G.V. Osovs'ka, O.A. Osovs'kij. — K.: Kondor, 2005. — 860 s.

Бородач Ю.В. Модель оценки эффективности управления материальными потоками сборочного производства

В статье проведен анализ необходимости формирования модели оценки эффективности управления материальными потоками сборки. Обосновано необходимость формирования аппарата оценки эффективности управления материальными потоками в сборочном производстве. В ней сформированы направления использования данной модели, проанализированы преимущества и недостатки этой модели. Предложена одна из возможных моделей оценки эффективности.

Ключевые слова: факторы, эффективность управления, модель, оценка, материальные потоки, сборочное производство.

Borodach J. Assment model the efficiency of material management in assembly-line production

The article analyzes the need to develop model otsieky efficiency of material flow assembly. Obhruntlano need for a system evaluating the effectiveness of management material flows in assembly production. It formed areas of use of the given model, analyzes the advantages and disadvantages of this model. The proposed one possible model assessment of effectiveness.

Keywords: factors, the efficiency, the model, estimation, material flow, assembly production.

Бородач Юлія Вікторівна — асистент кафедри технологій та організації машинобудівельного виробництва Донбаського державного технічного університету.

Рецензент: **Погорелов Ю.С.**, д.е.н., проф. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 25.06.2013

УДК 65.012.265:658.0

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Бєлоусова К.О.

METHODICAL ASPECTS FOR THE ASSESSMENT OF THE RESOURCE POTENTIAL IN THE ENTERPRISES DEVELOPMENT

Belousova K.A.

Визначено специфіку оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства, сформовано принципи його оцінювання. Розроблено послідовність етапів оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства. Визначено перелік ключових факторів, що створюють передумови та визначають наслідки формування і реалізації ресурсного потенціалу розвитку підприємства. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства, основу якого становить модель кількісного зв'язку між параметрами ресурсного забезпечення, ресурсного потенціалу та ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Ключові слова: ресурси, підприємство, розвиток, потенціал, ресурсний потенціалу розвитку, оцінка

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання пов'язані із залученням значного кола ресурсів для задоволення суспільних потреб, що постійно розширюються. Рівень ефективності використання ресурсів, інтенсивність їх споживання у часі в значній мірі визначають обсяги виробництва, формують конкурентні позиції підприємства та обумовлюють спрямованість і темпи розвитку у майбутніх періодах господарювання. Така взаємозалежність між поточними та майбутніми станами господарської діяльності підприємства вимагає здійснення заходів із оцінювання можливостей розвитку підприємства при використанні ресурсної бази виробництва, моделювання можливих станів підприємства залежно від досягнутих та можливих темпів використання ресурсів. На цей час слід констатувати низьку ефективність використання ресурсів господарської діяльності підприємств. Підтвердженням цього слугують офіційні статистичні дані, відповідно до яких співвідношення між обсягами ВВП та задіяними основними засобами підприємств для випуску ВВП на протязі 2000-2010 рр. має досить нестабільну динаміку. Так, якщо у 2000 р. це співвідношення становило 0,205 грн./грн., то у 2005 р. цей показник сягнув значення 0,346 грн./грн. і значно зменшився у 2010 р. до значення 0,163 грн./грн. [1, с. 30, с. 87]. Виявлена недостатня ефективність використання ресурсів в господарській діяльності підприємств обумовлена рядом факторів, серед яких важливе

місце займає проблема відсутності єдиних підходів до оцінювання перспектив розвитку підприємства при різних рівнях використання ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам оцінювання потенціалу підприємства та варіантів розвитку підприємства залежно від рівня використання потенціалу та ресурсів як його основи присвячено ряд публікацій вітчизняних вчених-економістів. Серед пропонованих методів оцінювання значне розповсюдження отримали методи оцінки потенціалу підприємства, серед яких такі як матричні, індикаторні, логістичні, метод інтегрального критерію, методика Градова, метод порівнянь, теорія конкурентних переваг Портера, методика Ансоффа, метод визначення профілю об'єкта та ін. [2, с. 307]. Значну увагу дослідників приділяється використанню експертних оцінок в вимірюванні потенціалу, зокрема рекомендовано використання методики графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу», основу якого становить рейтингова оцінка потенціалу підприємства [3]. Врахування особливостей руху ресурсів у формуванні потенціалу підприємства можливе при використанні логістичних методів, зокрема алгоритмізованих методів, заснованих на логічних припущеннях: STEP-аналіз; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз [4, с. 194]. В представлених роботах авторами приділено увагу, переважно, проблемам оцінки потенціалу підприємства, його конкурентоспроможності, ресурсного забезпечення. Подальше розроблення науково-методичного інструментарію оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства дозволить на практиці виявити резерви підвищення ефективності господарської діяльності.

Мета. Метою роботи є формування науково-методичних рекомендацій із оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства для визначення напрямів підвищення ефективності господарської діяльності.

Матеріали і результати дослідження. Розроблення методики оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства повинно бути засновано на визначенні його особливостей, структури та встано-

влення принципів, дотримання яких дозволить зробити процедуру оцінювання універсальним методом управління підприємством. Головна специфічна особливість оцінювання ресурсного потенціалу розвитку полягає в забезпеченні інтегрального відображення причинно-наслідкових зв'язків між рівнем використання ресурсів, їх потенціалу як можливості трансформації ресурсів в економічні блага, спрямовані на задоволення потреб, та можливість подальшого розвитку за умови споживання таких благ, що проявляється у досягненні підприємством якісно нових фінансово-економічних станів. Визначена в такий спосіб специфіка процедури оцінювання дозволяє сформувати ряд принципів оцінювання. Передусім, будь-який ресурс може бути охарактеризований з боку потенціальної цінності. Це означає, що ресурс набуває статусу саме ресурсів за умови його безпосереднього використання в господарській діяльності підприємства [5]. Тому ресурси необхідно розглядати як умову формування потенціалу підприємства. Зміст наступного принципу оцінювання полягає у тому, що підприємство має можливість впливати на рівень інтенсивності та обсяги використання ресурсів шляхом вибору комбінації ресурсів, необхідних для реалізації його місії, та вибору поставальників цих ресурсів. Наслідки цього вибору обумовлюють спрямованість розвитку підприємства, фінансово-економічні результати якого можуть мати як позитивний, так і негативний характер [6].

З урахуванням встановлених принципів доцільно рекомендувати послідовність дій щодо оцінювання ресурсного потенціалу розвитку, яку можна представити як сукупність таких етапів:

1 етап. Опис поточної ситуації.

2 етап. Розробка та аналіз сценаріїв розвитку підприємства.

3 етап. Оцінка впливу сценарію розвитку на фінансово-економічний стан підприємства.

4 етап. Визначення відповідності сценарію розвитку економічним, соціальним і екологічним критеріям

5 етап. Побудова моделі оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Відповідно до запропонованих етапів науково-методичний підхід з оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства має базуватися на таких положеннях.

Ресурсний потенціал підприємства в значній мірі формується під впливом доступних у зовнішньому середовищі ресурсів та запасів внутрішніх ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства. Тоді функціональну залежність між ресурсним потенціалом та сукупністю ресурсів, що залучені до господарської діяльності у певній комбінації, доцільно представити у такий спосіб:

$$РП=f(P_{зап})=f(P_{дост}+P_{внутр}) \quad (1)$$

де РП – ресурсний потенціал підприємства, грн.;

$P_{зап}$ – запаси ресурсів, грн.;

$P_{дост}$, $P_{внутр}$ – доступні у зовнішньому середовищі та внутрішні ресурси підприємства відповідно, грн.

$$P_{зап}=f(C,I,T,Q) \quad (2)$$

де C – ціна ресурсу, грн./од.

I – обсяги залучених інвестицій, грн.;

T – використана технологія, грн.;

Q – обсяги виробленої продукції, грн.

Виникає питання щодо можливих конкретних проявів функціональної залежності розвитку від рівня використання ресурсного потенціалу підприємства. Найбільш доцільними для практичного використання можна вважати дві функції – експонента і логарифм. Доцільність використання експоненти обумовлена тією обставиною, що при нарощуванні обсягів ресурсів, особливо обмежених, для яких має місце постійне зростання ціни використання, розвиток підприємства може прискорюватися. Така ситуація має місце в умовах використання обмежених природних ресурсів, зокрема, паливно-енергетичних, для яких характерне нарощування обсягів видобутку і продажів при постійно зростаючих цінах, що дозволяє суб'єктам господарювання, що здійснюють такі господарські операції, отримувати надприбутки. Але за певних умов екстенсивна орієнтація на забезпечення розвитку суб'єктів господарювання може викликати уповільнення темпів розвитку: зростання ціни при збільшенні обсягів використання ресурсів може обумовлювати невиправдану з точки зору суспільної цінності виробництва структуру витрат, що призведе до негативного відношення до виробленої продукції на ринку і, як наслідок, до уповільнення темпів розвитку, а в граничних випадках – до його припинення. Зазначені особливості дозволяють стверджувати про доцільність використання для опису даної ситуації функції логарифму і здійснювати оцінювання потенціалу розвитку через віднаходження швидкості зміни функції при зміні аргументу, що може бути представлено у такий спосіб:

$$РПР=РП'=f'(P_{зап}) \quad (3)$$

де РПР – оцінка ресурсного потенціалу розвитку підприємства (безрозмірна величина);

$РП'$ – перша похідна функції ресурсного потенціалу, що визначає швидкість змін у фінансово-економічному стані підприємства.

Графічне подання виявленої залежності наведено на рис. 1.

Графічне представлення порядку оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства дозволяє встановити чітку кількісну залежність між показниками обсягів залучених ресурсів, ресурсним потенціалом розвитку, який рекомендовано вимірювати за ціновими характеристиками залучених до господарського обігу ресурсів, та оцінкою ресурсного потенціалу розвитку. Практичне використання наведеного

в роботі науково-методичного підходу до оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства становить практичну цінність для прийняття госпо-

дарських рішень щодо вибору обсягів та цінкових характеристик залучених ресурсів.

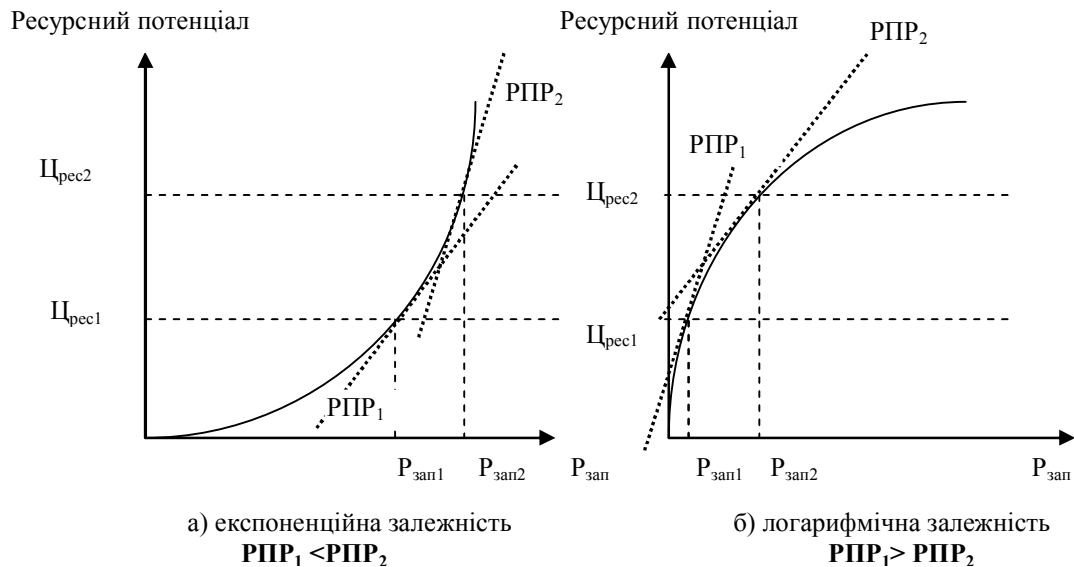


Рис. 1. Варіанти формування оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

1. Рівень інтенсивності та ефективності використання ресурсів на вітчизняних підприємствах має нестабільну динаміку, що обумовлене недостатнім рівнем розроблення рекомендацій щодо оцінювання спрямованості розвитку при різних рівнях використання ресурсного потенціалу підприємства.

2. В роботі запропоновано ряд принципів оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства і визначені етапи оцінювання, відповідно до яких ресурси необхідно розглядати як умову формування потенціалу підприємства та можливість впливу з боку підприємства на рівень інтенсивності та обсяги використання ресурсів.

3. Оцінку ресурсного потенціалу розвитку підприємства рекомендовано здійснювати через віднаходження першої похідної функції потенціалу підприємства, вид якої залежить від фінансово-економічних результатів діяльності підприємства і має вигляд експоненційної або логарифмічної залежності.

4. Застосування запропонованого науково-методичного підходу у подальшому потребуватиме розроблення системи критеріїв оцінки достатності та збалансованості розвитку. Це дозволить створити підґрунтя для виявлення та використання резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. — К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. — 558 с.
2. Хобта В.М. Обґрунтування напрямків розвитку потенціалу підприємства / В.М. Хобта, Ю.В. Башкевич //

Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 6, Т. 4. — С. 306-310.

3. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : [монографія] / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. — К. : КНЕУ, 2002. — 192 с.

4. Пожуєв О.В. Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства / О.В. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. — 2011. — № 44. — С. 193-196.

5. Håkansson H. Industrial technological development: a network approach / H. Håkansson. — London: Croom Helm; 1987. — 234 p.

6. Harrison D. Activation in resource networks: a comparative study of ports / D. Harrison, H. Håkansson // J. Bus. Ind. Mark. — 2006. — № 21(4). — P. 231-238.

References

1. Statistichnij shhorichnik Ukraini za 2011 rik / Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini; za red. O.G. Osaulenka. — K. : TOV «Avgust Trejd», 2012. — 558 s.

2. Hobta V.M. Obgruntuvannja naprjamkiv rozvitku potencialu pidpriemstva / V.M. Khobta, Ju.V. Bashkevich // Visnik Hmel'nicks'kogo nacional'nogo universitetu. — 2011. — № 6, T. 4. — С. 306-310.

3. Shvidanenko G.O. Suchasna tehnologija diagnostiki finansovo-ekonomichnoy dijalnosti pidpriemstva : [monografija] / G.O. Shvidanenko, O.I. Oleksjuk. — K. : KNEU, 2002. — 192 s.

4. Pozhuev O.V. Suchasni metodi ocinki konkurentospromozhnosti potencialu pidpriemstva / O.V. Pozhuev // Gumanitarnij visnik ZDIA. — 2011. — № 44. — S. 193-196.

5. Håkansson H. Industrial technological development: a network approach / H. Håkansson. — London: Croom Helm; 1987. — 234 p.

6. Harrison D. Activation in resource networks: a comparative study of ports / D. Harrison, H. Håkansson // J. Bus. Ind. Mark. — 2006. — № 21(4). — P. 231-238.

Белоусова К.А. Методические аспекты оценки ресурсного потенциала развития предприятия.

Определена специфика оценки ресурсного потенциала развития предприятия, сформированы принципы оценивания. Разработана последовательность этапов оценивания ресурсного потенциала развития предприятия. Определен перечень ключевых факторов, которые создают предпосылки и определяют последствия формирования и реализации ресурсного потенциала развития предприятия. Предложен научно-методический подход по оцениванию ресурсного потенциала развития предприятия, основу которого составляет модель количественной связи между параметрами ресурсного обеспечения, ресурсного потенциала и ресурсного потенциала развития предприятия.

Ключевые слова: ресурсы, предприятие, развитие, потенциал, ресурсный потенциал развития, оценка.

Belousova K.A. Methodical aspects for the assessment of the resource potential in the enterprises development.

The statistical analysis indicates the low efficiency of resource use in enterprises and low rates of development. The existing methods evaluated potential are analyzed. The inadequate universality of existing instruments is revealed. The specific principles for evaluation of resource potential devel-

opment of the company are formed. The steps for evaluating the resource potential of the enterprise are developed. A list of the key factors that create the prerequisites and determine the consequences of the formation and implementation of the resource potential of the enterprise are formed. We propose a scientific and methodical approach for evaluating the resource potential of the enterprise development, which is based on the model of the quantitative relationship between the parameters of the resources, resource potential and resource potential of the enterprise. The use of logarithms and exponents is proved. Assessment of the resource potential is grounded on base of the calculation the first derivative of the functions.

Keywords: resources, enterprise development, potential, potential resource development, evaluation

Белоусова Каріна Олексіївна – аспірант кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Донецький національний технічний університет».

Рецензент: **Попова О.Ю.**, д.е.н., проф., професор кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Донецький національний технічний університет».

Стаття подана 25.06.2013

УДК 336.761

ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ

Бузько І.Р., Часовський С.А.

PRECONDITIONS AND DIRECTIONS OF THE LABOUR MARKET GLOBALISATION

Buzko I.R., Chasovskyi S.A.

Розглянуто вплив глобалізації на розвиток ринку праці. Визначено та проаналізовано основні напрями та передумови глобалізації сучасного ринку праці. Показано особливості та специфіку глобального ринку праці. Визначено особливості віртуалізації глобального ринку праці. Показано роль ТНК у процесах глобалізації ринку праці. Розглянуто особливості розвитку глобального ринку праці та міграції трудових ресурсів в рамках аутсорсингу. Показано напрями інституціоналізації ринку праці в контексті його глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, ринок, праця, міграція, формування, інституціоналізація, віртуалізація

Вступ. Поступове незворотне розгортання глобалізаційних процесів у світі охоплює всі елементи та суб'єкти світового господарства, у тому числі й світові ринки. Поширення означених процесів на ринкову сферу дозволяє казати про виникнення та становлення глобальних ринків, одним з найважливіших сегментів якого є ринок праці. Ринок праці є найважливішою підсистемою економіки складовою глобального ринкового простору та слугує одним з найбільш достовірних індикаторів змін його становища. Необхідність та актуальність дослідження ринку праці та напрямів його глобалізації визначаються як його значущістю для всіх секторів сучасної економіки, так і важливістю осмислення змін, що відбуваються у сфері трудових відносин в умовах глобалізації та інтернаціоналізації.

Глобалізація як загальносвітова тенденція має на сьогодні найбільш суттєвий вплив на розвиток ринку праці, та визначає напрями його трансформації з урахуванням загальносвітових глобальних тенденцій. Саме тому означена проблематика є об'єктом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких слід відзначити праці С. Фішера, Р. С. Піндайка, Д. Бертрама, О. Старка, Д. Мессі, В. Геєця, Т. Ковальчука, Ю. Макогона, О. Романюка, В. Савельєва, Л. Чвертко та ін. Однак багато питань, що стосуються саме дослідження впливу глобалізаційних процесів на розвиток ринку праці, набуття ним ознак глобального, залишаються не визначеними та потребують додаткової уваги та відповідного систематизованого теоретико-методологічного забезпечення.

Метою роботи є дослідження передумов та напрямів глобалізації ринку праці.

Викладення основних матеріалів та результати досліджень. У зв'язку з глобалізацією світової економіки постає питання і про глобалізацію ринку праці. Глибокі, незворотні зміни, що відбуваються в процесах організації міжнародних трудових відносин під впливом глобалізації, висвітлюють багато невирішених питань відносно еволюційного розвитку ринку праці та його поступової глобалізації. Становлення знаннєвої економіки та загострення конкуренції на світових ринках призводить до того, що глобальний ринок праці стає найважливішим чинником розвитку економіки як на міжнародному, так і на національному рівнях. При цьому на перший план виходять питання міжнародної міграції та проблематика міжнародного регулювання трудових відносин в умовах посилення транснаціонального руху робочої сили та становлення глобального ринку праці.

Становлення та формування глобального ринку праці є результатом зростання мобільності основних чинників виробництва – капіталу, праці та інформації. Їхня взаємодія, що створює економічну цілісність світу, стає все більш реальною і вагомою. Глобалізація ринку праці йде паралельно процесам глобалізації ринків товарів і капіталу.

Існують різні підходи до розуміння понять «глобалізація ринку праці» і «глобальний ринок праці». Але найбільш точно сутність процесу глобалізації ринку праці визначається в мережевій інтернаціоналізації праці на основі міжнародного руху трудових ресурсів з урахуванням національних інтересів окремих країн. Можна визначити термін «глобальний ринок праці» як наднаціональний рівень мережі ринків, в рамках якого здійснюється взаємодія покупців і продавців робочої сили на основі функціонування міждержавного механізму регулювання попиту і пропозиції праці. Серед основних передумов глобалізації ринку праці слід виділити найважливіші, що згруповані в табл. 1 [1, 11].

Глобалізація впливає на ринок праці двоюко: з одного боку, відбувається формування глобального ринку праці, до якого залучаються національні трудові ресурси. З іншого ж, глобалізація та інтеграційні процеси, що протікають у світі та в Європі, обумовлюють нові якісні зрушення усередині національних ринків праці.

Таблиця 1

Основні передумови глобалізації ринку праці	
Передумови	Прояв
Організаційні	міжнародні організаційні форми здійснення виробничо-господарської діяльності (транс-національні корпорації (ТНК)) сприяють формуванню єдиного ринкового простору; вихід неурядових організацій на багатонаціональний або світовий рівень; перетворення багатонаціональних компаній і інших організацій, як приватних, так і державних, в основних дійових осіб глобальної економіки
Виробничі, науково-технічні і технологічні	різке зростання масштабів виробництва; перехід до нового технологічного способу виробництва - високих, наукоємних технологій; швидке і широке розповсюдження нових технологій, що ліквідовують бар'єри на шляху переміщення товарів, послуг, капіталів; якісне нове покоління засобів транспорту і зв'язку та їх уніфікація, що забезпечують швидке розповсюдження товарів і послуг, ресурсів та ідей; швидке розповсюдження знань в результаті наукового або інших видів інтелектуального взаємообміну; різке скорочення, завдяки передовим технологіям, транспортних, телекомунікаційних витрат, значне зниження витрат на обробку, зберігання і використання інформації, що полегшує глобальну інтеграцію національних ринків праці
Економічні	лібералізація торгівлі товарами та послугами, ринків капіталу та інші форми економічної лібералізації; небувала концентрація та централізація капіталу, вибухоподібне зростання похідних фінансово-економічних інструментів, різке скорочення часу здійснення міжвалютних операцій; впровадження міжнародними економічними організаціями єдиних критеріїв макроекономічної політики, уніфікація вимог до податкової, регіональної, аграрної, антимонопольної політики, до політики в області зайнятості та ін.; посилення тенденцій до уніфікації і стандартизації
Інформаційні	радикальна зміна засобів ділового спілкування, обміну виробничою, науково-технічною, економічною, фінансовою інформацією; поява і розвиток принципово нових систем отримання, передачі та обробки інформації дозволили створити глобальні мережі, що об'єднують фінансові й товарні ринки, зокрема ринки ноу-хау і професійних послуг; формування систем, що дозволяють з одного центру управляти розташованим в різних країнах виробництвом, створюють можливості оперативного, своєчасного та ефективного вирішення виробничих, науково-технічних, комерційних задач
Політичні	Ослаблення жорсткості державних кордонів, полегшення свободи пересування громадян, товарів та послуг, капіталів
Соціально-культурні	Ослаблення ролі звичок та традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, подолання національної обмеженості, що підвищує мобільність людей в територіальних, духовних і психологічних відносинах, сприяє міжнародній міграції; формування «уніфікованих» глобальних засобів масової інформації, мистецтва, поп-культури; подолання меж в освіті завдяки розвитку дистанційного навчання; лібералізація підготовки трудових ресурсів, що веде до ослаблення контролю національних держав за відтворенням «людського капіталу»

Глобальний ринок праці можна визначити як наднаціональний рівень мережі ринків, в рамках якого здійснюється взаємодія покупців і продавців робочої сили на основі функціонування міждержавного механізму регулювання попиту та пропозиції праці. Взаємозв'язок національних ринків праці здійснюється за рахунок транскордонних фінансових потоків і транзакцій, обміну інформацією та сучасними технологіями, а також завдяки взаємодії глобальних економічних акторів та системи наднаціональних і національних організацій та інститутів.

Характерною особливістю глобального ринку праці можна вважати його гнучкість. Гнучкість ринку праці слід розглядати в декількох аспектах: як чисельну гнучкість праці, функціональну та інституційну гнучкість. При її оцінці використовують показники еластичності часу роботи, робочого місця, працевлаштування, пропозиції праці та попиту на працю.

Під функціональною гнучкістю праці розуміється комплекс заходів, що допомагають змінити режим роботи так, щоб він найкращим чином відповідав вимогам виробництва і сприяв підвищенню продуктивності праці, не зачіпаючи при цьому юри-

дичного статусу працівника. Така гнучкість парадоксальним чином сприяє стабільності ринку праці та трудових відносин. Парадокс полягає в тому, що по суті існують два види гнучкості, причому один з них - синонім соціальної незахищеності працівників, а інший, навпаки, слугує забезпеченню стабільної зайнятості, оскільки означає не що інше, як здатність підприємств оптимальним чином адаптуватися до змін економічного середовища [3, 4].

Відповідно до певних глобалізаційних тенденцій у світі, слід виділити й найважливіші тенденції глобалізації ринку праці, зокрема: віртуалізація, асиметричність, інституціоналізація [11].

Глобальний ринок праці розвивається за мережевим принципом, що найнаочніше виявляється у віртуальному середовищі. Саме у віртуальному середовищі, що виникло внаслідок глобальної інформатизації світової економіки, формується віртуальний сегмент глобального ринку праці. Зважаючи на його складність та багатовимірність, означений сегмент слід розглядати з позицій системного підходу, відповідно до чого в ньому можна виділити певну структуру, яка складається з сукупності елементів.

Відповідно до цього взаємодія означених еле-

ментів, а саме окремих індивідуумів та організацій, відбувається у специфічному віртуальному просторі, із виникненням певних зв'язків та умов співпраці. Так, працівник, виконує певні обов'язки або замовлення не в реальному ринковому середовищі, а у віртуальній реальності. При цьому формально взаємодія між працівником та роботодавцем відбувається як взаємодія між певними образами, віртуальними символами.

Серед особливостей віртуалізації глобального ринку праці слід виділити такі:

основні суб'єкти ринку праці завдяки Інтернету об'єднані у віртуальне співтовариство;

в рамках віртуального ринку праці продається і купується не сама робоча сила, а образ працівника (не реальні здібності, а сукупність статусів і символів, що визначають ціну праці, яка, у свою чергу, також носить віртуальний характер);

внаслідок використання комп'ютерних технологій змінюється зміст поняття «робоче місце»;

формується особливий професійний сегмент ринку праці – «віртуальні комірці».

Необхідно відзначити, що віртуалізація торкнулася і міграційних процесів. У зв'язку з цим значних масштабів набувають технології використання знань та навиків фахівців без їхнього фізичного переміщення - у рамках аутсорсингу. Аутсорсинг є передачею організацією компетенції в здійсненні певних бізнес-процесів або виробничих функцій зовнішнім виконавцям на основі тривалого контракту [6].

При цьому компанії, що залучаються зі сторони, можуть знаходитися за кордоном або використовувати працю співробітників, що не проживають на території країни, що фактично представляє своєрідну міграцію робочих місць. За прогнозами Forrester Research, до 2015 р. аутсорсинг перемістить 3,3 млн. робочих місць із США в країни Східної Європи [7, 9].

Особи, залучені в аутсорсинг, можуть вважатися такими, що «практично не існують» для національної економіки, хоча вони нікуди і не виїжджають. Віртуальний аутсорсинг часто не дає надходжень до бюджету. Винагорода поступає через електронні гаманці глобальної мережі, а ці потоки, як правило, не декларуються. Зростання аутсорсингу забезпечується переважно за рахунок кваліфікованих послуг. Глобальний аутсорсинг вабить до «віртуального витоку мізків», при тому що «витоку мізків» в звичному розумінні тут немає.

Другою тенденцією глобалізації ринку праці є асиметрія. Асиметрію глобального ринку праці можна визначити як відсутність тотожності між суб'єктами ринку, а також між наявними у них ресурсами і статусами, тактиками і стратегіями поведінки [10].

Симетричні відносини передбачають взаємну тотожність, однотипність взаємодій, які витікають з боку суб'єктів ринку праці. Асиметрія глобального ринку праці виявляється в асиметричності економічного простору. Якщо подивитися на проблему гло-

балізації ринку праці крізь призму просторового підходу, то глобальний ринок праці представляє собою специфічну форму організації зв'язків між просторово оформленими соціально-територіальними одиницями. Якщо така одиниця має межі і якщо в ній є організований соціум, значить, дана територія в якійсь мірі вже заповнена просторами різних типів. В зв'язку з цим глобальний ринок праці характеризується відносною стійкістю, яка сама по собі є ознакою організованості, або (можна сказати в даному контексті) просторовості [10].

Глобальний ринок праці економічно і просторово інтегрує суб'єктів різних регіонів – центральних і периферійних, що знаходить прояв в різних типах асиметричності ринку праці.

Асиметричність глобального ринку праці знаходить віддзеркалення в просторовій асиметричності – формуванні нової схеми просторової структури регіонів і міст. Асиметрія спостерігається не тільки по окремих країнах, але і в розрізі окремих галузей. Галузі, які одержують вигоди від зовнішньої торгівлі, і галузі, пов'язані з експортом, відчують більший приплив капіталу і кваліфікованої робочої сили в порівнянні з галузями, які значно програють від глобалізаційних процесів. Вона виявляється в деіндустріалізації економіки, оскільки глобалізаційні процеси асоціюються з зниженням зайнятості в оброблювальних галузях як в Європі, так і в США. А деіндустріалізація є причиною виникнення депресивних регіонів, підсилює соціальне розшарування суспільства.

Також асиметрія проявляється в перенесенні компаніями із країн з високою вартістю робочої сили частини своїх виробничих потужностей в країни з низькою оплатою праці. Експорт робочих місць може виявитися небажаним для економіки ряду держав. Але найчастіше в подібних умовах компанії розвинених країн припиняють випуск збиткової продукції і переходять до виробництва товарів, що вимагають використання висококваліфікованої робочої сили. Відбувається перерозподіл робочої сили, а також посилення міграції робочої сили, що призводить до глобального підвищення продуктивності, оскільки буде досягнутий оптимум в розподілі трудових ресурсів і в структурній асиметричності, тобто нерівномірному розвитку різних сегментів ринку праці.

Відповідно до означених тенденцій визначаються і основні напрями формування глобального ринку праці, що визначають попит, пропозицію і ціну на працю, серед яких слід виділити такі:

- офшорінг;
- діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) і міжнародних компаній;
- іноземні інвестиції;
- трудова міграція;
- формування світового освітнього простору;
- зміна профілю компетенції персоналу;
- професійна і регіональна диференціація в заро-

бітній платі.

Формування глобального ринку праці безпосереднім чином впливає на принципи функціонування та організацію роботи окремих компаній, галузей та національних економік в цілому. Очевидно, що чим ефективніше функціонує глобальний ринок праці, тим вигідніше це його учасникам, оскільки вони зможуть раціональніше розподілити ресурси. Так, фахівці McKensey Global Institute оцінюють параметри глобального ринку праці в 1% світової робочої сили, що саме по собі не багато [2]. Але слід приймати до уваги динаміку даного процесу: загальна кількість офшорних робочих місць за 2003-2009 рр. зросла в 2,85 рази (з 1,5 млн. до 4,275 млн.), тому перспективи зростання глобального ринку праці є очевидними.

Проте є значні відмінності в галузевому розрізі: наприклад, у сфері програмного забезпечення 50% робочих місць в перспективі можуть функціонувати на принципах офшорінгу, у сфері сервісу – 11% робочих місць може бути організовані дистанційно (причому за 2006-2008 рр. їхня кількість зросла приблизно в 2,12 рази), у сфері торгівлі – 3% (але, враховуючи велику кількість зайнятих в торгівлі, ці 3% складають близько 4,9 млн. робочих місць) [8].

Глобалізація ринку праці вже сьогодні задає певні стандарти, на які вимушені орієнтуватися вітчизняні заклади освіти і на які зобов'язана зважати держава. У сучасній економіці, заснованій на знаннях, залученню висококваліфікованих фахівців приділяється особлива увага. Постійна потреба у висококваліфікованій робочій силі дозволяє говорити про неї як про особливу категорію глобального ринку праці.

У даний час глобальної робочої сили поки не існує, але має місце наявність категорій професіоналів, у якої розвинена потреба в територіальній і професійній міграції. Якщо розглядати різні форми міграції як частину єдиного континууму руху населення, то висококваліфіковані кадри, особливо студенти і молоді фахівці, займають найактивніший полюс цього континууму і можуть в значній мірі розглядатися як «громадяни світу». Вони здатні легко адаптуватися до нових умов роботи і життя, переїжджати з однієї країни до іншої. Ця робоча сила, залишаючись в основі своїй глибоко національною, набуває, проте, нової якості, елементу глобальності (наднаціональності), тобто здатності адаптуватися до інноваційних чинників в рамках міжнародної праці.

На формування глобальної робочої сили значний вплив здійснюють транснаціональні корпорації (ТНК). В рамках цих особливих структур організовується діяльність компаній, заснована на кооперації праці працівників підприємств, розташованих в різних країнах світу та об'єднаних єдиним правом власності на засоби виробництва. У світі налічується близько 80 тис. крупних ТНК, яким належить більше 780 тис. зарубіжних підприємств в різних сферах світової економіки. На даний час вони забез-

печують більш 10% світового ВВП та контролюють більше третини світового експорту. Інтегруючи робочу силу різних країн та висуваючи до неї одні й ті ж вимоги, ТНК відіграють важливу роль в інтернаціоналізації ринку праці і розповсюдженні міжнародних, а вже можна казати і глобальних, стандартів. Цьому сприяє також трудова міграція усередині міжнародних корпорацій, перш за все, переміщення висококваліфікованих інженерно-технічних працівників та менеджерів.

Зі змістовної точки зору ТНК можна визначити як глобальний (корпоративний) капітал, який генерує відношення економічного, інституційного управління споживачами та іншими «партнерами» корпорації в міжнародному (світовому) масштабі. ТНК здатна надавати локальну регулюючу дію на світовий ринок робочої сили [5]. Таке трактування ТНК як глобального капіталу дозволяє виявити суперечності глобального ринку праці. Так, імпорт праці, діючи в тандемі з експортом капіталу, сприяють формуванню на даному етапі «глобального ринку дешевої праці».

З одного боку, цей ринок вже став єдиним, оскільки глобальний капітал використовує найнятих робітників в будь-якій країні, в будь-якому регіоні. В результаті праця стає з'єднаною капіталом (зокрема, ТНК), що використовує його, в єдиний світовий відтворювальний процес.

З іншого боку, капітал робить все можливе для того, щоб цей ринок був (на відміну від ринку товарів, наприклад) навіть формально не вільним; щоб найняті робітники, як соціально-економічна сила, що протистоїть капіталу, були розділені бар'єрами національних відмінностей (створеними капіталом і інститутами, що представляють його); щоб відтворювалися диспропорції в заробітній платі, зайнятості, умовах та змісті праці в розвинених країнах, та країнах, що розвиваються.

Висновки. Означені тенденції та напрями становлення та поступового розвитку глобального ринку праці визначають необхідність приділення додаткової уваги регулюванню процесу його функціонування та інституціоналізації. Регулювання процесів переміщення робочої сили ускладнюється великою кількістю зацікавлених учасників, чиї завдання є протилежно скерованими, а інтереси – не співпадають. Окремі складнощі пов'язані з діяльністю ТНК, точніше – її неконтрольованістю та некерованістю з боку світової спільноти. За таких умов особливої актуальності набуває розробка та прийняття єдиних уніфікованих міжнародних правових норм в області праці та міграції, а також здійснення моніторингу глобальної діяльності ТНК. Саме тому як для країн-експортерів, так і для країн-імпортерів робочої сили, дуже важливо налагоджувати зв'язки з ТНК по всьому світу.

Процес інституціоналізації в контексті глобалізації ринку праці може стати регульованим завдяки формуванню так званих «спільних ринків праці». Створення спільного ринку праці включає декілька

етапів:

формування нормативно-правової бази шляхом зняття митних бар'єрів для пересування товарів і міждержавних обмежень по переміщенню робочої сили;

зближення законодавства країн, що об'єднуються, у сфері праці у бік гармонізації умов застосування робочої сили на національних ринках;

створення наднаціональних органів і сумісних організаційних структур;

вироблення єдиної стратегії та рекомендацій по регулюванню зайнятості і зниженню безробіття.

В умовах глобалізації можна виділити два основних напрями інституціоналізації ринку праці [11]:

міжнародна трудова міграція населення та транскордонне переміщення капіталу;

поглиблення мережевого принципу взаємодії національних ринків праці.

На глобальному рівні значне число міжнародних організацій займається проблемами, пов'язаними з міграцією населення і трудових ресурсів. Це, перш за все, ООН та її організації. Мандат у сфері міжнародної міграції мають МОТ і Управління верховного комісара ООН у справах біженців. При цьому кожна з цих організацій діє в рамках своєї компетенції. В області міжнародно-правового регулювання трудової діяльності склалися норми міжнародних стандартів поведінки з мігрантами, що уніфікують гарантії праці, зайнятості і найму у формі Конвенцій МОТ.

Одним з прикладів спроб наднаціонального регулювання питань мобільності робочої сили є розгляд на IV раунді Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС) способу надання послуг, відповідно до якого проблема міжнародної трудової міграції все більш переводиться в площину торгівлі послугами.

Треба наголосити, що глобальний ринок праці з інституціональної точки зору є глобальною системою інститутів, норм, взаємозв'язків, ідей і цінностей. Таким чином, слід зробити висновок, що глобалізація ринку праці характеризується суперечливими процесами, що вимагає їх постійного вивчення з метою здійснення керованих прогресивних перетворень на означеному ринку.

Л и т е р а т у р а

1. Новицький В. Є. Особливості становлення ринку послуг у відкритій економіці України // Інвестиційно-інноваційні стратегії у військовому та цивільному секторах. Зб. наук. праць № 3. НДІ міжнародних відносин НАУ / Голов. ред. — д-р екон. наук В. Є. Новицький. — К., 2007. — 148 с.
2. McKinsey & Company [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.mckinsey.com.
3. Економіка праці і соціально-трудова відносини : навч. посібник / [Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. та ін.]. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — 328 с.
4. Сухачов С. Я. Трудові відносини : соціальний механізм функціонування. — Житомир : ЖДУ імені Івана Франка, 2008. — 153 с.

5. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / П. І. Юхименко, Л. П. Гацька, М. В. Півторак та ін. : навч. посіб. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — 488 с.

6. Гугул О. Я. Особливості використання консалтингових послуг у сфері управління розвитком персоналу / О. Я. Гугул // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. — Т. , 2010. — Вип. 15. — С. 70 – 73.

7. Дугінець Г. В. Вплив аутсорсингу на розвиток міжнародної трудової міграції в Україні // Економічний простір. — 2012. — № 62. — С. 12-17.

8. Transnational Corporations. — Vol. 16. — No. 3. — December, United Nations. New York and Geneva, 2007. — P. 108.

9. World Economic and Social Survey 2004. — International Migration. — N.Y. : UN, 2004. — P.138.

10. Безруков Д. А. Глобальный рынок труда: основные факторы формирования / Д. А. Безруков // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2009. — N 2. — С. 5-7.

11. Безруков Д. А. Особенности рынка труда в условиях глобализации / Д. А. Безруков // IX Межрегиональная научно-практическая конференция студентов и аспирантов : сборник трудов. — Новокузнецк : НФИ ГОУ ВПО «КемГУ», 2009. — Т. 1. — С. 84-87.

References

1. Novickij V. Є. Osoblivosti stanovlennja rinku poslug u vidkritij ekonomici Ukraїni // Investicijno-innovacijni strategiji u vijnikovomu ta civil'nomu sektorah. Zb. nauk. prac' № 3. NDI mizhnarodnih vidnosin NAU / Golov. red. — d-r ekon. nauk V. Є. Novickij. — K., 2007. — 148 s.
2. McKinsey & Company [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: www.mckinsey.com
3. Ekonomika pracj i social'no-trudovi vidnosini : navch. posibnik / [Akulov M. G., Drabanich A. V., Evass' T. V. ta in.]. — K. : Centr uchbovoj literaturi, 2012. — 328 s.
4. Suhachov S. Ja. Trudovi vidnosini : social'nij mehanizm funkcionuvannja. — Zhitomir : ZhDU imeni Ivana Franka, 2008. — 153 s.
5. Juhimenko P. I. Mizhnarodnij menedzhment / P. I. Juhimenko, L. P. Gacka, M. V. Pivtorak ta in. : navch. posib. — K. : Centr uchbovoj literaturi, 2011. — 488 s.
6. Gugul O. Ja. Osoblivosti vikoristannja konsaltingovih poslug u sferi upravlinnja rozvitkom per-sonalu / O. Ja. Gugul // Regional'ni aspekti rozvitku i rozmishhennja produktivnih sil Ukraїni. — T. , 2010. — Vip. 15. — S. 70 – 73.
7. Duginec' G. V. Vpliv outsorsingu na rozvitok mizhnarodnoj trudovoj migracii v Ukraїni // Ekonomichnij prostir. — 2012. — № 62. — S. 12-17.
8. Transnational Corporations. — Vol. 16. — No. 3. — December, United Nations. New York and Geneva, 2007. — P. 108.
9. World Economic and Social Survey 2004. — International Migration. — N.Y. : UN, 2004. — P.138.
10. Bezrukov D. A. Global'nyj rynek truda: osnovnye faktory formirovanija / D. A. Bezrukov // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. — 2009. — N 2. — S. 5-7.
11. Bezrukov D. A. Osobennosti rynka truda v uslovijah globalizacii / D. A. Bezrukov // IX Mezhhregional'naja nauchno-prakticheskaja konferencija studentov i aspirantov : sbornik trudov. — Novo-kuzneck : NFI GOU VPO «KemGU», 2009. — T. 1. — S. 84-87.

Бузько І.Р., Часовський С.А. Передумови та напрями глобалізації ринку праці

Розглянуто вплив глобалізації на розвиток ринку праці. Визначено та проаналізовано основні напрями та передумови глобалізації сучасного ринку праці. Показано особливості та специфіку глобального ринку праці. Визначено особливості віртуалізації глобального ринку праці. Показано роль ТНК у процесах глобалізації ринку праці. Розглянуто особливості розвитку глобального ринку праці та міграції трудових ресурсів в рамках аутсорсингу. Показано напрями інституціоналізації ринку праці в контексті його глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, ринок, праця, міграція, формування, інституціоналізація, віртуалізація.

Buzko I.R., Chasovskyi S.A. Preconditions and directions of the labour market globalisation

The influence of globalisation on the labour market development was considered. The main directions and preconditions of the contemporary labour market globalisation were identified and analysed. The organizational, industrial, scientific, technical and technological, economic, informational, political, social and cultural elements were identified as the main preconditions of the labour market globalisation. The features and specifics of the global labour market, including

virtualisation, asymmetry, institutionalisation, were shown. The features of global labour market virtualization were identified. The role of multinational corporations in the processes of labour market globalisation and new jobs creation in the world were shown. The peculiarities of the global labour market development and the labour migration within outsourcing was considered. The directions of the labour market institutionalization within it's globalisation context were shown.

Keywords: globalisation, market, labour, migration, development, institutionalisation, virtualisation.

Бузько Ірина Романівна – д.е.н., проф., зав. кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Часовський Сергій Анатолійович – к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності економіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Статтю подано 24.06.2013

УДК 658.018

ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: КОГНІТИВНИЙ ПІДХІД

Воронкова А.Е.

TOOLS FOR STRATEGIC CHANGES MANAGEMENT IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF AN ENTERPRISE: THE COGNITIVE APPROACH

Voronkova A.E.

Обґрунтовано особливості зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств та необхідність здійснення стратегічних змін в їхній діяльності. Доведено доцільність використання когнітивного моделювання як інструменту управління стратегічними змінами в зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Надано універсальну узагальнену когнітивну карту потенціалу змін, яка дозволяє на підставі виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків побудувати модель змін.

Ключові слова. Зовнішньоекономічна діяльність, промислове підприємство, стратегічні зміни, когнітивний підхід, причинно-наслідкові взаємозв'язки, конкурентоспроможність.

Перетворення зарубіжного, міжнародного, будь то товар, інформація або партнер по бізнесу в щось буденне для повсякденного буття насправді має воістину революційний характер. Залучення до міжнародного співтовариства не лише веде до кардинальних змін у виробництві і споживанні, але і рішуче міняє наші уявлення про сучасний світ, примушує ставити і осмислювати нові проблеми і зрештою вимагає нового світогляду, поведінки, кваліфікації і знань.

Д.Д. Деніелс, Л.Х. Радеба

Постановка проблеми. З огляду на розвиток світової економіки, глобалізацію всіх аспектів економічного життя особливого значення набуває міжнародна економічна діяльність. Розширення міжнародної економічної співпраці суб'єктів господарювання визначає як пріоритетні питання управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств, що діють в умовах конкуренції, яка носить хаотичний, складний і глобальний характер [7].

У порівнянні з господарською діяльністю на внутрішньому ринку зовнішньоекономічна діяльність для українських підприємств є новим, більш високим рівнем ведення бізнесу, який вимагає від персоналу скорочення часу реакції на зміни в умо-

вах обмеження ресурсів та потребує наявності відповідного досвіду та професійної компетенції. Особливо це стосується машинобудівних підприємств, випуск продукції яких у сумарному обсязі українського експорту в 2012 році склав 18,9%, що не замало [11].

Однак при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності машинобудівні підприємства стикаються з масою проблем серед яких: низький рівень якості продукції, що не відповідає світовим стандартам, високий рівень витрат на виробництво та збут продукції, відсутність високотехнологічної продукції наукомісткого виробництва, брак достатнього досвіду стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю внаслідок недостатньої компетенції персоналу в умовах прискореного старіння отриманих знань [5].

Складні умови господарювання, нестабільність міжнародного зовнішнього середовища, невизначеність державної економічної політики, з одного боку, та об'єктивні скорочення життєвих циклів ринків та продуктів, а також підвищення міжнародної конкурентоспроможності, прискорення науково-технічного процесу та впровадження його досягнень в усі сфери, з іншого, зумовлюють важливість уваги до змін у зовнішньоекономічній діяльності машинобудівних підприємств. Визначення типу і об'єкта змін залежить, перш за все, від цілей підприємства, від того стану, в якому воно знаходиться тепер, і яким власники і менеджери бачать його в стратегічній перспективі. Ефективними інструментами розв'язання визначеної проблеми є застосування окремих методів, прийомів, стратегій різного рівня для управління змінами, що повинно забезпечити підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблематики управління змінами зумовила увагу дослідників до цієї сфери, що привело до формування сукупності цікавих розробок. Водночас дійсно бракує узагальнюючих розробок щодо управління змінами, які б цілісно враховували особливості зовнішньоекономічної діяльності промисло-

вих підприємств, необхідні для вирішення проблеми – від аналізу сутності та змісту змін у зовнішньоекономічній діяльності, побудови базису управління змінами до оцінювання можливості їхньої реалізації.

Складність та багатоаспектність зовнішньоекономічної діяльності підприємства при здійсненні стратегічних змін, синергетичні зв'язки між процесами, що відбуваються в його господарській діяльності при виході на зовнішні ринки зумовлюють вибір інструментів соціально-економічних досліджень і прогнозів. У якості такого інструменту обрано когнітивне моделювання, яке дозволяє враховувати причинно-наслідкові зв'язки між чинниками, що визначають характер стратегічних змін в зовнішньоекономічній діяльності промислового підприємства.

Метою статті є визначення базових засад застосування когнітивного підходу в процесі управління стратегічними змінами в зовнішньоекономічній діяльності промислового підприємства:

Викладення основного матеріалу досліджень. У сучасній економічній літературі зовнішньоекономічна діяльність підприємства розглядається як сукупність його виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на зовнішньому ринку. Але у фахівців українських підприємств ще бракує достатнього досвіду управління зовнішньоекономічною діяльністю, що призводить до виникнення значної кількості проблем при виборі зовнішніх ринків, пошуку іноземних партнерів, укладанні зовнішньоекономічних контрактів, здійсненні міжнародних платежів, митному оформленні продукції.

Складна природа розвитку зовнішньоекономічної діяльності сучасного промислового підприємства потребує аналізу його поточного стану та відповідного обґрунтування вибору того або іншого типу та вектору змін, їхньої глибини, швидкості, масштабу.

Уміння змінитися вчасно стає однією з домінуючих умов ефективного функціонування машинобудівного підприємства на зовнішньому ринку. Динаміка експорту продукції машинобудування, яке є однією з провідних експортоорієнтованих галузей промисловості, за найбільшими за питомою вагою групами виявила загальну тенденцію до зростання, що пояснюється нарощуванням обсягів виробництва і сталим попитом з боку країн СНД, які є її основними споживачами. Але темпи зростання експорту продукції машинобудування не є стабільними. Зовнішні ринки машинобудівної продукції характеризуються жорсткою конкуренцією та хоча українські машинобудівні підприємства забезпечують близько 20% загального експорту, їхній експортний потенціал не є вичерпаним [11].

Розвиток експортного потенціалу машинобудівних підприємств може бути забезпечений стратегічними змінами, які враховували б вплив як чинників зовнішнього середовища країни-реципієнта, так і

материнської країни та специфічні особливості, що властиві зовнішньому ринку промислової продукції. Серед стратегічних змін при формуванні експортного потенціалу слід виділити: реструктуризацію підприємства, модернізацію техніко-технологічної бази, спрямовану на підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності виробництва, розробку інноваційних видів продукції, реінжиніринг бізнес-процесів, залучення ІТ-кадрів та технологій, використання сучасного управлінського інструментарію [10].

Управління стратегічними змінами в зовнішньоекономічній діяльності машинобудівного підприємства – це сукупність складних динамічних взаємозв'язаних у просторі та часі процесів, які охоплюють всі сфери діяльності підприємства. За таких умов доцільним є використання когнітивного моделювання як сукупності методів отримання й аналізу суб'єктивних уявлень експерта про процеси функціонування слабкоструктурованих унікальних ситуацій і методів розроблення стратегій щодо управління такими ситуаціями.

Загалом, когнітологія (когнітивна наука) (лат. *cognitio* – пізнання + греч. *logos* – учення) це міждисциплінарний науковий напрямок, який об'єднує теорію пізнання, когнітивну психологію, нейрофізіологію, когнітивну лінгвістику і теорію штучного інтелекту. Когнітивність (лат. *cognitio*, "пізнання, вивчення, усвідомлення") – термін, який використовується в декількох доволі різних контекстах та в широкому значенні позначає здатність до розумового сприйняття й переробки зовнішньої інформації [9].

Когнітивний поворот у науці поставив у центр дослідницьких інтересів перш за все *когнітивну інформацію* як специфічно людську інформацію, що набувається як наслідок досвіду пізнання світу при сприйнятті й узагальненні цього досвіду. Власне предметом когнітивної науки є ментальна інформація, яку визначають як "внутрішній код". Під ментальною інформацією мають на увазі "концептуальну структуру". До завдань когнітивної теорії відносять вивчення структури ментальної інформації та принципів "комп'ютації" (обчислення) цієї інформації [8]. Ментальна інформація має відношення до різних ментальних просторів, зміст яких можуть становити як відомості про реальний світ, так і про плани, переконання, інтенції тощо.

Когнітивне моделювання в завданнях аналізу й управління слабкоструктурованими системами – це дослідження функціонування і розвитку слабкоструктурованих систем і ситуацій через побудову моделі слабкоструктурованої системи (ситуації) на основі когнітивної карти [1]. Когнітивний підхід до підтримки ухвалення управлінських рішень орієнтований на те, щоб активізувати інтелектуальні процеси суб'єкта та допомогти йому зафіксувати своє уявлення проблемної ситуації у вигляді формальної моделі. В якості такої моделі використовується когнітивна карта ситуації, яка дає можливість особі, що

приймає рішення, уявити основні закони й закономірності щодо проблемної ситуації у вигляді орієнтованого знакового графа $\{F, W\}$, де F – безліч чинників ситуації, W – безліч причинно-наслідкових відносин між чинниками ситуації. Вершини графа – це чинники (ознаки, характеристики ситуації), а дуги між чинниками – причинно-наслідкові зв'язки між чинниками (позитивні чи негативні залежно від напрямку впливу чинника-причини на чинник-наслідок) [12].

За результатами дослідження змістовної структури функціональних підсистем підприємства в аспекті необхідності стратегічних змін було визначено, що ключовими критеріями оцінки успішності змін мають бути досягнення підприємством бажаного рівня конкурентоспроможності та бажаної величини ринкової вартості [2, 4]. Під конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку розуміється його спроможність отримувати прибуток під час діяльності на певному ринку країни-реципієнта шляхом реалізації конкурентних переваг у межах вибраної стратегії [3, 6].

Когнітивна модель потенціалу змін дозволяє на когнітивному рівні створити зв'язну структуру показників та індикаторів, що впливають на ринкову вартість і конкурентоспроможність підприємства. Використання такої моделі в управлінні змінами дає можливість згідно з запропонованою моделлю визначення характеру стратегічних змін на підприємстві оцінити за кількістю чинників глибину й масштаб змін у системі, якою є підприємство, при імпульсній зміні вхідних показників. Вхідні показники характеризують початкові дані про поточний стан підприємства та формують базу для розрахунку економічних індикаторів, орієнтованих на визначення потенціалу змін. Практична реалізація когнітивного підходу в процесі управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства здійснюється поетапно відповідно до різних стадій когнітивного процесу [1].

На рис.1 подано універсальну узагальнену когнітивну карту потенціалу змін у вигляді орієнтованого знакового графу яка є результатом об'єднання груп показників та індикаторів в ешелони за різними ступенями агрегації від нульового (розрахункові індикатори) до четвертого (інтегральні індикатори). Ешелони вищих порядків поєднують ключові критерії успішності змін – інтегральний індикатор конкурентоспроможності (ZK) і ринкової вартості (ZR), причому останній формується на основі ZK та індикаторів групи "Фінанси". Розроблена узагальнена когнітивна карта відображає початкову структуру потенціалу змін та є базою для його подальшого когнітивного моделювання [2].

Когнітивна структуризація в межах когнітивного підходу до управління стратегічними змінами є фундаментом для власне когнітивного моделювання змін. Технологія когнітивного моделювання в управлінні змінами полягає в тому, щоб на підставі розроблених когнітивних моделей досліджувати

можливі й раціональні шляхи управління системою, якою є промислове підприємство, з метою переведення її в стан, близький до цільового (тобто до збільшення конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства).

Когнітивний підхід до управління стратегічними змінами у зовнішньоекономічній діяльності підприємства дозволяє на підставі виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків побудувати початкову модель змін. Беззаперечними перевагами застосування когнітивного підходу є відсутність необхідності використання статистичних даних при побудові системи оцінки конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства, а також простота і доступність виявлення зв'язків між показниками. При плануванні стратегічних змін когнітивний підхід має бути використаний як фундамент для побудови когнітивної моделі та математичних моделей змін більш високого рівня.

Висновки. Основою розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств перш за все є стратегічні зміни. Вектор та вид стратегічних змін обумовлені обраною стратегією, формами і методами діяльності підприємства на зовнішньому ринку.

Стратегічні зміни в зовнішньоекономічній діяльності промислового підприємства охоплюють усі сфери його діяльності й підлягають розгляду як сукупність складних процесів, що залежать від значної кількості чинників, взаємозв'язаних у просторі та в часі. Це обґрунтовує доцільність використання когнітивного підходу в управлінні змінами, орієнтованого на активізацію інтелектуальних можливостей менеджера і на фіксацію його уявлення на проблемній ситуації, що відображається у вигляді формальної моделі. В якості такої моделі використовується когнітивна карта ситуації у вигляді орієнтованого знакового графа, що містить множину чинників ситуації та множину причинно-наслідкових зв'язків між ними. Когнітивне моделювання стратегічних змін дозволяє на основі виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків побудувати модель стратегічних змін та визначити сценарії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Література

1. Авдеева З. К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко // Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций (САБС'2006) : материалы VI-й Междунар. конф., 11-12 окт. 2006 г. — М.: Ин-т проблем управления РАН, 2006. — С. 41-54.
2. Воронков Д. К. Управление змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти : [монографія] / Денис Костянтинович Воронков. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2010. — 365 с.
3. Воронкова А. Е. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах економіки знань / А. Е. Воронкова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2010. - №3(145). — С. 37-45.

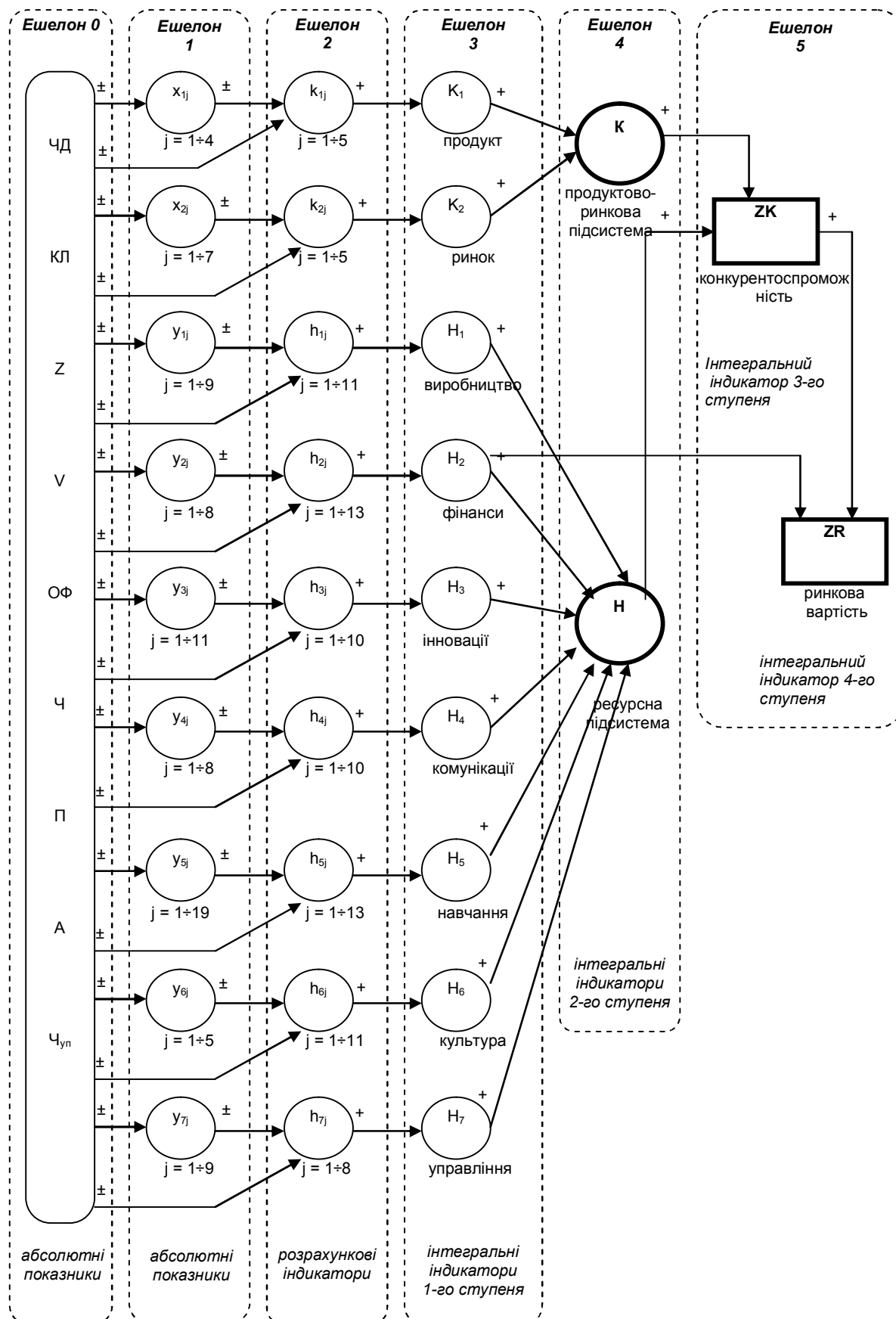


Рис. 1. Узагальнена когнітивна карта потенціалу змін [1]

4. Воронкова А. Е., Воронков Д. К. Потенціал змін як основа реалізації властивості підприємства до інноваційного розвитку / А. Е. Воронкова, Д. К. Воронков // Вісник східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Ч. 1. - 2012. - № 11(182). - С. 59-65.

5. Воронкова А. Э. Формирование кадрового потенциала внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях конкурентного рынка труда / А. Э. Воронкова, Н. Е. Гринева // Формування ринкової економіки: Зб. Наук. Праць. Спецвипуск. Проблеми економіки праці, соціально трудових відносин та соціального захисту населення. - К. : КНЕУ, ДУ НДІ СТВ, 2007. - С. 247-263.

6. Воронкова А. Е. Формування конкурентоспроможності підприємств промислового регіону / А. Е. Воронкова, К. В. Кокура // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 18. Ч. 1. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. — С. 79-86.

7. Воронкова А.Е., С.А. Часовский, Сущенко О.А. International competitiveness of the region as the background of forming geoeconomic directions of the foreign economic activity of its industrial enterprises. Сборник Польской академии наук "ТЕКА: Commission of motorization and power industry in agriculture". Том XV. — Люблин, 2010. - С. 304-310.

8. Горелова Г. В. О когнитивном моделировании устойчивого развития социально-экономических систем / Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова, Л. А. Гинис ; в кн.: Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально — экономических систем : [монография]. — Ростов н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2005. — 288 с.

9. Краткий словарь когнитивных терминов / Кубрякова Е. С., Демьянков В. З., Панкрац Ю. Г., Лузина Л. Г. — М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 1997. — 245 с.

10. Розвиток потенціалу підприємства в умовах економіки знань : монографія / за заг. ред. А.Е. Воронкової та Ю.С. Погорелова. - Луганськ : Вид-во "Ноулідж", 2012. — 380 с.

11. Новости экономики и финансов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economics.com.ua/>.

12. Roberts Jr. An interactive framework for examining prefrontal cognitive processes / Jr. Roberts, Bruce F. Pennington // Developmental Neuropsychology. — 1996. — V. 12. — Issue 1. — P. 105-126.

References

1. Avdeeva Z. K. Kognitivnoe modelirovanie dlya resheniya zadach upravleniya slabostруктуриrovannyimi sistemami (situatsiyami) / Z. K. Avdeeva, S. V. Kovriga, D. I. Makarenko // Kognitivnyj analiz i upravlenie razvitiem situatsij (SABS'2006) : materialy VI-j Mezhdunar. konf., 11-12 okt. 2006 g. — M.: In-t problem upravleniya RAN, 2006. — S. 41-54.

2. Voronkov D. K. Upravlinnya zminami na pidpriemstvi: teoriya ta prikladni aspekti : [monografiya] / Denis Kostyantynovich Voronkov. — Harkiv: VD "INZhEK", 2010. — 365 s.

3. Voronkova A. E. Strategichne upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriemstv v umovax ekonomiki znan' / A. E. Voronkova // Visnik Sxidnoukraïns'kogo nacional'nogo universitetu imeni Volodimira Dalya. — 2010. - №3(145). — S. 37-45.

4. Voronkova A. E., Voronkov D. K. Potencial zmin yak osnova realizatsii vlastivosti pidpriemstva do innovatsijnogo rozvitku / A. E. Voronkova, D. K. Voronkov //

Visnik svidnoukraïns'kogo nacional'nogo universitetu im. V. Dalya. Ch. 1. - 2012. - № 11(182). - S. 59-65.

5. Voronkova A. E'. Formirovanie kadrovogo potenciala vneshnee'konomichejskoj deyatel'nosti predpriyatiya v usloviyax konkurentnogo ry'nka truda / A. E'. Voronkova, N. E. Grineva // Formuvannya rinkovoï ekonomiki: Zb. Nauk. Prac'. Specvipusk. Problemi ekonomiki praci, social'no trudovix vidnosin ta social'nogo zaxistu naseleennya. — K. : KNEU, DU NDI STV, 2007. — S. 247-263.

6. Voronkova A. E. Formuvannya konkurentospromozhnosti pidpriemstv promislavogo regionu / A. E. Voronkova, K. V. Kokura // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnictvo: zb. nauk. prac' Sxidnoukraïns'kogo nacional'nogo universitetu imeni Volodimira Dalya. Vip. 18. Ch. I. — Lugans'k : SNU im. V. Dalya, 2007. — S. 79-86.

7. Voronkova A.E., S.A. Chasovskij, Sushhenko O.A. International competitiveness of the region as the background of forming geoeconomic directions of the foreign economic activity of its industrial enterprises. Sbornik Pol'skoj akademii nauk "TEKA: Commission of motorization and power industry in agriculture". Tom XV. — Lyublin, 2010. - S. 304-310.

8. Gorelova G. V. O kognitivnom modelirovanii ustojchivogo razvitiya social'no-e'konomiceskix sistem / G. V. Gorelova, E. N. Zaxarova, L. A. Giniš ; v kn.: Kognitivnyj analiz i modelirovanie ustojchivogo razvitiya social'no — e'konomiceskix sistem : [monografiya]. — Rostov n/D: Izd-vo Rost. Un-ta, 2005. — 288 s.

9. Kratkij slovar' kognitivnyx terminov / Kubryakova E. S., Dem'yankov V. Z., Pankrac Yu. G., Luzina L. G. — M.: MGU im. M.V. Lomonosova, 1997. — 245 s.

10. Rozvitok potencialu pidpriemstva v umovax ekonomiki znan' : monografiya / za zag. red. A.E. Voronkovoï ta Yu.S. Pogorelova. - Lugans'k : Vid-vo "Noulidzh", 2012. — 380 s.

11. Novosti e'konomiki i finansov [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://economics.com.ua/>.

12. Roberts Jr. An interactive framework for examining prefrontal cognitive processes / Jr. Roberts, Bruce F. Pennington // Developmental Neuropsychology. — 1996. — V. 12. — Issue 1. — R. 105-126.

Воронкова А.Э. Инструментарий управления стратегическими изменениями во внешнеэкономической деятельности предприятия: когнитивный подход

Обоснованы особенности внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий и необходимость осуществления стратегических изменений в их деятельности. Доказана целесообразность использования когнитивного моделирования как инструмента управления стратегическими изменениями во внешнеэкономической деятельности предприятия. Предоставлена универсальная обобщенная когнитивная карта потенциала изменений, которая позволяет на основе выявления причинно-следственных взаимосвязей построить модель изменений.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, промышленное предприятие, стратегические изменения, когнитивный подход, причинно-следственные взаимосвязи, конкурентоспособность.

Voronkova A.E. Tools for strategic changes management in foreign economic activity of an enterprise: the cognitive approach

External features of an industrial enterprises and the need for strategic changes in their activities have been

grounded. the feasibility of using cognitive modeling as a tool for strategic change management has been proved in in foreign economic activity of an enterprise. The universal generalized cognitive potential changes map has been provided which allows to build a model of change on the basis of detection of cause-effect relationships.

Keywords: *foreign economic activity, industrial enterprise, strategic changes, cognitive approach, causal relationships competitiveness.*

Воронкова Алла Єженівна – д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Бузько І.Р.**, д.е.н., проф., зав. кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 23.06.2013

УДК 658:373.61

МІЖНАРОДНИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР: ПОНЯТТЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**Воронкова А.Е., Рибак А.С.****INTERNATIONAL EDUCATIONAL SPACE: CONCEPT AND DEVELOPMENT TRENDS****A. Voronkova, A. Rybak**

Виділено елементи структури поняття «міжнародний освітній простір» - родові поняття «простір» та видоутворюючі ознаки «освітній» та «міжнародний». Розглянуто тенденції розвитку міжнародного освітнього простору в сучасних умовах, серед яких як домінуюча встановлена глобалізація. Простежено як окремі прояви глобалізації (поширення ринкових відносин, розширення застосування інформаційних технологій та ін.) впливають на формування та розвиток міжнародного освітнього простору.

Ключові слова: міжнародний освітній простір, вища освіта, інтеграція, глобалізація.

*Освіта — скарб; праця — ключ до нього.
П. Буаст*

Постановка проблеми. В останній чверті ХХ століття у світі відбулися кардинальні зміни, зумовлені загальними процесами глобалізації, які вплинули на фундаментальні основи розвитку освіти. Інтеграція стає наріжним каменем усіх трансформацій у галузі освіти. На сучасному етапі розвитку освіти у науковій літературі часто вживається поняття, сутнісне значення якого є доволі невизначеним – «міжнародний освітній простір». Крім нього вживаються такі синонімічні поняття, як «єдиний освітній простір», «світовий освітній простір», «європейський освітній простір», «європейський простір вищої освіти», «освітній простір країн СНД», що свідчить про відсутність чіткого понятійно-категоріального забезпечення дослідження процесу розвитку освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розвитку освіти присвячені праці таких науковців: С. К. Бондирева, А. О. Веряєв, М. С. Конох, Л. В. Левчук, Л. К. Михайлова, Т. П. Русецька, В. І. Тузлукова, В. О. Чернишова, І. К. Шалаєв, Є. А. Ямбург. Окремі аспекти цієї проблеми досліджувались у роботах А. Адамського, Є. К. Балафанова, В. К. Бацина, Б. Л. Вульфсона, В. А. Кайміна, В. Г. Кінелева, Н. А. Лоншакової, З. А. Малькової, В. Г. Марача, В. А. М'ясникова, В. Садовнича, В. Фурса, П. Г. Щедровицького. Незважаючи на значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних авторів у даному напрямку, проблема понятійно-категоріального забезпечення процесу розвитку

освіти в умовах глобалізації вивчена недостатньо. У більшій своїй частині зазначені роботи розглядають трансформацію освіти, насамперед, крізь призму Болонського процесу, а аналіз власне напрямів розвитку міжнародного освітнього простору в світлі глобалізації, як правило, не міститься.

Мета статті. Визначити сутність поняття «міжнародний освітній простір» та дослідити тенденції розвитку освіти в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Поняття «міжнародний освітній простір» набув міждисциплінарного розгалуження. Дане поняття розглядається в контексті юридичних термінів, педагогіки, філософії освіти, соціології освіти. Водночас формування міжнародного освітнього простору є відбиттям глобальних інтегративних процесів, що відбуваються в усьому світі й впливають на всі сфери суспільного життя й на систему освіти.

Структура поняття «освітній простір» включає дві основні компоненти: провідний – «простір» та поняття, яке характеризує його ознаку, – «освітній». Простір – це філософська категорія, яка пов'язана з категорією «часу» (спочатку поняття «простір» і «час» не відокремлювалися одне від одного) і розглядається як форма існування матерії. Згідно з тлумаченнями у словникових джерелах «простір виражає порядок розташування одночасно існуючих об'єктів» [1] і є «загальним для всіх переживанням, що виникає завдяки органам почуттів» [2].

За аналізом, який було здійснено Цимбалару А. Д. [3], свою трактовку означеної дефініції «простір» висловлювали Аристотель, Берклі, П. Бурдьє, В. Виноградський, К. Гаус, Демокріт, А. Каверін, І. Кант, І. Ньютон, Платон, М. Хайдеггер, Є. Федоров, П. Флоренський, В. Яковлев та ін. Так, Демокріт, Спікур ототожнювали простір з порожнечою, що містить у собі реально існуючі матеріальні об'єкти і яка є абсолютною, завжди та усюди однаковою та нерухомою. Аристотель визначав простір як властивість тіл. Г. Лейбниц – як порядок існування об'єктів, І. Ньютон вважав простір абсолютним і незалежним від речей, що знаходяться в ньому. І. Кант визначав простір як «форму всіх явищ зовнішніх почуттів, суб'єктивну умову чуттєвості, при якій для нас можливе тільки зовнішнє спостереження» [4].

На сучасне розуміння поняття «простір» вплинули дослідження (Я. Бойана, Бутлерова, К. Гауса, Лобачевського, Б. Римана, Є. Федорова та ін.), у яких обґрунтована залежність просторових властивостей від фізичної природи матеріальних тіл, обумовленість фізичних, хімічних властивостей матерії просторовим розташуванням атомів.

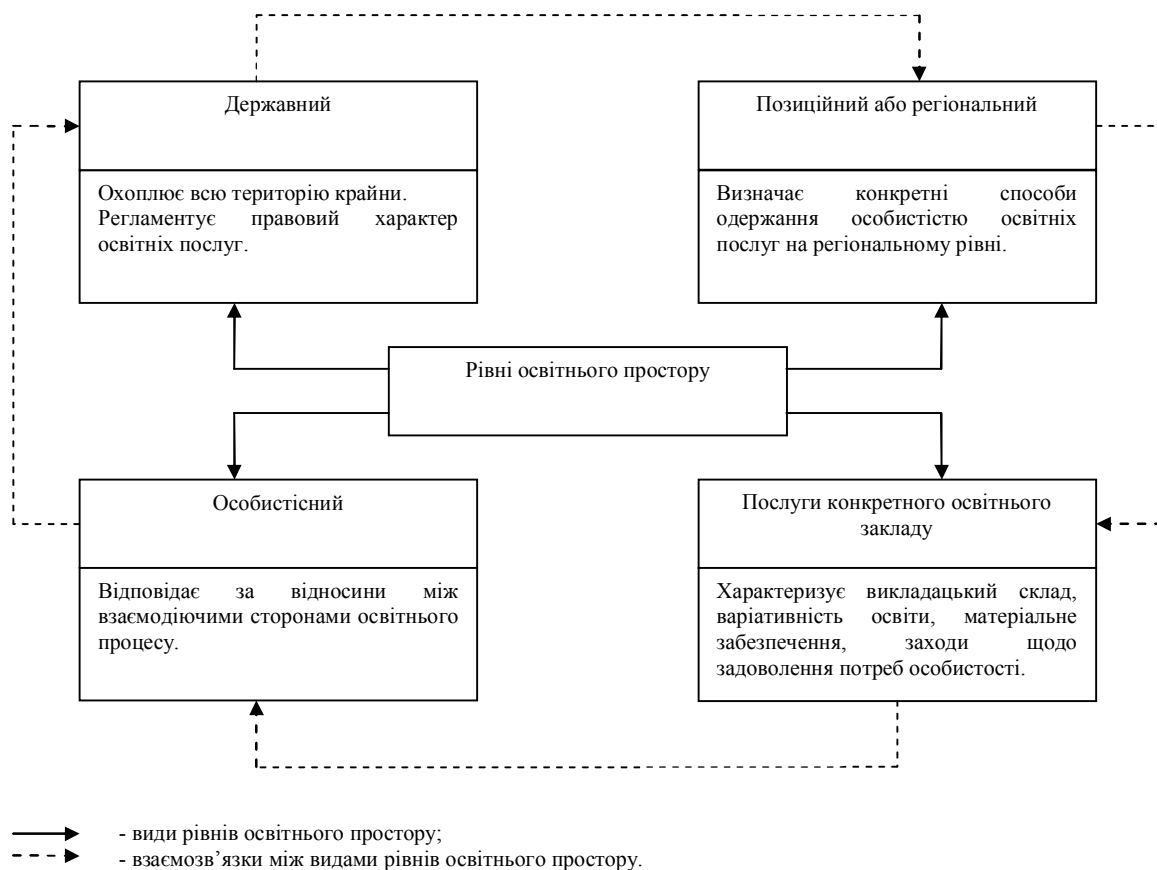
З усього різноманіття тлумачень поняття «простір» слід виокремити три напрямки розуміння означеного поняття: об'єктне (картина світу як сукупність зовнішніх об'єктів), суб'єктне (світ є представленням почуттів та роздумів суб'єктів), діяльнісне (суб'єкт і об'єкт об'єднують діяльність, що створює не лише речі, а і їх смисли).

Поняття «освітній», що характеризує ознаку у словосполученні «освітній простір», визначається трактуванням його базового поняття «освіта» – такий, що забезпечує можливості для формування «духовного обличчя людини, яке складається під

впливом моральних і духовних цінностей, що є надбанням її культурного кола, а також процес виховання, самовиховання, впливу, шліфування, процес формування обличчя людини» [5].

Саме так провідне поняття «простір» за допомогою ознаки «освітній» утворило поняття «освітній простір», яке, враховуючи смислове наповнення його структурних компонентів, розуміється як певним чином упорядкована структура, що характеризує всі процеси, форми, траєкторії руху і виражає відношення між об'єктами освітньої діяльності, забезпечуючи соціальну та особистісну значущість результату удосконалення здібностей і поведінки її суб'єктів.

Слід зазначити, що освітній простір утворюється на декількох рівнях: державному, позиційному, регіональному, або рівні освітніх послуг навчального закладу та особистісному рівні (рис. 1).



Джерело: удосконалено за [6].

Рис. 1. Рівні освітнього простору

Першим рівнем є державний рівень, який охоплює всю територію країни, повинен мати ознаки цілісності [6]. Державний рівень освітнього простору визначено законами «Про освіту» і «Про вищу освіту». Він регламентує правовий характер освітніх послуг. Державний рівень освітнього простору є нормативним.

Позиційний або регіональний рівень визначає конкретні способи і варіанти одержання особистістю тієї чи іншої освітньої послуги на регіональному рівні. Позиційний – тому, що його варіативність залежить від позиції або місця перебування особистості, регіону її проживання. Якщо порівняти освітній простір міста і села, то виявиться різниця не лише у кількісних показниках, а й у якісних.

Третій рівень освітнього простору - послуги конкретного освітнього закладу. Аналіз таких послуг повинен містити якісні характеристики викладацького складу, варіативність освіти, закладену у навчальних планах закладу; матеріальне забезпечення; заходи, спрямовані на задоволення освітніх і культурних потреб особистості, і, обов'язково, міру задоволення особистості отриманою освітньою послугою.

Останній, четвертий рівень освітнього простору є найбільш важливим, оскільки людина залучається до освітнього простору лише за умов взаємодії з посередниками, якими виступають саме викладачі. Цей рівень називається особистісним, оскільки включення студента в освітні процеси відбувається завдяки взаємодії студента з особистістю викладача – представника освіти, того, хто несе знання. Ефективність здобуття освіти студентом значною мірою залежить від особистості провідника знань. Позитивна взаємодія між ними відбувається лише за умов зацікавленості викладача у реальних навчальних досягненнях студентів, професійної компетентності викладача, відповідального ставлення до професійної діяльності. У разі існування позитивних відносин між взаємодіючими сторонами якості освітньої послуги завжди є кращою, а процес подальшої освіти не переривається [7].

Більшість дослідників проблеми розвитку освіти (Н. В. Бастун, С. Бондирева, А. О. Веряєв, С. Гершунський, В. І. Гинецінський, Б. Єльконін, Б. Серіков, В. Слободчиков, І. Фрумін та ін.) під поняттям «освітній простір» розуміють певну територію, яка пов'язана з масштабними явищами у галузі освіти: як певна частина соціального простору, у межах якої здійснюється нормована освітня діяльність; як єдність, цілісне утворення в галузі освіти, яке має свої межі, що уточнюються окремо, – світовий освітній простір, міжнародний освітній простір, європейський освітній простір, освітній простір регіону, університету, групи тощо.

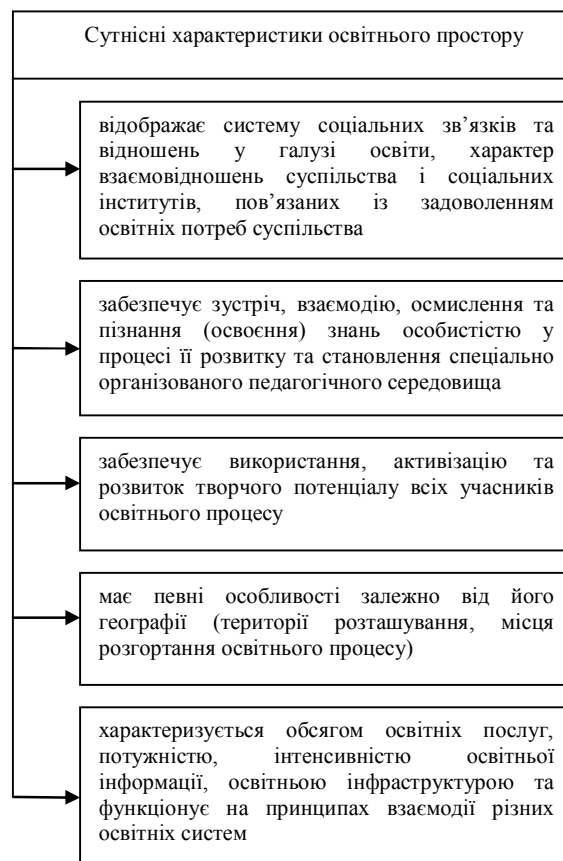
Весь спектр представлених визначень поняття «освітній простір» характеризується фрагментарністю, яка не в змозі представити багатомірність можливих проявів людини щодо отримання освіти та навколишньої дійсності. Одним із найповніших та найсучасніших, що концентрує у собі сутнісні ознаки цього поняття, є визначення освітнього простору як «педагогічної реальності, яка заявляє про себе спів-буттям Людини і Світу через освіту, містить у собі та являє собою баланс культурного і цивілізаційного, виражаючи його через знаковість освітнього середовища» [8].

Таким чином, під поняттям «освітній простір» розуміється зустріч та взаємодія людини з оточуючими її елементами-носіями культури (освітнім середовищем), у результаті чого відбувається їх осмислення та пізнання.

У сучасному світі інтенсивно розвивається міжнародний освітній простір, тому світове співтовариство прагне до створення глобальної стратегії освіти людини незалежно від місця її проживання й

освітнього рівня. Усі країни об'єднують розуміння, що сучасна освіта має стати міжнародною.

Аналіз наукових джерел, що стосуються проблеми освітнього простору [3, 7-10], дозволяє виділити його певні сутнісні характеристики (рис. 2).



Джерело: систематизовано за [3, 7-10].

Рис. 2. Сутнісні характеристики освітнього простору

Міжнародний освітній простір об'єднує національні освітні системи різного типу і рівня, що значно різняться філософськими й культурними традиціями, рівнем цілей і завдань, якісними станами. Тому варто розглядати сучасний міжнародний освітній простір як єдиний організм, що формується [9].

У XXI ст. людство вступило під знаком глобалізації, що позначилася на дуже широкому колі явищ та процесів у сфері економіки, політики, соціології, освіти та ін. В розвитку сучасного світу глобалізація є особливо важливою, і в найзагальнішому вигляді може бути визначена як «процес, який призводить до зв'язування структур, культур та інститутів і охопив увесь світ» [11].

Зокрема, міжнародний освітній простір в контексті глобалізації розглядають у кількох аспектах (рис. 3): інституціональному, концептуальному, процесуальному.

Інституціональний аспект характеризується початком розвитку міжнародного співробітництва, для якого характерним є діяльність ЮНЕСКО (у його складі – Міжнародне бюро освіти, Міжнарод-

ний інститут планування освіти, Інститут освіти ЮНЕСКО), Всесвітнього Банку, Ради Європи, Європейського Союзу, Організації економічного

співробітництва та розвитку тощо, які здійснюють регулювання процесу розвитку міжнародного освітнього простору.



Джерело: систематизовано за [12]

Рис. 3. Аспекти міжнародного освітнього простору

Концептуальний аспект передбачає те, що наслідки глобалізації в освітній сфері, її мета, принципи, методи лягли в основу ряду концепцій, що широко обговорювалися освітянами на IX і X Всесвітніх конгресах з порівняльної педагогіки (Сідней 1996, Кейп-Таун 1998). Зокрема, відомий бразильський компаративіст Жасіра да Сілва Комара [12] весь спектр освітніх глобалізаційних концепцій запропонував об'єднати у три групи, залежно від типу взаємодії різних культур у рамках навчальної програми вищих навчальних закладів (ВНЗ):

асиміляційні, що передбачають забезпечення пріоритетного культурного і освітнього розвитку однієї домінуючої нації та занепад інших шляхом уніфікації;

мультикультурні, які визначають автономний розвиток різних культурних груп, що підкреслюють свою специфіку, унікальність. Такий підхід не створює передумов для взаємодії, взаємозбагачення цих культур.

інтеркультурні, які спрямовані на взаємовизнання та взаємозбагачення різних культур шляхом встановлення широкого спектру контактів.

Процесуальний аспект виділяє приклади глобальних освітніх перетворень, а саме: запровадження в усьому цивілізованому світі у XVII ст. класно-урочної системи, перехід від монополії класичної середньої освіти до співіснування класичної та реальної на початку XX ст., введення обов'язкової початкової, а потім і базової (неповної середньої) освіти; розробка та введення стандартів якості освіти.

Як відомо, результати вивчення об'єктів відбиваються у поняттях. Оскільки поняття є системою знань, що відбиває форму мислення, засіб відтворення предметів та явищ дійсності в мисленні, тому, аналізуючи поняття важливо знайти об'єктивне визначення тих суттєвих моментів, які виявились найбільш впливовими при його утворенні. «Міжнародний освітній простір» є загальнонауковим поняттям,

та у своєму інтегруючому змісті воно фіксує не лише конкретні властивості, структури, відносини окремих об'єктів або об'єктів специфічних класів (системи освіти), а й відбиває значно більш загальні істотні зв'язки, відносини дійсності й процесу її пізнання.

Таким чином, конкретизація структури, змісту поняття «міжнародний освітній простір» дозволяє поглибити знання про внутрішню логіку його розвитку як загальнонаукового поняття та визначити тенденції у розвитку наукового пізнання (рис. 4).

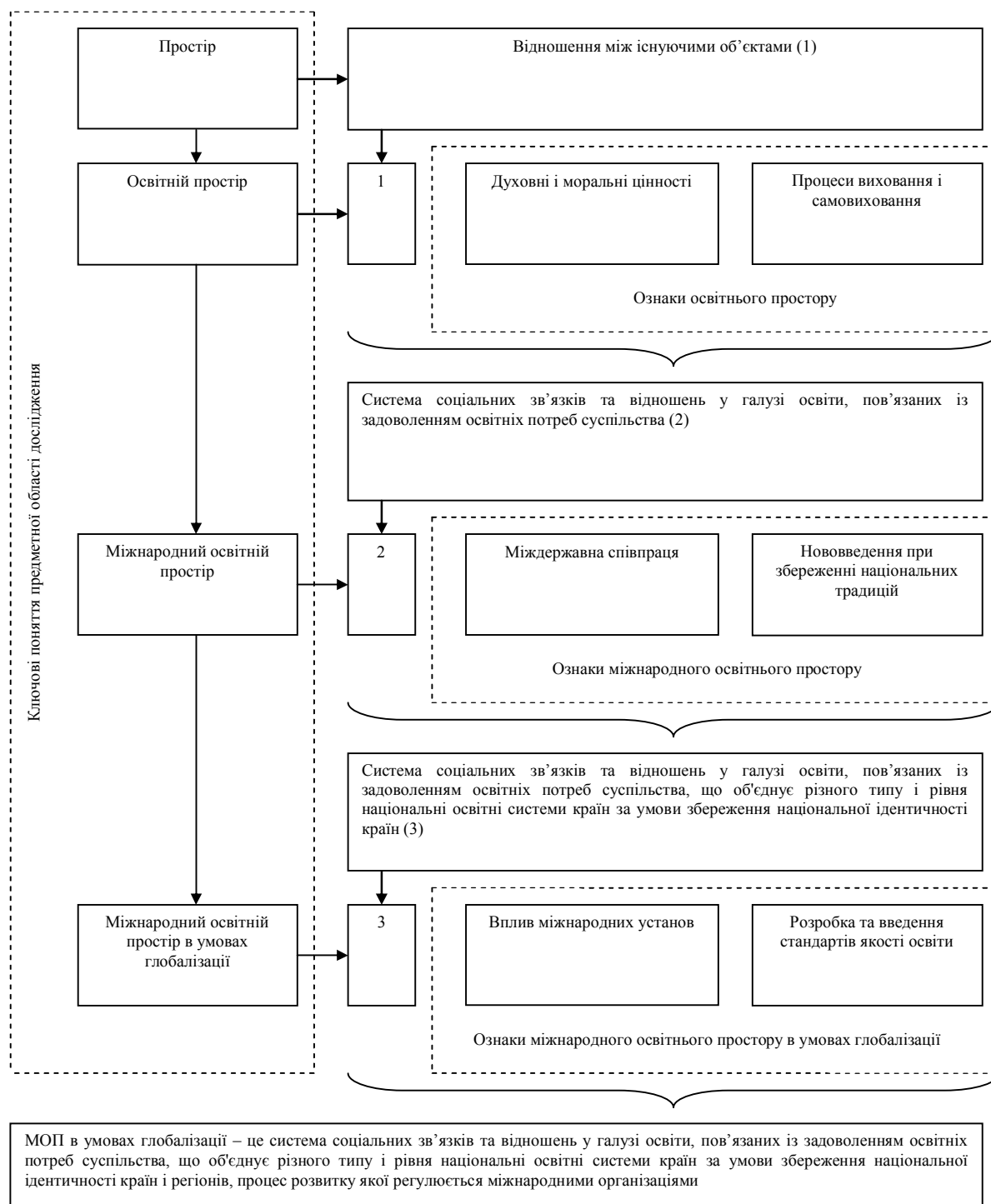
Згідно з рис. 4, структура поняття «міжнародний освітній простір» включає низку основних елементів – «простір», «освітній», «міжнародний». З огляду на це, родовим поняттям для поняття, що розглядається, є поняття «простір». Видоутворююча ознака «освітній» є підґрунтям поняття «освітній простір», яке набуло широкого розповсюдження та самостійного змісту. В результаті обмеження поняття додаванням видоутворюючої ознаки, що позначається словом «міжнародний» - яка відбиває тенденції до інтеграції, злиття, воз'єднання освітніх систем різних країн світу - відбулося створення формального поняття «міжнародний освітній простір».

Частина поняття, що розглядається, - освітній простір, виявляється більш усталеною, так як входить до всіх вище згадуваних понять – світовий освітній простір, європейський освітній простір, та т. ін., де поняття «освітній простір» використовується у широкому, загальнофілософському змісті, що відбиває світобачення та світосприйняття суспільства майбутнього.

Переважаюча більшість дослідників до основних тенденцій розвитку сучасного міжнародного освітнього простору відносить: глобалізацію, інтеграцію, інтернаціоналізацію, демократизацію, неперервність освіти, її гуманізацію, гуманітаризацію, навчання упродовж життя, відкритість освіти, автономізацію освіти. Незважаючи на значну кількість встановле-

них тенденцій, глобалізація є провідною серед них. Саме вона означає всеосяжний процес взаємозв'язку, взаємообумовленості і об'єднання зусиль

багатьох країн у різноманітних сферах людської діяльності.



Джерело: розроблено авторами.

Рис. 4. Структура поняття «міжнародний освітній простір» (МОП)

Глобалізація як принципово новий якісний стан міжнародних суспільних відносин, є наслідком різноманітних факторів: інформатизації суспільства; розвитку продуктивних сил; нових уявлень про місце

людини в суспільстві; розвитку науки, освіти, культури.

Глобалізація щодо вищої освіти – це універсальізація навчального процесу, що здійснюється за рахунок попиту певного типу фахівця на глобальних

ринках праці. Характерними ознаками глобалізації вищої освіти є стратегія інтернаціоналізації; транснаціональна освіта; забезпечення міжнародної якості освіти; підприємницькі підходи до функціонування освіти; регіональна і міжрегіональна співпраця; інформаційна і телекомунікаційна технологія та віртуальні навчальні заклади; поява нових освітніх посередників – провайдерів освіти, проблеми рівності та доступності освіти; децентралізація систем професійної освіти, розвиток недержавного сектору, розширення способів набуття знань, формування глобального мислення.

Глобалізація є провідною тенденцією розвитку інформаційних технологій, з іншого боку інформаційні технології розглядаються водночас і як причина, і як наслідок глобалізації суспільних відносин. Глобалізація сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій спричинила формування глобального міжнародного освітнього середовища, яке відкриває шлях до інтеграції освітніх систем різних країн, формування єдиного ринку освітніх програм у світовому освітньому просторі. На думку С. О. Сисоєвої [13], перспективним напрямом руху до формування глобального міжнародного освітнього простору може бути створення спільних (для двох і більше країн) відкритих університетів з метою об'єднання зусиль у професійній підготовці фахівців засобами дистанційного навчання.

У ХХІ столітті вища освіта відіграє все більшу роль для економіки, людей і суспільства в цілому. Перехід до постіндустріальної економіки, зростання сфери послуг та економіки знань викликали масовий попит на вищу освіту. В свою чергу, масовість вищої освіти спричинює збільшення витрат на освіту, які не покриваються державним бюджетом. За таких умов відбувається перегляд системи фінансування освіти, диверсифікація джерел її фінансування. Зменшується частка державного забезпечення вищої освіти та збільшується доля фінансування за рахунок інших юридичних і фізичних осіб. Збільшується частка приватних вищих навчальних закладів для підготовки фахівців та підвищується роль відповідних ВНЗ в освітніх системах. Відбувається подальше поширення впливу ринкових механізмів на галузь вищої освіти, посилення економічної конкуренції між навчальними закладами, зокрема між закладами з різними формами власності, що функціонують у певному регіоні та готують фахівців зі споріднених спеціальностей.

Зміни, які відбуваються в системі вищої освіти у період поширення глобалізації по усій світі, всеосяжні. Глобалізація — це процес двосторонній. Системи вищої освіти повинні прагнути використати все те позитивне, що вона несе світу, й нівелювати її негативні наслідки за допомогою підвищення якості навчання у ВНЗ.

Висновки. Зміни, які сталися у світі на рубежі ХХ-ХХІ століть, пов'язані з багатьма процесами, які свідчать про формування суспільства, заснованого на знаннях, що є головним чинником економічного

розвитку. Глобалізація - чинник найважливіших змін у вищій освіті, які пов'язані із проблемами доступу до одержання вищої освіти в різних регіонах світу, увагою до якості вищої освіти, інтеграції в міжнародне співробітництво.

Література

1. Философский словарь [под ред. И. Т. Фролова]. Изд. 5-е. — М. : Изд-во политической литературы, 1987. — 719 с.
2. Новая философская энциклопедия. — М. : Мысль, 2000. — Т. 1-4. — 2659 с. — ISBN 5-244-00961-3
3. Цимбалару А.Д. Компонентно-структурний аналіз поняття «освітній простір». [Електронний ресурс] / А.Д. Цимбалару. — Режим доступу: www.rusnauka.com/20_PRNiT_2007/Pedagogica/23997.doc.htm
4. Шендрик И.Г. Образовательное пространство субъекта и его проектирование / И.Г. Шендрик. — М. : АПКИПРО, 2003. — 115 с.
5. Педагогічний словник [за ред. дійсного члена АПН України Ярмаченка М. Д.]. — К. : Педагогічна думка, 2001. — 516 с.
6. Франчук Т.Й. Феномен «цілісності» в педагогічному процесі, основи формування цілісного освітнього простору / Т.Й. Франчук // Вісник Черкаського університету. Серія «Педагогічні науки». — Вип. 101. — 2007. — С. 51-56.
7. Касярум Н.В. Освітній простір як характеристика сучасної системи освіти. [Електронний ресурс] / Н.В. Касярум. — Режим доступу : http://intellectinvest.org.ua/ukr/pedagog_editions_emagazine_pedagogical_science_autors_kasjarum_nv/.
8. Леонова О. Образовательное пространство как педагогическая реальность / Леонова О. // Alma mater (Вестник высшей школы). — 2006. — № 1. — С.36-40.
9. Рибка Н.М. Єдиний освітній простір як інтегративна система: соціально-філософський аспект: дис. канд. філос. наук: 09.00.03 / Південноукраїнський держ. педагогічний ун-т (м. Одеса) ім. К. Д. Ушинського. — О., 2005.
10. Чепак В.В. Освітній простір України в контексті глобалізаційних процесів. [Електронний ресурс] / В.В. Чепак. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2009_42/fil.es.
11. Archer M. Sociology for One World: Unity and Diversity / Archer M. // International Sociology. — 1991. — Vol. 6. — № 2.
12. Сутність глобалізації та її вплив на розвиток освіти. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukped.com/statti/zagalna-pedagogika/2245.html>
13. Сисоєва С.О. Освіта і особистість в умовах постіндустріального світу: монографія / С.О. Сисоєва. — Хмельницький : ХГПА, 2008. — 324 с.

References

1. Filosofskij slovar' [pod red. I. T. Frolova]. Izd. 5-e. — М. : Izd-vo politicheskoy literatury, 1987. — 719 s.
2. Novaya filosofskaya e'nciklopediya. — М. : My'sl', 2000. — Т. 1—4. — 2659 s. — ISBN 5-244-00961-3
3. Cimbalaru A.D. Komponentno-strukturnij analiz ponyattya «osvitnij prostir». [Elektronnij resurs] / A.D. Cimbalaru. — Режим доступу: www.rusnauka.com/20_PRNiT_2007/Pedagogica/23997.doc.htm

4. Shendrik I.G. Obrazovatel'noe prostranstvo sub"ekta i ego proektirovanie / I.G. Shendrik. — M. : APKiPRO, 2003. — 115 s.

5. Pedagogichnij slovník [za red. dijsnogo chlena APN Ukraïni Yarmachenka M. D.]. — K. : Pedagogichna dumka, 2001. — 516 s.

6. Franchuk T.J. Fenomen «cilisnosti» v pedagogichnomu procesi, osnovi formuvannya cilisnogo osvith'nogo prostoru / T.J. Franchuk // Visnik Cherkas'kogo universitetu. Seriya «Pedagogichni nauki». — Vip. 101. — 2007. — S. 51-56.

7. Kasyarum N.V. Osvitnij prostir yak charakteristika suchasnoï sistemi osviti. [Elektronnij resurs] / N.V. Kasyarum. — Rezhim dostupu : http://intellect-invest.org.ua/ukr/pedagog_editions_emagazine_pedagogical_science_authors_kasyarum_nv/.

8. Leonova O. Obrazovatel'noe prostranstvo kak pedagogicheskaya real'nost' / Leonova O. // Alma mater (Vestnik vysshej shkoly). — 2006. — № 1. — S.36-40.

9. Ribka N.M. Ėdinij osvithnij prostir yak integrativna sistema: social'no-filosofs'kij aspekt: dis. kand. filos. nauk: 09.00.03 / Pivdenoukraïns'kij derzh. pedagogichnij un-t (m. Odesa) im. K. D. Ushins'kogo. — O., 2005.

10. Chepak V.V. Osvitnij prostir Ukraïni v konteksti globalizacijnix procesiv. [Elektronnij resurs] / V.V. Chepak. — Rezhim dostupu : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2009_42/fil es.

11. Archer M. Sociology for One World: Unity and Diversity / Archer M. // International Sociology. — 1991. — Vol. 6. — № 2.

12. Sutnist' globalizacij ta її vpliv na rozvitok osviti. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ukped.com/statti/zagalna-pedagogika/2245.html>

13. Sisoeva S.O. Osvita i osobistist' v umovax postindustrial'nogo svitu: monografiya / S.O. Sisoeva. — Xmel'nic'kij : XGPA, 2008. — 324 s.

Воронкова А.Э., Рыбак А.С. Международное образовательное пространство: понятие и тенденции развития

Выделены элементы структуры понятия «международное образовательное пространство» - родовое по-

нятие «пространство» и видообразующие признаки «образовательное» и «международное». Рассмотрены тенденции развития международного образовательного пространства в современных условиях, среди которых как доминантная установлена глобализация. Исследовано влияние некоторых проявлений глобализации (распространение рыночных отношений, расширение применения информационных технологий и др.) на формирование и развитие международного образовательного пространства.

Ключевые слова: международное образовательное пространство, высшее образование, интеграция, глобализация.

Voronkova A., Rybak A. International educational space: concept and development trends

The structure's elements of the concept «international educational space» were highlighted – the original concept «space» and the special features «educational» and «international». Development trends of the international educational space under current conditions were considered, among which the globalization was set as the dominant one. It was traced how certain manifestations of the globalization (the spread of market relations, increased use of information technologies, etc.) influence on the international educational space's formation and development.

Keywords: international educational space, higher education, integration, globalization.

Воронкова Алла Єженівна – д.е.н., проф., зав. каф. менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рибак Анастасія Сергіївна – магістрант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Бузько І.Р.**, д.е.н., проф., зав. кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 01.06.2013

УДК 339.166

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**Вірченко В.В.****INTELLECTUAL SECURITY OF ENTERPRISE AND WAYS TO ITS ENSURING****Virchenko V.V.**

В статті досліджено сутність, цілі та принципи інтелектуальної безпеки підприємства. Проаналізовано зміст, види та особливості об'єктів інтелектуальної власності як складової нематеріальних активів підприємства. Визначено сутність та способи захисту інтелектуальної власності як основи інтелектуальної безпеки підприємства. Проаналізовано юрисдикційну та неюрисдикційну форми захисту інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна безпека, захист, охорона, нематеріальні активи, об'єкти інтелектуальної власності.

Вступ. В сучасних умовах інтелектуальна діяльність є основоположним фактором суспільного виробництва, а її результати, втілюючись у об'єктах інтелектуальної власності, перетворюються на важливу складову активів підприємства. Крім того, значний вплив на результати діяльності вітчизняних підприємств починає здійснювати глобалізація, внаслідок чого вони змушені вступати у економічне суперництво із іноземними компаніями за національні ринки збуту. У цих умовах використання інновацій та комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності дозволяють підприємствам підтримувати конкурентоспроможність і утримувати стійкі позиції на ринку.

Водночас, практика засвідчила неспроможність переважної частини вітчизняних підприємств ефективно протистояти дестабілізуючому впливу макроекономічних чинників, а також позбавитися впливу негативних факторів внутрішнього середовища. Мінливість економічного середовища, високий рівень ризиків, що супроводжують діяльність підприємств, а також значна кількість правопорушень у сфері інтелектуальної власності зумовлюють незадовільний господарський стан значної частини підприємств і засвідчують низький рівень їх інтелектуальної безпеки.

Аналіз останніх досліджень. На нашу думку, в умовах формування основ постіндустріального суспільства активне застосування у господарській діяльності інтелектуального капіталу є одним із головних факторів конкурентоспроможності підприємства. Тому ефективний захист об'єктів інтелектуальної власності не лише формує передумови інтелектуальної безпеки підприємства, а й закладає основу для збереження його господарського потенціалу та нарощування обсягів виробництва.

Зміст, функції та інструменти підтримки економічної безпеки підприємства були широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Варналія З.С., Бланка І.О., Задорожного Г.В., Гапоненка В.Ф., Власкова А.С., В. Шарпа та інших. Водночас питання, пов'язані із дослідженням змісту та форм захисту об'єктів інтелектуальної власності як складової інтелектуальної безпеки, а також сутності інтелектуальної безпеки, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета даної статті полягає у дослідженні змісту інтелектуальної безпеки та специфіки захисту об'єктів інтелектуальної власності в рамках її підтримки. Завдання дослідження спрямовані на вивчення сутності, принципів та функцій інтелектуальної безпеки; дослідження сутності та особливостей об'єктів інтелектуальної власності; аналіз форм захисту інтелектуальної власності.

Матеріали і результати дослідження. Категорія «економічна безпека» перетворилася на об'єкт наукових досліджень у останній чверті ХХ ст. Завдяки цьому сьогодні існує багато підходів до визначення її сутності.

Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський визначають економічну безпеку підприємства як стан ефективного використання його ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) і забезпечити його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку [3, с. 16].

В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков розглядають економічну безпеку підприємства як такий стан підприємства, що визначається його здатністю нормально функціонувати для досягнення своїх цілей за існуючих умов зовнішнього середовища та при їх зміні в певних межах [1, с. 21].

Водночас сутність такої важливої складової економічної безпеки підприємства, як інтелектуальна безпека, залишається практично недослідженою. На основі теоретичного аналізу сутності поняття «безпеки» та «інтелектуальний капітал» нами було сформульовано наступне визначення: **інтелектуальна безпека** – це такий стан підприємства, що є стійким до впливу внутрішніх і зовнішніх негативних факторів, та характеризується забезпеченістю підприємства інтелектуальним капіталом, наявністю

організаційних і інституційних передумов для його захисту та підтримки його високої ліквідності та стійкого зростання.

Інтелектуальна безпека підприємства повинна забезпечувати реалізацію наступних цілей: підвищення ринкової вартості нематеріальних активів, максимізація прибутку і підтримка високої рентабельності нематеріальних активів, забезпечення інноваційного розвитку на основі використання об'єктів інтелектуальної власності, забезпеченість інтелектуальним капіталом, підтримка високої конкурентоспроможності, стійкість підприємства до зовнішніх і внутрішніх негативних впливів, ефективне управління ризиками, захист комерційної конфіденційної інформації.

На наш погляд, управління інтелектуальною безпекою має базуватися на наступних принципах: системності, що передбачає розуміння підприємства як складної відкритої системи; ситуаційності, згідно з яким підходи до забезпечення безпеки мають бути різними і враховувати специфіку об'єктів інтелектуальної власності та існуючу економічну кон'юнктуру; комплексного врахування впливу як екзогенних, так і ендогенних факторів; визначеності, що передбачає автономність і певну незалежність політики інтелектуальної безпеки від різноманітних внутрішніх впливів; інформаційної, кадрової та фінансової забезпеченості; багатосторонньої оцінки ефективності використання інтелектуального капіталу; активного моніторингу і прогнозування кризових тенденцій; адаптивності; врахування норм законодавства; інтегрованості у систему управління підприємством; врахування інтересів, стратегічних та оперативних цілей підприємства; безперервності та компетентності управління інтелектуальною безпекою.

Серед основних функцій інтелектуальної безпеки, на наш погляд, слід визначити наступні: контрольна – безперервний моніторинг зовнішніх загроз і аналіз внутрішніх факторів, що можуть загрожувати безпеці інтелектуального капіталу; стимулююча – забезпечення зростання вартості нематеріальних активів підприємства і розвитку інтелектуальної діяльності; відтворювальна – створення передумов для отримання прибутку і безперервного господарського обороту об'єктів інтелектуальної власності; прогнозна – безперервна оцінка ймовірності виникнення порушень прав інтелектуальної власності, якими володіє підприємство; функція планування – розробка, реалізація та контроль виконання планових заходів щодо підтримки інтелектуальної безпеки; санаційна – швидке відновлення порушених прав інтелектуальної власності; оптимізаційна – забезпечення оптимального поєднання і ефективного використання нематеріальних активів підприємства, а також підтримки його конкурентоспроможності; захисна – забезпечення захищеності інтелектуального капіталу підприємства.

Як зазначалося вище, інтелектуальний капітал формує потужну продуктивну силу, що становить

основну складову активів підприємства і потребує додаткового захисту в рамках системи інтелектуальної безпеки підприємства.

На наш погляд, доцільно сформулювати наступне визначення інтелектуального капіталу: **інтелектуальний капітал** – сукупність результатів інтелектуальної діяльності, що в результаті авансування у виробництво забезпечує створення нової вартості, дозволяє підвищити продуктивність господарської діяльності, отримати додатковий прибуток і забезпечити конкурентну позицію на ринку. Особливістю інтелектуального капіталу є те, що його використання зумовлює створення нових інтелектуальних продуктів, носіїв додаткової вартості, які втілюються у нових знаннях, інноваційних товарах та засобах виробництва. При цьому інтелектуальний капітал є сукупністю двох елементів: нематеріальних активів, які можуть бути ідентифіковані, оцінені і здійснювати господарський обіг (об'єктів інтелектуальної власності); нематеріальних авуарів, які важко виокремити, оцінити і які не можуть бути відчужені від підприємства, а тому можуть здійснювати господарський оборот лише у складі цілісного майнового комплексу підприємства (знання і навички персоналу, ділова репутація тощо).

Відповідно до норм вітчизняного законодавства, нематеріальні активи – це немонетарні цінності, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та використовуються підприємством у власній діяльності з метою отримання прибутку. Нематеріальні активи підрозділяються на наступні групи: права користування природними ресурсами; права користування майном; права на комерційні позначення; права на об'єкти промислової власності; авторське право та суміжні права; інші нематеріальні активи. Як зрозуміло, з шести груп нематеріальних активів три групи належать до об'єктів інтелектуальної власності.

В економічному сенсі інтелектуальну власність можна визначити як систему соціально-економічних відносин, які виникають з приводу привласнення результатів інтелектуальної діяльності людини та їх комерціалізації. За родовими ознаками усі об'єкти інтелектуальної власності поділяються на чотири групи: об'єкти авторського і суміжних прав; об'єкти промислової власності – винахід, корисна модель, промисловий зразок; засоби індивідуалізації – товарний знак, фірмове найменування, географічне позначення; нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності – наукове відкриття, сорти рослин, породи тварин, комерційна таємниця, ноу-хау.

Усі об'єкти інтелектуальної власності (далі – ОІВ) характеризуються рядом специфічних рис: вони є нематеріальними за своєю природою, хоча зазвичай і зберігаються на матеріальному носії; завдяки нематеріальному характеру вони є невідчужуваними, тому в рамках розпорядження відчужується не об'єкт, а права на нього; завдяки нематеріальній природі вони легко тиражуються та поширюються і тому вимагають додаткового правового, технічного

та організаційного захисту; витрати на їх створення значно перевищують витрати на тиражування; право на ОІВ обмежене в часі та просторі; переважна частина ОІВ вимагає державної реєстрації для ефективного захисту майнових прав на них; ОІВ підлягають вартісній оцінці, хоча точно визначити їх ринкову вартість практично неможливо; доволі важко точно оцінити майбутні доходи від використання ОІВ; вони характеризуються нижчою ліквідністю у порівнянні з іншими видами активів, а їх цінність зазвичай носить відносно суб'єктивний характер.

Розглянуті вище характерні риси ОІВ перетворюють їх на особливий об'єкт захисту, до якого важко застосувати традиційні методи та інструменти управління в рамках системи економічної безпеки підприємства.

Захист об'єктів інтелектуальної власності являє собою комплекс заходів, спрямованих на визнання або відновлення прав на них, а також захист інтересів суб'єктів інтелектуальної власності під час порушення або оспорування їх прав шляхом застосування до правопорушників визначених законом санкцій. Таким чином, захист є складовою охорони інтелектуальної власності утворює базовий механізм підтримки інтелектуальної безпеки підприємства. Предметом захисту є особисті немайнові та майнові права інтелектуальної власності, а також інтереси суб'єктів, які охороняються законом.

Захист інтелектуальної власності може відбуватися у 2 формах: юрисдикційній та неюрисдикційній [2, с. 35]. Юрисдикційна форма захисту – це комплекс заходів щодо визнання або відновлення прав інтелектуальної власності, які здійснюються уповноваженими державою органами. В якості уповноважених державою органів можуть виступати Державна служба інтелектуальної власності, а також суди, у тому числі третейські. Юрисдикційна форма захисту передбачає цивільно-правовий, кримінально-правовий і адміністративний порядок захисту, а також судовий та адміністративний способи захисту. При цьому, цивільно-правовий та кримінально-правовий порядок захисту належать до судового способу захисту. Адміністративний порядок захисту передбачає однойменний адміністративний або спеціальний спосіб захисту.

Судовий спосіб захисту передбачає, що припинення правопорушення і відновлення права інтелектуальної власності здійснюється судом. У свою чергу, адміністративний спосіб захисту права передбачає, що припинення правопорушення відбувається за участі органів державної влади. Слід зазначити, що саме судовий спосіб захисту є основним і найбільш дієвим механізмом відновлення порушених прав. Адже в значній частині випадків адміністративні санкції також накладаються за рішенням суду. Серед механізмів захисту найбільш важливим є цивільно-правовий порядок захисту прав інтелектуальної власності. Адже кримінально-правовий порядок, як і адміністративний, може застосовуватися лише у визначених законом випадках.

Неюрисдикційна форма захисту передбачає активні дії юридичних і фізичних осіб щодо захисту прав інтелектуальної власності, які здійснюються ними самостійно, без звертання за допомогою до уповноважених державою органів влади. Відповідно до ст. 19 Цивільного Кодексу України самозахистом є застосування особою засобів протидії, які не заборонені законом та не суперечать моральним засадам суспільства [4]. Способи самозахисту мають відповідати змісту права, що порушене, характеру дій, якими воно порушене, а також наслідкам, що спричинені цим порушенням. До способів самозахисту можна віднести відмову здійснити певні дії, передбачені укладеним договором, а також відмову від виконання недійсного договору тощо.

Цивільно-правовий порядок захисту ґрунтується на застосуванні матеріально-правових заходів примусового характеру до правопорушника з метою відновлення або визнання порушеного права інтелектуальної власності. Даний порядок захисту, перш за все, спрямований на матеріальне відшкодування шкоди і майновий вплив на правопорушника. При застосуванні цивільно-правового захисту, порушник несе відповідальність безпосередньо перед власником прав інтелектуальної власності, а не перед державою – як при кримінальному порядку захисту.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження слід зазначити, що використання об'єктів інтелектуальної власності у підприємницькій діяльності не лише забезпечує інноваційну спрямованість бізнесу та підвищення продуктивності господарської діяльності, а й зумовлює зростання конкурентоспроможності підприємства. Як наслідок, інтелектуальний капітал перетворюється на важливу складову активів підприємства, яка завдяки своїй нематеріальній природі вимагає захисту. Захист об'єктів інтелектуальної власності може розглядатися як важлива передумова інтелектуальної безпеки підприємства на сучасному етапі розвитку економічних відносин. Інтелектуальна безпека є таким станом підприємства, що є стійким до впливу внутрішніх і зовнішніх негативних факторів, та характеризується забезпеченістю підприємства інтелектуальним капіталом, наявністю організаційних і інституційних передумов для його захисту та підтримки його високої ліквідності та стійкого зростання. При цьому, серед форм захисту основною є юрисдикційна, яка включає цивільно-правовий, кримінально-правовий та адміністративний порядок захисту. Серед способів захисту найбільш ефективним є судовий, який переважно застосовується в рамках цивільно-правового та кримінально-правового порядку захисту.

Актуальність і гострота проблеми забезпечення економічної стійкості вітчизняних підприємств, захисту їх економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечення прискореного розвитку національної економіки та підвищення ефективності її функціонування свідчать про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичного базису дослідження механізму захисту інтелектуальної вла-

ності та його ролі у підтримці інтелектуальної безпеки підприємства. Комплексного аналізу потребують методи оцінки майнової шкоди, заподіяної у наслідок порушення прав інтелектуальної власності, а також шляхи вдосконалення норм права у контексті підвищення ефективності захисту права інтелектуальної власності. Таким чином, необхідність проведення подальших досліджень зазначеної проблематики не викликає сумніву.

Література

1. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы [текст] / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько и др. — М.: «Ось-89», 2007. — 208 с.
2. Жаров В.О. Захист права інтелектуальної власності [текст] / В.О. Жаров. — К.: «ІВ», 2003. — 64 с.
3. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства [текст] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
4. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. — Назва з екрана.

References

5. Gaponenko V.F. Ekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatij. Podhody i principy [text] / V.F. Gaponenko, A.L. Bepalko i dr. — M.: «OS-89», 2007. — 208 p.
6. Zharov V.O. Zahist prava intelektualnoi vlasnosti [text] / V.O. Zharov. — K.: «IV», 2003. — 64 p.
7. Ivanjuta T.M., Zaichkovsky A.O. Ekonomichna bezpeka pidpruemstva [text] / T.M. Ivanjuta, A.O. Zaichkovsky. — K.: Centr uchbovoi literaturi, 2009. — 256 p.
8. Civil Code of Ukraine [On-line] // Supreme Council of Ukraine: [web-page]. — Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

Вирченко В.В. Интеллектуальная безопасность предприятия и пути ее обеспечения

В статье исследуются сущность, цели и принципы интеллектуальной безопасности предприятия. Анализируются содержание, виды и особенности объектов интеллектуальной собственности как элемента нематериальных активов. Определена сущность и способы защиты интеллектуальной собственности как основы интеллектуальной безопасности предприятия. Рассмотрены юрисдикционная и неюрисдикционная формы защиты интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная безопасность, защита, охрана, нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности.

Vircheko V.V. Intellectual security of enterprise and ways to its ensuring

Article is devoted to analysis of nature, objectives and principles of intellectual safety of the enterprise. The nature, classification and peculiarities of intellectual property objects are analysed as a component of intangible assets of enterprise. The essence and ways of protection of intellectual property as bases of intellectual safety of enterprise is defined. Nature and structure of intellectual capital are analyzed. Intellectual property protection as the mechanism of intellectual security ensuring is investigated. Jurisdictional and non-jurisdictional forms of intellectual property protection are analyzed. Administrative, criminal and civil order of intellectual property protection are considered.

Keywords: intellectual security, protection, defence, intangible assets, intellectual property objects.

Вірченко Володимир Віталійович — к.е.н., доц., доцент кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Рецензент: **Ігнатюк А.І.**, д.е.н., проф., заступник декана економічного факультету з наукової роботи Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Стаття подана: 24.06.2013 р.

УДК 658.012.32 (477)

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Вяткіна Т.Г.

FORMING OF RESOURCE POTENTIAL OF THE COMPANY IN THE CONTEXT OF STRATEGIC MANAGEMENT

Viatkina T.G.

Досліджено сутність поняття „потенціал”, та „ресурсний потенціал”. Проаналізовано підходи до формування поняття „ресурсний потенціал”. Наведено характерні риси та ознаки ресурсного потенціалу підприємства. Визначено мету дослідження та аналізу ресурсного потенціалу. Сформульована основна роль, яку виконують ресурси в діяльності підприємства. Встановлено підходи до стратегії підвищення ресурсного потенціалу підприємства, що лежать в основі стратегічного планування з урахуванням рівня використання ресурсного потенціалу підприємства. Запропоновано авторське визначення ресурсного потенціалу підприємства. Розроблена схема процесу формування стратегії підприємства на основі оцінки ресурсного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, ресурсний потенціал, ресурси, стратегія, стратегічне управління.

Вступ. Сучасні умови діяльності підприємств вимагають розроблення та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, формування ринків збуту продукції, що передбачає ефективне використання власних потенційних можливостей, підвищення продуктивності всіх видів ресурсів, їх оптимальну структуру, від якої залежать фінансові результати та фінансовий стан підприємства. Забезпечення будь-якого виробничого процесу здійснюється за допомогою використання наявних ресурсів, сукупність яких складає ресурсний потенціал. У сучасних умовах господарювання підприємства змушені працювати та розвиватися в умовах обмеженості ресурсів, спричинених дією внутрішніх та зовнішніх чинників. Забезпечення стійкого розвитку підприємства з урахуванням цих чинників та дотриманням умов ефективного використання ресурсного потенціалу можливе завдяки ефективному стратегічному управлінню. Тобто постає необхідність формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства, спрямованої на ефективне використання ресурсів, забезпечення зростання ресурсного потенціалу в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Питання використання ресурсів та ресурсного потенціалу висвітлювалися в ряді наукових розробок як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед них слід відмітити праці Дж.Барні, Б.Вернерфельта,

Р.Гранта, Б.Бачевського, В.Гавви, В.Гончарова, Н.Краснокутської, І.Репіної, О.Федоніна. Незважаючи на ґрунтовні дослідження зазначених учених, окремі питання стосовно систематизації структурно-елементного складу, уточнення категорійної сутності ресурсів та ресурсного потенціалу, визначення їх ролі у стратегічному управлінні заслуговують поглибленого вивчення.

В умовах ринку, що характеризується невизначеністю та мінливістю зовнішнього середовища, важливу роль в діяльності підприємства відіграє ефективне використання його ресурсного потенціалу. Починаючи з кінця 70-х років минулого століття, опубліковано чимало праць, присвячених різним аспектам поняття „потенціал”. Більшість із них вказує на існування значних розходжень у визначенні та необхідність дослідження його сутності, структури, організаційно-економічного механізму формування. Термін „потенціал” походить від латинської „potential” і перекладається як „потужність”, „сила”, „міць”. Як економічну категорію Великий економічний словник поняття „потенціал” трактує в якості „наявних можливостей, ресурсів, запасів, засобів, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого” [4].

В.М. Гончаров зазначає, що „потенціал” характеризується не тільки сукупністю ресурсів, здібностей та можливостей, але і їх обмеженням поєднанням. На основі запропонованого підходу до розуміння сутності категорії „потенціал” підприємства легко пояснюється ситуація, коли в роботах багатьох учених поняття потенціалу по черзі розкривається через категорії ресурсів, здібностей та можливостей” [6, с.116].

На думку Л.Г. Окороквої, „потенціал” є однією з об’єктивних характеристик суспільного виробництва, а саме сукупність не тільки потенційних можливостей ресурсів, але і здатність підприємства здійснювати процеси виробництва, розподілу, відтворення товарів і послуг та приносити доходи. Дослідник зазначає, що підприємство використовує потенціал в якості сукупності первинних ресурсів та способів їх поєднання з метою отримання нових видів ресурсів або збільшення їх вартості [10].

Як зазначає Н. Краснокутська, найбільш поширеним трактуванням сутності потенціалу є визначення його як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей [8, с. 7]. Із зазначених визначень видно, що для досягнення поставлених цілей підприємство повинне використовувати ресурси. Проте, тільки володіючи ресурсами, підприємство не завжди спроможне досягати певної мети. Лише за умов вдалого використання компетенцій або здатності підприємства мобілізувати ресурси в ході здійснення виробничих операцій можливе досягнення запланованого результату. Порівнюючи визначення категорії „потенціал” з поняттям „ресурси”, зміст якого трактується як цінності, запаси, джерела засобів, прослідковується деяка спільність. Одні дослідники ототожнюють ці два поняття, оскільки вони є одночасно результатом та умовою діяльності підприємства. Інші автори вбачають відмінність у цих поняттях. Так С.В.Онишко зазначає, що „методологічним ключем до розуміння потенціалу, визначення його внутрішньої природи, безперечно, є поняття „ресурси” [12, с. 67-74].

Метою статті є дослідження поняття „ресурсний потенціал”, процесу формування та визначення складових ресурсного потенціалу в контексті стратегічного управління підприємства в ході розроблення стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи категорію „ресурси”, потрібно зазначити, що серед науковців не виявлено єдиного підходу до сутності поняття. Більшість із них схилиються до думки, що до складу ресурсів слід віднести запаси, цінності, можливості та джерела [1, с. 894], [4, с. 381]. Такий підхід, на нашу думку, є більш повним.

Інші автори під ресурсами розуміють певну сукупність різновидів ресурсів, скажімо матеріальні, енергетичні, фінансові, робочу силу та технічні засоби.

Слід погодитися з думкою І.Р. Бузько про те, що принципова відмінність між цими поняттями полягає в такому: ресурси існують незалежно від суб’єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому не може бути відокремленим від суб’єктів діяльності [5].

Однак потенціал є чимось більшим, ніж просто заданим набором певних можливостей системи для ефективного функціонування при різних цілях. Він є базовим елементом підприємства, що об’єднує в собі цілі, рушійні сили і джерела його розвитку. Зміст його визначають такі характеристики:

- потенціал є динамічною характеристикою і виявляється тільки в процесі його використання;
- використання потенціалу повинне супроводжуватися його зростанням;
- процес використання та нарощування потенціалу є безперервним і доповнює один одного.

Аналіз економічної літератури вказує на те, що досить часто вживається термін „природно-ресурсний” потенціал під яким розуміють „сукуп-

ність усіх можливих засобів, джерел, що є і можуть бути мобілізовані та використані для досягнення певної мети [3, с. 63].”

У своїй дисертаційній роботі „Методологія і принципи ефективного використання та формування ресурсного потенціалу промислових підприємств” Л.Г. Огорокова під ресурсним потенціалом розуміє

- сукупність первинних ресурсів і способів їх поєднання для отримання нових видів ресурсів або збільшення їх вартості [10];

- сукупність всіх ресурсів підприємства, які забезпечують можливість отримання максимального економічного ефекту в заданий момент часу [11].

Дослідження економічної літератури, вивчення умов господарської діяльності сільськогосподарських підприємств дає можливість проаналізувати тлумачення економічної сутності та структури ресурсного потенціалу, його ролі в процесі виробництва матеріальних благ.

А.Н. Ковальов розглядає ресурсний потенціал підприємства не тільки як сформовану систему ресурсів, але й альтернативні ресурси і їх джерела, тобто нові види ресурсів, що раніше не існували (або не використовувалися), можливість використання яких науково обґрунтована і отримання (або використання), яких передбачено в розглянутому періоді [7].

С.Ю. Стеклова відзначає, що ресурсний потенціал - це сукупність накопичених ресурсів господарюючого суб’єкта, що характеризують можливості системи по здійсненню цілеспрямованої діяльності з урахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [14, с. 83-86.].

Як зазначає В.А. Свободін, ресурсний потенціал складає сукупність наявних ресурсів підприємства (земельні, трудові, матеріальні) [13, с. 27-30].

К.М. Міско розглядає ресурсний потенціал як сукупну величину реалізованих та нереалізованих можливостей використання ресурсів в процесі задоволення суспільних потреб [9]. Робиться висновок про те, що нарощення ресурсного потенціалу лежить не в площині збільшення його об’ємних характеристик, а в глибокому структурно-компонентному аналізі ресурсів.

А.М. Бабашкіна та М.А. Комаров характеризують „ресурсний потенціал” як взаємопов’язану сукупність матеріально-речових, енергетичних, інформаційних засобів, а також самих працівників, які використовують (або можуть використовувати) їх у процесі виробництва матеріальних благ і послуг [2].

А.Г. Фонотов визначає зазначену категорію як «сукупність наявних ресурсів. До складу ресурсного потенціалу ми включаємо запаси природних, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів, а також населення. Тому, говорячи про ресурсний потенціал підприємств, можна виділити наступні ресурси: фінансові, кадрові, інформаційні та технічні ресурси (будівлі, обладнання, машини). При цьому як окремий ресурс можна виділити сприятливе

політичне середовище, соціальну структуру та стабільну економічну ситуацію в країні» [17, с. 14].

Основною метою дослідження та аналізу ресурсного потенціалу підприємства є виявлення тих ресурсів підприємства, які дозволяють йому конкурувати та виживати в конкурентному середовищі. Як зазначає Ф. Аналоуї [15, с. 123], у відповідності з концепцією ланцюга витрат, аналіз ресурсів повинен проводитися за двома паралельними напрямками: доданою вартості та конкурентної переваги. В цілому до ресурсів фірми відносяться ті її активи, котрі забезпечують створення доданої вартості.

Р.Лінч поділяє ресурси фірми на три категорії:

- матеріальні ресурси, до яких відносять такі фізичні ресурси фірми, як земля, обладнання, будівлі, машини та інші активи;
- нематеріальні ресурси – нефізичні субстанції, наявність яких забезпечує реальні вигоди компанії, наприклад, найменування бренду, технології, патенти;
- організаційні можливості, тобто ті можливості, якими фірма відрізняється від інших компаній, наприклад людські ресурси, дисципліна, управлінський стиль [15, с. 123].

Ф. Аналоуї стверджує, що основна роль ресурсів у будь-якій організації – забезпечувати додану вартість: різницю між затратами на вихідні матеріали та ринковою вартістю отриманого результату. З цієї точки зору підприємство може додавати вартість або за рахунок підвищення вартості отриманих результатів (ринкової ціни або послуги), або за рахунок зниження матеріальних витрат. Зазвичай, підприємства мають забезпечити створення доданої вартості в довгостроковій перспективі. Аналіз ресурсів дозволяє визначити ту межу, в рамках якої ресурси підприємства дозволяють їй створювати додану вартість та прибуток [15, с. 124].

Ресурси підприємства використовують в якості вихідних складових, які необхідні для розроблення стратегії. Для реалізації стратегії необхідно мати в наявності важливі активи. На думку Л.Фаєя [16, с. 335], з метою встановлення взаємозв'язку між стратегією та активами від підприємства вимагається виконання ряду передумов:

- ідентифікувати запаси ресурсів, в першу чергу ключових, тобто найбільш важливих для стратегії підприємства;
- визначити запаси активів, необхідних для успішного розроблення та реалізації стратегій;
- ідентифікувати та оцінювати основні атрибути поточного та необхідного запасу активів;
- управляти програмами розроблення необхідних активів;
- визначати, яким чином найкраще використати наявні активи.

Підприємство, яке розглядає ресурси як джерело конкурентоспроможності, може використовувати такі ресурсні важелі:

- більш ефективну концентрацію ресурсів на ключових стратегічних цілях;

- більш ефективне накопичення ресурсів;
- доповнювати один тип ресурсів іншим для створення цінностей більш високого порядку;
- збереження ресурсів, де це можливо;
- швидке відшкодування ресурсів шляхом мінімізації періоду між здійсненням затрат та окупністю [18, с. 141].

Рівень використання ресурсного потенціалу підприємства є мірою управління ресурсами з метою ефективної взаємодії з зовнішнім середовищем. Рівень використання ресурсного потенціалу може приймати значення від 0 до 100%.

Результати досліджень. Прослідкувавши процес формування та складові характеристики ресурсного потенціалу, на підставі дослідження та систематизації різних наукових поглядів, ми дійшли висновку, що під ресурсним потенціалом підприємства розуміють сукупність наявних видів ресурсів, що взаємодіють між собою в процесі виробництва, обсяг та структура яких можуть бути змінені в ході стратегічного управління ними шляхом прийняття та реалізації стратегічних рішень.

В основі стратегічного планування з урахуванням рівня використання ресурсного потенціалу підприємства лежать два підходи до стратегії підвищення рівня використання ресурсного потенціалу підприємства:

1. „Підхід знизу” – під яким розуміють розроблення стратегії збільшення використання окремих складових ресурсного потенціалу, що в результаті призведе до його зростання. Такий підхід носить обмежений характер, оскільки не розглядає впливу зміни рівня використання ресурсного потенціалу на діяльність всього підприємства в цілому та не передбачає наявності взаємозв'язку між стратегією підвищення рівня використання ресурсного потенціалу та корпоративною стратегією.

2. „Підхід зверху” - передбачає кардинальну зміну всієї стратегії підприємства, наслідком якої стане зростання ресурсного потенціалу. Тобто зростання ресурсного потенціалу виникає тоді, коли підприємство обирає для себе стратегію, яка веде до його збільшення. Зміна складових ресурсного потенціалу диктується обраною стратегією.

Розроблення стратегії управління ресурсами з урахуванням рівня використання ресурсного потенціалу підприємства базується на всеохоплюючій оцінці внутрішньої діяльності підприємства. Прогноз ресурсного потенціалу може здійснюватися з використанням якісних методів прогнозування, таких як експертний метод та метод побудови сценаріїв. Процес стратегічного планування на основі оцінки ресурсного потенціалу складається з етапів, наведених на рис.1.

Стратегія підвищення ресурсного потенціалу розглядається як результат розроблення стратегії підвищення потенціалу його складових. При цьому необхідно:

- оцінити поточний стан ресурсного потенціалу;

- проаналізувати, за рахунок чого його можливо збільшити;
- побудувати стратегію покращення складових ресурсного потенціалу.

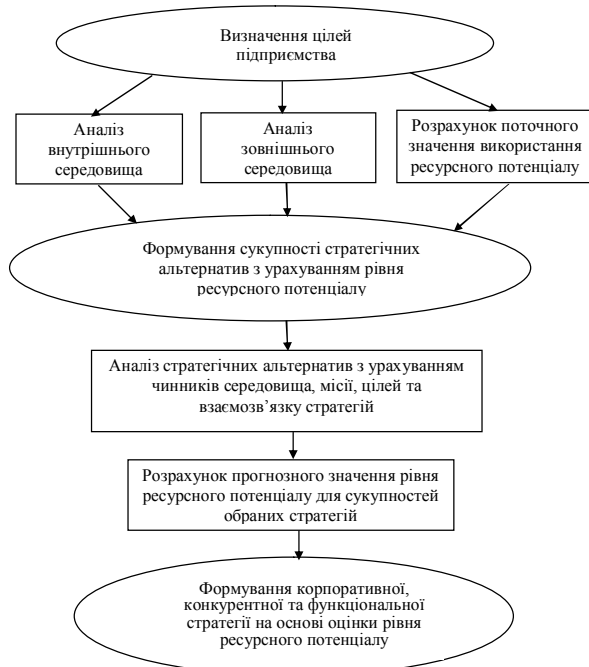


Рис. 1. Процес формування стратегії підприємства на основі оцінки ресурсного потенціалу.

Після завершення процесу стратегічного планування та формування стратегії за основними напрямками діяльності підприємства необхідно для кожного варіанту (комбінації стратегічних рішень) спрогнозувати величину ресурсного потенціалу. Найкращою буде та комбінація стратегічних рішень, яка забезпечує максимальну величину ресурсного потенціалу.

Висновки. Як бачимо, з наведених ознак та класифікаційних характеристик, що описують сутність ресурсного потенціалу, видно його дискусійний характер. Теоретичні дослідження визначення сутності ресурсного потенціалу дають підстави стверджувати, що серед науковців не існує єдиного підходу в трактуванні визначення цієї категорії. Наведені тлумачення „ресурсного потенціалу” не акцентують увагу на стратегічних аспектах управління. Розроблення стратегії управління ресурсами неможливе без урахування оцінки внутрішньої діяльності підприємства та формується з урахуванням рівня використання ресурсного потенціалу. Процес формування ресурсного потенціалу має здійснюватися з дотриманням низки передумов на підставі розроблення ресурсної стратегії завдяки ефективному стратегічному управлінню.

Література

1. Азрилян А.Н. Большой экономический словарь / А.Н. Азрилян. — М.: Институт новой экономики, 1999. — 574 с.

2. Бабашкина А.М. Ресурсный потенциал экономического роста / [А.М.Бабашкина, М.А.Комаров, Н.П.Фигурнова, Е.В.Красникова]. — М.: Путь России: Экон.лит., 2002. — 567 с.

3. Баб'як Г.П. Розміщення продуктивних сил: [підручник] / Г.П.Баб'як, В.Я.Брич, М.П.Дунаєвська та ін. — К.: Вища школа, 1999. — 375, с.63.

4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б.Борисов. — М.:Книжный мир, 2001. — 895с.

5. Бузько И.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятия: [монография] / И.Р.Бузько, И.Е.Дмитренко, О.А.Сущенко — Алчевск: ДГМИ, 2002. — 216с.

6. Гончаров В.Н. Характеристика инновационного потенциала предприятия в контексте стратегического управления / В.Н.Гончаров, Е.В. Иванова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. — 2004. — Вип. 76. — С. 112-119.

7. Ковалев А.Н. Ресурсный потенциал торговых организаций и эффективность его использования : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 . — М. : РГБ. — 2003. — 243 с.].

8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування і оцінка [навчальний посібник] / Н.С.Краснокутська — Київ: ЦНЛ, 2005. — 352 с.

9. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К.М.Миско. — М.: Наука, 1991. — 94 с.

10. Огорокова Л.Г. Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. ... д-ра экон.наук : 08.00.05 .- М.: РГБ, 2003. — 36 с. Режим доступа: <http://dl.unilib.neva.ru/dl/121.pdf>

11. Огорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л.Г.Огорокова. — СПб.: СПбГУ, 2001. — 293 с.

12. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. — 2003. — №6. — С. 67-74.

13. Свободин В.А. Вопросы определения и эффективности производственного потенциала / В.А. Свободин // АПК: экономика, управление. — 1991. — № 3. — С. 27-30].

14. Стеклова, С.Ю. Методология определения ресурсного потенциала строительного предприятия / С.Ю. Стеклова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 4. — С. 83-86.

15. Фархад Аналоуи. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий :[учебник для вузов]. / Ф.Аналоуи, А.Карамии. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 400 с.

16. Фазей Л. Стратегическое оценивание активов организации. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Л.Фазей // — М.: Альпина Паблишер, 2002. с. 335.

17. Фонотов А.Г. Ресурсный потенциал. Планирование. Управление./ А.Г.Фонотов — М. : Экономика, 1985. — 138 с.

18. Хэмел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. / Г.Хэмел, К.К. Прахалад — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. — 288с.

References

1. Azrilijan A.N. Bol'shoj jekonomicheski slovar' / A.N.Azrilijan. — М.: Institut novoj jekonomiki, 1999. — 574 s.

2. Babashkina A.M. Resursnyj potencial jekonomicheskogo rosta / [A.M.Babashkina, M.A.Komarov,

N.P.Figurnova, E.V.Krasnikova]. — M.: Put' Rossii: Jekon.lit., 2002. — 567 s.

3. Bab'jak G.P. Rozmishhennja produktyvnyh syl: [pidruchnyk] / G.P.Bab'jak, V.Ja. Brych, M.P.Dunajevs'ka ta in. — K.: Vyshha shkola, 1999. 375, s.63.

4. Borisov A.B. Bol'shoj jekonomicheskij slovar' / A.B.Borisov. M.:Knizhnyj mir, 2001. — 895s.

5. Buz'ko I.R. Strategicheskij potencial i formirovanie prioritetov v razvitii predprijatija: [monografija] / I.R.Buz'ko, I.E.Dmitrenko, O.A.Sushhenko — Alchevsk: DGMI, 2002. — 216s.

6. Goncharov V.N. Harakteristika innovacionnogo potenciala predprijatija v kontekste strategicheskogo upravlenija / V.N.Goncharov, E.V. Ivanova // Naukovi praci DonNTU. Serija ekonomichna. — 2004. — Vip. 76. — S. 112-119.

7. Kovalev A.N. Resursnyj potencial torgovyh organizacij i jeffektivnost' ego ispol'zovanija : dis. ... kand. jekon. nauk : 08.00.05 . — M. : RGB. — 2003. — 243 s.].

8. Krasnokuts'ka N.S. Potencial pidpryjemstva: formuvannja i ocinka [navchal'nyj posibnyk] / N.S.Krasnokuts'ka — Kyiv: CNL, 2005. — 352 s.

9. Misko K.M. Resursnyj potencial regiona (teoreticheskie i metodologicheskie aspekty issledovanija) / K.M.Misko. — M.: Nauka, 1991. — 94 s.

10. Okorokova L.G. Metodologija i principy jeffektivnogo ispol'zovanija i formirovanija resursnogo potenciala promyshlennyh predprijatij: avtoref. dis. ... d-ra jekon.nauk : 08.00.05 . M.: RGB, 2003. — 36 s. Rezhim dostupa: <http://dl.unilib.neva.ru/dl/121.pdf>

11. Okorokova L.G. Resursnyj potencial predprijatij / L.G.Okorokova. — SPb.: SPbGU, 2001. — 293 s.

12. Onyshko S.V. Finansovyj potencial innovacijnogo rozvytku ekonomiky / S.V. Onyshko // Finansy Ukrainy. — 2003. №6. — S. 67-74.

13. Svobodin V.A. Voprosy opredelenija i jeffektivnosti proizvodstvennogo potenciala / V.A. Svobodin // APK: jekonomika, upravlenie. — 1991. № 3. — S. 27-30].

14. Steksova, S.Ju. Metodologija opredelenija resursnogo potenciala stroitel'nogo predprijatija / S.Ju. Steksova // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. — 2007. — № 4. — S. 83–86.

15. Farhad Analoui. Strategicheskij menedzhment mal' i srednih predprijatij :[uchebnik dlja vuzov]. / F.Analoui, A.Karami. — M.: JuNITI-DANA, 2005. 400 s.

16. Fajej L. Strategicheskoe ocenivanie aktivov organizacii. Kurs MVA po strategicheskomu menedzhmentu / L.Fajej // — M.: Al'pina Pblisher, 2002. s. 335.

17. Fonotov A.G Resursnyj potencial. Planirovanie. Upravlenie./ A.G.Fonotov — M. : Jekonomika, 1985. — 138 s.

18. Hjemel G. Konkuriuja za budushhee. Sozdanie rynkov zavtrashnego dnja. / G.Hjemel, K.K. Prahalad — M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2002. — 288s.

Вяткина Т.Г. Формирование ресурсного потенциала предприятия в контексте стратегического управления

Исследована сущность понятия "потенциал" и "ресурсный потенциал". Проанализированы подходы к формированию понятия "ресурсный потенциал". Приведены характерные черты и признаки ресурсного потенциала предприятия. Определена цель исследования и анализа ресурсного потенциала. Сформулированная основная роль, которую выполняют ресурсы в деятельности предприятия. Установлено подходы к стратегии повышения ресурсного потенциала предприятия, лежат в основе стратегического планирования с учетом уровня использования ресурсного потенциала предприятия. Предложено авторское определение ресурсного потенциала предприятия. Разработана схема процесса формирования стратегии предприятия на основе оценки ресурсного потенциала.

Ключевые слова: потенциал, ресурсный потенциал, ресурсы, стратегия, стратегическое управление.

Viatkina T.G. Forming of resource potential of the company in the context of strategic management

The essence of the concept of "potential" and "resource potential" is discovered. The approaches to the formation of "resource potential" are analyzed. Material in this article shows the features and characteristics of the resource potential of the company. purpose of the study and analysis of resource potential is defined. The basic role of the resources in business is determined. Approaches to strategy of increasing resource potential of the company, that underlying strategic planning with taking into account the level of resource potential are established. The author's determination of resource potential of the company is proposed. The scheme of the strategy based on assessment of resource potential is developed. The main characteristics of proposed strategy in resource potential context are enriched with new one and complete identification of which is done.

Keywords: potential, resource potential, resources, strategy, strategic management.

Вяткіна Тетяна Георгіївна — к.е.н., доц., докторант кафедри економіки підприємства та управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету.

Рецензент: **Петкова Л.О.**, д.е.н., проф., зав. кафедри міжнародної економіки Черкаського державного технологічного університету.

Стаття подана 21.06.2013

УДК 658.012.45

МОДЕЛЬ ПРОЯВІВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Головкова К.Ю.

A MODEL OF DISPLAYS OF VAGUENESS IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Golovkova K.Yu.

Обґрунтовано доцільність розгляду невизначеності як невід'ємної характеристики процесу прийняття управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Досліджено причинно-наслідковий зв'язок між підходами до трактування поняття «невизначеність» у контексті управлінської діяльності на підприємстві. Розроблено модель проявів невизначеності в процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Ключові слова: невизначеність, зовнішньоекономічна діяльність, модель, прояв, джерело.

Постановка проблеми. Одним із основних чинників, що зумовлюють ефективність управління ЗЕД підприємства, є належним чином побудоване інформаційне забезпечення процесу розроблення, прийняття та реалізації управлінських рішень. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо здійснення ЗЕД можливе лише за умови створення дієвої системи інформаційного забезпечення процесів їх вироблення та реалізації, яка має бути побудована з урахуванням специфіки функціонування підприємства на зовнішніх ринках збуту. Невід'ємною характеристикою процесу прийняття управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств є значний рівень невизначеності їх результатів, яка, в свою чергу, зумовлюється невизначеністю зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Сутність та джерела виникнення невизначеності як економічної категорії досліджено в працях таких вчених, як А. Маршал [11], А. Сміт [16], К. Дж. Ерроу [20], П. Бернстайн [3], Ф. Найт [12]. У загальному випадку, в класичній економічній літературі невизначеність розуміється як неоднозначність результатів здійснення підприємницької діяльності. Так, А. Маршал розглядає невизначеність як непередбачене коливання майбутнього прибутку [11]. П. Самуельсон вважає, що невизначеність породжує невідповідність між тим, чого люди чекають, і тим, що дійсно відбувається, а кількісним вираженням цієї невідповідності є прибуток або збиток [14]. Тобто, згідно з П. Самуельсоном, невизначеність кількісно може бути оцінена відхиленням від плано-

ваних результатів, як в позитивну сторону (отримання непередбаченого прибутку), так і в негативну сторону (отримання незапланованих збитків). Водночас, на думку Ф. Найта, невизначеність не може бути підрахована кількісно, оскільки, як правило, в розпорядженні керівника знаходиться занадто мало інформації щодо ймовірності настання невизначених подій, кожна з яких є унікальною та, відповідно, не може бути певним чином класифікованою [12].

Щодо джерел невизначеності, то, зокрема, П. Бернстайн джерело невизначеності бачить безпосередньо в людях, оскільки їхня поведінка при прийнятті рішень часто буває не раціональна. А оскільки людина є суб'єктом господарської діяльності, то невизначеність автоматично переноситься і на неї [3].

Погоджуючись із К.А. Смірною, надалі вважатимемо, що в контексті дослідження економічної системи, якою є, зокрема, підприємство, поняття невизначеності характеризує ситуацію, в якій повністю або частково відсутня достовірна інформація про можливі стани його внутрішнього і зовнішнього середовища [15]. У контексті прийняття управлінських рішень на підприємстві, невизначеність визнається як:

неусувна якість ринкового середовища, пов'язана з тим, що на ринкові умови здійснює свою одночасну дію невимірне число чинників різної природи і спрямованості, що не підлягають сукупній оцінці [5, 8, 15, 17];

неповне або неточне уявлення про значення різних параметрів в майбутньому, породжуване різними причинами, і передусім, неповнотою або неточністю інформації про умови реалізації рішення, у тому числі щодо витрат і результатів [19];

наявність декількох можливих результатів кожної альтернативи [9];

неповнота або недостовірність інформації про умови реалізації рішення, наявність чинника випадковості або протидії [1, 6, 10];

стан неоднозначності розвитку певних подій в майбутньому, стан нашого незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку діяльності підприємства [4];

властивість об'єкту прийняття рішення, що виражається в його невиразності, неясності, необґрунтованості, призводить до недостатньої можливості для осіб, що приймають рішення, усвідомлення, розуміння, визначення його сьогодення і майбутнього стану [6].

Як видно, навіть досить невелика вибірка визначень поняття «невизначеність» у контексті прийняття управлінських рішень на підприємстві засвідчує можливість трактування невизначеності як характеристики зовнішнього оточення підприємства [4, 8, 15, 17], характеристики результатів прийняття управлінського рішення [9] або об'єкту управління [6] та, нарешті, як наслідок відсутності в розпорядженні керівництва підприємства інформації, необхідної для прийняття відповідного управлінського рішення [1, 6, 10]. Насправді, на наш погляд, усі перелічені підходи до трактування поняття «невизначеність» є доречними, але зважають тільки на якийсь один вияв невизначеності. З цієї точки зору, найкращим чином відбиває сутність поняття «невизначеність» у контексті прийняття управлінських рішень на підприємстві визначення, надане В.М. Колпаковим [6], оскільки автор зважає на причинно-наслідковий характер невизначеності як властивості об'єкту ухвалення рішення яка, в свою чергу, зумовлює невизначеність результатів відповідного рішення.

Мета статті. Дослідимо причинно-наслідковий зв'язок між наведеними підходами до трактування сутності поняття «невизначеність» у контексті прийняття управлінських рішень на підприємстві, що здійснює ЗЕД.

Основні матеріали дослідження. Можуть бути виділені наступні підходи до розуміння джерел виникнення невизначеності в діяльності підприємства.

І. Невизначеність як неусувна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства-суб'єкта ЗЕД.

На наш погляд, первинним виявом невизначеності у діяльності підприємства є невизначеність зовнішнього середовища його функціонування, зумовлена тим, що на підприємство одночасно впливає безліч чинників різної природи й спрямованості дії, сукупна оцінка яких є утрудненою або взагалі неможливою. Джерелами невизначеності такого роду можуть слугувати [1, 10]:

1. Відсутність необхідної інформації щодо поточного стану зовнішнього середовища підприємства та тенденцій його розвитку. Це не дозволяє зробити повноцінні висновки або припущення щодо перспективи функціонування підприємства та результати його діяльності. В свою чергу, відсутність належної інформації може бути зумовлена:

недостатньою кількістю достовірних та своєчасних даних, відомостей, фактів та ін., що могут бути частково (або повністю) усунено за умови формування системи своєчасного і повноцінного інформаційного забезпечення;

недосконалістю управлінсько-аналітичного інструментарію, що застосовується при дослідженні поведінки підприємства як економічної системи в умовах зовнішнього середовища, що склалися; помилками моделювання; складністю обчислення параметрів впливу та ін.

Джерелами невизначеності очікуваних умов в розвитку підприємства можуть послугувати поведінка конкурентів, персоналу підприємства, технічні і технологічні процеси і зміни кон'юнктурного характеру. При цьому умови можуть підрозділятися на соціально-політичні, адміністративно-законодавчі, виробничі, комерційні, фінансові та ін. [18].

Отже, невизначеність зовнішнього середовища виникає в силу недостатньої вивченості деяких явищ, що мають об'єктивний характер і супроводжують процеси прийняття управлінських рішень. Відповідна невизначеність називається природною [1]. Природна невизначеність характеризується впливом невідповідних чинників, тобто таких чинників, які не мають властивості статистичної стійкості. Такого роду невизначеність виникає, коли чинники, що вимагають врахування, за своєю природою не описуються ніяким законом розподілу, або ці чинники настільки нові і складні, що про них неможливо отримати досить достовірної інформації. У результаті вірогідність того, що невизначені чинники у майбутньому набудуть деякого певного значення, неможливо отримати з необхідною точністю. Прикладами такої невизначеності служать економічні умови, політична обстановка, поведінка споживачів, соціокультурні, природно-географічні і інші чинники, які є невизначеними, проте на відміну від дій конкурентів не носять характеру свідомої протидії.

Отже, природна невизначеність – це невизначеність, що обумовлена нестачею або відсутністю інформації щодо стану та тенденцій розвитку досліджуваних ситуаційних чинників. Первинними умовами, що створюють таку невизначеність, є дія чинників зовнішнього середовища підприємства, які, за умови здійснення підприємством ЗЕД, доцільно розподілити на чинники мікрорівневої дії, чинники макрорівневої дії, та чинники міжнародного рівня.

чинники макрорівневої дії, які непрямо чином впливають на підприємство та не є йому підконтрольними; чинники макрорівневої дії доцільно систематизувати за такими групами, як економічні

чинники мікрорівневої дії, які зумовлені взаємовідносинами підприємства із його безпосереднім оточенням (конкуренти, постачальники, контактні аудиторії, споживачі).

При цьому слід зауважити, що за умови діяльності підприємства на зовнішньому ринку збуту джерелами невизначеності є як чинники макрорівневої й мікрорівневої дії країни базування, так й приймаючої країни. Також, у разі здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності на підприємство здійснюють додатковий вплив так звані міжнародні чинники [13].

Міжнародні чинники обумовлюються ситуацією поза межами країни, станом та кон'юктурою світових ринків, вимогами міжнародних інституцій тощо. У їх складі можуть бути виділені такі групи [13]:

1) загальноекономічні (стадія циклу розвитку світової економіки, кон'юктура світових товарних ринків, зовнішньоекономічна політика іноземних держав, глобалізація конкуренції і світогосподарських процесів, розвиток інтеграційних процесів у світовому економічному просторі, регіоналізація міжнародної економічної взаємодії тощо);

2) науково-технологічні (технологічний протекціонізм, технологічна стратифікація країн, звуження відкритого ринку технологій та формування «технологічних мереж» тощо);

3) військово-політичні (політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень, політичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин; військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу тощо);

4) інституціонально-економічні (які пов'язані з вимогами іноземних держав щодо рівня якості, безпеки, екологічності товарів, що імпортуються, та діяльністю міжнародних інституцій, зокрема СОТ, щодо координації та контролю світових торговельних потоків тощо).

Врахування впливу специфічних чинників міжнародного середовища є необхідною передумовою подолання невизначеності, що виникає у процесі здійснення підприємством ЗЕД. У свою чергу, відсутність повної інформації про стан чинників зовнішнього середовища підприємства та тенденції їх розвитку змушує керівництво підприємства віднаходити можливість придбати додаткову інформацію, що бракує, а за відсутності такої можливості почати діяти наважання, спираючись на свій досвід і інтуїцію.

Наостанок зазначимо, що невизначеність внутрішнього середовища та проблеми, що виникають у ньому в контексті здійснення зовнішньоекономічної діяльності українськими підприємствами зумовлюються, в тому числі, невизначеністю чинників зовнішнього середовища. Отже, за умови забезпечення системи управління ЗЕД підприємства належною інформацією щодо стану чинників зовнішнього середовища можна якщо й не повністю позбутися, то суттєво знизити рівень невизначеності внутрішнього середовища підприємства-суб'єкта ЗЕД.

2. Випадкова або навмисна протидія з боку інших економічних суб'єктів.

Випадковість – це те, що в схожих умовах відбувається неоднаково, і тому її заздалегідь не можна передбачати і прогнозувати [1]. Випадковість багато в чому визначає невизначеність зовнішнього середовища підприємства. Проте, при великій кількості спостережень за випадковостями можна виявити певні закономірності настання на перший погляд випадкових подій. У разі можливості поставлення у відповідність випадковим подіям певної числової характеристики їх настання – вірогідності – ці події

стають предметом дослідження теорії вірогідності, яка надає математичний апарат для вивчення цих закономірностей.

Вплив випадкових чинників, тобто таких невизначених чинників, які при масовому виникненні мають властивість статистичної стійкості і описуються деяким законом розподілу вірогідності, зумовлює виникнення імовірнісної невизначеності [9]. Якщо закон розподілу і числові характеристики випадкової величини відомі, то з їх допомогою можна відносно легко вичислити вірогідність будь-якої події, яка цьому закону підкоряється. Коли закон розподілу невідомий, те рішення приймається в умовах статистичної невизначеності, яка, у свою чергу, ділиться на два види – з відомими і невідомими параметрами розподілу (числовими характеристиками). До параметрів розподілу, як відомо, відносяться математичне очікування, дисперсія і інші характеристики випадкової величини. Статистична невизначеність менш бажана, оскільки в таких ситуаціях для визначення закону розподілу і обчислення вірогідності потрібно накопичення і обробку досить великого об'єму статистичної інформації, що не завжди можливо здійснити на практиці.

Навмисна протидія може проявлятися в порушенні договірних зобов'язань постачальниками, невизначеності попиту на продукцію, труднощах її збуту; також вона може бути зумовлена певними діями (або навпаки, відсутністю дій) з боку органів місцевої і регіональної влади. Має місце й невизначеність, породжена конкурентним оточенням – демпінг, недобросовісна конкуренція, промислове шпигунство, проникнення конкурентів в комерційні таємниці підприємства та ін. Отже, у даному випадку невизначеність середовища виникає за наявності цілеспрямованої протидії інших осіб або організацій, способи дій яких невідомі. У цьому випадку говорять про «цілеспрямоване» середовище, а пов'язану з нею невизначеність, обумовлену поведінкою інших осіб, які переслідують власні цілі, називають поведінковою невизначеністю. Ухвалення раціональних рішень в подібних ситуаціях засноване на використанні принципів теорії ігор. Тому невизначеність такого роду інакше називають ігровий. Найбільш яскравий приклад ігрової невизначеності — ця поведінка конкурентів.

3. Дія випадкових зовнішніх чинників, які не можна передбачити внаслідок несподіванки їх виникнення. Прогнозування появи таких чинників та тенденцій їхнього розвитку унеможливується через наступні причини:

відсутність об'єктивної можливості однозначного трактування на сучасному етапі розвитку теорії та методів пізнання, тобто джерелом невизначеності у даному випадку стає відсутність необхідних знань щодо досліджуваних чинників зовнішнього середовища;

невизначеність та непрогнозованість, власне, самих чинників, передусім, природного походження (несподівана зміна кліматичних та метеорологічних

умов, природні катаклізми, інші форс-мажорні обставини).

Отже, рішення приймається в умовах невизначеності, коли неможливо оцінити вірогідність потенційних результатів. Це повинно мати місце, коли чинники, що вимагають врахування, настільки нові і складні, що щодо них неможливо отримати досить релевантної інформації. У результаті вірогідність певного наслідку неможливо передбачити з достатньою мірою достовірності. Відповідно, наслідком невизначеності зовнішнього середовища є невизначеність рішень, що приймаються в системі управління підприємством.

II. Невизначеність процесу підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень на підприємстві.

Досліджуючи питання щодо визначення джерел невизначеності процесу ППРУР, виділимо наступні взаємозв'язані чинники, що породжують невизначеність при прийнятті управлінських рішень в економічних системах [1]:

1. Чинник складності системи, обумовлений тим, що, як правило, економічна система (у тому числі, промислове підприємство) є складною системою, яку повною мірою неможливо описати формально, системою з непостійною структурою, нетривіальною ієрархією, внутрішньо суперечливою, управління якою часто відбувається з використанням нечітких критеріїв.

2. Наявність людського чинника, тобто участь людини в якості істотного елементу, який визначає поведінку економічної системи на різних рівнях і впливає на різні аспекти її функціонування. Прояв людського чинника полягає ще і в тому, що багато понять, характеристик і параметрів економічної поведінки формуються на природній мові і не мають точного формального еквіваленту, що створює істотні, іноді непереборні труднощі при моделюванні процесів прийняття управлінських рішень.

Отже, невизначеність може бути обумовлена не лише ситуацією, але і діями керівника як особи, що приймає рішення (ОПР). Справа полягає у тому, що об'єктивно ситуація прийняття рішення може бути цілком визначена і передбачувана, але суб'єктивно вона може мати ознаки невизначеності. Це пояснюється тим, що різні управлінці (залежно від досвіду, інтуїції, місця та ролі в управлінській ієрархії та ін.) неоднозначно сприймають одну і ту ж ситуацію. У даному випадку має місце так звана особова невизначеність, яка розуміється як невизначеність психічних процесів, станів і властивостей особи, що приймає рішення. Зокрема, можна говорити про такі прояви особової невизначеності, як невизначеність сприйняття, представлення, мислення, пам'яті, уяви, емоційних станів. Крім того, істотний вплив на ухвалення рішень робить невизначеність психічних та психологічних властивостей, яка зазвичай проявляється як невизначеність переваг і невизначеність і альтернативності цільових настанов ОПР. В силу

цього часто виникає цільова невизначеність, яка виражається в нечіткому, розпливчатому формулюванні ОПР мети ухвалення рішення або наявності у нього декількох суперечливих цілей [9].

III. Невизначеність результатів прийняття та реалізації управлінських рішень.

Логічним наслідком невизначеності управлінської діяльності на попередніх етапах процесу підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень при здійсненні підприємством ЗЕД є невизначеність результатів цього процесу. Невизначеність результатів прийняття та реалізації управлінських рішень є інтегруючою характеристикою її можливих проявів, яка, на наш погляд, може бути охарактеризована як невизначеність упевненості. У загальному випадку, під невизначеністю упевненості розуміють невідомість, яка обумовлена нестачею або відсутністю інформації як щодо особових, так й ситуаційних чинників, стан та тенденції розвитку яких не підкорюються законам теорії вірогідності [9]. До таких чинників відносяться, зокрема, мінливість психічних станів ОПР, його індивідуальні психічні властивості, нечіткі чи суперечливі цілі діяльності, поведінка конкурентів і постачальників, зміна економічних і політичних умов, поява нових технологій, законів і рішень уряду та ін.

Інакше кажучи, невизначеність упевненості є результатом прояву та дії на підприємство-суб'єкт ЗЕД усіх розглянутих вище чинників – як пов'язаних зі станом його зовнішнього середовища мікро-, макро- та міжнародного рівня (ситуаційні чинники), так й зумовлених індивідуальними психічними властивостями ОПР (особові чинники).

Здійснене дослідження сутності невизначеності як економічної категорії та усвідомлення особливостей її прояву в контексті прийняття управлінських рішень щодо здійснення підприємством ЗЕД дозволяє побудувати модель проявів невизначеності в процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства (рис. 1). Дана модель базується на наступних положеннях.

Невизначеність є невід'ємною характеристикою процесу підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень при здійсненні підприємством ЗЕД, та має накопичувальний характер, поступово збільшуючись відповідно до виділених етапів прояву невизначеності в управлінській діяльності.

На кожному з виділених трьох етапів невизначеність в процесі управління ЗЕД підприємства може бути впорядкована за характером, видом, середовищем виникнення та рівнем прояву. Так, на першому етапі процесу управління ЗЕД невизначеність обумовлюється, передусім, впливом на підприємство чинників зовнішнього середовища функціонування, який реалізується на мікро-, макро- та міжнародному рівні.

На другому етапі процесу управління ЗЕД основним джерелом невизначеності є внутрішнє середовище підприємства внаслідок складності системи управління ЗЕД та наявності людського чинника – присутності особи, що приймає рішення. Нарешті, на третьому етапі невизначеність зумовлюють у рівному ступені як чинники зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства.

Отже, невизначеність упевненості в процесі управління ЗЕД підприємства може розглядатися як інтегральна характеристика процесу підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень при здійсненні ЗЕД, що має накопичувальний характер, поступово збільшуючись відповідно до виділених етапів управлінської діяльності.

Розглядаючи передумови зменшення невизначеності впевненості, зазначимо, по-перше, що у ОПР завжди існує принципова можливість отримання додаткової інформації про невідомі чинники. Цим часто вдається зменшити новизну і складність управлінської проблеми. Наприклад, рішення про розробку нової експортної продукції приймається після проведення маркетингового дослідження зовнішнього ринку збуту, в ході якого збирається інформація про переваги закордонних споживачів, поведінку конкурентів у приймаючій країні і інші чинники. По-друге, ОПР може діяти по аналогії з минулим досвідом, щоб зробити припущення про вірогідність або про очікуване значення та тенденції розвитку невизначених чинників зовнішнього середовища мікро-, макро- та міжнародного рівня. Наприклад, якщо економічна і політична ситуації у країні-реципієнті впродовж довгого часу залишалися стабільними, то можна припустити, що в найближчій перспективі вони істотно не зміняться. Використання минулого досвіду, міркування за аналогією набуває особливого значення у разі браку часу на збирання додаткової інформації щодо стану зовнішнього середовища підприємства при здійсненні ЗЕД або у випадку, якщо витрати на її придбання занадто великі.

Нарешті, по-третє, невідомі чинники іноді вдається перевести в розряд випадкових за допомогою рандомізації, під якою розуміють штучне введення випадковості у ситуацію, де вона відсутня [9]. Наприклад, ухвалення рішення про розробку нової експортної продукції може залежати від того, якої стратегії поведінки на ринку країни-реципієнта дотримується основний конкурент. Звичайно, точна стратегія конкурента невідома, але і невідомо, і зазвичай можна висунути ряд ґрунтовних гіпотез щодо основних варіантів поведінки конкурента і припустити, що в межах цього набору він застосуватиме змішану стратегію на основі деякого розподілу вірогідності, який введений на множині так званих чистих стратегій. Такий прийом використовується, якщо ситуація вибору описується за допомогою ігрових моделей, зокрема матричних ігор. Далі, після рандомізації, проблемну ситуацію можна досліджувати, використовуючи методи теорії вірогідності і математичної статистики.

Висновки. Чинник невизначеності, який є передумовою виникнення ризику, є невід’ємним атрибутом підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень на всіх етапах цього процесу. Відповідна невизначеність пов’язана або з відсутністю достатнього об’єму необхідної інформації щодо стану та тенденцій розвитку ситуаційних та особових чинників, або з об’єктивною неможливістю її отримання і розробки надійних сценаріїв розвитку економічних процесів. У будь-якому випадку, міру невизначеності визначає інформація, її кількість, якість і своєчасність. Відповідно, очевидною передумовою зменшення ризику є забезпечення належної інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Література

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 226 с.
2. Березин С. А. Фактор неопределенности в межотраслевых моделях / С. А. Березин, Б. Л. Лавровский, Т. А. Рыбакова. — Новосибирск: Наука, 1983. — 119 с.
3. Бернштейн П. Фундаментальные идеи финансового мира: эволюция / П. Бернштейн. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — 247 с.
4. Дубров А. М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе / А. М. Дубров, Б. А. Лагоша, Е. Ю. Хрусталева. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 224 с.
5. Калюжна Н. Г. Особливості процесу прийняття управлінських рішень на вітчизняних підприємствах-суб’єктах ЗЕД в умовах невизначеності / Н. Г. Калюжна, К. Р. Дзюбо // Бізнес-Інформ. — 2011. — № 11 (406). — С. 167–169.
6. Козлов А. В. Разработка управленческого решения : [учебн.-практ. пособ.] / А. В. Козлов, Н. Г. Рак, Г. А. Шишкова. — Королев: Изд-во КИУЭС, 2003. — 345 с.
7. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений : [учебн. пособ.] / В. М. Колпаков. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: МАУП, 2004. — 504 с.
8. Кремер Н. Ш. Исследование операций в экономике / Н. Ш. Кремер. — М.: Банки и биржи, 2003. — 407 с.
9. Кулагин О. В. Принятие решений в организациях / О. В. Кулагин. — СПб: ИД «Сентябрь», 2001. — 342 с.
10. Лукичева Л. И. Управленческие решения : [учебн.] / Л. И. Лукичева, Д. Н. Егорьев. — 4-е изд., стереотип. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. — 383 с.
11. Маршал А. Принципы экономической науки / А. Маршал. — М.: Прогресс, 1993. — 594 с.
12. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт ; пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 360 с.
13. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. — 206 с.
14. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. — Т. I. — М.: ИД Вильямс, 2007. — 1358 с.
15. Смирнова К. А. Понятие неопределенности экономических систем и подходы к ее оценке / К. А. Смирнова // Вестник МГТУ. — 2008. — № 2. — Т. 11 — С. 52–57.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики / А. Смит. — В 2 т. — М.: Экономика, 1993. — 370 с.

17. Степанова Г. Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии : [учебн. пособ.] / Г. Н. Степанова. — М.: Издательство МГУП, 2001. — 136 с.
18. Управление организацией : [учебн. пособ.] / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Соломатина. — М.: Инфра-М, 1999. — 338 с.
19. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности : [монография] / В. В. Черкасов. — М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 1999. — 288 с.
20. Эрроу. К.Дж. Информация и экономическое поведение / К. Дж. Эрроу // Вопросы экономики. — 1995. — № 5. — С. 104–109.

References

1. Balabanov Y. T. Rysk-menedzhment / Y. T. Balabanov. — M.: Fynansy y statystyka, 1996. — 226 s.
2. Berezyn S. A. Faktor neopredelennosti v mezhotraslevykh modeljah / S. A. Berezyn, B. L. Lavrovskiy, T. A. Rybakova. — Novosybyrsk: Nauka, 1983. — 119 s.
3. Bernstajn. P. Fundamental'nye ydey fynansovogo myra: evolyucija / P. Bernstajn. — M.: Al'pyna Byznes Buks, 2009. — 247 s.
4. Dubrov A. M. Modelyrovanye ryskovannykh situacyj v ekonomike y byznese / A. M. Dubrov, B. A. Lagosha, E. Ju. Hrustalev. — M.: Fynansy y statystyka, 2004. — 224 s.
5. Kalyuzhna N. G. Osoblyvosti procesu pryjnjattja upravlins'kyh rishen' na vitchyznjanyh pidpryjemstvah-sub'jektiv ZED v umovah nevyznachenosti / N. G. Kalyuzhna, K. R. Dzjubko // Biznes-Inform. — 2011. — № 11 (406). — S. 167–169.
6. Kozlov A. V. Razrabotka upravlencheskogo reshenija : [uchebn.-prakt. пособ.] / A. V. Kozlov, N. G. Rak, G. A. Shyshkova. — Korolev: Yzd-vo KYUES, 2003. — 345 s.
7. Kolpakov V. M. Teoryja y praktyka prynjatja upravlencheskykh reshenij : [uchebn. пособ.] / V. M. Kolpakov. — 2-e yzd., pererab. y dop. — K.: MAUP, 2004. — 504 s.
8. Kremer N. Sh. Yssledovanye operacyj v ekonomike / N. Sh. Kremer. — M.: Banky y byrzh, 2003. — 407 s.
9. Kulagyn O. V. Prynjatye reshenij v organizacyjah / O. V. Kulagyn. — SPb: YD «Sentjabr», 2001. — 342 s.
10. Lukycheva L. Y. Upravlencheskye reshenija : [uchebn.] / L. Y. Lukycheva, D. N. Egorychev. — 4-e yzd., stereotyp. — M.: Yzd-vo «Omega-L», 2009. — 383 s.
11. Marshal A. Pryncypy ekonomicheskoy nauky / A. Marshal. — M.: Progress, 1993. — 594 s.
12. Najt F. H. Rysk, neopredelennost' y prybyl' / F. H. Najt ; per. z angl. — M.: Delo, 2003. — 360 s.
13. Piddubnyj I. O. Upravlinnja mizhnarodnoju konkurentospromozhnistju pidpryjemstva : [navch. posib.] / I. O. Piddubnyj, A. I. Piddubna. — H.: VD «INZhEK», 2004. — 206 s.
14. Samuel'son P. Ekonomika / P. Samuel'son, V. Nordhaus. — T. I. — M.: YD Vyl'jams, 2007. — 1358 s.
15. Smyrnova K. A. Ponjatye neopredelennosti ekonomicheskikh sistem y podhody k ee ocenke / K. A. Smyrnova // Vestnyk MGTU. — 2008. — № 2. — T. 11 — S. 52–57.

16. Smyt A. Yssledovanye o pryrode y prychynah bogatstva narodov. Antologiya ekonomicheskoy klassyky / A. Smyt. — V 2 t. — M.: Ekonomika, 1993. — 370 s.

17. Stepanova G. N. Strategicheskij menedzhment. Planirovanye na predpriyatyy : [uchebn. пособ.] / G. N. Stepanova. — M.: Yzdatel'stvo MGUP, 2001. — 136 s.
18. Upravlenye organizatsiyey : [uchebn. пособ.] / pod red. A. G. Porshneva, Z. P. Rumjancevoj, N. A. So-lomatyna. — M.: Ynfra-M, 1999. — 338 s.
19. Cherkasov V. V. Problemy ryska v upravlencheskoj dejatel'nosti : [monografija] / V. V. Cherkasov. — M.: «Reflybuk», K.: «Vakler», 1999. — 288 s.
20. Errou. K.Dzh. Ynformacija y ekonomicheskoe povedenye / K. Dzh. Errou // Voprosy ekonomiky. — 1995. — № 5. — S. 104–109.

Головкова К.Ю. Модель проявлений неопределенности в процессе управления внешнеэкономической деятельностью предприятия

Обоснована цілесобразність розгляду неопределенности як неотъемлемой характеристики процесса принятия управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности предприятия. Исследована причинно-следственная связь между подходами к трактовке понятия «неопределенность» в контексте управленческой деятельности на предприятии. Разработана модель проявлений неопределенности в процессе управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Ключевые слова: неопределенность, внешнеэкономическая деятельность, модель, проявление, источник.

Golovkova K.Yu. A model of displays of vagueness in the process of management of enterprise foreign economic activity

Expediency of consideration of vagueness as inalienable description of process of acceptance of administrative decisions in the field of foreign economic activity of enterprise is reasonable. Cause and effect connection between approaches to interpretation of concept «vagueness» in the context of administrative activity on an enterprise is investigated. The model of displays of vagueness in the process of management of enterprise foreign economic activity is worked out.

Keywords: vagueness, foreign economic activity, model, display, source.

Головкова Кристина Юріївна – аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 18.06.2013

УДК 336.22

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАХИСТУ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Глущенко О.О.

PRE-CONDITIONS OF FORMING OF TAX STRATEGY OF ENTERPRISE FOR DEFENCE OF HIM ECONOMIC SECURITY

Gluschenko A.A.

Визначено передумови формування податкової стратегії підприємства для захисту його економічної безпеки: зовнішнє податкове середовище підприємства, податкова культура підприємства, глобалізація, економічна криза, «тіньовий» та «напівтіньовий» сектори економіки. Розглянуто взаємозв'язок вказаних передумов з податковою стратегією підприємства та його економічною безпекою.
Ключові слова: податкова стратегія, економічна безпека, податкове навантаження, передумови.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси зумовлюють необхідність коригування податкових законодавств держав щодо захисту вітчизняних підприємств. Керівники підприємств, враховуючи невизначений термін покращень та негативний вплив податкового навантаження на економічну безпеку їхнього бізнесу, потребують ефективного інструментарію його легального зменшення. Найбільш дієвим заходом у цьому контексті є розроблення податкової стратегії підприємства, впровадження якої потребує розуміння передумов її формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За результатами аналізу наукових робіт у галузі податкового менеджменту (Т.В. Калінеску [1], В.В. Карпової [2], Ю.Б. Іванова [3], Є.О. Волкова [4], В.П. Вишневського [5], Т.М. Чернякової [6] та інших) зазначимо, що практично відсутнім є комплексний підхід до розгляду передумов розробки заходів зі зменшення податкових платежів підприємствами, особливо щодо податкової стратегії з метою захисту їхньої економічної безпеки.

Метою статті є визначення передумов формування податкової стратегії підприємства для захисту його економічної безпеки.

Матеріали і результати дослідження. Домінантною передумовою формування податкової стратегії є вплив зовнішнього податкового середовища підприємства (далі ЗПСП).

ЗПСП впливає на економічну безпеку підприємства через податкові ризики та податкове навантаження. Аналіз податкових ризиків необхідний для передбачення майбутніх загроз, а податкове наван-

таження підприємства є наслідком впливу вказаних загроз.

ЗПСП вміщує поняття: податкова культура підприємств та податкова конкуренція держав.

Поняття «податкова конкуренція» відоме як конкуренція держав за створення сприятливого для бізнесу податкового клімату. Податкова конкуренція актуальна й на рівні підприємств, бо податки суттєво впливають на рівень їх конкурентоспроможності. Від рівня податкового навантаження підприємства залежить розмір коштів, які можна використати на забезпечення конкурентної позиції на ринку [3]. Отже, підприємство, яке не має податкової стратегії, втрачає певні конкурентні переваги відносно конкурентів на вітчизняному ринку (внаслідок вищих ніж для підприємств-боржників фактичних податкових платежів), та зовнішньому ринку (внаслідок вищого, ніж в інших країнах, загального рівня податкового навантаження).

Що ж стосується податкової культури, то науковцями більш ретельно досліджуються чинники, що штовхають керівників підприємств до ухилення від сплати податків, ніж причини, що спонукають сумлінно виконувати свій обов'язок.

Всеукраїнське громадське об'єднання «Успішна Україна» зазначило, що в умовах існуючої податкової системи України практично неможливо отримувати відповідний прибуток у значній кількості галузей економіки при сплаті всіх податків. Значна частина бізнесу в Україні залишається поза правовим полем, частіше не зі своєї вини [7, 8].

Податкова стратегія підприємства, з одного боку, допомагає зберегти високий рівень його податкової культури. З іншого, податкова стратегія підприємства вимагає від керівників високого рівня податкових знань, необхідних для її формування та реалізації.

Вплив глобалізації на підприємство в контексті сплати податків проявляється за декількома напрямками. Нерезиденти можуть реалізовувати продукцію та надавати послуги за нижчими цінами, завдяки меншому податковому навантаженню у власній країні. З іншого, українське підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність (далі ЗЕД) у

формі виробничо-інвестиційної моделі, потрапляє під податкову юрисдикцію іншої країни, що потребує ретельного аналізу її внутрішнього податкового середовища. Навіть суб'єкт господарювання, який не здійснює ЗЕД в умовах єдиного ринку країн – учасниць СОТ, повинен конкурувати з фірмами інших країн.

Передумовою формування податкової стратегії підприємств щодо захисту їх економічної безпеки є економічна криза в Україні і більшості країн світу. В цих умовах головним завданням підприємства є збереження власної економічної безпеки через ефективне використання всіх видів ресурсів та додержання норм законодавства. Все це потрібно для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам [9]. Враховуючи те, що найвищі показники податкового навантаження в Україні складають близько 60 – 80 % доданої вартості [10], розробка податкової стратегії є край необхідною.

Існування проблем та недоліків у податковому законодавстві, стало передумовою формування різних моделей поведінки платників податків щодо виконання ними податкових обов'язків. Економіка України на сучасному етапі розподілена на сектори: офіційний, «напівтіньовий» та «тіньовий». «Тіньовий» та «напівтіньовий» сектори економіки впливають на суб'єктів господарювання офіційного сектору у двох основних напрямках. Перший, як зазначає С. А. Іванов, пов'язаний з тим, що підприємства, які не сплачують податки, користуються державними соціальними благами, а сплату за їх використання перекладають на офіційний сектор [12]. Другий, пов'язаний з недобросовісною конкуренцією, коли завдяки відсутності сплати податків підприємства мають цінові конкурентні переваги.

За висновками зарубіжних експертів, Україна належить до країн із найбільш «тінізованою» економікою, рівень якої становить близько 50%. За результатами дослідження Міжнародної фінансової корпорації бізнес – середовища в Україні, 60% опитаних підприємств вважали привілейоване становище «тіньового» сектору однією із головних проблем чинної податкової системи держави [11].

Існування суб'єктів «тіньового» та «напівтіньового» сектору негативно впливає на економічну діяльність легальних підприємств, на які вони перекладають свій обов'язок сплати податків.

Отже, основними передумовами формування податкової стратегії підприємства для захисту його економічної безпеки є: зовнішнє податкове середовище підприємства, податкова культура підприємства, глобалізація, економічна криза, «тіньовий» та «напівтіньовий» сектори економіки (рис. 1).

Глобалізація та економічна криза впливають на зовнішнє податкове середовище підприємства шляхом посилення конкуренції в державі між підприємствами за кращі умови оподаткування, адаптації податкового законодавства до інших країн або еко-

номічних умов. Загрози фінансово-господарській діяльності підприємств від глобалізації та економічної кризи створюють умови для переходу підприємств в «тіньовий» або «напівтіньовий» сектори економіки.

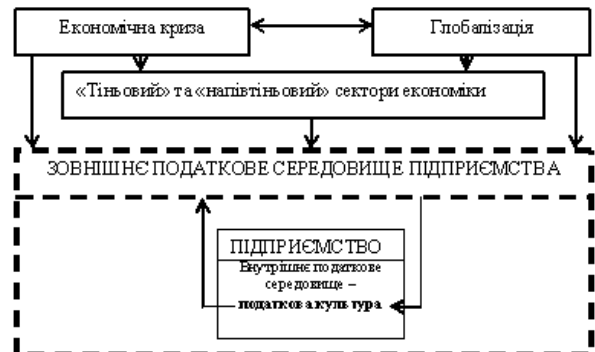


Рис. 1. Взаємозв'язок передумов формування податкової стратегії підприємства для захисту його економічної безпеки

Суб'єкти «тіньового» або «напівтіньового» секторів економіки перекладають податкове навантаження на легальні підприємства, створюють недобросовісну конкуренцію. Підприємства в залежності від рівня власної податкової культури намагаються зменшити вплив зовнішнього податкового середовища в рамках правового поля або протиправно.

Висновки. В умовах глобалізації керівники підприємств потребують захисту економічної безпеки їх бізнесу через розробку власної податкової стратегії. Ефективне впровадження податкової стратегії підприємства залежить від розуміння передумов її формування. Аналіз сучасного стану ЗПСР України та впливу на нього глобалізаційних процесів, кризових явищ та «тінізації», дозволив визначити основні передумови формування податкової стратегії підприємства щодо захисту його економічної безпеки. Визначені передумови пов'язані з економічною безпекою підприємства додатковими витратами, податкова ж стратегія підприємства передбачає їх зменшення в межах закону.

Література

1. Основи оподаткування: навчальний посібник / [Т.В. Калінеску, О.М. Антіпов, Г.М. Бурлацька, Т.М. Чернякова, М.М. Соловей, М.Б. Харківський]; кер. авт. і наук. ред. проф. Т. В. Калінеску. — Луганськ: Вид — ви СНУ ім. В. Даля, 2007. — 416 с.
2. Карпова В.В. Формування системи податкового планування на підприємстві [Електронний ресурс] / В.В. Карпова. — Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/224483.html>.
3. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія / [Ю.Б. Іванов Ю. Б., О.М., Г.М. Дорожкіна, О.Г. Зима та ін.]; за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 448 с.
4. Волков Є.О. Сутність податкової оптимізації зовнішньоекономічних операцій [Електронний ресурс] / Є.О. Волков. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Volkov_308.htm.

5. Вишневецький В. Відхід від сплати податків: теорія і практика: монографія ІНАН України, Інститут економіки промисловості / В. Вишневецький, А. Веткін. — Донецьк, 2003.

6. Чернякова Т. М. Формування економіко-організаційного процесу оподаткування підприємств України: монографія / Т.М. Чернякова. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. — 188 с.

7. Рішення Круглого столу «Де взяти бізнесу гроші, щоб сплатити всі податки?» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uspishnaukraina.com.ua/uk/strategy/61/239.html>.

8. 57 % руководителей не знают принципов расчета основных налогов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://e-stat.ru/index.php?id=565>.

9. Рейтинговий звіт AGRR 002-001 про визначення кредитного рейтингу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.creditrating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=84cb617c716d4e007d8efa5594568e82.

10. Забаренко Ю. О. Економічний механізм податкового планування на промисловому підприємстві: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н. / Ю. О. Забаренко. — Донецьк, 2008 р.

11. Шарікова О.В. Податкове навантаження як фактор тенізації економіки [Електронний ресурс] / О.В. Шарікова. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23354.doc.htm.

12. Иванов С. А. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / С. А. Иванов. — Тамбов: Изд-во Тамб. Госта, 2005. — 80 с.

References

1. Osnovi opodatkovannya: navchal'niy posibnik / [T.V. Kalinesku, O.M. Antipov, G.M. Burlac'ka, T.M. Chernyakova, M.M. Solovej, M.B. Xarkivskij]; ker. avt. i nauk. red. prof. T. V. Kalinesku. — Lugansk: Vid — vi SNU im. V. Dalya, 2007. — 416 s.

2. Karpova V.V. Formuvannya sistemi podatkovogo planuvannya na pidpriemstvi [Elektronnij resurs] / V.V. Karpova. — Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/224483.html>.

3. Problemi rozvitku podatkovoi politiki ta opodatkovannya: monografiya / [Yu.B. Ivanov Yu. B., O.M., G.M. Dorozhkina, O.G. Zima ta in.]; za zag. red. prof. Yu. B. Ivanova. — X. : VD «INZhEK», 2007. — 448 s.

4. Volkov Є.О. Sutnist' podatkovoi optimizacii zovnishn'oeconomichnix operacij [Elektronnij resurs] / Є.О. Volkov. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Volkov_308.htm.

5. Vishnevskij V. Vidxid vid splati podatkov: teoriya i praktika: monografiya INAN Ukraini, Institut ekonomiki promislivosti / V. Vishnevskij, A. Vetkin. — Doneck, 2003.

6. Chernyakova T. M. Formuvannya ekonomiko-organizacijnogo procesu opodatkovannya pidpriemstv Ukraini: monografiya / T.M. Chernyakova. — Lugansk: vid-vo SNU im. V. Dalya, 2003. — 188 s.

7. Rishennya Kруглого столу «De vzyati biznesu groshi, shhob splatiti vsi podatki?» [Elektronnij resurs]. — Режим

доступу: <http://www.uspishnaukraina.com.ua/uk/strategy/61/239.html>.

8. 57 % rukovoditelej ne znayut principov rascheta osnovny'x nalogov [Elektronnij resurs]. — Режим доступу: <http://e-stat.ru/index.php?id=565>.

9. Rejtingovij zvit AGRR 002-001 pro viznachennya kreditnogo rejtingu [Elektronnij resurs]. — Режим доступу: http://www.creditrating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=84cb617c716d4e007d8efa5594568e82.

10. Zabarenko Yu. O. Ekonomichnij mexanizm podatkovogo planuvannya na promislovomu pidpriemstvi: avtoreferat disertacii na zdobuttya naukovogo stupenya k.e.n. / Yu. O. Zabarenko. — Doneck, 2008 r.

11. Sharikova O.V. Podatkove navantazhennya yak faktor tenizacii ekonomiki [Elektronnij resurs] / O.V. Sharikova. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23354.doc.htm.

12. Ivanov S. A. Nalogi i nalogoblozhenie: ucheb. posobie / S. A. Ivanov. — Tambov: Izd-vo Tamb. Gosta, 2005. — 80 s.

Глушенко А.А. Предпосылки формирования налоговой стратегии предприятия для защиты его экономической безопасности

Определены предпосылки формирования налоговой стратегии предприятия для защиты его экономической безопасности: внешняя налоговая среда предприятия, налоговая культура предприятия, глобализация, экономический кризис, «теневой» и «полутеневой» секторы экономики. Рассмотрена взаимосвязь указанных предпосылок с налоговой стратегией предприятия и его экономической безопасностью.

Ключевые слова: налоговая стратегия, экономическая безопасность, налоговая нагрузка, предпосылки.

Gluschenko A.A. Pre-conditions of forming of tax strategy of enterprise for defence of him economic security

Certainly pre-conditions of forming of tax strategy of enterprise for defence of his economic security: external tax environment of enterprise, tax culture of enterprise, globalization, economic crisis, «shadow» and «semi-convergent» sectors of economy. Their intercommunication is considered with tax strategy of enterprise and his economic security.

Keywords: tax strategy, economic security, tax loading, pre-conditions.

Глушенко Олександр Олександрович – аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 31.05.2013

УДК 330.3

ОЦІНЮВАННЯ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Даніч В.М., Пархоменко Н.О.

THE EVALUATION OF CAUSAL RELATIONSHIPS BETWEEN FACTORS OF CRISIS

Danich V.N., Parkhomenko N.A.

Визначено доцільність оцінювання причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи на підприємстві; сформувано інформаційне забезпечення для розробки та реалізації управлінських рішень щодо попередження настання кризи; проаналізовано перелік чинників, що здійснюють вплив на розвиток підприємства; здійснено формалізацію інформаційного забезпечення визначення зовнішніх індикаторів вірогідності настання кризи на підприємстві; обґрунтовано переваги використання вірогіднісно-автоматної моделі для прогнозування розвитку підприємства.

Ключові слова: кризове явище, причинно-наслідкові зв'язки, прогнозування банкрутства, індикатори кризи, вірогіднісно-автоматна модель.

Постановка проблеми. Кризи в діяльності підприємства можуть протікати по-різному. Кризове явище може виникати у відповідності до прогнозних розрахунків, або неочікувано з'являтися під час гармонійного розвитку підприємства. До того ж, кризові явища можуть виникати у будь-якій сфері діяльності, що призводить до збоїв у нормальному режимі роботи підприємства [1, 4, 9]. З метою уникнення кризових ситуацій у діяльності підприємства важливе значення має своєчасне прогнозування виникнення кризових явищ у всіх сферах його діяльності, здійснити яке можна завдяки оцінюванню причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи.

Детальний аналіз можливих причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи дозволяє спрогнозувати певний механізм виникнення кризи, який складається з послідовної появи взаємопов'язаних явищ, під впливом яких починається процес дії у певній послідовності пов'язаних економічних подій, в результаті взаємодії яких виникає кризовий стан на підприємстві. Діагностика передкризових та інших загальних станів [6] економічних систем є важливою, але й і складною проблемою управління. Вирішення цієї проблеми пов'язане з аналізом ситуації як усередині системи, так і поза її межами — в зовнішньому середовищі. Більшість дослідників акцентують увагу на поточному стані системи (надалі, підприємства), а також на характеристиках, явищах чи процесах зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних засад антикризового управління займалися такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як З.А. Авдошина, Е.М. Коротков, І.А. Бланк, Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенко та інші. Так, З.А. Авдошина приділяє увагу питанню управління системами у стані нерівноваги та дисбалансу [2]. Е.М. Коротков ретельно досліджує державне регулювання кризових ситуацій на підприємстві [7]. О.О. Терещенко розкриває теоретичні та методичні основи антикризового управління фінансами підприємств, розглядає інструментарій діагностики фінансової кризи на підприємстві, на конкретних прикладах визначає порядок практичного використання інструментів антикризового управління [24]. І. А. Бланк значну увагу приділяє управлінню фінансовими ризиками і антикризовому фінансовому управлінню підприємством [3]. Л.О. Лігоненко присвячує серію робіт саме діагностиці кризи розвитку підприємства, де визначає процес діагностики кризи розвитку підприємства, методичні засади та практичний інструментарій діагностики кризового стану [8] тощо. Незважаючи на значну кількість опублікованих наукових досліджень з питань вивчення антикризового управління та дослідження впливу різноманітних чинників на розвиток підприємства задля попередження кризи, питання оцінювання причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи на підприємстві залишаються вивченими недостатньо.

Метою статті є визначення етапів процесу оцінювання причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи на підприємстві.

Матеріали і результати дослідження. На сьогоднішній день виявлення кризи на підприємстві здійснюється з використанням наступних інструментів: прогнозування банкрутства; порівняння показників діяльності підприємства з існуючими індикаторами прояву кризи; формування інформаційного забезпечення для розробки та реалізації управлінських рішень щодо попередження настання кризи.

Для прогнозування банкрутства та порівняння показників діяльності підприємства з індикаторами прояву кризи запропоновано до використання діючі нормативні документи, а також розробки зарубіж-

них та вітчизняних вчених. Нормативно-правове забезпечення з питань прогнозування банкрутства представлено наступними нормативно-законодавчими актами: «Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», «Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій», «Методикою аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки», «Методичними рекомендаціями щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок)», «Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» [10-12, 18-19]. За переліком наведених нормативних документів можна відслідкувати різні нормативні значення коефіцієнтів-індикаторів кризи. Неоднозначність нормативних значень підтверджує помилковість прогнозування кризи. Доцільним є перегляд нормативних значень показників та їхня диференціація за певними ознаками [5]. Отже, використання нормативних методичних матеріалів є суперечливим, оскільки свідчить про неоднозначність визначення ситуації на підприємстві. В практиці прогнозування банкрутства використовуються моделі Е. Альтмана, Р. Ліса, Дж. Таффлера, Ж. Конана і М. Гольдера, Г.

Спрінгейта, О. Терещенка, О. Зайцевої [9, 23] та ін. Використання на українських підприємствах розроблених методик є проблематичним, оскільки моделі формувалися для інших умов господарювання та не можуть відобразити реальну ситуацію.

Що стосується формування інформаційного забезпечення розробки та реалізації управлінських рішень щодо попередження кризи, це питання також вивчено недостатньо повно. Для формування бази інформаційного забезпечення оцінювання причинно-наслідкових зв'язків розвитку кризи на підприємстві слід виявити перелік чинників, які мають переважний вплив на виникнення кризи. Отриманий перелік чинників внутрішнього та зовнішнього середовища дозволить провести кількісну та якісну оцінку розвитку підприємства, виявити періодичність виникнення позитивних та негативних тенденцій, провести аналіз можливих наслідків виникнення кризових явищ.

Розпочнемо з виявлення переліку чинників, які здійснюють вплив на розвиток підприємства. Автори по-різному визначають перелік цих чинників. Чинники виявлення причин кризового стану було запропоновано І.А. Бланком, Е.М. Коротковим, Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенко та іншими фахівцями. Оцінимо вплив цих чинників на вірогідність настання кризового стану [3, 4, 7, 8, 24] (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка впливу основних чинників на розвиток кризи на підприємстві [3, 4, 7, 8, 24]

Чинники	Вплив чинника на розвиток кризи на підприємстві
Зовнішні	
зміни у структурі потреб населення	суттєвий
низький рівень платоспроможного попиту споживачів	суттєвий
форс-мажорні обставини	суттєвий
міжнародна конкуренція	суттєвий
дискримінаційна політика підприємств-монополістів	суттєвий
дискримінація підприємства органами влади та управління	суттєвий
рівень розвитку регіону/держави	незначний
незбалансованість кредитної політики	незначний
недостатній рівень доходів населення	незначний
нестабільність податкового законодавства	незначний
темпи інфляції	незначний
криза галузі	незначний
Внутрішні	
неконкурентоспроможність продукції	суттєвий
неплатежі	суттєвий
високі витрати	суттєвий
нерациональна структура майна та капіталу	суттєвий
значні обсяги основних виробничих фондів	суттєвий
відсутність ефективної системи контролінгу затрат	суттєвий
неефективне використання ресурсів	суттєвий
незадовільний стан матеріально-технічної бази	суттєвий
втрата ринків збуту	суттєвий
диспаритет цін на продукцію та ресурси	суттєвий
низька частка грошових надходжень у виручці від реалізації	суттєвий
високий рівень ризику	суттєвий
нездатність інновацій	суттєвий
низький рівень організації менеджменту і маркетингу	незначний
незадовільна організаційна структура	незначний

Будь-який окремо взятий з вище вказаних чинників (табл. 1) не можна розглядати як єдину причину виникнення кризи на підприємстві. Вони мають тісний взаємозв'язок і впливають на розвиток негативних процесів розвитку підприємства. За таких умов підвищується значущість своєчасного прогнозування кризи.

Для прогнозування внутрішніх чинників кризи інформаційним забезпеченням стають форми бухгалтерської і статистичної звітності, а саме: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про фінансові

результати і дебіторську та кредиторську заборгованість, звіт про основні показники діяльності підприємства, а також аналітичні дані діяльності підприємства.

Для прогнозування окремих зовнішніх чинників кризи використовуються показники соціально-економічного розвитку регіону та України, які мають першочергове значення при оцінці вірогідності настання кризи на підприємстві. Перелік зовнішніх індикаторів вірогідності настання кризи на підприємстві поданий у табл. 2.

Таблиця 2

Інформаційне забезпечення визначення зовнішніх індикаторів вірогідності настання кризи на підприємстві [13-17, 20-22]

Показник	Джерело	Інформаційне забезпечення
Індекс промислової продукції, відсотків до попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал. Держкомстат	http://www.kmu.gov.ua/control http://www.ukrstat.gov.ua/
Обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одиницю населення, гривень	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал.	http://www.kmu.gov.ua/control
Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва, відсотків до попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал. Держкомстат	http://www.kmu.gov.ua/control http://www.ukrstat.gov.ua/
Індекс продукції будівництва, відсотків до попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал. Держкомстат	http://www.kmu.gov.ua/control http://www.ukrstat.gov.ua/
Темп зростання (зменшення) обсягу експорту товарів, відсотків до попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал.	http://www.kmu.gov.ua/control
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал.	http://www.kmu.gov.ua/control
Темп зростання (зменшення) обсягу капітальних інвестицій, відсотків до відповідного періоду попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал.	http://www.kmu.gov.ua/control
Темп зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій, відсотків до обсягів попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал.	http://www.kmu.gov.ua/control
Рівень виконання доходів загального фонду місцевих бюджетів, відсотків до затверджених органами місцевого самоврядування річних показників	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал. Міністерство доходів і зборів України	http://www.kmu.gov.ua/control http://minrd.gov.ua/
Темп зростання (зменшення) доходів місцевих бюджетів (без трансфертів), відсотків до попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал.	http://www.kmu.gov.ua/control
Індекс споживчих цін на продукти харчування, відсотків до грудня попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал. Держкомстат	http://www.kmu.gov.ua/control http://www.ukrstat.gov.ua/
Рівень безробіття населення у віці 15 — 70 років (за методологією МОП), відсотків до економічно активного населення відповідного віку	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал.	http://www.kmu.gov.ua/control
Індекс реальної заробітної плати, відсотків до попереднього року	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал. Держкомстат	http://www.kmu.gov.ua/control http://www.ukrstat.gov.ua/

Продовження табл. 2

Кількість зареєстрованих злочинів на 10 тис. населення	Офіційний портал органів виконавчої влади України Урядовий портал	http://www.kmu.gov.ua/control
Обсяг валового регіонального продукту на одну особу, гривень	Держкомстат	http://www.ukrstat.gov.ua/
Обсяг доходів місцевих бюджетів без трансфертів (загальний і спеціальний фонд) на одну особу, гривень	Міністерство фінансів	http://www.minfin.gov.ua/
Питома вага підприємств, що займаються інноваціями, %	Держкомстат	http://www.ukrstat.gov.ua/
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	Держкомстат	http://www.ukrstat.gov.ua/
Темп зростання/зменшення прибутків прибуткових підприємств від звичайної діяльності	Держкомстат	http://www.ukrstat.gov.ua/
Кредити, надані іншим фінансовим корпораціям, у розрізі видів валют і строків погашення, млн. гривень	НБУ	http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
Кредити, надані нефінансовим корпораціям, у розрізі видів валют і строків погашення	НБУ	http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
Кредити, надані домашнім господарствам, у розрізі видів валют і строків погашення	НБУ	http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
Депозити фінансових корпорацій, у розрізі видів валют і строків погашення, млн. гривень	НБУ	http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
Депозити нефінансових корпорацій, у розрізі видів валют і строків погашення	НБУ	http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
Депозити домашніх господарств, у розрізі видів валют і строків погашення	НБУ	http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
Індекс (рейтинг) конкурентоспроможності регіону	Фонд ефективне управління	www.feg.org.ua/
Рейтинг інвестиційної привабливості регіону	Київський міжнародний інститут соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій	www.ukrproject.gov.ua/.../reytinginvestitsiynoyi_privablivosti_regioniv
Рейтинг енергоефективності областей України	Аналітичний центр «БЕСТ»	http://best-ltd.com.ua/ua/main www.energy-index.com.ua/media/report/pdf/uei_2012_Ukr.pdf

Наданий у табл. 2 перелік зовнішніх показників-індикаторів кризи не є вичерпним, але своєчасна ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи забезпечить виявлення кризи та надасть можливість застосувати певні координаційні заходи. Внаслідок наявності щільного взаємозв'язку між чинниками кризи, поява одного з них викликає інші негативні процеси, результатом чого є лавиноподібна реакція погіршення ситуації у різних сферах діяльності підприємства. Таким чином, стає можливим визначення етапів процесу оцінювання причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи на підприємстві, який представлено на рис. 1.

Отже, можливе наближення кризи можна виявляти по багатьом критеріям. Якщо розглянути причинно-наслідкові зв'язки чинників розвитку кризи на підприємстві за таким показником, як обсяг продажу, можна відзначити наступний ланцюжок подій. Так, збільшення обсягу продажу знаходить відобра-

ження у збільшенні обсягів виробництва. Це, в свою чергу, збільшує витрати, а також обсяг матеріальних запасів, незавершеного виробництва та готової продукції. Збільшення виробничих запасів передбачає зростання кредиторської заборгованості. Зростання обсягів продажу також збільшує дебіторську заборгованість. Приріст запасів та дебіторської заборгованості визначає потребу у власному оборотному капіталі, що повинно співставлятися із запланованим прибутком. Зростання обсягів продажу також потребує збільшення виробничих запасів [8, 23]. У даному випадку змінюється структура грошових потоків. При збільшенні платежів (купівля матеріалів, оплата праці, податки) скорочують грошові надходження. Отже, зміни одного з показників призводять до ланцюгової зміни багатьох складових діяльності підприємства.

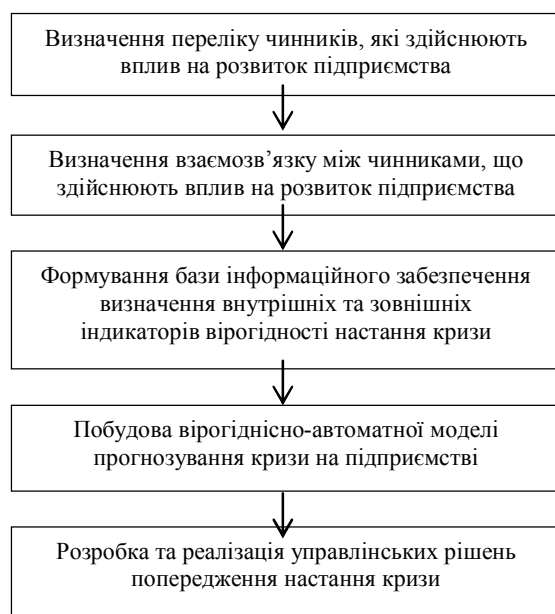


Рис. 1. Процес оцінювання причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи на підприємстві

Висновки. Отже, визначення характеру дії чинників, а за тим — сімейства траєкторій розвитку підприємства, є основною задачею діагностики кризових явищ. Вирішення такого завдання можливе за умови використання моделей динаміки підприємства у формі ймовірнісних автоматів, як це запропоновано у [5, 6]. Для прогнозування розвитку підприємства можна використовувати вірогіднісно-автоматну модель, метою реалізації якої виступає визначення стратегій діяльності підприємства в умовах змін чинників зовнішнього середовища.

Побудова таких моделей є, по суті, передумовою визначення причинно-наслідкових ланцюжків прогнозування розвитку підприємства. Такі ланцюжки у формалізованому вигляді можна представити як базу знань, змістом якої є множина правил (імплікацій) і фактів. Оцінювання причинно-наслідкових зв'язків чинників розвитку кризи на підприємстві та формування бази знань антикризового управління становить одне з головних завдань розробки інструментарію прогнозування і управління діяльністю підприємства.

Література

1. Ансофф І. Стратегическое управление [Електронний ресурс] / І. Ансофф. — М.: Экономика, 1989 — 519 с. — Режим доступу: http://polbu.ru/ansoff_smanagement/ ch20_all.html.
2. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Електронний ресурс] / Авдошина З.А. — Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/ antirecessionary_managment.shtml.
3. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятия. / И.А. Бланк. — К.: „Ника-Центр”, 2006. — 672 с.
4. Гудзь Т.П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: монографія / Т.П. Гудзь. — Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. — 166 с.
5. Даніч В.М. Економіка в контексті євроінтеграційних процесів: український вимір: монографія / В.М.

Даніч, Н.О. Пархоменко // За ред. О. Старіша. — Сімферополь: Оджак, 2012. — 410 с.

6. Даніч В.М. Понятійний апарат теоретико-множинних моделей економічної безпеки / В.М. Даніч // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. — 2012. — № 24 (II). — С. 194-202.

7. Коротков Э.М. Антикризисное управление / Э.М. Коротков. — М.: Инфра-М, 2003. — 432 с.

8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підруч. / Л.О. Лігоненко. — К.: КНТЕУ, 2005. — 824 с.

9. Мазурова И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 53 с.

10. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки Наказ Міністерства фінансів України 14.02.2006 N 170. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

11. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 № 22. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

12. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) Лист Державної податкової адміністрації України № 7141/10/20-0017 від 15.06.98. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

13. Офіційний портал органів виконавчої влади України. Урядовий портал. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control>.

14. Офіційний портал. Держкомстат. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

15. Офіційний портал. Міністерство доходів і зборів України. Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/>.

16. Офіційний портал. Міністерство фінансів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

17. Офіційний портал. НБУ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

18. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Фонду державного майна України № 49/121 від 26.01.2001. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

19. Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків Постанова Правління НБУ № 323 від 29.09.97. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

20. Рейтинг енергоефективності областей України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://best-ltd.com.ua/ua/main> www.energy-index.com.ua/media/report/pdf/uei_2012_Ukr.pdf.

21. Рейтинг інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrproject.gov.ua/.../reytinginvesticiynoyi_privablivosti_regioniv.

22. Рейтинг конкурентоспроможності регіону. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.feg.org.ua/

23. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. — С.-Пб.: Спец.лит., 1996. — 512 с.

24. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [монографія] / О.О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2008 — 272 с.

References

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie [Elektronnij resurs] / I. Ansoff. — M.: EHKonomika, 1989 — 519 s. — Rezhim dostupu: http://polbu.ru/ansoff_smanagement/ch20_all.html.
2. Antikrizisnoe upravlenie: sushhnost', diagnostika, metodiki [Elektronnij resurs] / Avdoshina Z.A. — Rezhim dostupu: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_management.shtml.
3. Blank I.A. Antikrizisnoe finansovoe upravlenie predpriyatiem. / I.A. Blank. — K.: „Nika-TSentr“, 2006. — 672 s.
4. Gud'z' T.P. Sistema rann'ogo viyavleniya ta podolannya finansovoi krizi pidpriemstv: monografiya / T.P. Gud'z'. — Poltava: RVTS PUSKU, 2007. — 166 s.
5. Danich V.M. Ekonomika v konteksti evrointegratsijnikh protsesiv: ukrainskij vimir: monografiya / V.M. Danich, N.O. Parkhomenko // Za red. O. Starisha. — Simferopol': Odzhak, 2012. — 410 s.
6. Danich V.M. Ponyatijnij aparat teoretiko-mnozhhnikh modelej ekonomichnoi bezpeki / V.M. Danich // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnistvo. — 2012. — № 24 (II). — S. 194-202.
7. Korotkov E.H.M. Antikrizisnoe upravlenie / E.H.M. Korotkov. — M.: Infra-M, 2003. — 432 s.
8. Ligonenko L.O. Antikrizove upravlinnya pidpriemstvom: pidruch. / L.O. Ligonenko. — K.: KNTU, 2005. — 824 s.
9. Mazurova I.I. Metody otsenki veroyatnosti bankrotstva predpriyatiya: ucheb. posobie / I.I. Mazurova, N.P. Belozero, T.M. Leonova, M.M. Podshivalova. — SPb.: Izd-vo SPbGUEHF, 2012. — 53 s.
10. Metodika analizu finansovo-gospodars'koi diyal'nosti pidpriemstv derzhavnogo sektoru ekonomiki Nakaz Ministerstva finansiv Ukraïni 14.02.2006 N 170. — [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: zakon.rada.gov.ua.
11. Metodika integral'noi otsinki investitsijnoi privablivosti pidpriemstv ta organizatsij Nakaz Agentstva z pitan' zapobigannya bankrotstvu pidpriemstv ta organizatsij vid 23.02.98 № 22. — [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: zakon.rada.gov.ua.
12. Metodichni rekomendatsii shhodo provedennya analizu finansovogo stanu pidpriemstva-borzhnika pri otrimanni vidstrochok (rozstrochok) List Derzhavnoi podatkovoi administratsii Ukraïni № 7141/10/20-0017 vid 15.06.98. — [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: zakon.rada.gov.ua.
13. Ofitsijnij portal organiv vikonavchoi vladi Ukraïni. Uryadovij portal. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.kmu.gov.ua/control>.
14. Ofitsijnij portal. Derzhkomstat. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Ofitsijnij portal. Ministerstvo dokhodiv i zboriv Ukraïni. Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://minrd.gov.ua/>.
16. Ofitsijnij portal. Ministerstvo finansiv. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.minfin.gov.ua/>.
17. Ofitsijnij portal. NBU. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
18. Polozhennya pro poriyadok zdiysnennya analizu finansovogo stanu pidpriemstv, shho pidlyagayut' privatizatsii, zatverdzhene nakazom Fondu derzhavnogo majna Ukraïni № 49/121 vid 26.01.2001. — [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: zakon.rada.gov.ua.
19. Polozhennya pro poriyadok formuvannya i vikoristannya rezervu dlya vidshkoduvannya mozhlivikh vtrat za pozikami komertsijnikh bankiv Postanova Pravlinnya NBU №

323 vid 29.09.97. — [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: zakon.rada.gov.ua.

20. Rejting energoefektivnosti oblastej Ukraïni. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://best-ltd.com.ua/ua/main> www.energy-index.com.ua/media/report/pdf/uei_2012_Ukr.pdf.

21. Rejting investitsijnoi privablivosti regionu [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: www.ukrproject.gov.ua/.../reytinginvestitsijnoi_privablivosti_regioniv.

22. Rejting konkurentospromozhnosti regionu. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: www.feg.org.ua/.

23. Strategiya i taktika antikrizisnogo upravleniya firmoj / Pod red. A.P. Gradova, B.I. Kuzina. — S.-Pb.: Spets.lit., 1996. — 512 s.

24. Tereshhenko O.O. Antikrizove finansove upravlinnya na pidpriemstvi: [monografiya] / O.O. Tereshhenko. — K.: KNEU, 2008 — 272 s.

Данич В.Н., Пархоменко Н.А. Оценка причинно-следственных связей факторов развития кризиса на предприятии

Определена целесообразность оценки причинно-следственных связей факторов развития кризиса на предприятии; сформировано информационное обеспечение разработки и реализации управленческих решений по предупреждению наступления кризиса; проанализирован перечень факторов, оказывающих влияние на развитие предприятий; осуществлена формализация информационного обеспечения определения внешних индикаторов вероятности наступления кризиса на предприятии; обоснованы преимущества использования вероятностно-автоматной модели для прогнозирования сценариев развития предприятия.

Ключевые слова: кризисное явление, причинно-следственные связи, прогнозирования банкротства, индикаторы кризиса, вероятностно-автоматная модель.

Danich V.N., Parkhomenko N.A. The evaluation of causal relationships between factors of crisis

The expediency of evaluation of causal relationships of the crisis at the enterprise is detected; the information provision for developing and implementation of management decisions on the prevention of the crisis is formed; the list of factors that influencing the development of enterprises is analyzed; the formalization of the information provision of the external indicators of the crisis at the enterprise is implemented; the advantages of using probabilistic-automaton model for forecasting scenarios of enterprise are substantiated.

Keywords: crisis, causal relationships, bankruptcy prediction, indicators of crisis, probabilistic automaton model.

Даніч Віталій Миколайович – д.е.н., проф., декан факультету менеджменту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Пархоменко Наталія Олександрівна – к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: Воронкова А.Е., д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 19.06.2013

УДК 656.2(477)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ШВИДКІСНОГО ЗАЛІЗНИЧНОГО РУХУ В УКРАЇНІ**Дейнека О.Г., Руссова К.А.****FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF HIGH-SPEED RAILWAY TRAFFIC IN UKRAINE****Dejneka O.G., Russowa K.A.**

В статті проаналізовано та досліджено особливості впровадження та функціонування швидкісного залізничного руху в Україні, перспективи розвитку міжнародного швидкісного залізничного сполучення, як складової зовнішньоекономічних зв'язків України. Розглянутий зарубіжний досвід впровадження швидкісного та високошвидкісного залізничного руху та результати його використання.

Ключові слова: швидкісний рух, модернізація, розвиток, реформування.

Постановка проблеми. Людство завжди ставило собі за мету пошуки швидкого сполучення та пересування у просторі. Так, на початку існування суспільства важливими його членами були гінці, що завдяки своїй фізичній підготовці могли швидше за всіх передати інформацію та матеріальні речі на великі відстані. Потім людство почало використовувати коней, що збільшило швидкість переміщення людини. Але вже у 1804 році мав місце індустріальний прорив, що відкрив можливість використання техніки у діяльності людини та перевернув її життя. З моменту виникнення залізничного руху і по сьогоднішній день залізниці не втрачають своєї актуальності. Кожна наступна модернізація рухомого складу підвищувала його якісні характеристики, однією з яких є швидкість. Питання підвищення швидкості руху залізничного транспорту є на сьогоднішній день однією з найпріоритетніших та першочергових в роботі залізниць.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поряд з чисельними дослідженнями технічних та організаційно-технологічних проблем впровадження швидкісного руху, економічні аспекти прискорення залізничних перевезень досліджені в працях: Г. Кірпи [5], Ю. Кулаєва [6], М. Кургана [7], С. Сутуріна [9], Ю. Пащенко [3], Н. Чебанової [10], В. Запарі та Н. Колесникової [4], Є. Сича [8] та ін. Дослідники обґрунтували методичні засади оцінки ефективності прискорення доставки, встановили залежності між швидкостями та використанням окремих видів виробничих ресурсів.

При цьому не отримало достатнього освітлення питання участі України у міжнародному

швидкісному русі та його значення для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду впровадження швидкісного залізничного руху на території країн та розвиток міжнародних швидкісних ліній.

Матеріали та результати досліджень. На даний момент однією з головних задач транспортних інженерів усього світу є підвищення ефективності діяльності залізничного транспорту. В наш час, швидкість окремих потягів сягнула захмарних меж. Спробуємо розглянути особливості трьох найшвидших потягів світу.

3 місце. Shanghai Maglev Train - швидкість 431 - 501 км / год

Shanghai Maglev - китайський швидкісний поїзд на магнітному підвісі, що експлуатується в Шанхаї з 2004 року. Максимальна швидкість експреса становить 431 км/год, що дозволяє подолати відстань від центру міста до аеропорту (30 км) всього за 7-8 хвилин. У тестовому запуску 12 листопада 2003 цей поїзд розвинув швидкість 501 км/год. Розробниками потяга є зовсім не китайці, а німці. Прототипом Shanghai Maglev Train стала модель Transrapid SMT.

2 місце. Потяги серії TGV - швидкість 320 - 574,8 км/год TGV (Train à Grande Vitesse - "швидкісний потяг" по-французьки) - французька мережа швидкісних електропоїздів. Серед поїздів TGV можна виділити моделі Réseau i Duplex, що розвивають швидкість до 320 км/год. Модель TGV Atlantique досягла максимальної швидкості 515,3 км/год. Моделі TGV POS належить рекорд швидкості серед рейкових поїздів - у 2007 році цей поїзд зміг розігнатися до 574,8 км на годину.

1 місце. Потяги серії Shinkansen - швидкість 320 - 581 км / год

Shinkansen (Сінкансен - "нова магістраль" по-японськи) - мережа японських високошвидкісних поїздів, яких часто називають "кулями", і на це є вагома причина - рекорд швидкості Shinkansen для звичайних залізничних ліній становить 443 км/год (рекорд встановлено в 1996 році), а на магнітному підвісі 581 км/год, що є абсолютним світовим рекордом для поїздів (рекорд встановлено у 2003 році). Перший швидкісний поїзд в Японії був пущений в експлуатацію ще в 1964 році. Сьогодні екс-

преси Shinkansen, що складаються з шістнадцяти вагонів, долають відстань між Осакою і Токіо за 2 години 25 хвилин. Поїзд має своєрідний довгастий ніс, завдяки якому отримав прізвисько "качконіс". До слова, поїзди Shinkansen носять статус не тільки одних з найшвидших поїздів, а й найбезпечніших - за 40 років експлуатації не було жодної великої аварії.

Отже, розглянувши ці приклади задамо собі питання: а чи хотілося б нам долати відстань між Харковом та Києвом за 1 - 1,5 години, сидячи у комфортабельному потязі? Звичайно так, особливо це було б зручно для бізнесменів та людей, що бояться літаків. Тобто, обґрунтовувати необхідність впровадження швидкісного руху немає сенсу. Люди намагаються оточити своє життя комфортом, а саме це може запропонувати залізничний транспорт своєму клієнту.

Але, як заманливо не звучали б такі перспективи, для втілення їх у життя потрібно виконати величезну роботу. Окремої уваги слід надати модернізації інфраструктури. Крім того, досить великою проблемою є та, що населення України більш звикло до нічних потягів, адже це є досить зручно. Впровадження ж швидкісного руху передбачає значене скорочення нічних потягів та збільшення їх курсування в денний час. Проте, напевно, найважливішою з проблем є реконструкція залізничних колій та приведення їх до відповідних стандартів. Це вимагає великих капіталовкладень та використання значної кількості кваліфікованих кадрів, що мають відповідні професійні навички.

Слід зазначити, що окремі перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків вимальовуються перед Україною у вигляді міжнародних залізничних перевезень. Якщо розглянути досвід нашої сусідньої держави Росії, то можна побачити, що починаючи з 2010 року регулярно курсує потяг «Allegro», що поєднує Санкт-Петербург та Хельсінкі і розвиває швидкість до 250 км/год. Це дозволяє вивести міжнародні бізнес-зв'язки на принципово новий рівень. Звертаючи увагу на те, що Україна є центром Європи та знаходиться на перетині багатьох шляхів, то можна прорахувати, яку вигоду вона отримає від включення до міжнародної швидкісної залізничної мережі.

На сьогоднішній день вже розглядаються проекти курсування міжнародних швидкісних потягів по території України. Так, планується розробка та впровадження швидкісного руху на маршрутах: Москва - Брянськ - Суземка - Київ; Москва - Курськ - Белгород - Харків - Ростов - Москва - Адлер і Курськ - Белгород - Харків - Сімферополь, Севастополь, Феодосія. Це дозволить не лише зміцнити міжнародні суспільні але і економічні зв'язки. Крім того, слід зазначити, що таким чином можна збільшити приплив туристів до рекреаційних баз, що знаходяться на території України, та таким чином покращити економічний стан країни за рахунок збільшення грошових надходжень.

Роблячи висновок, можна сказати, що впровадження швидкісного руху на території України це питання багатьох років. Адже, як ми можемо побачити з іноземного досвіду, від якості виконаних робіт залежить не лише конкурентоспроможність залізничного транспорту України, але і її економічне становище та авторитет на міжнародному рівні.

Отже, в майбутньому працівникам залізниці належить виконати величезну кількість роботи, початок якої вже покладено. На сьогоднішній день на території України курсують потяги Інтерсіті+, що здійснюють швидкісні перевезення пасажирів між обласними центрами. Як зазначив директор Української залізничної швидкісної компанії Леонід Лобойко, Основними плюсами експресів є їх відповідність до європейських стандартів, екологічність та вика кваліфікація обслуговуючого персоналу. Крім того, слід зазначити, що до цієї категорії потягів застосовується окрема тарифна політика. Звичайно, вартість квитка на такий потяг не може відповідати вартості квитка в плацкарті, адже це бути просто не рентабельно, проте, ведуться активні роботи щодо зниження вартості проїзду в потягах категорії Інтерсіті+. Так, на сьогоднішній день вартість квитка в другому класі становить 244,83 грн. Враховуючи, що вартість місця в купе становить 180,23 грн, можна зробити висновок, що позитивні зрушення в області тарифної політики мають місце.

Крім того, слід відмітити акції, що проводяться Українською залізничною швидкісною компанією. Так, у травні 2013 року була проведена акція під назвою "Я пам'ятаю", головною метою якої було безкоштовне перевезення ветеранів та інвалідів Великої Вітчизняної Війни в потягах категорії Інтерсіті+ та надання особам, що їх супроводжують права придбати квиток за половину ціни.

Проте, звичайно, мають місце вагомі недоліки в роботі експресів. Основним недоліком є халатність працівників, що приймають потяги та не перевірили можливості їх роботи в зимових умовах. Таким чином мали місце зупинки потягів та припинення опалювання потягів, адже, як виявилось, опалення не працює у випадку зупинки потягу.

В протипагу цьому, базуючись на вже отриманому досвіді Крюківський вагонний завод випустив швидкісний потяг власного виробництва, який за всіма показниками відповідає європейським стандартам. Нещодавно відбулося його тестування, що показало відмінні результати. Проте, в даний момент не має можливості впровадити ці потяги в експлуатацію тому, що розширення швидкісного локомотивного парку на даний момент не є економічно вигідним.

Висновки. За даними досліджень можна зробити висновок, що розвиток швидкісного руху на території України можливий лише у випадку суспільної праці всіх сфер залізничного транспорту. Значення такої роботи важко переоцінити, адже ефективна та конкурентноздатна діяльність

залізниці значно вплине на рівень життя населення, а її розвиток в міжнародному сполученні підвищить авторитет країни та відкриє нові перспективи для її розвитку.

Література

1. Богомолова Н.І. Організаційно-економічні основи прискорення залізничних перевезень : [монографія] / Н.І. Богомолова. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 240 с.
2. Богомолова Н.І. Фінансове забезпечення прискорення залізничних перевезень / Богомолова Н.І., Соколова Е.О. // Інвестиції: практика та досвід, 2011. – С. 20-24.
3. Інтегральна ефективність швидкісних залізничних магістралей / Пашченко Ю.Є., Гончаров М.Ю., Кранц Й.М. та ін. – К. : РВПСУ, 2005. – 266 с.
4. Запара В.М. Визначення тарифів на перевезення вантажів загальною мережею залізниць з погодженими скороченнями строків доставки / В.М. Запара, Н.М. Колесникова // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2003. – № 2. – С. 93 – 97.
5. Кірпа Г.М. Інтеграція залізничного транспорту України в Європейську транспортну систему : [монографія] / Г.М. Кірпа. – Дніпропетровськ : ДНУЗТ, 2004. – 248с.
6. Кулаєв Ю. Ф. Методические подходы к оценке эффективности скоростного движения на железнодорожном транспорте / Ю.Ф. Кулаев //Залізничний транспорт України. – 2004. – № 2. – С. 3– 6.
7. Курган М.Б. Наукові основи перебудови існуючих залізниць України для впровадження швидкісного руху поїздів: Автореф. дис. д-ра техн. наук: 05.22.06 «Залізнична колія». – Д., 2004. – 33 с.
8. Сич Є.М. Економічні «умови-принципи» прискорення залізничних перевезень: сутність і зміст / Є.М. Сич, Н.І. Богомолова // 36. наук. пр. ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», 2009. – Вип. 14. – С. 79 – 87.
9. Сутурин С.В. Экономическая оценка влияния фактора времени на эффективность перевозочного процесса железной дороги : дис. канд. экон. наук : 08.00.05. – Новосибирск, 2004. – 179 с.
10. Чебанова Н.В. Визначення тарифів на прискорене вантажне перевезення / Н.В. Чебанова, І.В. Паламарчук // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2008. – Вип. 21. – С. 124–130.

References

1. Bogomolova N.I. Organizacijno-ekonomichni osnovi priskorennya zaliznichnih perevezen' : [monografija] / N.I. Bogomolova. – Nizhin : TOV «Vidavnistvo «Aspekt-Poligraf», 2009. – 240 s.
2. Bogomolova N.I. Finansove zabezpechennja priskorennya zaliznichnih perevezen' / Bogomolova N.I., Sokolova E.O. // Investicii: praktika ta dosvit, 2011. – S. 20-24.
3. Integral'na efektyvnist' shvidkisnih zaliznichnih magistral'ej / Pashhenko Ju.E., Goncharov M.Ju., Kranc J.M. ta in. – K. : RVPSU, 2005. – 266 s.
4. Zapara V.M. Viznachennja tarifiv na perevezennja vantazhiv zagal'noju mrezezheju zaliznic' z pogodzhenimi skorochennjami strokiv dostavki / V.M. Zapara, N.M. Kolesnikova // Visnik ekonomiki transportu i promislovosti, 2003. – № 2. – S. 93–97.

5. Kirpa G.M. Integracija zaliznichnogo transportu Ukraïni v Evropejsku transportnu sistemu : [monografija] / G.M. Kirpa. –Dnipropetrov'sk : DNUZT, 2004. – 248s.

6. Kulaev Ju. F. Metodicheskie podhody k ocenke jefektivnosti skorostnogo dvizhenija na zheleznodorozhnom transporte / Ju.F. Kulaev //Zaliznichnij transport Ukraïni, 2004. – № 2. – S. 3–6.

7. Kurgan M.B. Naukovi osnovi perebudovi isnujuchih zaliznic' Ukraïni dlja vprovadzhennja shvidkiskogo ruhu poïzdïv: Avtoref. dis. d-ra tehn. nauk: 05.22.06 «Zaliznichna kolija». – D., 2004. – 33s.

8. Sich Є.М. Економічні «умови-принципи» прискорення залізничних перевезень: сутність і зміст / Є.М. Сич, Н.І. Богомолова // Зб. наук. пр. ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», 2009. – Вип. 14. – С. 79 – 87.

9. Suturen S.V. Jekonomicheskaja ocenka vlijaniya faktora vremeni na jefektivnost' perevozochnogo processa zheleznoj dorogi : dis. kand. jekon. nauk : 08.00.05. – Novosibirsk, 2004. – 179 c.

10. Chebanova N.V. Viznachennja tarifiv na priskorene vantazhne perevezennja / N.V. Chebanova, I.V. Palamarchuk // Visnik ekonomiki transportu i promislovosti, 2008. – Vip. 21. – S. 124–130.

Дейнека А.Г., Руссова Е.А. Особенности развития скоростного железнодорожного движения в Украине

В статье проанализированы и исследованы особенности внедрения и функционирования скоростного железнодорожного движения в Украине, перспективы развития международного скоростного железнодорожного сообщения, как составляющей внешнеэкономических связей Украины. Рассмотренный зарубежный опыт внедрения скоростного и высокоскоростного железнодорожного движения и результаты его использования.

Ключевые слова: скоростное движение, модернизация, развитие, реформирование.

Dejneka O.G., Russowa K.A. Features of the development of high-speed railway traffic in Ukraine

The article analyzed and studied especially the implementation and operation of high-speed railway traffic in Ukraine, the outlook for the international high-speed rail as a component of foreign economic relations of Ukraine. Considered overseas experience in implementing high-speed and high-speed railway traffic and the results of its use.

Keywords: fast movement, modernization, development, reform.

Дейнека Олександр Георгійович – д.е.н., проф. зав. кафедри менеджменту на транспорті Української державної академії залізничного транспорту.

Руссова Катерина Анатоліївна – асистент, здобувач кафедри менеджменту на транспорті Української державної академії залізничного транспорту.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 21.06.2013

УДК 005.331.1:658

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА УПРАВЛІНСЬКИХ ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА**Денисюк О.В.****CLASSIFICATION AND ESTIMATION OF ADMINISTRATIVE KNOWLEDGES OF ENTERPRISE****Denisyuk O.V.**

У статті досліджено теоретичне підґрунтя та визначено основні підходи до формування та розвитку управлінських компетенцій і знань підприємства. На основі аналізу закордонних та вітчизняних наукових праць виділено основні класифікаційні ознаки управлінських знань. Запропоновано методичний підхід до оцінки процедурних, декларативних та причинних управлінських знань, апробація якого дозволила виявити проблемні місця в системі стратегічного управління промисловими підприємствами, формування та використання їх управлінських знань.

Ключові слова: управлінські компетенції, управлінські знання, інтелектуальний капітал, методичне забезпечення, методичний підхід, класифікація

Вступ. Поняття «управлінських компетенцій» не є новим для сучасних наукових досліджень. Однак і досі не має єдиного підходу до визначення його сутності та змісту, не розроблено універсального інструментарію щодо їх формування та розвитку. Вихідні положення для розуміння специфіки управлінської діяльності закладені у ресурсному підході, що виокремлює два полюси ролі людини в суспільному виробництві: людина як ресурс виробничої системи – важливий елемент процесу виробництва та управління; людина як головний суб'єкт управління, зі власними потребами, мотивами, цінностями, відносинами.

Теоретичні, методологічні та методичні аспекти формування та розвитку компетенцій підприємства знайшли відображення в працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як І. Ансофф, С. Вудрафф, Б. Мільнер, І. Нонака, Н. Ольве, К. Прахалад, Г. Саймон, Р. Санчез, М. Спенсер, П. Сперроу, Х. Такеучі, Г. Хемел, Дж. Ходкінсон та ін. Значну увагу в дослідженнях цих авторів приділено стратегічній, професійній та психологічній природі компетенцій на індивідуальному, організаційному та міжорганізаційному рівнях управління. Однак, враховуючи швидкий розвиток та різноспрямованість теоретичних напрацювань й досягнень, необхідно зазначити, що є частина питань, які залишаються в центрі уваги науковців та потребують подальших досліджень. До них слід віднести такі, що спрямовані на створення методичного забезпечення оцінювання управлінських компетенцій та знань.

Метою роботи є розробка та апробація методичного підходу оцінювання управлінських знань підприємства. Для досягнення поставленої мети потребують вирішення завдання узагальнення класифікаційних ознак управлінських знань та оцінювання їх ключових видів.

Виклад основних матеріалів. Огляд ретроспективи становлення теорії компетенцій дозволив зробити висновок, що з позиції ресурсного підходу, компетенції підприємства виступають стратегічним ресурсом для досягнення стійких конкурентних переваг й представляють ключові (базові) здатності до координації й інтегрування ресурсів у товари й послуги. Структуру компетенції підприємства складають навички, знання, досвід, ноу-хау, ресурси і технології окремих підрозділів і функціональних підсистем підприємства. Це високий професіоналізм у тому або іншому виді діяльності підприємства, що досягається в результаті тривалого навчання й нагромадження знань і досвіду працівників.

Використання поведінкового підходу у дослідженні компетенцій фокусує увагу на особистісних якостях людини, що приймає рішення. Такий аспект досліджень виділяє організаційну поведінку та організаційні знання на всіх рівнях управління підприємством, мотиваційну складову у формуванні управлінської компетенції.

Спираючись на інституціональні засади можна стверджувати, що підприємство є інститутом, який має та розробляє настанови, правила, норми, стандарти для формування компетенцій, створення та передачі знань. В такому аспекті підприємство виступає організацією, що навчається. На таких підприємствах вибір напрямку діяльності формується за допомогою стратегічного бачення, що поділяє весь персонал на всіх рівнях ієрархії управління. Інституційний підхід, перш за все, цікавить спосіб, за допомогою якого управлінська структура підприємства може інституціоналізувати знання та сформувати певну управлінську компетенцію – стратегічного мислення.

Сучасна економічна теорія в питаннях стратегічного управління та конкурентних переваг підприємства оперує такими поняттями, як ресурси, інтелектуальний капітал та компетенції. Відмінністю

цих понять виступають їх роль в процесах досягнення цілей підприємства. Капітал, як базовий ресурс для будь-якої діяльності підприємства, капітал відображає ефективність використання ресурсів в процесах діяльності, потенціал – можливості використання ресурсів для досягнення цілей, компетенції – відмітні здатності щодо здійснення діяльності для досягнення конкурентних переваг. Загальним, що об'єднує дані поняття є такі елементи, як знання, досвід, мотиви, стимули. Таким чином можна констатувати, що одним з найважливіших джерел формування управлінських компетенцій виступають знання, досвід, мотиви, стимули підприємства.

Найчастіше знання розглядають як похідну інформації поєднану з досвідом, контекстом, інтерпретацією та рефлексією. «Інформація - це данні, що були пізнані, відібрані, перероблені та застосовані відповідно цілям вже існуючої структури знань» [1, с. 292] Тобто дані, що отримали статус інформації, можуть бути інтегрованими як елемент в базу знань. Таким чином визначається певна послідовність стадій переходу від даних та інформації до знань та досвіду: ДАНІ – ІНФОРМАЦІЯ – ЗНАННЯ – ДОСВІД.

Знання є надзвичайно складним поняттям, про що свідчить велика кількість таксономій, що виникла за останні роки. Так, М.Зак виділяв такі види знань [2, с. 129]: декларативні або описові; процедурні або знання процесів; причинні. Степлз [2, с. 130] зосереджується на потенціальних можливостях процесів формування знань: придбання та створення нових знань, що є принципово необхідним для довготривалої життєздатності підприємства; засвоєння та зберігання за рахунок створення реєстру знань для підтримки та збереження їх цінності; поширення та перенесення знань усередині організації.

Відповідно методологічним засадам філософії [3] щодо пізнавальної діяльності формування та розвитку компетенцій здійснюється через процеси створення та використання знань за рахунок методології, рефлексії, когніції. Методологія – це система базисних принципів, методів, методик, способів і засобів реалізації понять і відносин в організації і побудові практичної діяльності людей. Рефлексія у загальному розумінні - це звернення суб'єкта на себе самого, на своє знання або на свій власний стан. У психології, а також в повсякденному сенсі, рефлексією називають всякий роздум людини, спрямований на аналіз самої себе (самоаналіз) — власних станів, своїх вчинків і минулих подій. При цьому глибина рефлексії самоаналізу залежить від міри утвореної людини, розвиненості морального відчуття і рівня самоконтролю людини. Це означає, що важливими є не знання самі по собі, а значення, що в них вкладається. До функцій рефлексії, що впливають на формування управлінських компетенцій відносяться: прогностична – розробка попередніх моделей результатів або процесів; ініціююча - прагнення до успішного вирішення проблем взаємодії; виконавська - забезпечує здобуття необхідного ре-

зультату в процесі професійної діяльності і конкретних управлінських ситуаціях. Когніція – це процес, за допомогою якого відбувається обробка інформації (наприклад, сприйняття, увага, пам'ять). Когніція інтуїтивна і лежить поза логічною, розсудливою «обробкою даних».

Серед форм знань виділяють об'єктивні та приховані знання, що є недоступними для трансляції. За цією формою знань І. Нонака та Х. Такеучі визначили складові процесів створення знань [4]:

«від прихованого до відкритого», що передаються від особи безпосередньо до особи шляхом спостереження, імітації та практики;

«від певного до певного», коли дискретні порції певних знань комбінуються в нове ціле - синтезовану інформацію;

«від прихованого до певного», що вимагає організаційної компетентності в точності формулювання – трансляція наявних знань в комунікабельну форму;

«від певного до відкритого», коли спільні нові знання запам'ятовуються та використовуються для розширення та переформування власних прихованих знань.

Пошук джерел формування управлінських компетенцій підприємства через процеси використання, створення, збереження, передачі знань визначає необхідність вивчення умов, що сприяють таким процесам. Однією з таких умов виступає середовище для прийняття управлінських рішень, елементами якого є люди, культура, структури, екологія, перетворення [5, с. 119].

Організаційні знання, а саме такими дослідники вважають колективні знання підприємства, працюють як індивідуальні – забезпечують інформацією дії менеджерів [2, с. 122]. При цьому стверджується, що організаційні знання можуть бути створеними, коли організація й всі її члени сприймають, інтерпретують, перебудовують та обговорюють нову інформацію, використовуючи для цього системи, структуру й культуру, що ініційовані завдяки діям менеджерів. Саме інституціональний підхід дозволяє поділити знання на рівні в контексті культури організації. Так, наприклад, Х. Коллінз [6] виділив: знання на рівні організаційної культури (поділюване розуміння), вбудовані знання (щоденні стандарти та правила), знання на рівні коду (виражені знаками та символами), знання на рівні розуму (залежать від концептуальних навиків та когнітивних здатностей), знання на рівні дій (дієво-орієнтовані). С. Сакман систематизувала природу культурних знань та ідентифікувала їх чотири види: словарні знання – визначення та класифікація об'єктів та подій (процедурні); інструктивні знання – інформація про те, як зробити (описові); методичні знання – інформація про те, як зробити як можна краще (такі, що наказують); аксіоматичні знання – фундаментальні переконання або базові причини, що не можуть бути зведені до будь-чого іншого. Організаційне навчання включає зміну засобів, за допомогою яких описані події та

об'єкти.

Тенденції до розгляду системи знань підприємства як невід'ємної складової організаційної культури простежуються в дослідженнях Т.Петерса, Р. Уотермана, Е. Шайна й Д. Пфедфера [2]. Вчені приділили особливу увагу вивченню процесів обміну, нагромадження неформалізованих знань на всіх рівнях управління підприємством. Роль керівників, управлінців вбачається у створенні й підтримці системи переконань і цінностей; виявленні можливостей підприємства до навчання; реалізації змін та еволюціонуванні за допомогою соціальної взаємодії працівників і взаємодії із зовнішнім середовищем.

Представниками теорії організаційного навчання та засновниками моделі «організації, що навчається» є К. Аргіріс, Д. Шен та П. Сенге [2]. У рамках моделі передбачається управління, засноване на колективному мисленні й «командному навчанні». Управління, засноване на знаннях підприємства передбачає розвиток колективних навичок у більшій мірі, ніж індивідуальних.

Велику різноманітність організаційних знань, заснованих на видах ментального матеріалу, формах та типах мислення, демонструє П. Сперроу [2, с. 284-288]. Види ментального матеріалу включають:

семантичне розуміння – категорії та концепти, що створені за допомогою освіти та особистого досвіду; епізодичне запам'ятовування – досвід, що запам'ятовується як послідовність подій, «базовий шаблон»; навички – дії, що керують виконанням завдання; сховані почуття («невербальні» або «сховані» знання, «сховане» або «латентне» навчання, «схована» пам'ять) – не є часткою вербальних знань та виступають продуктом емпіричного навчання; несвідома інтерпретація – обробка інформації, що є несвідомо керованою, про наші відчуття та нас самих. Форми мислення перетворюють ментальний матеріал в більш корисний й впливають на засіб, за допомогою якого інформація може бути використана в рішеннях: пропозиційна – для установаження взаємозв'язку між ідеями, об'єктами або подіями; образна – ідентифікує образи відповідно почуттям (візуальні, слухові, тактильні) й пов'язана з креативними формами мислення. Зазначені види знань (табл. 1) є джерелом створення управлінської компетенції та відображають певні напрями їх формування та розвитку.

Таблиця 1

Класифікація видів управлінських знань

Ознаки класифікації знань	Описання видів знань
За рівнем створення (Т.Петерс, Р. Уотерман, Е. Шайн, Д. Пфедфер К. Аргіріс, Д. Шен, П. Сенге)	Знання на організаційному та міжорганізаційному рівнях, групові знання, особистісні знання персоналу підприємства. Процеси обміну, нагромадження створення знань на всіх рівнях управління підприємством
За формою проявлення (М.Полані, І. Нонака, Х.Такеучі – концепція створення організаційного знання)	Формалізоване (явне, кодифіковане, експліцитне, документоване) – може бути передано засобами формальної мови / Неформалізоване (неявне, сховане, не кодифіковане, імпліцитне, приховане, латентне, розсіяне) – результат індивідуального досвіду, включає особистісні переконання, думки, систему цінностей
За типами та формами мислення, видами ментального матеріалу (П. Сперроу, Дж.Ходкінсон – семантичний підхід)	Ментальний матеріал – семантичне розуміння, епізодичне запам'ятовування, навички, сховані почуття, несвідома інтерпретація. Форми мислення перетворюють ментальний матеріал – пропозиція, образ. Типи мислення – міркування, артистизм, настрої
За характеристиками організаційної культури (Х. Коллінз)	Знання на рівні організації - поділюване розуміння; щоденні стандарти, норми, правила; знання на рівні коду - виражені знаками та символами; знання на рівні розуму - залежать від концептуальних навичок та когнітивних здатностей, знання на рівні дій (дієво-орієнтовані)
За засобами використання в організаційних процесах (С. Сакман, М.Зак)	Словарні знання – визначення та класифікація об'єктів та подій (процедурні); інструктивні знання (декларативні) – інформація про те, як зробити; методичні знання – інформація про те, як зробити як можна краще (такі, що наказують); аксіоматичні знання – фундаментальні переконання або базові причини (причинні), що не можуть бути зведені до будь-чого іншого
За способом пізнання (методологія науки)	Методологія – це система базисних принципів, методів, методик, способів і засобів реалізації понять і відносин в організації і побудові практичної діяльності. Рефлексія - це звернення суб'єкта на себе самого, на своє знання або на свій власний стан. Когніція – це процес, за допомогою якого відбувається обробка інформації (сприйняття, увага, пам'ять)
За методом прийняття управлінських рішень (Ч.Барнард, Г. Саймон, Р. Сайерт, Дж. Марч, Р.Батлер, Е.Петтігрю, Д. Хіксон, К.Юнг, Д. Хембрік, П. Мейсон, М.Вірсема, К.Бантель)	Рациональні/ірраціональні – пов'язані з природою суб'єкта управління й того, яким чином він робить вибір. Рациональність передбачає повну визначеність та достатність інформації, ірраціональність – високий ступінь невизначеності, покладання на інтуїцію та особистісні характеристики ОПР

Виділення таксономічних ознак управлінських знань підприємства дозволяє використовувати їх в оцінюванні управлінських компетенцій та визначати пріоритетність напрямів їх удосконалення та розвитку, обирати інструментарій їх формування.

На їх основі було сформовано методичних підхід до оцінювання управлінських знань.

Методичний підхід базується на виявленні та обробці думок експертів стосовно формування та розвитку знань управлінського персоналу підприємства. Його було апробовано на прикладі діяльності управлінського персоналу Публічного акціонерного товариства «Харківський підшипниковий завод». В якості експертів було обрано вищий та середній менеджмент інтегрованої компанії УПЕК (індустріальна група, до складу якої входить ПАТ «ХАРП») Усього в опитуванні взяло участь 15 менеджерів.

Експерти для участі в оцінюванні обиралися виходячи з таких факторів: стаж роботи на підприємстві та на керівній посаді; кваліфікація та специфіка посади (вид діяльності); базова та додаткова освіта тощо.

Для визначення рівня розвитку управлінських знань було обрано метод анкетування. Анкета містить три групи запитань, що відповідають особливостям управління процедурними, декларативними та причинними знаннями. За основу запропоновано взяти методику, описану у роботі [7]. Так, було розроблено перелік тверджень, які відображають стан розвитку управлінських знань підприємства (для опитування було сформовано відповідну анкету). Кожному твердженню відповідають оцінки: значна схожість, помірна схожість, незначна схожість.

Результати дослідження. Перш за все, було розраховано інтегральні показники рівня розвитку управлінських знань за трьома видами знань підприємства (рис. 1). Це дає змогу комплексно оцінити усю систему створення власних компетенцій за групами декларативних, процедурних та причинних знань.

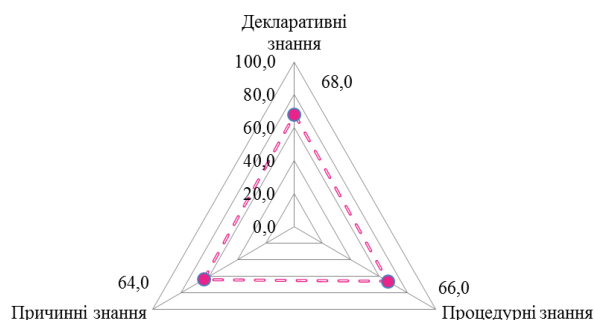


Рис. 1. Рівень розвитку управлінських знань за їх видами

Можна констатувати той факт, що на думку вищого та середнього менеджменту стан розвитку управлінських знань ПАТ «ХАРП» є вищим за середній можливий рівень (середній рівень – 50%), проте далекими від максимального рівня. Найнижчу оцінку отримала група показників формування та розвитку декларативних знань, тобто адміністративні методи управління, що включають організаційно-

методичне інструктування, організаційне нормування та регламентування, домінують над економічними та соціально-психологічними. Найменшу оцінку отримано за групою управління причинними знаннями, які відображають аспекти корпоративної культури, соціального клімату, а також усі фактори, під дією яких відбувається розвиток та створення нових знань.

На рис. 2 подано інтегральні показники результатів оцінювання розвитку управлінських знань, розраховані на основі думок кожного окремого експерта.

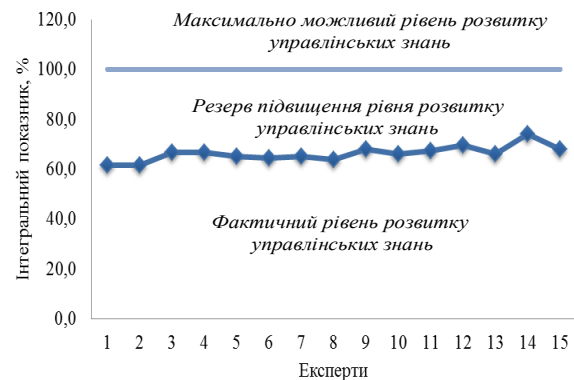


Рис. 2. Результати оцінювання експертами рівня управлінських знань

На рис. 1 позначено максимально можливий рівень розвитку управлінських знань (максимально можливий рівень за методикою та розрахунками – 100%), що дає змогу наочно представити резерв (потенціал) підвищення ефективності формування та розвитку управлінських знань підприємства.

За групою показників, що характеризують ефективність управління декларативними знаннями, проблемними є такі питання (на основі розрахованих інтегральних показників): автоматизація систем управління плануванням та стратегічними бізнес-процесами, наявних різноманітних методик оцінки ефективності управління інтелектуальними ресурсами, впровадження світових та національних стандартів в сфері формування та розвитку управлінських знань, наявність комплексної системи навчання управлінського персоналу, наявність великої кількості методик пошуку, відбору, оцінювання управлінських кадрів та формування кадрового резерву.

За групою показників, що характеризують ефективність управління процедурними знаннями, проблемними є такі питання: проблеми швидкого пошуку необхідної для прийняття управлінських рішень інформації, процес планування на підприємстві не передбачає розгляду декількох сценаріїв розвитку, а отже не дозволяє визначити, як саме необхідно реагувати в різноманітних ситуаціях, управлінський персонал не завжди успішно вирішує поставлені перед ним завдання, система навчання управлінської персоналу не є гнучкою і може враховувати інтереси та реальні потреби менеджменту усіх рівнів

За групою показників, що характеризують ефе-

ктивність управління причинними знаннями, проблемними є наступні питання: управлінський персонал не говорить на одній мові стосовно питань управління знаннями та вимірювання їх рівня, відсутність регулярної діагностики соціально-психологічного клімату на підприємстві з метою виявлення прихованих факторів ефективності підприємства проводиться, існуюча система навчання на підприємстві не відповідає реальним потребам управлінського персоналу.

Висновки. За результатами апробації методичного підходу до оцінювання рівня розвитку управлінських знань підприємства, основні заходи щодо формування та розвитку його управлінських компетенцій повинні бути спрямовані на створення потужної системи навчання із дотриманням таких вимог: система навчання повинна відповідати реальним потребам управлінського персоналу (часто програми навчання носять формальний характер та не сприяють підвищенню знань менеджменту);

система навчання повинна ґрунтуватися на стандартах управління та знань, сформованих на основі використання міжнародного досвіду та з урахуванням специфіки діяльності підприємства (підприємство має впроваджувати світові стандарти та розроблювати власні);

система навчання повинна бути спрямована на одночасний розвиток адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів управління (декларативні, процедурні та причинні знання лише у їх комплексному використанні формують управлінські компетенції підприємства).

Література

1. Хемел Г. Стратегическая гибкость: Пер. с англ. / Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. — СПб.: Питер, 2005. — 384 с.
2. Ходкинсон Дж. П. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента/ Пер. с англ./ Дж. П. Ходкинсон, П. Р. Сперроу. — Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2007 — 392 с.
3. Новый философский словарь: 2-е изд., переработ. и дополн. — Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. — 1280 с.
4. Нонака Икуджиро. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: Пер. с англ. / Нонака Икуджиро, Такеучи Хиротакэ. — М.: ЗАО „Олимп — Бизнес“, 2003. — 384 с.
5. Спенсер М. Компетенции на работе. Пер. с англ. / М. Лайл, М. Спенсер, С. Спенсер-мл. // М.: НИППО, 2005. — 384с.
6. Kazanjian R. Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures // Academy of management joun. — 1988. — Vol. 31. № 4. — P. 257 — 279.
7. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У.Букович, Р. Уильямс: Пер. с англ.. М.: ИНФРА-М, XVI, 2003. — с.178.

References

1. Hjemel G. Strategicheskaja gibkost': Per. s angl. / G. Hjemel, K. Prahalad, G. Tomas, D. O'Nil. — SPb.: Piter, 2005. — 384 s.
2. Hodkinson Dzh. P. Kompetentnaja organizacija: psihologicheskij analiz processa strategicheskogo me-

nedzhmenta/ Per. s angl./ Dzh. P. Hodkinson, P. R. Sperrou. — H.: Izd-vo Gumanitarnyj centr, 2007 — 392 s.

3. Novyj filosofskij slovar': 2-e izd., pererabot. i dopoln. — Mn.: Interpresservis; Knizhnyj Dom, 2001. — 1280 s.

4. Nonaka Ikudzhiro. Kompanija — sozdatel' znanija. Zarozhdenie i razvitie innovacij v japonskih firmah: Per. s angl. / Nonaka Ikudzhiro, Takeuchi Hirotaka. — M.: ZAO „Olimp — Biznes“, 2003. — 384 s.

5. Spenser M. Kompetencii na rabote. Per. s angl. / M. Lajl, M. Spenser, S. Spenser-ml. // M.: NIPPO, 2005. — 384s.

6. Kazanjian R. Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures // Academy of management joun. — 1988. — Vol. 31. № 4. — P. 257 — 279.

7. Bukovich U. Upravlenie znanijami: rukovodstvo k dejstvu / U.Bukovich, R. Uil'jams: Per. s angl.. M.: INFRA-M, XVI, 2003. — s.178.

Денисюк О. В. Классификация и оценка управленческих знаний предприятия

В статье исследованы теоретические основы, определены основные подходы к формированию и развитию управленческих компетенций и знаний предприятия. На основе анализа иностранных и отечественных научных трудов выделены основные классификационные признаки управленческих знаний. Разработан и предложен методический подход к оцениванию процедурных, декларативных и причинных управленческих знаний, апробация которого позволила выявить проблемные места в системе стратегического управления промышленными предприятиями, формирования и использования их управленческих компетенций и знаний.

Ключевые слова. Управленческие компетенции, управленческие знания, интеллектуальный капитал, методическое обеспечение, методический подход, классификация.

Denisjuk O.V. Classification and estimation of administrative knowledges of enterprise

The article considers theoretical background, basic approaches to forming and development of managerial competences and knowledge of the enterprise. Basing on the analysis of international and Ukrainian scientific papers main features of classification of managerial knowledge are highlighted. Methodical approach to evaluation of procedural, declarative and causal managerial knowledge is suggested, it's practical approval enables the identification of problem areas in the system of strategic management of industrial enterprises, forming and usage of managerial knowledge.

Keywords: managerial competences, managerial knowledge, intellectual capital, methodological support, methodical approach, classification.

Денисюк Ольга Василівна - к.е.н., викладач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету.

Рецензент: Погрелов Ю.С., д.е.н., проф. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 25.06.2013

УДК 658.511.5

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЕКТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Джеджула В.В.

FEATURES OF INVESTMENT OF ENERGY SAVING PROJECTS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Djedjula V.V.

У статті досліджено основні особливості інвестування енергозберігаючих проектів промислових підприємств. Розглянуто сутність поняття «інвестування». Наведено основні схеми інвестиційних процесів енергозбереження на сучасних промислових підприємствах. Обґрунтовано, що перспективним напрямком підвищення відповідальності енергосервісних компаній за рішення щодо підвищення енергоефективності підприємства є використання перфоманс-контрактів. Запропоновано фінансові схеми використання даних інвестиційних схем на сучасних підприємствах.

Ключові слова: енергозбереження, інвестування, енергоефективність, перфоманс-контракти.

Постановка проблеми. Впровадження енергозберігаючої політики на промислових підприємствах потребує дослідження схем і джерел фінансування енергозберігаючих проектів. Найбільшу ефективність серед усієї сукупності заходів енергозбереження найчастіше мають заходи, що потребують інвестицій. Сучасні промислові підприємства у більшості випадків не в змозі покрити всі витрати, пов'язані зі збереженням енергії за рахунок власних коштів, тому виникає необхідність у дослідженні можливості залучення інвестиційних ресурсів та обґрунтуванні напрямків підвищення відповідальності енергосервісних компаній перед замовником енергетичних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних літературних джерелах особливості процесу інвестування в енергозберігаючі проекти на промислових підприємствах розглянуті недостатньо. Окремі питання енергозбереження у промисловості, впровадження заходів підвищення енергоефективності розглянуто у роботах [1-5]. Прогресивні напрямки перфоманс-контрактингу в енергозбереженні розглянуті у [7-9]. Однак загальної узагальнюючої системи інвестиційних схем енергозбереження у промисловості та обґрунтування ролі перфоманс-контрактингу у процесі інвестування в літературних джерелах не наведено.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження основних особливостей інвестування у

заходи енергозбереження промислових підприємств та обґрунтування ролі перфоманс-контрактів у цьому процесі.

Результати дослідження. Інвестування в енергозберігаючі проекти є необхідною передумовою ефективного розвитку промислових підприємств. Під інвестиціями розуміють «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [6, с. 1]. Лише організаційні (безвитратні) заходи не потребують вкладень майнових цінностей, але вони потребують витрат трудових і інтелектуальних ресурсів. Особливістю інвестицій є їхній одночасний характер, причому отримання прибутку від них відбувається через певний проміжок часу, який, зазвичай, більший за оборотний період виробництва. Інвестиції за об'єктами інвестування поділяють на нематеріальні, реальні і фінансові. Фінансові ресурси, що спрямовуються на створення, відновлення та розширення виробничих потужностей, називають реальними інвестиціями. Об'єктами таких інвестицій у енергозбереженні є технологічне обладнання, теплові та електричні мережі, будівлі і споруди, котельні, ТЕЦ, трансформатори, насосні, компресорні, системи енергетичного менеджменту та інше. Енергозберігаючі реальні інвестиції (капітальні вкладення) є виробничими. Фінансові інвестиції можуть мати місце на подальших етапах процесу фінансування енергозберігаючих процесів, та найчастіше реалізуються у вигляді реінвестування отриманих прибутків у різні проекти і отримання додаткових ефектів від цього. Нематеріальні інвестиції можуть входити у склад загального інвестиційного потоку коштів, спрямованих на енергозбереження. Вони призначені для придбання об'єктів інтелектуальної власності, проведення необхідних досліджень на підприємстві з метою вивчення особливостей енергоспоживання, на проведення економіко-енергетичного дослідження та навчання персоналу.

Визначенню економічної ефективності інвестицій повинен передувати процес обґрунтування критеріїв ефективності інвестування, у першу чергу економічних, визначення джерел фінансування, дослідження вартості власного капіталу. Також необхідним є обґрунтування напрямків підвищення відповідальності енергосервісних компаній за результати енергетичного аудиту. Особливістю більшості енергозберігаючих заходів є те, що при фінансуванні вони не піддаються дробленню, тобто їх не можна фінансувати частково. При виборі джерел фінансування підприємство зупиняється перед вибором використання тільки власних, тільки залучених, або власних і залучених коштів. Для фінансування заходів енергозбереження підприємство може використовувати власні і залучені кошти, причому у різних співвідношеннях. Основними джерелами фінансування є (рис. 1, 2):

- власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, кошти інвесторів та інше);
- позичені кошти (за рахунок випуску облігацій або отримання кредитів);
- інвестиції з місцевих бюджетів або державного бюджету;
- іноземні інвестиції від фізичних, юридичних осіб або банків і фінансових установ;
- лізингове фінансування;
- перфоманс-контракти;
- комбінація зазначених джерел фінансування.

Реалізація всіх заходів щодо енергозбереження тільки за рахунок власних коштів є малоімовірною, але дана схема дозволяє мінімізувати фінансові ризики і зменшити термін окупності проектів. Найчастіше використовуються комбінації, що представлені на (рис. 1, схеми 2, 3). Згідно з даними схемами фінансування, інвестиційний ресурс складається з власних і запозичених коштів, або тільки із запозичених коштів. Використання лізингу в енергозберігаючих проектах є обмеженням. Під лізингом розуміється передавання господарського майна у тимчасове користування підприємством на умовах повернення і оплати за використання. Якщо стосовно енергозберігаючого обладнання лізингу є доцільним, то енергозберігаючі матеріали у переважній більшості лізингу не підлягають.

Фінансування пріоритетної сукупності енергозберігаючих заходів, що рекомендуються за результатами енергетичного аудиту енергосервісною компанією із залученням зовнішніх фінансових ресурсів, супроводжується ризиком неотримання проектної економії енергетичних ресурсів, та, відповідно, і прибутку підприємства за рахунок зменшення споживання тепла, електричної енергії, палива, води та ін. Ці ризики можуть бути зумовлені суб'єктивними і об'єктивними причинами. До суб'єктивних причин можна віднести недостатнє пророблення напрямків енергозбереження, формальний підхід при

проведенні енергетичного аудиту, помилки при обґрунтуванні економічної ефективності енергозберігаючих проектів, помилки в інших розрахунках та вимірюваннях. До об'єктивних причин можна віднести зміну вартості енергоресурсів, темпів інфляції, курсу валют та ін.



Реалізація проекту

Схема 1

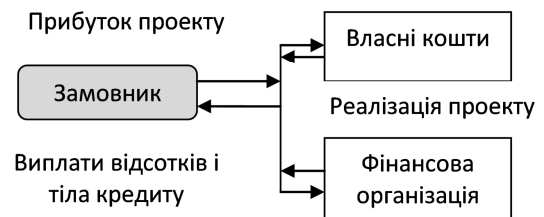
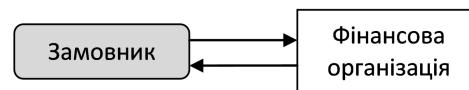


Схема 2

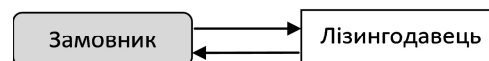
Виплати відсотків і тіла кредиту



Реалізація проекту

Схема 3

Лізингові платежі



Реалізація проекту

Схема 4

Рис. 1. Традиційні схеми фінансування енергозберігаючих проектів промислових підприємств:
схема 1 – фінансування власних коштів;
схема 2 – фінансування за рахунок власних і залучених коштів;
схема 3 – використання лише залучених коштів;
схема 4 – використання лізингу.

Для уникнення підприємством-замовником суб'єктивних помилок енергосервісної компанії і зменшення ризику від об'єктивних факторів пропонується використовувати напрям перфоманс-контрактів [7-9] (рис. 1, схеми 5, 6). Особливістю цих схем взаємодії між замовником і компанією-аудитором є те, що виплати за виконану роботу замовник робить безпосередньо компанії, не взаємодіючи з фінансовими установами. Оплата послуг може бути різною, але зазвичай використовують наступні варіанти:

– енергосервісна компанія (ЕСКО) з власних або залучених коштів виконує енергоаудит і реалізацію пріоритетних заходів з енергозбереження, а підприємство з отриманої економії коштів виплачує ЕСКО щорічно певні суми, що включають покриття витрат ЕСКО на всі проведені роботи, плату за ризик, компенсацію інфляції та прибуток;

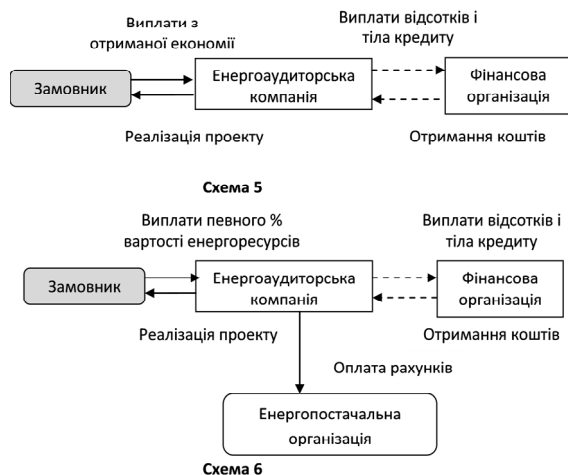


Рис. 2. Схеми фінансування енергозберігаючих проектів промислових підприємств з використанням перформанс-контрактів:

схема 5 – виплати ЕСКО здійснюються з отриманої економії коштів за рахунок енергозбереження;
схема 6 – підприємство-замовник оплачує вартість енергоресурсів ЕСКО.

– підприємство сплачує ЕСКО кошти за спожиті енергоносії зменшені на певний відсоток, наприклад 90% або 80% від тієї суми, що була до проведення енергомодернізації. ЕСКО, в свою чергу, розраховується зі своїми кредиторами і здійснює оплату рахунків підприємства за енергоносії. У такому випадку прибуток сервісної компанії тим більше, чим більша економія енергоресурсів. Якщо економія складе, наприклад, лише 5%, то отримані збитки покриватиме енергосервісна компанія. Наведені схеми фінансування енергозберігаючих проектів промислових підприємств є основними, можливі й інші варіації взаємодії «замовник – фінансова організація – ЕСКО». Розглянутий напрям перформанс-контрактингу, на нашу думку, є доцільним у використанні, оскільки дозволяє знизити ризики підприємства і однозначно отримати позитивні фінансові ефекти від енергозбереження навіть при недосягненні проектних показників у енергозбереженні.

Висновки. У статті розглянуто основні особливості інвестування енергозберігаючих проектів промислових підприємств. На основі аналізу літературних джерел досліджено поняття «інвестування», наведено основні схеми інвестиційних процесів енергозбереження на сучасних промислових підприємствах. Обґрунтовано, що перспективним напрямком підвищення

відповідальності енергосервісних компаній за запропоновані рішення у проектах з підвищення енергоефективності підприємства є використання перформанс-контрактів.

Запропоновано фінансові схеми використання даних інвестиційних схем на сучасних промислових підприємствах. У подальших дослідженнях необхідно звернути увагу на створення математичної моделі прийняття рішень вибору оптимальних пакетів енергозберігаючих заходів із урахуванням економічних, технічних, організаційних та виробничих критеріїв.

Література

1. Шумейко О.А. Динамічна модель оптимального розподілу інвестицій при заміні обладнання / О.А. Шумейко // Економіко-математичне моделювання соціально економічних процесів. — 2012. — № 17. — С. 255-267.
2. Моделювання і оптимізація процесів розвитку виробничих систем з урахуванням використання зовнішніх ресурсів та ефектів освоєння: [монографія] / Т.М. Боровська, С.П. Бадьора, В.А. Северілов, П.В. Северілов; за заг. ред. Т.М. Боровської. — Вінниця: ВНТУ, 2009. — 255 с.
3. Лір В.Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В.Е. Лір, У.Є. Письменна. — К.: НАН України; Ін-т екон. та прогноз., 2010. — 208 с.
4. Савченко В.Ф. Аналіз альтернативних проектів та оптимальне розміщення інвестицій / Савченко В.Ф., Ромашкін О.О. // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №4. — С. 179-187.
5. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки у контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації: монографія / О.М. Суходоля. — К.: НАДУ, 2006. — 400 с.
6. Закон України від 18.09.1991 «Про інвестиційну діяльність» Реєстр. № 1560-XII [станом на 01.05.13]: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
7. Лабутина М. Использование перформанс-контрактов в процессе реформирования и модернизации ЖКХ / М. Лабутина // Энергосбережение. — 2005. — №4. — С. 20-25.
8. Интернет-ресурс компанії ООО «АЭнерджи» [Електронний ресурс].: — Режим доступу: <http://aenergy.ru/2571>
9. Перспективи та перешкоди для впровадження енергозберігаючого перформанс-контрактингу в Україні / М. Рапцун, С. Сурнін, П. Шестопал // Будівництво для двадцять першого століття: Енергетика та навколишнє середовище: матеріали XXII Всесвітнього конгресу інженерів енергетиків. — Атланта, 20-22 жовтень, 2003. — С. 15-19.

References

1. Shumejko O.A. Dinamichna model' optimal'nogo rozpodilu investitsij pri zamini obladnannja / O.A. Shumejko // Ekonomiko-matematichne modeljuvannja social'no ekonomichnih procesiv. — 2012. — № 17. — S. 255-267.
2. Modeljuvannja i optimizacija procesiv rozvitku virobnyh sistem z urahuvannjam vikoristannja zovnishnih resursiv ta efektiv osvoenja: [monografija] / T.M. Borovs'ka, S.P. Bad'ora, V.A. Severilov, P.V. Severilov; za zag. red. T.M. Borovs'koj. — Vinnicja: VNTU, 2009. — 255 s.
3. Lir V.E. Ekonomichnij mehanizm realizacii politiki energoeffektivnosti v Ukraїni / V.E. Lir, U.C. Pis'menna. — K.: NAN Ukraїni; In-t ekon. ta prognosuv., 2010. — 208 s.

4. Savchenko V.F. Analiz al'ternativnih proektiv ta optimal'ne rozmishhennja investicij / Savchenko V.F., Romashkin O.O. // Aktual'ni problemi ekonomiki. — 2009. — №4. — S. 179-187.

5. Suhodolja O.M. Energoefektivnist' ekonomiki u konteksti nacional'noi bezpeki: metodologija doslidzhennja ta mehanizmi realizacii : monografija / O.M. Suhodolja. — K.: NADU, 2006. — 400 s.

6. Zakon Ukraïni vid 18.09.1991 «Pro investicijnju dijal'nist'» Reestr. № 1560-XII [stanom na 01.05.13]: [Elektronij resurs]. — Rezh. dostup: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

7. Labutina M. Ispol'zovanie perfomans-kontaktov v processe reformirovanija i modernizacii ZhKH / M. Labutina // Jenergosberezenie. — 2005. — №4. — S. 20-25.

8. Internet-resurs kompanii OOO «AJenerdzh» [Elektronij resurs]. — Rezh. dostup: <http://aenergy.ru/2571>

9. Perspektivi ta pereshkodi dlja vprovadzhennja energozberigajuchogo perfomans-kontraktingu v Ukraïni / M. Rapcun, C. Surmin, P. Shestopal // Budivnictvo dlja dvadcat' pershogo stolittja: Energetika ta navkolishne seredovishhe: materiali dvadcat' drugogo Vsesvitn'ogo kongresu inzheneriv energetikiv. — Atlanta, 20-22 zhovten', 2003. — S. 15-19.

Джеджула В.В. Особенности инвестирования мероприятий энергосбережения промышленных предприятий

В статье исследованы основные особенности инвестирования энергосберегающих мероприятий промышленных предприятий. Рассмотрено сущность понятия «инвестирование», приведены основные схемы инвестиционных процессов энергосбережения на современных промышленных предприятиях. Обосновано, что перспек-

тивным направлением повышения ответственности энергосервисных компаний за предложенные решения по повышению энергоэффективности предприятия является использование перфоманс-контрактов. Предложено финансовые схемы использования данных инвестиционных схем на современных предприятиях.

Ключевые слова: энергосбережение, инвестирование, энергоэффективность, перфоманс-контракты.

Djedjula V. Features of investment of actions of energy saving of the industrial enterprises

The main features of investment of energy saving actions of the industrial enterprises is considered in article. The essence of the concept "investment" is considered, the main schemes of investment processes of energy saving in the modern industrial enterprises are given. It is proved that the perspective direction of increasing the responsibility for energy service companies on the proposed solutions about increasing energy efficiency of the enterprise is using performance contracts. The financial schemes for use of these investment schemes at the modern enterprises is offered.

Keywords: energy saving, investment, energy efficiency, performance - contracts.

Джеджула В'ячеслав Васильович — к.т.н., доц., докторант кафедри обліку і аудиту Хмельницького національного університету.

Рецензент: Зянько В.В., д.е.н., проф., зав. кафедри фінансів Вінницького національного технічного університету.

Стаття подана 14.05.2013

УДК 658:331.108.4:339.924

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Д'яченко Ю.Ю., Немашкало О.А.

EUROPEAN INTEGRATION AND ITS IMPACT ON INTERNATIONAL BUSINESS STAFF DEVELOPMENT

Dyachenko Y.Y., Nemashkalo O.A.

Євроінтеграція з точки зору системного підходу є процесом спрощення взаємозв'язків між європейськими державами за рахунок певного обмеження їх свободи, яке призводить, зокрема, до зростання волатильності економічних процесів та ускладнення забезпечення адекватної реакції на зміни середовища. Зроблено висновок, що за умов відкритого характеру української економіки та значної експортоорієнтованості української промисловості в умовах поглиблення європейської інтеграції підвищуються вимоги до компетенцій персоналу. Забезпечення належного рівня компетенцій персоналу бізнес-структур пропонується реалізовувати за рахунок змін освітньої та організаційної структури персоналу, тобто розвитку персоналу в формі навчання та забезпечення внутрішньої мобільності.

Ключові слова: європейська інтеграція, розвиток персоналу, міжнародні бізнес-структури.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність міжнародних бізнес-структур залежить від багатьох чинників, провідну роль серед яких посідають, з огляду на відкритість української економіки та її експортоорієнтованість, зовнішньоекономічні фактори. Однією з визначальних тенденцій розвитку сучасної світової економіки є глобалізація як процес всесвітньої інтеграції, який приводить до зростання взаємозалежності національних економік. Підсилення ролі регіональних об'єднань, до яких, як правило, входять розвинуті країни, призводить до закритості їх спільних економік, що, в свою чергу, зумовлює концентрацію людських, фінансових та товарних ресурсів у рамках цих об'єднань та обмеження міграційних потоків з-за їх меж. Світові глобалізаційні процеси стали фундаментом європейської інтеграції, результатом якої стало створення Європейського Союзу як об'єднання економічного, політичного і правового простору Європи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний вклад у дослідження процесів глобалізації та євроінтеграції внесли такі українські вчені, як А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, фахівці з Інституту світової економіки та міжнародних відносин О. Білорус, Д. Лук'яненко, Д. Гончаренко, Ю. Мацейко, О. Скаленко та інші. За результатами цих досліджень серед найважливіших чинників європейської інтеграції можна виділити такі [1, с. 14]:

потреба взаємного порозуміння між європейськими країнами, зокрема між Німеччиною та Францією, потреба миру та безпеки, сподівання на економічний розвиток та добробут, забезпечення економічного та політичного статусу Європи на міжнародній арені. 9 травня 1950 р. в Парижі за задумом голови комісаріату планування економіки Франції Жана Моне, міністр закордонних справ Франції Роберт Шуман запропонував новий план часткової економічної інтеграції країн Західної Європи – Декларацію Шумана, у якій містились наступні пропозиції [1, с. 16]: передання французької та німецької видобувної та металургійної галузей під спільне наддержавне керівництво, створення спільної економічної бази як передумови формування європейської федерації, звільнення від усіх митних платежів у переміщенні вугілля та сталі між країнами-членами новоствореної організації, скликання міжнародної конференції, яка підготує договір, що міститиме вищезгадані пропозиції. Інституційне оформлення євроінтеграційних процесів почалось 18 квітня 1951 р., коли Федеративна Республіка Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Італія підписали договір про заснування Європейського Об'єднання Вугілля і Сталі, яке ґрунтувалось на трьох ключових засадах: спільному ринку, спільних цілях і спільних інститутах метою якого було об'єднання європейських ресурсів з виробництва сталі й вугілля [2, с. 88]. На закріплення інтеграційних устремлень країн Європи 7 лютого 1992 року в Маастрихті було підписано Договір про створення Європейського Союзу, який «будується на основі Європейських Спільнот, доповнюючись політикою та формою співпраці встановленими у цьому Договорі. Європейський Союз базується на принципах свободи, демократії, поваги до прав людини та основних свобод, а також верховенства права; ці принципи є спільними для усіх країн-членів ЄС» [3].

Мета статті. Україна як європейська країна з моменту набуття незалежності активно приймає участь у євроінтеграційних процесах. В умовах поглиблення європейської інтеграції актуальною проблемою залишається дослідження передумов процесу формування структури персоналу бізнес-структур, оскільки наявні системи управління пер-

соналом поки що недостатньо враховують євроінтеграційні процеси.

Матеріали і результати досліджень. Розглянемо європейську інтеграцію з точки зору системного підходу. Системний підхід є методологією дослідження, яка полягає у заміні об'єкта на систему та вивчення абстрактного формалізованого взаємозв'язку між основними елементами системи та їхніми атрибутами з подальшою проекцією результатів дослідження на об'єкт дослідження. Конкретизацією принципів та методів системного підходу є загальна теорія систем – наукова і методологічна концепція дослідження об'єктів, які є системами.

Застосування системного підходу в контексті аналізу соціальних систем запропонував, зокрема, німецький філософ Ніклас Луман. За Н. Луманом, соціальні системи визначаються не як вид об'єктів, а як форма розрізнення системи і середовища. Ключовою дією в його соціальній теорії є операція – акт, в ході якого виникає розрізнення і відбувається вибір з наявних альтернатив, який конститує організацію – основну форму соціальних взаємодій [4, с. 34]. Специфічною операцією, яка характеризує соціальні системи, є комунікація. При цьому суспільство є не сутністю або станом, а операцією (комунікацією), яка його здійснює й відтворює [4, с. 85].

Інтеграція, за Н. Луманом, є способом поведінки з внутрішніми невизначеностями соціальної системи, відбувається у формі реконструкції єдності системи як розрізнення й полягає у мобільному, історично динамічному щільному контакті субсистем системи [4, с. 194]. Н. Луман інтерпретує інтеграцію як редукцію ступенів свободи субсистем, яка обумовлена загальними зовнішніми межами соціальної системи, а обмеження свободи полягає у тому, що операції, які примикають, не вимагають спеціального консенсусу, що спрощує функціонування системи [4, с. 194]. При цьому в інтегрованих субсистемах лише невдачі дають зрозуміти, що необхідна координація. У випадку євроінтеграції таким точкою до створення наднаціональних європейських структур стала Друга світова війна, яка підштовхнула країни Європи до координації своїх зусиль, в тому числі, в економічній сфері.

Одним з негативних аспектів інтеграції є консервація суспільства [4, с. 194], яка призводить до неефективних реакцій суспільства на зовнішні та внутрішні зміни. З іншого боку, на думку Н. Лумана, «багато структурних та оперативних відповістей, гарантованих інтеграцією, несе з собою підвищення чутливості субсистем, а загальна система – це обумовлено природою функціональної диференціації – відмовляється включатись у ці події для їх регулювання» [5, с. 610]. Застосовуючи вищевикладене до євроінтеграційних процесів, зазначимо, що їхніми негативними наслідками є зростання волатильності суспільних, зокрема, економічних процесів та ускладнення забезпечення адекватної реакції на зміни середовища. Технологічна розвиненість європейських підприємств та високі вимоги європейського ринку, які будуть пред'являтися до продукції українських підприємств в разі приєднан-

ня України до Зони вільної торгівлі Європейського Союзу, є іншими негативними наслідками євроінтеграційних процесів для українських підприємств.

Розглянемо зміни у зовнішньому по відношенню до українських підприємств середовищі, які викликані поглибленням європейської інтеграції [6]. Отримання європейськими підприємствами доступу на український ринок призведе до зростання конкуренції на ринках товарів, послуг та робочої сили. Вихід українських підприємств на європейський ринок пов'язаний з підвищенням вимог до технологічних процесів та якості продукції підприємств. Входження України до Зони вільної торгівлі призведе до зростання волатильності економічного середовища. Налагодження та підтримання комунікації із європейськими бізнес-партнерами вимагає від персоналу українських підприємств певних знань та навичок роботи у відмінному від вітчизняного бізнес-середовищі [7].

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цих умовах можливе в разі виконання наступних завдань: забезпечення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу відповідно до вимог модернізації управлінських та технологічних систем та зовнішньоекономічної діяльності підприємства; перешкодження плинності висококваліфікованого персоналу; запровадження гнучкої ефективної системи управління; забезпечення виконання європейських екологічних вимог, вимог енергозбереження тощо; модернізація технологічних процесів та обладнання; активна підтримка інноваційної діяльності, розроблення чи отримання новітніх технологій; встановлення кооперації з європейськими підприємствами; проходження сертифікації продукції та систем підприємства, зокрема, системи менеджменту якості.

Однією з умов виконання цих завдань є підвищення вимог до компетенцій персоналу бізнес-структур. Приведення компетенцій персоналу до належного рівня реалізується шляхом розвитку персоналу як процесу спрямованих змін його структури. Зміни організаційної структури реалізуються забезпеченням внутрішньої мобільності в рамках професійно-кваліфікаційного просування, управління кар'єрою та резервом. Зміни освітньої структури персоналу відбуваються через навчання персоналу як процесу розвитку його компетенцій у вигляді сукупностей знань, вмінь, навичок та способів комунікації, що визначають здатність робітника виконувати трудові дії в конкретній сфері діяльності [8].

Висновки. Євроінтеграція є об'єктивним процесом спрощення взаємозв'язків між європейськими державами за рахунок певного обмеження їх свободи, що призводить, зокрема, до зростання волатильності економічних процесів та ускладнення забезпечення адекватної реакції на зміни середовища. Зважаючи на відкритий характер української економіки, її значну експортоорієнтованість, в умовах поглиблення європейської інтеграції підвищуються вимоги до компетенцій персоналу. Для забезпечення належного рівня компетенцій персоналу бізнес-структур необхідні відповідні зміни освітньої та

організаційної структури персоналу, тобто його розвиток в формі навчання та забезпечення внутрішньої мобільності.

Література

1. Європейська інтеграція на початку нового тисячоліття: довідник / А.М. Круглашов, І. Озимок, Т.С. Астапенко, В.В. Руссу. — Чернівці, 2010. — 212 с.
2. Копійка В.В., Шинкаренко Т.І. Європейський Союз: історія і засади функціонування: навч. посіб. / В.В. Копійка, Т.І. Шинкаренко. — К. : Знання, 2009. — 751 с.
3. The Maastricht treaty [Електронний ресурс]: provisions amending the treaty establishing The European Economic Community with a view to establishing The European Community. — Maastricht, 1992. — 59 p. — Режим доступу: <http://www.eurotreaties.com/maastrichtec.pdf>.
4. Назарчук А.В. Учення Нікласа Лумана о коммунікації / А.В. Назарчук. — М.: Весь Мир, 2012. — 248 с.
5. Luhmann N. Die Gesellschaft der Gesellschaft: in 2 Bd. / N. Luhmann. — Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1997. — 1164 s.
6. Вплив євроінтеграційних процесів у сфері освітніх послуг на формування персоналу підприємств. Монографія / І.Р. Бузько, Т.В. Шаповалова, В.Л. Гайрапетян, Ю.Ю. Д'яченко. — Луганськ: ЛІПСТ, 2008. — 300 с.
7. Бузько І.Р. Аналіз впливу глобалізації на структуру міжнародного ринка праці / І.Р. Бузько, Ю.Ю. Д'яченко, О.А. Немашкало // Збірник тез доповідей учасників I Міжнародної науково-практичної конференції викладачів, аспірантів, студентів «Україна-Чорногорія: економічна трансформація та перспективи міжнародної співпраці». 18-25 травня 2012 р., Будва, Чорногорія. Том II. — 272 с. — С. 198-199.
8. Бузько І.Р. Оцінка людського капіталу як інструмент управління навчанням персоналу / І.Р. Бузько, Ю.Ю. Д'яченко, О.А. Немашкало // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 2. — С. 117-123.

References

1. Jevropejs'ka integracija na pochatku novogo tysjacho-littja: dovidnyk / A.M. Kruglashov, I. Ozymok, T.S. Astapenko, V.V. Russu. — Chernivci, 2010. — 212 s.
2. Kopyjka V.V., Shynkarenko T.I. Jevropejs'kyj Sojuz: istorija i zasady funkcionuvannja: navch. posib / V.V. Kopyjka, T.I. Shynkarenko. — K.: Znannja, 2009. — 751 s.
3. The Maastricht treaty [Elektronnyj resurs]: provisions amending the treaty establishing The European Economic Community with a view to establishing The European Community. — Maastricht, 1992. — 59 p. — Rezhym dostupu: <http://www.eurotreaties.com/maastrichtec.pdf>.
4. Nazarchuk A.V. Uchenye Nyklasa Lumana o kommuny-kacyu / A.V. Nazarchuk. — M.: Ves' Myr, 2012. — 248 s.
5. Luhmann N. Die Gesellschaft der Gesellschaft: in 2 Bd. / N. Luhmann. — Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1997. — 1164 s.
6. Vplyv jevrointegracijnyh procesiv u sferi osvithnih poslug na formuvannja personalu pidpryemstv. Monografija / I.R. Buz'ko, T.V. Shapovalova, V.L. Gajrapetjan, Ju.Ju. D'jachenko. — Lugans'k: LIPST, 2008. — 300 s.
7. Buz'ko I.R. Analiz vplyvu globalizacii' na strukturu mizhnarodnogo rynku praci / I.R. Buz'ko, Ju.Ju. D'jachenko, O.A. Nemashkalo // Zbirnyk tez do-povidej uchasnykiv I

Mizhnarodnoi' naukovy-praktychnoi' konferencii' vykladachv, aspirantiv, studentiv «Ukrai'na-Chornogorija: ekonomichna transformacija ta perspektyvy mizhnarodnoi' spivpraci». 18-25 travnja 2012 r., Budva, Chornogorija. Tom II. — 272 s. — S. 198-199.

8. Buz'ko I.R. Ocinka ljuds'kogo kapitalu jak instrument upravlinnja navchannjam personalu / I.R. Buz'ko, Ju.Ju. D'jachenko, O.A. Nemashkalo // Aktual'ni pro-blemy ekonomiky. — 2011. — № 2. — S. 117-123.

Д'яченко Ю.Ю., Немашкало Е.А. Євроінтеграція і її вплив на розвиток персоналу міжнародних бізнес-структур

Аннотація. Євроінтеграція з точки зрення системного підходу являється процесом упрощення взаємозв'язків між європейськими державами за рахунок обмеження їх свободи, що призводить до зростання волатильності економічних процесів і ускладнення забезпечення адекватної реакції на зміни середовища. Зроблено висновок, що в умовах відкритої економіки України та значної експортноорієнтованості української промисловості в умовах углублення європейської інтеграції підвищуються вимоги до компетенцій персоналу. Забезпечення належного рівня компетенцій персоналу бізнес-структур пропонується реалізувати за рахунок змін у освітній та організаційній структурі персоналу, тобто розвитку персоналу в формі навчання та забезпечення внутрішньої мобільності.

Ключові слова: європейська інтеграція, розвиток персоналу, міжнародні бізнес-структури.

Dyachenko Y.Y., Nemashkalo O.A. European integration and its impact on international business staff development

European integration from a systems perspective is the process of simplifying the relationship between the European countries by a limitation of their freedom, which leads in particular to the high volatility of economic processes and complications of adequate reaction to changes in the environment. It is concluded that under the open nature of the Ukrainian economy and Ukrainian export orientation significant industry in terms of deepening European integration increased demands on staff competencies. Ensuring the appropriate level of staff competence businesses to implement proposed changes through educational and organizational structure of staff, i.e. staff development in the form of training and internal mobility.

Keywords: European integration, staff development, international business structures.

Д'яченко Юрій Юрійович — к.т.н., доц., директор Центру європейських та американських студій Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Немашкало Олена Анатоліївна — к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: Воронкова А.Е., д.е.н., проф. зав. каф. менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 27.05.2013

УДК 336.02:332.14(364.01)

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ІНТЕРЕСИ БІЗНЕСУ
ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ****Єрмошкіна О.В.****FINANCIAL MAINTENANCE OF THE REGIONAL DEVELOPMENT:
BUSINESS INTERESTS AND SOCIAL RESPONSIBILITY****Yermoshkina O.V.**

Досліджено основні тенденції промислового та соціального розвитку регіонів України. Виявлено базові диспропорції у формуванні інтересів бізнесу та місцевих громад, що призводить до підвищення рівня соціальної напруги, з одного боку, та обмеження можливостей щодо розвитку бізнесу у регіонах з іншого. Запропоновано напрями зближення інтересів бізнесу й місцевих громад та підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: розвиток, інтереси, місцева громада, диспропорція, соціальна відповідальність, активний реципієнт.

Постановка проблеми. Ринкові відносини в Україні фактично почали розвиватись з набуттям незалежності. В процесі розподілу раніш суспільного майна між окремими власниками в умовах відсутності сформованої та ефективно функціонуючої ринкової та інституційної інфраструктури суттєво загострились конфлікти інтересів між окремими економічними суб'єктами. Практично відсутність традицій ведення бізнесу на початку становлення ринкових відносин призвела до практично феодального способу ведення бізнесу. Поступово ситуація змінювалась, впроваджувались міжнародні стандарти та положення, які регулюють взаємовідносини бізнесу з іншими сторонами: держава, місцеві спільноти, працівники, тощо. Найбільш визначною подією у даній сфері стало приєднання деяких великих компаній, які працюють в Україні, до умов та вимог Глобального контракту ООН [1]. Однак, якщо в межах підприємства або холдингової групи ці вимоги більш-менш виконуються, то у відношенні до зовнішніх суб'єктів по багатьох параметрах дотримання відповідних вимог насить доволі декларативний характер.

Відсутність ефективних важелів впливу, у т.ч. фінансових, на бізнес щодо забезпечення не тільки власного розвитку, а й суспільного є очевидною. Потребують суттєвого доопрацювання практичні шляхи фінансового стимулювання бізнесу до створення та реалізації соціальних програм як на рівні окремих підприємств, так і регіонів в цілому.

Очевидним також є і те, що соціальна відповідальність бізнесу особливо в умовах становлення ринкових інститутів та розвитку інституціональної структури не може спиратись лише на ініціативу власни-

ків бізнесу, оскільки, як зазначав М.Фрідмен ще у 1970 [2], соціальна відповідальність може бути вимушеним кроком, або обумовленим зовнішніми обмеженнями (вплив держави та місцевої спільноти), або бути лише прикриттям для отримання прихованих вигод бізнесу. В цих умовах питання полягає в узгодженні інтересів бізнесу та зовнішніх зацікавлених сторін щодо створення сприятливого клімату для реалізації програм соціального та екологічного спрямування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій щодо розвитку соціально відповідального бізнесу та пошуку інструментів впливу на власників бізнесу щодо реалізації соціальних та екологічних програм свідчить, що даній проблематиці приділяється значна увага як з боку науковців, так і міжнародних організацій. Найбільш вагомий внесок у розвиток теорії корпоративної соціальної відповідальності внесли такі закордонні вчені як П. Болтон, Д. Віндсор, Дж. Вуд, К. Девіс, А. Керолл, Р. Леві, Дж. Пост, Д. Роелл та ін. Також в працях В. Борисова, С. Івченко, Г. Константинова, М. Корсакова, А. Костіна, Ю. Петруні досліджуються окремі аспекти побудови соціально відповідального бізнесу.

Особливо слід відмітити сумісну працю Ф. Котлера та Н. Лі, які розглядають соціальну відповідальність саме з позицій користі для бізнесу [3]. В роботі Л. Довгань та І. Малік [4, с. 109] відмічається, що для участі корпорацій у розвитку соціальної інфраструктури є декілька причин, зокрема: можливість забезпечення сприятливих умов ведення економічної діяльності; вигоди у вигляді покращення репутації. Однак, звичайно, ці стимули є доволі слабкими, оскільки відсутній прямий взаємозв'язок з основною ціллю бізнесу — прибутком. Деякі спроби щодо обґрунтування саме економічних вигод розвитку соціальної відповідальності бізнесу викладено у роботах аналітичної групи ООН з Глобального контракту [5], інших дослідженнях [6-8] та ін., які через похідні показники намагаються оцінити економічну доцільність впровадження соціальних програм.

Однак, серед основних проблем у розвитку соціально відповідального бізнесу слід виділити з одного боку правовий нігілізм і деформацію правової свідо-

мості, а з іншого – нерівномірне врахування інтересів зацікавлених сторін [9]. Остання позиція є особливо важливою, оскільки саме диспропорції у інтересах сторін є основною причиною відсутності прагнення бізнесу до набуття статусу соціально відповідального.

Мета – дослідження основних тенденції промислового та соціального розвитку регіонів України, виявлення диспропорції у формуванні інтересів бізнесу та місцевих громад, що є основою для вибору напрямів зближення інтересів бізнесу й місцевих громад та підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу.

Матеріали і результати досліджень. У сучасному діловому світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятим правилом, може розглядатись як фактор модернізації економіки, і відповідність цим правилам є свого роду перепусткою для компаній до світового ринку, що значно розширює можливості ефективного ведення бізнесу.

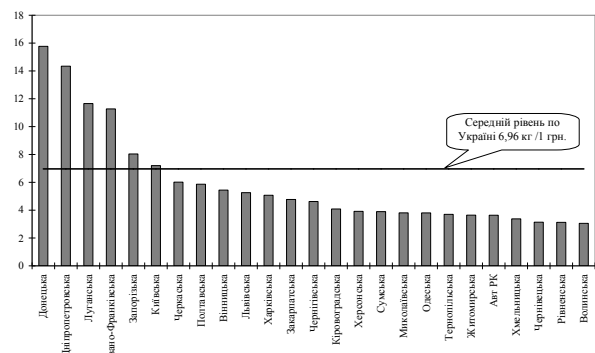
Законодавчою основою для побудови соціально відповідального бізнесу є прийнятий Глобальний контракт ООН [1], який охоплює чотири ключових напрями: права людини, трудові відносини, навколишнє середовище, боротьба з корупцією. Соціальна відповідальність в Україні розглядається як прийняття суб'єктом на себе відповідальності за вплив рішень і дій на суспільство та навколишнє середовище з урахуванням інтересів та очікувань зацікавлених сторін за такими аспектами: організаційне управління, права людини, трудові відносини, етична операційна діяльність, захист навколишнього середовища, захист прав споживачів, розвиток місцевих громад і співпраця з ними [9].

В Україні існує як підвищена соціальна напруга, так і поступове погіршення і без того критичного стану навколишнього середовища [10]. Особливо це стосується промислових регіонів країни: Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька, Полтавська, Харківська, Київська області, які забезпечують у сукупності більше 74 % усього промислового виробництва в Україні і при цьому генерують біля 70 % усіх шкідливих викидів [11]. Без сумніву така ситуація не може сприятливо відбиватися на населенні відповідних регіонів. Особливо слід враховувати, що найбільша питома вага у промисловості цих регіонів (до 75% від загального обсягу) припадає на добувну, металургійну, хімічну промисловість та машинобудування, виробничі процеси в яких є в багатьох випадках шкідливими для здоров'я людей. Необхідно підкреслити і експортну спрямованість таких виробництв: 32,3% у сукупному експорті товарів припадає на недорогочінні метали (у т.ч. 27% чорні метали), 15% на мінеральні продукти, майже 8% - на продукцію хімічної промисловості [11].

Аналіз фінансових потоків, які генеруються відповідними регіонами [12], також свідчить про те, що розподіл фінансового потенціалу на 1 особу, який відбивається у накопиченому чистому фінансовому потоці, за регіонами не є рівномірним. Так, при тому, що практично 30% сукупного фінансового потоку

підприємств в Україні генерується саме Придніпровсько-Донецьким регіоном накопичений потік, тобто той, який залишається в регіоні, складає лише 201 дол. США на 1 особу, що порівнюється з, наприклад, Чорноморським регіоном, який генерує лише 10% сукупного потоку, а рівень накопиченого потоку на 1 особу – 272 дол. США. Таким чином, розподіл фінансових ресурсів та їх накопичення у регіонах не є адекватним внеску регіону у промислове та сукупне виробництво. Це, у тому числі, є свідченням невідповідального ведення бізнесу з точки зору сприяння створення фінансового потенціалу регіону та розвитку соціальних та екологічних регіональних програм.

Якщо розглядати функціонування підприємств у регіональному розрізі з точки зору впливу на соціальне середовище та екологічну безпеку регіону, можна стверджувати, що не зважаючи на існуючу різницю у обсягах наявного доходу на 1 особу (від близько 16 тис. грн. на рік у Чернівецькій області до 24,9 тис. у Донецькій), негативний вплив на населення промислово розвинених регіонів з точки зору екології в рази більший (рис. 1).



Джерело: розраховано автором на основі даних [11]

Рис. 1. Ранжування регіонів за обсягом викидів на 1 гривню наявного доходу населення, кг/грн.

Як видно з рис. 1, на кожну гривню, заробленою працівником Донецької області, припадає 15,77 кг шкідливих викидів, що майже у 2,3 рази більше за середній рівень по Україні (при перевищенні рівня наявного доходу над середнім за країною рівнем лише на 15%). Це ж саме стосується Дніпропетровської області, де викиди перевищують середній по країні рівень у 2,1, а наявний дохід більший лише на 12%. Якщо ж розглядати Луганську область, то при перевищенні рівня викидів у 1,7 рази, наявний дохід взагалі на 3,5% менший за середній по країні. Враховуючи те, що, з одного, боку практично більше 70% промислових потужностей країни сконцентровано в даних регіонах, а, з іншого, ці промислові підприємства перебувають у приватній власності, можна стверджувати, що реальна реалізація концепції розвитку соціально відповідального бізнесу, хоча й декларується відповідними холдинговими компаніями [13, с. 20], але насправді практично відсутня.

Звертаючись знову до М. Фрідмена, який зазначав, що «є одна і тільки одна соціальна відповідаль-

ність бізнесу - використовувати ресурси і брати участь у діяльності, спрямованій на збільшення прибутку до тих пір, поки вона залишається в рамках правил гри» [2], можна стверджувати, що тільки при наявності потужних стимулів з боку зацікавлених осіб — реципієнтів відповідних соціальних та екологічних вигід - можна буде спостерігати певні прояви прагнення підприємства до створення та реалізації відповідних соціальних та екологічних програм. Слід зазначити, що при оцінці перспективності реалізації окремих соціальних та екологічних програм необхідно використовувати комплексний підхід [14, с. 117], який передбачає, що виконуватись повинні всі параметри соціальної відповідальності, а не більшість з них, оскільки це забезпечує більш адекватну оцінку реального внеску підприємства чи організації у створення сприятливого соціального та екологічного клімату регіону.

При цьому основним питанням, яке необхідно вирішувати у контексті проблеми формування соціально відповідального бізнесу, є створення механізму узгодження інтересів власників бізнесу з відповідними реципієнтами соціальних та екологічних вигод. У даному аспекті слід враховувати, що інтереси власників бізнесу знаходяться у щільній залежності з існуючими операційними та контрактними правилами, які, у свою чергу, обумовлюються існуючою інституціональною структурою [15, 16], а також наявністю або відсутністю відповідних транзакційних витрат [17].

Таким чином, питання забезпечення створення правил та інститутів соціально відповідального ведення бізнесу полягає у площині інституціональної розбудови країни. Так, наприклад, кожен четвертий з п'яти керівників у Великобританії стверджує, що бізнес-переваги корпоративної відповідальності не перебільшені, та 92% з них стверджують, що їх обов'язок - керуватись цими принципами у бізнесі [18, с. 9]. З цих позицій і слід розглядати перспективні напрями побудови соціально відповідального суспільства.

Слід зазначити, що за силою впливу на бізнес практично жоден інструмент не може зрівнятися з фінансовими обмеженнями, стимулами та мотивами. Звичайно треба враховувати, що при перевищенні припустимого рівня тиску інтенсивно розвивається тіньова економіка, фінансові потоки спрямовуються до оффшорних зон, а задеклароване соціально відповідальне ведення бізнесу перетворюється на фарс. Це обумовлено тим, що фінансові обмеження та стимули повинні впроваджуватись лише за наявності (або принаймні одночасно з впровадженням) розвиненої інституціональної структури та усталених операційних та контрактних правил на всіх рівнях економічних відносин.

Більш того, не можна не враховувати можливість опортуністичної поведінки окремих економічних суб'єктів як з боку бізнесу (ухилення від виконання прийнятих обов'язків, неякісне та неповне їх виконання), так і з боку реципієнтів соціальних та еко-

логічних вигід (зловживання соціальними пільгами та набутими благами, неналежне відношення до навколишнього середовища, тощо). В даному випадку питання вже полягає не тільки у створенні дієвого інструментарію та інфраструктури забезпечення дотримання суб'єктами виконання прийнятих зобов'язань, операційних та контрактних правил, а й у підвищенні обізнаності окремих суб'єктів щодо порядку та процедур формування соціально відповідального суспільства.

В процесі розробки інструментарію для забезпечення стимулювання бізнесу до соціальної відповідальності слід також враховувати, що основою для сталого розвитку підприємства у відповідному регіоні є створення міцної системи взаємодії між підприємством та місцевою громадою [19]. Так, як свідчать аналітичні дослідження [20], розглядаючи практику ведення соціально відповідального бізнесу, найбільш згадуваним підприємствами інструментом є відносини з місцевими громадами. На нього припадає більше 19% всіх відповідей, у той час як на відносини з працівниками — 18,7%. Сприймають як частину корпоративного управління ці інструменти 17,6%. При цьому на взаємовідносини з акціонерами припадає лише 1,9%, а зі споживачами — 5,5% [20]. Тобто бізнес розуміє, що основа його сталих позицій у відповідному регіоні — це відношення з місцевою громадою. Слід зазначити, що ця взаємодія повинна спиратись на зустрічні ініціативи бізнесу та громади, тобто громада не повинна бути лише реципієнтом соціальних або екологічних вигод. Лише взаємовигідне партнерство є стимулом для бізнесу до розвитку подальшої співпраці. Відповідно, від місцевих громад слід вимагати набуття позицій «активного реципієнта», який, по-перше, активно захищає власні інтереси, а, по-друге, здатен запропонувати бізнесу якісну робочу силу, вигідні умови ведення бізнесу та акумуляції фінансових потоків в регіоні.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене можна констатувати, що на сьогоднішній день, не зважаючи на велику кількість вітчизняних та закордонних розробок щодо соціальної відповідальності бізнесу, задекларованих багатьма промисловими підприємствами та холдингами правил соціально відповідального бізнесу ці питання у практичній площині ще не знайшли своєї адекватної реалізації.

Проблема належного фінансового забезпечення розвитку регіонів, а, відповідно, й покращення соціального та екологічного їх клімату знаходиться у площині неузгодженості інтересів між бізнесом, державою та місцевими громадами.

Основними інструментами створення адекватного середовища для інтенсивного впровадження правил ведення соціально відповідального бізнесу є інституціональна розбудова, яка повинна ґрунтуватись на виборі відповідних інструментів впливу та стимулювання бізнесу, визначенні адекватної сили впливу за відповідними інструментами та створенні інституту «активного реципієнта» соціальних та екологічних вигід.

В подальших дослідженнях доцільно сконцентрувати увагу на двох принципових питаннях: формування оптимального механізму узгодження інтересів бізнесу та основних реципієнтів соціальних та екологічних вигід; пошук оптимального ступеня впливу різних стимулюючих інструментів на забезпечення соціальної відповідальності бізнесу.

Література

1. UN Global Compact. The Ten Principles // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/index.html>.
2. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // New York Times Magazine. — 1970. — 356 p.
3. Котлер, Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства [Текст] / Ф. Котлер, Н. Лі Пер. з англ. — К.: Изд-во А. Капусты. Ж. — 2005. — 302 с.
4. Довгань Л.С. Економічні аспекти корпоративної соціальної відповідальності в умовах макроекономічної кризи / Л.С. Довгань, І.П. Малік // Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2010. . — № 7. — С. 106-110.
5. Show Me The Money: Linking Environmental, Social and Governance Issues to Company Value // UNEP Finance Initiative Asset Management Working Group [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/Financial_markets/UNEP_show_me_the_money.pdf.
6. Кричевський Н. Корпоративная социальная ответственность / Н. Кричевський, С. Гончаров. — М. : Дашков и Ко, 2007. — 216 с.
7. Малік І.П. Соціальна відповідальність корпорацій в Україні [Електронний ресурс] / І.П. Малік // Економічний вісник НТУУ «КПІ». — 2008.. — Режим доступу: URL: <http://economy.kpi.ua/ru/node/187>.
8. Юзик Л.О. Підходи щодо оцінки впливу КСВ на показники діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л.О. Юзик. — Режим доступу: URL: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Yuzik.pdf.
9. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: <http://svb.org.ua/publications/kontsepsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>.
10. Довкілля України у 2009 році. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: <http://www.segodnya.ua/files/articles/141432/52/1.pdf>.
11. Офіційний сайт. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Єрмошкіна О.В. Фінансовий потенціал регіонів в умовах вільного руху капіталу / О.В. Єрмошкіна // Вісник ДДФА: Економічні науки. — 2012. — № 2 (28) . — С. 120-126.
13. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. — К.: Вид-во «Фарбований лист», 2010. — 56 с.
14. Olga Galushko, Financial mechanism of providing social business responsibility / O.Galushko // United Europe: widening borders: monograph / ДВНЗ «Національний гірничий університет», Вища банківська школа, Вроцлав; наук. ред. О.І. Амоша. — Дніпропетровськ : ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2012. — с 112-118

15. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О.В. Єрмошкіна. — Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2009. — 479 с.

16. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев; М-во образования и науки Украины. Донецкий нац. техн. ун-т. — Донецк: Каштан, 2003. — 404 с.

17. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики / О.В. Шепеленко / МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. — Донецк, 2007. — 360 с.

18. Little A. D. The Business Case for Corporate Responsibility / A.D. Little. — Cambridge: Beacon Press, 2003. — 12 p.

19. Beyond Corporate Social Responsibility: The Scope for Corporate Investment in Community Driven Development // Report No. 37379-GLB, December 21, 2006. —The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. — 56 p.

20. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько. — К.: Центр Корпоративного Громадянства, 2006. — 129 с.

References

1. UN Global Compact. The Ten Principles // [Electronic source]. — Access mode: URL: <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/index.html>
2. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // New York Times Magazine. — 1970. — 356 p.
3. Kotler Ph. Corporate Social Responsibility. Doing the Most Good for Your Company and Your Cause / Philip Kotler, Nancy Lee; Wiley Publishing. — 2005. — 302 p.
4. Dovgan' L.Y. Ekonomichni aspekty korporativnoi' social'noi' vidpovidal'nosti v umovah makroekonomichnoi' kryzy / L.Y. Dovgan', I.P. Malik // Ekonomichnyj visnyk NTUU «KPI», 2010. — № 7. — 106-110 pp..
5. Show Me The Money: Linking Environmental, Social and Governance Issues to Company Value // UNEP Finance Initiative Asset Management Working Group [Electronic source]. — Access mode: URL: http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/Financial_markets/UNEP_show_me_the_money.pdf.
6. Krychevskiy N. Korporativnaya social'naya otvetstvennost' / N. Krychevskiy, S. Goncharov. — Dashkov y Ko, 2007. — 216 s.
7. Malik I.P. Social'na vidpovidal'nist' korporacij v Ukraini / I.P. Malik // Ekonomichnyj visnyk NTUU «KPI», 2008. [Electronic source]. — access mode: URL: <http://economy.kpi.ua/ru/node/187>
8. Juzyk L.O. Pidhody shhodo ocinky vplyvu KSV na pokaznyky diyal'nosti pidpryjemstva / L.O. Juzyk // [Electronic source]. — Access mode: URL: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Yuzik.pdf.
9. Konceptsiya Nacional'noi' strategii' social'noi' vidpovidal'nosti biznesu v Ukraini // [Electronic source]. — Access mode: URL: <http://svb.org.ua/publications/kontsepsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>.
10. Dovkillja Ukrainy u 2009 roci. [Electronic source]. — access mode: URL: <http://www.segodnya.ua/files/articles/141432/52/1.pdf>.

11. Official site. State Statistic Service of Ukraine: [Electronic source]. — Access mode: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Yermoshkina O.V. Financial potential of regions under free capital movement / O.V. Yermoshkina // Visnyk DDFA: Ekonomichni nauky, 2012. — № 2 (28) . — S. 120-126.

13. Zinchenko A.G. Korporatyvna social'na vidpovidal'nist' 2005-2010: stan ta perspektyvy rozvytku / A.G. Zinchenko, M.A. Saprykina. — K.: Vyd-vo «Farbovanyj lyst», 2010. — 56 s.

14. Olga Galushko, Financial mechanism of providing social business responsibility / O.Galushko // United Europe: widening borders: monograph / Narional Mining University, High Banking School in Wroclaw; Scient. Ed. O.I. Amosha. — Dnipropetrovs'k: National Mining University, 2012. — p. 112-118.

15. Yermoshkina O.V. Managing the financial flows of the enterprises: theory, practice, prospects / O.V. Yermoshkina. — Dnipropetrovs'k: National Mining University, 2009. — 479 p.

16. Dement'ev V.V. Ekonomyka kak sistema vlasty / V. V. Dement'ev; M-vo obrazovanyja y nauky Ukrainy. Doneckyj nac. tehn. un-t. — Doneck: Kashtan, 2003. — 404 s.

17. Shepelenko O.V. Transakcyonnye yzderzhky v perehodonj ekonomyke: problemy teoryy y praktyky / O.V. Shepelenko / MON Ukrainy. Doneckyj nac.un-t eko-nomyky y trgovly ym. M. Tugan-Baranovskogo. — Doneck, 2007. — 360 s.

18. Little A. D. The Business Case for Corporate Responsibility / A. D. Little. — Cambridge: Beacon Press, 2003. — 12 p.

19. Beyond Corporate Social Responsibility: The Scope for Corporate Investment in Community Driven Development // Report No. 37379-GLB, December 21, 2006. — The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. — 56 p.

20. Begma Ju.K. Jakisne doslidzhennja metodiv vprovadzhennja social'noi' vidpovidal'nosti biznesu v Ukrai'ni / Ju.K. Begma, O.Ju. Vinnikov, O.I. Red'ko. — K.: Centr Korporatyvnoho Gromadjanstva, 2006. — 129 s.

Ермошкина Е.В. Финансовое обеспечение развития регионов: интересы бизнеса и социальная ответственность.

Исследованы основные тенденции промышленного и социального развития регионов Украины. Выявлены базовые диспропорции в формировании интересов бизнеса и местных общин, которые приводят к повышению уровня социальной напряженности с одной стороны и ограничению возможностей по развитию бизнеса в регионах с другой. Предложены направления сближения интересов бизнеса и местных общин, повышения уровня социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: развитие, интересы, местная община, диспропорция, социальная ответственность, активный реципиент.

Yermoshkina O.V. Financial maintenance or the regional development: business interests and social responsibility

The basic trends in industrial and social development of the regions of Ukraine were analyzed. The imbalance in the formation of interests of business and local communities, which lead to increased social tensions on the one hand and to limitation of opportunities for business development in the regions on the other was determined. The directions of convergence of business interests and interests of local communities, ways for improvement of the social responsibility of business were proposed.

Keywords: development, interests, local community, imbalance, social responsibility, active recipient.

Єрмошкіна Олена В'ячеславівна – д.е.н., доц., професор кафедри економічного аналізу та фінансів, ДВНЗ «Національний гірничий університет».

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 03.06.2013

УДК 666.973.6

ВПЛИВ СПОЖИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ НІЗДРЮВАТОГО БЕТОНУ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ СТІНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

Захарченко П.В., Плиска Є.І.

IMPACT OF THE PROPERTIES OF POROUS CONCRETE PROVIDED ON THE MARKET OF WALL PRODUCTS IN UKRAINE

Zacarchenko P.V., Plyska E.I.

У даній статті проведено аналіз споживних властивостей ніздрюватого бетону, а також досліджено його вплив на формування ринку стінових виробів в Україні. Досліджено основні переваги ніздрюватобетонних виробів над аналогічними стіновими виробами. Визначено основні перспективні напрямки розвитку ніздрюватого бетону на українському ринку стінових матеріалів.

Ключові слова: ніздрюватобетонні вироби, керамічна цегла, ринок стінових матеріалів, теплоізоляція.

Постановка проблеми. Газобетон як будівельний матеріал набув у останнє десятиліття широкої популярності як серед приватних забудовників, так і серед будівельних компаній. Однак цей матеріал — не є новинкою на будівельному ринку. Перші зразки матеріалу, який сьогодні потрапляв би під класифікацію ніздрюватого бетону, були отримані ще на початку минулого століття. А офіційно технологія була запатентована ще в 1924-му році у Швеції архітектором Йоханом Еріксоном [4].

Необхідно зазначити, що на сьогодні в Україні ніздрюватий бетон, незважаючи на всі його якісні характеристики, застосовується в менших обсягах, ніж у країнах Західної Європи. У малоповерховому будівництві обсяг його застосування становить майже 20% від загального числа сучасних будівель, в той час як у Великобританії ця цифра складає 40%, а в Німеччині всі 70% [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Газобетон як один з найперспективніших будівельних матеріалів для зведення стін привертає до себе увагу багатьох науковців.

Так, праці Франивського А.А. були присвячені питанням розвитку виробництва та оцінки ефективності стінових конструкцій з ніздрюватого бетону.

Питаннями технічних рішень стінових конструкцій з газобетону займалася Рунова Т.В.

Також Воробйов Х.С. та Балицький В.С. у своїх роботах розглядали проблеми виробництва та застосування виробів з ніздрюватого бетону в будівництві.

Безух А.В. та Ременюк М.А. присвятили свої праці перспективам виробництва та застосування газобетону для масового будівництва «теплого» житла.

Мета. Основною метою статті є характеристика властивостей ніздрюватобетонних виробів, оцінка їхніх переваг порівняно з аналогічними матеріалами, а також визначення перспективності розвитку ніздрюватого бетону на ринку стінових виробів України.

Результати досліджень. Перспективність розвитку газобетонних виробів в Україні пов'язана з державною політикою розвитку енергозбереження, складовою якої є підтримка і сприяння розвитку промислового виробництва енергоефективних, теплоефективних будівельних стінових матеріалів, спрямована, насамперед, на зменшення споживання енергоносіїв, зниження енергомісткості ВВП і підвищення конкурентоздатності національного виробника.

Український ринок газобетону стрімко зростає. За останній рік в Україні було вироблено близько 2 млн. м³ газобетонної продукції. Необхідно зазначити, що прогнозується подальше збільшення місткості українського ринку до 3 млн. м³ (рис. 1).

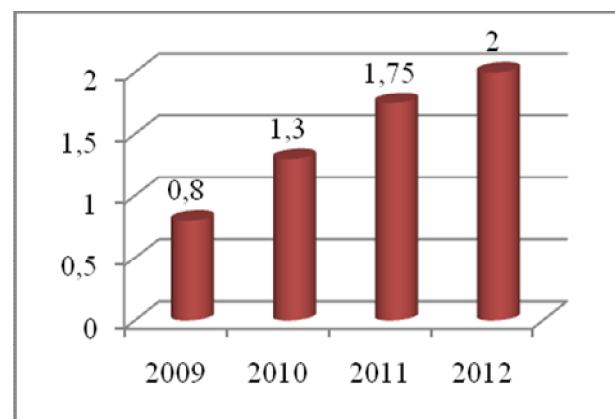


Рис. 1. Обсяг виробництва газобетону в Україні, млн. м³

Найбільші заводи-виробники газобетону та їх проектна потужність наведені в табл. 1 [1].

Якщо проаналізувати географічне розташування заводів з виробництва газобетонних виробів, то можна побачити, що воно вкрай нерівномірне, оскільки у Західній Україні немає жодного заводу (рис. 2).

Таблиця 1
Проектна потужність найбільших заводів-виробників газобетону в Україні

Найменування виробника	Проектна потужність, м ³ на рік
Завод «Орієнтир-Буделемент» (ТМ «Стоунлайт», м. Бровари, Київська область)	450 000
ТОВ «Аегос» (м. Березань, Київська область)	400 000
ТОВ «Завод будівельних матеріалів № 1» (м. Нова-Каховка, Херсонська область)	380 000
ТОВ «Аегос» (м. Обухів, Київська область)	350 000
ТОВ «ЮДК» (м. Дніпрпетровськ)	300 000
ТОВ «Силікатбетон» (Сумська область)	140 000
ПАТ «Білгород – Дністровський експериментальний завод ніздрюватих бетонів та виробів» (Одеська область)	88 000
ПАТ «Житомирський комбінат силікатних виробів»	80 000



Рис. 2. Географія розташування заводів з виробництва автоклавного газобетону в Україні

Саме тому одним з перспективних напрямків розвитку газобетонного виробництва в Україні є будівництво та введення в експлуатацію заводу з виробництва газобетону в Західній Україні.

Перспективністю виробництва та застосування газобетону зумовлено як його фізико-технічними характеристиками, так і суттєвими змінами на ринку енергоносіїв. Зокрема, вимоги до енергоефективності житлових будівель в останні роки були підвищені. Але крім високих теплоізоляційних властивостей газобетон має й інші позитивні якості.

Газобетон набагато легший за традиційну керамічну цеглу. Його густина коливається в діапазоні від 300 до 1100 кг/м³. У той час як у цегли вона становить від 1200 до 2000 кг/м³. У результаті цього тиск будівлі на фундамент знижується в 2-3 рази.

При будівництві приватного будинку можна обійтися без підйомних механізмів, а темп будівництва збільшується. При цьому нижча витра-

та розчину, що не може не впливати на собівартість будівлі.

При веденні будівництва із застосуванням блоків із ніздрюватого бетону на робочій площадці не вимагається спеціального піднімального устаткування – блокикладаються подібно до цегляної кладки і зв'язуються традиційним будівельним розчином або спеціальним клеєм для ніздрюватих блоків. Товщина шару клею становить всього 2-3 мм, в подібних швах не утворюються «містки холоду».

Теплова ізоляція.

Стіни із пористого бетону в один шар забезпечують дуже хорошу теплоізоляцію. Додатковий теплоізоляційний шар є непотрібним. Інженери-будівельники надають перевагу одношаровим стінам, оскільки виконання будівельних робіт є простішим, і таким чином зменшується кількість можливих будівельних помилок в порівнянні з комбінованими теплоізоляційними системами. Але навіть двошарові конструкції (зовнішні стіни з облицюванням) можна раціонально та безпечно будувати за допомогою газобетону.

Щоб досягнути такого ж ефекту теплоізоляції, який має газобетонна стіна товщиною 35 см, стіна з керамічної цегли мала б мати товщину 1,2 м, а з силікатної цегли 2 м.

Енергозбереження.

В Україні зовнішні стіни будують, як правило, з цегли, товщиною 38 см без зовнішньої ізоляції. Будівлі, що споруджуються таким способом, мають дуже великі витрати енергоносіїв на опалення. Розрахункова потреба в електроенергії на 1 кв.м. опалюваної житлової поверхні складає в рік близько 230 кВт/год/м². В перерахунку це близько 23 м³ газу на 1 м² на рік. 35 - сантиметрові стіни із газобетону вимагають наступного споживання електроенергії – 70 кВт/год/м² або 7 м³ газу на рік. Причина такої великої різниці полягає у суттєво кращих теплоізоляційних властивостях газобетону. Втрати тепла через стіни із газобетону є набагато меншими.

Мікроклімат приміщення.

Стіни із пористого бетону створюють чудовий мікроклімат в приміщенні. При використанні даного будівельного матеріалу з його низькою теплопровідністю та високою теплоізоляцією можна досягнути необхідної температури поверхні.

Газобетон володіє відмінними ізоляційними властивостями; його теплоізоляція є у всіх напрямках однаково ефективною. Причина полягає в гомогенному складі газобетону. Особливо важливим це є для так званих ділянок теплообміну (містків холоду). В даному випадку цікавим є не лише прямий шлях виходу тепла із середини назовні, але й всі непрямі шляхи його виходу.

Окрім цього, газобетон є паропроникним матеріалом та таким «що дихає», що також обумовлює комфортність проживання в будинку.

Протипожежний захист.

Пористий бетон відноситься до негорючих, природних будівельних матеріалів.

Масивні стіни з газобетону з тонким шаром будівельного розчину відповідають міжнародним протипожежним нормам без додаткових протипожежних заходів.

Завдяки низькій теплопровідності газобетон є не тільки хорошим теплоізоляційним матеріалом – у випадку пожежі він стає справжнім тепловим захистом. Вже при товщині 7,5 см стіна з газобетону без додаткових будівельних протипожежних заходів протягом 90 хвилин є абсолютно вогнетривкою. Товстіші стіни є вогнетривкими навіть довше, ніж 180 хвилин.

Ще одна перевага полягає в тому, що при пожежі пористий бетон не виділяє ані диму, ані їдких (отруйних) газів.

Співставлення витрат.

При порівнянні використання сировини для виробництва різних будівельних матеріалів було визначено, що найкраще співвідношення сировини до виходу продукції має пористий бетон, з густиною близько 400 кг/м^3 . З 1 м^3 сировини виготовляється в п'ять разів більший об'єм газобетону. Отже, можна сказати, що газобетон є масивним будівельним матеріалом із найнижчим використанням сировинних матеріалів (рис. 3).

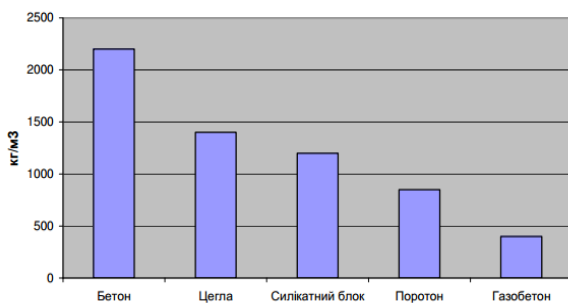


Рис. 3. Використання сировини при виробництві різноманітних будівельних матеріалів

Наступний графік (рис. 4) показує використання електроенергії при виробництві різноманітних будівельних матеріалів.

Цегла знаходиться на останньому, найнесприятливішому місці із використанням електроенергії бл. 900 кВт/м^3 . Газобетон має найкращі позиції із питомими витратами електроенергії у розмірі 250 кВт/м^3 . Це означає, що для виробництва одного кубічного метра газобетону потрібно лише близько 25% затрат електроенергії, необхідних для виготовлення одного кубічного метра цегли.

Транспортні витрати.

При постійно зростаючих цінах на енергоносії питання транспорту набуває все більшої ваги. Оптиміальне використання вантажівок є одним з важливих факторів витрат. Завдяки газобетону будівельному матеріалу, що має невелику густину (400 кг/м^3), транспортні витрати скорочуються на 75%. На вантажівку з підйомністю 20 тонн можна завантажити близько 50 м^3 газобетону. Інший будівельний матеріал, як наприклад цегла, з густиною бли-

зко 1800 кг/м^3 в чотири рази важча від пористого бетону – на вантажівку можна завантажити лише 11 м^3 . Таким чином, будівництво з повнотілої цегли вимагає в 4,5 рази більшої вантажопідйомності транспорту.

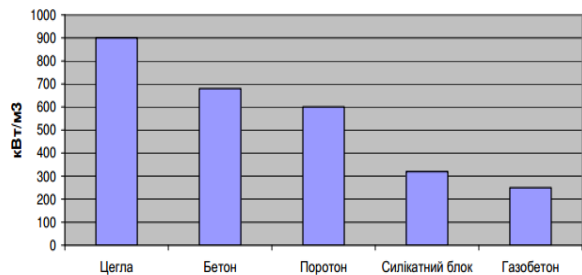


Рис. 4. Використання електроенергії для виробництва різноманітних будівельних матеріалів

Скорочення терміну будівництва та будівельних витрат.

Швидкість будівництва будинку не повинна впливати на якість будівництва. У капітально збудованому будинку, якому надають перевагу до 80% замовників будівництва, за допомогою великоформатних будівельних матеріалів (як от газобетонні блоки) можна скоротити час будівництва на 70%. Спорудження цегляної стіни товщиною 38 см (кладка в півтори цегли) із 12-сантиметровою теплоізоляцією триває в 3,5 рази довше, ніж спорудження стіни із пористого бетону товщиною 35 см. Основна причина полягає у більшому форматі газобетонних блоків та їх простішій кладці.

Цегляна кладка потребує в 20 разів більше води для мурування, ніж кладка із газобетонних блоків. Це означає, що цегляній кладці необхідний тривалий час висихання, перш ніж можна буде далі працювати з зовнішньою теплоізоляцією, штукатуркою чи облицюванням плиткою. Перед нанесенням теплоізоляції на цегляну кладку необхідне повне її висихання, що триває близько 6 тижнів. Це є ще однією причиною, чому використання пористого бетону економить час та гроші. На стінах з газобетону можна не тільки набагато швидше проводити подальші роботи, оскільки не втрачається час на висихання, а й стіни з цього матеріалу є настільки гладкими, що плитка може одразу вкладатися на них, без попередньої штукатурки [2].

Отже, підбиваючи підсумки, можна вважати, що газобетон на сьогодні є найперспективнішим стіновим матеріалом.

Основними напрямками розвитку ніздрюватого бетону на українському ринку стінових матеріалів є: будівництво нових заводів на території Західної України;

розширення номенклатури виробів - значні резерви є у використанні ніздрюватого бетону при влаштуванні підлог, в якості перекриттів, внутрішніх стін, перегородок тощо.

повна чи часткова заміна кварцового піску на летючу золу - двостороння економія через менше використання піску та звільнення енергетичної промисловості від летючої золи;

дослідження ефективності застосування різноманітних методів облицювання та захисних декоративних покриттів газобетону, особливо з низькою щільністю;

розробка типових технічних рішень огорожуваних конструкцій з застосуванням газобетонних виробів для різноманітних типів житлових будинків і умов експлуатації.

Висновки. У найближчі десятиріччя альтернативи використання ніздрюватого бетону для масового житлового будівництва як конструкційно-теплоізоляційного та теплоізоляційного матеріалу немає. Його раціональне застосування в основних конструктивних елементах будівель, особливо у поєднанні з іншими традиційними матеріалами і прогресивними конструктивно-технічними і об'ємно-планувальними рішеннями, дозволить не лише зменшити вартість будівлі, але і звести тепле, недороге, комфортне і доступне житло.

Л і т е р а т у р а

1. Довідник по ринку матеріалів для внутрішнього облаштування та оздоблення приміщень за заг. ред. к.т.н., проф. П.В.Захарченка. КНУБА. — К : СПД Павленко, 2012. — 292 с.
2. Будівництво із газобетону. Концепція фірми Progeba. — Бремен, 2006. — 17 с.
3. Можливості та перспективи ефективного стінового матеріалу [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.osobnyak.com.ua/spip.php?article362>.
4. Газобетон у боротьбі за репутацію [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ibud.ua/ua/statya/gazobeton-v-borbe-za-reputatsiyu-100887>.

R e f e r e n c e s

1. Dovidnik po rinku materialiv dlya vnutrishn'ogo oblashtuvannya ta ozdoblennya primishhen' za zag. red. k.t.n., prof. P.V.Zaxarchenka. KNUBA. — K : SPD Pavlenko, 2012. — 292 s.
2. Budivnictvo iz gazobetonu. Konceptiya firmi Progeba. — Bremen, 2006. — 17 s.

3. Mozhlivosti ta perspektivi effektivnogo stinovogo materialu [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu : <http://www.osobnyak.com.ua/spip.php?article362>.

4. Gazobeton u borot'bi za reputaciyu [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu : <http://ibud.ua/ua/statya/gazobeton-v-borbe-za-reputatsiyu-100887>.

Захарченко П.В., Плиска Е.И. Влияние потребительских свойств ячеистого бетона на формирование рынка стеновых изделий в Украине

В данной статье проведен анализ потребительских свойств ячеистого бетона, а также его влияние на формирование рынка стеновых изделий в Украине. Исследованы главные преимущества ячеистобетонных изделий перед аналогичными стеновыми изделиями. Определены главные перспективные направления развития ячеистого бетона на украинском рынке стеновых материалов.

Ключевые слова: ячеистобетонные изделия, керамический кирпич, рынок стеновых материалов, теплоизоляция.

Zacarchenko P.V., Plyska E.I. Impact of the properties of porous concrete provided on the market of wall products in Ukraine

In this article is given the analysis of the porous concrete in use, as well as its impact on the market of wall products in Ukraine. The research of the major advantages of the porous concrete products as compared to the similar wall units has been done. The main areas of further development of porous concrete on the ukrainian wall elements market have been defined.

Keywords: porous concrete products, ceramic brick, wall elements market, thermal isolation.

Захарченко Петро Володимирович – к.т.н., проф., зав. кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури.

Плиска Євгенія Ігорівна – магістрант кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури.

Рецензент: **Купрієнко П.Й.**, д.т.н., проф. кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури.

Стаття подана 28.05.2013

УДК 391.3/666.942

ВИКОРИСТАННЯ ШЛАКОЛУЖНИХ В'ЯЖУЧИХ В БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛАХ

Захарченко П.В., Чуніхін С.В., Шпортень О.І.

USING OF THE ALKALI-SLAG BINDERS IN THE CONSTRUCTION MATERIALS

Zaharchenko P.V., Chynihin S.V., Shporten O.I.

У даній статті проведено аналіз властивостей шлаколуужних в'язучих у будівельних матеріалах. Розглянуто переваги та недоліки даного цементу. Наведено перспективні галузі застосування шлаколуужного цементу.

Ключові слова: шлаколуужний цемент, шлаколуужний бетон, бетонний сайдинг, шлак, сполуки луужних металів.

Постановка проблеми. В наш час будівництво відіграє важливу роль у розвитку країни та суспільства. У зв'язку з тим, що ціна на будівельні матеріали щоденно зростає, виробникам та споживачам такої продукції доводиться іноді використовувати альтернативні матеріали. Одним з таких перспективних матеріалів є в'язучі на основі металургійних відходів, а саме доменних гранульованих шлаків.

На основі доменних гранульованих шлаків виготовляються *два види в'язучих матеріалів*: шлакопортландцемент та шлаколуужні цемент, причому шлаколуужні в'язучі є більш енергоефективними, оскільки в них міститься близько 90 % шлаку. [1]

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Шлаколуужні в'язучі та бетони за своїми властивостями є прогресивними та ефективними матеріалами. З використанням шлаколуужних в'язучих можна отримати майже всі види бетонів від важких до легких на різних заповнювачах.

Іншою перевагою цих видів в'язучих речовин є освоєння нових ефективних матеріалів, що отримують за безвідходними технологіями із вторинної сировини техногенного характеру, які не потребують збільшення енерговитрат та сприяють, з одного боку, прискоренню розвитку та підвищенню рівня виробництва, а з іншого – зниженню забруднення навколишнього середовища (не виділяються шкідливі речовини в атмосферу) та збереженню природних багатств.

Питанням розробки та використання шлаколуужних в'язучих для виробництва будівельних матеріалів присвячені роботи Рунової Р. Ф., Кривенка П. В., Пушкарьової К. В.

Мета. Метою статті є вивчення основних властивостей, переваг та недоліків шлаколуужних в'язучих, що дасть можливість запропонувати най-

перспективніші галузі використання даного цементу.

Результати дослідження. У 1957 році відомий вчений, професор Київського національного університету будівництва і архітектури В. Д. Глуховський відкрив в'язучі властивості у сполук І групи II підгрупи періодичної системи елементів. Це сприяло створенню луужних цементів.

Шлаколуужний цемент – це гідравлічна в'язуча речовина, в якій алюмосилікатний компонент представлений гранульованими шлаками, а луужний – сполуками луужних металів, які дають луужну реакцію. Шлаколуужний цемент отримують шляхом сумісного подрібнення гранульованого шлаку зі сполуками луужних металів або змішування молотого гранульованого шлаку розчинами цих сполук.

Для виробництва шлаколуужних в'язучих використовуються доменні та металургійні шлаки. Металургійні шлаки – техногенний продукт виробництва сталі та кольорових металів. Доменний шлак, активний «учасник» та продукт виробництва чавуну, утворюється при його виплавці в процесі взаємодії сировинних компонентів (руди, коксу та флюсів) [1].

У шлаколуужних цементах найбільш широко використовують сполуки луужних металів перших трьох груп: 1) їдкі лууги (NaOH , KOH); 2) несилікатні солі слабких кислот: соду кальциновану технічну (Na_2CO_3); поташ (K_2CO_3); 3) силікатні солі (розчинне скло K_2SiO_3 , Na_2SiO_3); сполуки 4 групи - луужні алюмінати (NaAlO_2 , KAlO_2).

Властивості шлаколуужних в'язучих:

їстинна густина шлаку: $2,6...3,2 \text{ г/см}^3$, тонина помелу шлаку – $300 \text{ м}^2/\text{кг}$;

густина розчину луужного компоненту: $1100...1300 \text{ кг/м}^3$;

термін тужавлення: початок – 30 хв....1 год., кінець – 2...5 год.;

водопотреба шлаколуужної в'язучої речовини: 25...30%. [2].

Активність цементу знаходиться в межах 30...120 МПа і залежить від співвідношення компонентів та виду добавки (табл. 1).

Таблиця 1
Залежність активності шлаколужного цементу складу
шлак:добавка 1:0,6 від виду добавки

Вид добав- ки	Концентрація розчину соди, %	Границя міцності на стиск, кгс/см ²	
		в тісті нор- мальної гус- тоти	за ГОСТ 310-60
Перліт	12	1000	500
Андезит	15	700	485
Базальт	18	770	480
Діабаз	18	600	430
Без добав- ки	18	650	450

Як видно з табл. 1 добавки перліту та базальту підвищують активність цементу.

За приблизно однакової загальної пористості капілярна пористість шлаколужного каменю нижча, ніж портландцементного, а мікропористість вища (табл. 2).

Таблиця 2
Порівняння пористості штучного каменю, отриманого
на основі портландцементу та шлаколужної в'язучої
речовини [1]

Показник	Шлаколушний камінь при твер- дінні в умовах		Портландцемен- тний камінь при твердінні в нор- мальних умовах
	норма- льних	пропарю- вання	
Загальна порис- тість, %	43,8	42,6	43,5
Мікропористість, %	16,1	15,2	14,5
Капілярна порис- тість, %	27,7	17,4	29,0

Порівняння властивостей шлаколужних цементів з традиційними дозволяє відмітити деякі їхні переваги:

для шлаколужного цементу характерна в 2...3 рази нижча (порівняно з портландцементом) екзотермія, що пов'язано з відсутністю в його складі високоосновних силікатів кальцію C_3S ;

вища, ніж у сульфатостійкого цементу, стійкість в агресивних середовищах, що пояснюється складом продуктів гідратації, в якому переважають, на відміну від портландцементного каменю, низькоосновні гідросилікати кальцію і лужні гідроалюмосилікати - аналоги породотвірних мінералів земної кори;

особливості пористої структури (низька замкнута пористість, у складі якої переважають гелеві пори), обумовлюють можливість отримання штучного каменю підвищеної щільності, водонепроникності (W10...W30) та морозостійкості (300...1000 циклів).

Особливості хіміко-мінералогічного складу новоутворень та можливість їхньої модифікації за рахунок введення добавок різної функціональної дії

дозволили отримати широку гаму шлаколужних цементів різного призначення:

швидкотверднучі цементи;
жаростійкі цементи;
безусадочні цементи.

Швидкотверднучі шлаколужні цементи характеризуються високою міцністю, особливо в початкові терміни твердіння, яка становить після твердіння протягом 1, 2, 3 та 28 діб відповідно (20...45); (40...65); (50...80) та (70... 120) МПа. Ці цементи застосовують для виготовлення звичайних бетонів класів В20...В30 і високоміцних бетонів класів В50...В110.

Жаростійкі шлаколужні цементи призначені для виготовлення збірних жаростійких конструкцій для монолітного футерування теплових агрегатів з температурою експлуатації 300...1600°C.

Використання жаростійких шлаколужних цементів дозволяє скоротити терміни витримування об'єкта перед введенням в експлуатацію у 1,5...2 рази, збільшити тривалість його служби в 2...3 рази, порівняно із тривалістю служби об'єктів, при зведенні яких застосовували портландцемент.

Безусадочні шлаколужні цементі при твердінні в повітряних умовах мають помірну усадку: після 3 діб - 0,014...0,09%, після 28 - 0,011...0,16% [2].

Перспективним напрямом у розвитку будівельних матеріалів є виготовлення шлаколужних бетонів та використання шлаколужних в'язучих для виробництва бетонного сайдингу.

Шлаколушний бетон – це штучний камінь, який отримують в результаті тверднення шлаколужної в'язучої речовини (тонкоподрібненого гранульованого шлаку, змішаного з розчинами сполук лужних металів), заповнювачів і води.

Найбільш слабкою ланкою в структурі бетону є поверхня на межі «в'язуче-заповнювач». В шлаколужному бетоні лужні компоненти взаємодіють не тільки зі шлаком, але й поверхнею заповнювача. Внаслідок цієї взаємодії відбувається ущільнення контактної зони. Це сприяє створенню навколо заповнювача ущільнюючої оболонки, що дозволяє отримати високоефективні бетони на низько міцних заповнювачах (табл. 3).

Експлуатаційні властивості шлаколужних бетонів перевищують експлуатаційні властивості традиційних бетонів.

Якщо подивитись на результати випробувань зразків, взятих з конструкцій після експлуатації протягом 6-12 років, то можна побачити, що за цей період у всіх шлаколужних бетонів міцність підвищилася в 1,5 – 2 рази. Наприклад, міцність бетонних паль виросла з 30 до 70 МПа, монолітного дорожнього покриття – з 20 до 40 МПа. Шлаколужні бетони із магістрального каналу зрошувальної системи після 12 років експлуатації витримали більше 900 циклів поперемінного заморожування/відтавання, водонепроникність даної системи в початковий період становила 0,6 МПа, а після 12 років експлуатації – 1,8 МПа. Арматурна сталь лотків зрошувальних

систем, дорожніх плит після 6-12 років експлуатації не мала ознак корозії, що свідчить про те, що щільна структура шлаколузкого бетону, а також наявність

в цементному камені високолузкого середовища захищають арматуру від корозії [3].

Таблиця 3

Фізико-механічні характеристики шлаколузкого бетону в залежності від виду заповнювача

Вид заповнювача	Середня густина, кг/м ³	Міцність на стиск, МПа	Теплопровідність, Вт/мК	Морозостійкість, циклів
Спучений перліт (q=90 кг/м ³)	170	0,25	0,059	-
	500	3,5	0,17	58
	1000	13,5	0,38	100
Опил вапняка-ракушняка (q=900 кг/м ³)	1800	56	0,84	-
	1970	47	0,91	260
Керамзит (q=430 кг/м ³)	1000	13	0,32	-
	1500	39	0,53	220
	1800	60	0,85	-

Сайдинг – матеріал для вентильованих фасадів. Він помітно подовжує термін служби будівлі, покращує теплоізоляцію, створює здоровий мікроклімат в приміщеннях, надає облицюванні ще більш вражаючі звукоізоляційні властивості.

Переваги бетонного сайдингу:

Застосування в якості оздоблення бетонного сайдингу дозволяє розташувати утеплювач не всередині будівлі, а зовні, що значно збільшує теплоізолюючу здатність стіни.

Висока швидкість монтажу.

Висока міцність і морозостійкість, як у високоякісного бетону, а відповідно і довговічність. Бетонний сайдинг відрізняється високою надійністю, стійкістю до фізичних впливів, перепадів температури, постійного впливу вологи, розвитку грибків і мікроорганізмів. Матеріал не втрачає своїх властивостей навіть при сильному морозі і не вигорає на сонці.

Пожегобезпечність і екологічна чистота.

Оригінальна конструкція бетонного сайдингу добре захищає будинок від атмосферних опадів, при цьому стіни вентилуються.

Бетонний сайдинг легко демонтується, залишаючи можливість вторинного застосування без втрат експлуатаційних властивостей.

Універсальність. Якісний сайдинг з бетону може застосовуватися для облицювання практично будь-якої будівлі, незалежно від її зовнішньої поверхні і стійкості. Невелика вага основи дозволяє використовувати сайдинг там, де інші способи виявляються неприпустимими за масою. Для власників дерев'яних будинків бетонне покриття може бути єдиним способом продовжити термін служби стін і перекриттів, надійно захистивши їх від дії вологи і агресивного зовнішнього середовища.

Бетонний сайдинг відрізняється різноманітністю відтінків і неоднорідністю кольору [4].

Використання шлаколузких в'язучих для виробництва бетонних фасадних плиток дозволяє знизити витрати на сировину (це, у свою чергу, призводить до зниження собівартості та ціни готової продукції). Також застосування шлаколузкого цементу збільшує термін експлуатації готових виробів, а також покращує технологічні властивості плитки (під-

вищує міцність, морозостійкість, знижує теплопровідність виробів).

Висновки. Визначення переваги використання шлаколузких в'язучих у будівельних матеріалах за основними чинниками.

Сировина. Сировинна база лужних в'язучих показує, що у виробництві цих матеріалів знаходять широке застосування відходи промисловості, які забруднюють ґрунт і воду, а також вимагають для захоронення відведення великих земельних ділянок, тому створення безвідходних технологій за рахунок виробництва шлаколузких в'язучих служить серйозним внеском у проблему охорони природних ресурсів.

Технологія. В'язуча система портландцемент + вода вичерпала резерви істотного підвищення фізико-механічних властивостей регулюванням складу алюмосилікатної фази. Тому, як правило, бетони на її основі містять третій компонент - хімічну добавку мінерального або органічного походження. У зв'язку з цим лужні в'язучі, що являють собою також трикомпонентну систему (алюмосилікатний компонент, вода і хімічна добавка у вигляді сполук лужних металів), за технологічністю застосування не поступаються традиційним в'язучим.

Енергетичні переваги. Один з найбільш енергоємних компонентів бетонної суміші – цемент, на виробництво 1 т якого витрачається 220...240 кг умовного палива і 100...120 кВт•год електроенергії. Істотною перевагою лужних в'язучих - порівняно низька енергоємність їх отримання.

При використанні в якості алюмосилікатного компонента готових розплавів (гранульованих шлаків) енергетична і теплова енергія витрачається тільки на сушку і помел шлаку, виробництво лужного компоненту.

Розрахунки порівняльних витрат умовного палива та електроенергії при отриманні в'язучого на основі доменних гранульованих шлаків і розчинного скла і портландцементу, одержуваного сухим і мокрим способами, показали, що при виробництві 1 т шлаколузкого в'язучого витрати умовного палива скорочуються на 110...160 кг, витрати електроенергії – на 80 кВт•год.

Економічна ефективність. Фактори економічної ефективності даних в'язучих: низькі вартість сировинних компонентів, трудомісткість, енергоємність технологічного процесу, більший термін служби конструкції з бетону на лужному в'язучому, а також технічні та технологічні переваги, про які вже було сказано [3].

Література

1. Глуховский В.Д. Шлакощелочные цементы и бетоны / В.Д. Глуховский, В.А. Пахомов. — К. : «Будівельник», 1978. — 184 с.
2. Кривенко П.В. Будівельне матеріалознавство: Підруч. / П.В. Кривенко. — К. : ТОВ УВПК «ЕксОб», 2008. — 704 с.
3. Кривенко П.В. Специальные шлакощелочные цементы / П.В. Кривенко. — К.: Будівельник, 1992. — 192 с.
4. Електронний ресурс. — Режим доступу : <http://www.penobetona.ru/page.php?page=126>-російська компанія «Декор-строй».

References

1. Glukhovskij V.D. Shlakoshhelochny'e cementy' i betony' / V.D. Glukhovskij, V.A. Pakhomov. — K. : «Budivel'nik», 1978. — 184 s.
2. Krivenko P.V. Budivel'ne materialoznavstvo: Pidruch. / P.V. Krivenko. — K. : TOV UVPK «EksOb», 2008. — 704 s.
3. Krivenko P.V. Special'ny'e shlakoshhelochny'e cementy' / P.V. Krivenko. — K.: Budivel'nik, 1992. — 192 s.
4. Elektronnij resurs. — rezhim dostupu : <http://www.penobetona.ru/page.php?page=126>-rosijs'ka kompaniya «Dekor-stroj».

Захарченко П.В., Чунихин С.В., Шпортень О.И. Использование шлакощелочных вяжущих в строительных материалах

В данной статье проведен анализ свойств шлакощелочных вяжущих в строительных материалах. Рассмотрены преимущества и недостатки данного цемента. Приведены перспективные области применения шлакощелочного цемента.

Ключевые слова: шлакощелочный цемент, шлакощелочный бетон, бетонный сайдинг, шлак, соединения щелочных металлов.

Zaharchenko P.V., Chynihin S.V., Shporten O. I. Using of the alkali-slag binders in the construction materials

This article provides a review of properties of the alkali-slag binding materials. The advantages and disadvantages of this type of cement are observed. The most perspective branches of the using of the alkali-slag cement are given.

Keywords: alkali-slag cement, alkali-slag concrete, concrete siding, slag, compounds of alkali metals.

Захарченко Петро Володимирович – к.т.н., проф., зав. кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури.

Чуніхін Сергій Васильович – ген. директор ТОВ «Кросс», м. Сімферополь.

Шпортень Олеся Іванівна – спеціаліст кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури.

Рецензент: **Купрієнко П. Й.**, д.т.н., проф. кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури.

Стаття подана 28.05.2013

УДК 005:339.92

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОНЯТЬ СФЕРИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Зеленкіна К.І.

SYSTEMATIZATION OF TERMS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES CROSS-BORDER COOPERATION

Zelenkina K.I.

Визначено ключові поняття предметної області транскордонної взаємодії промислових підприємств, систематизовано їх за суб'єктами діяльності, адаптовано традиційну класифікацію ЗЕД до сфери транскордонного співробітництва, що дозволило виділити пріоритетні, найбільш поширені для останньої види і форми.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, прикордонне співробітництво, міжрегіональне співробітництво.

Постановка проблеми. Розширення Європейського Союзу (ЄС) на схід зумовлює активізацію в Україні процесів транскордонного співробітництва та, відповідно, актуальність досліджень у напрямі визначення пріоритетів розвитку українських підприємств в умовах міжрегіональної співпраці. Однією з передумов створення теоретичного підґрунтя розвитку транскордонного співробітництва вітчизняних підприємств є аналіз та уточнення понятійного апарату предметної області. Такий апарат може бути створений шляхом систематизації та диференціації ключових понять, до яких у науковій літературі відносяться: міжрегіональне співробітництво, прикордонне та транскордонне співробітництво.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільш широким та семантично таким, що вміщує, по відношенню до транскордонного співробітництва, є поняття міжрегіонального співробітництва. У наукових публікаціях поняття "міжрегіональне співробітництво" вживається в широкому сенсі. У статутних документах Асамблеї європейських регіонів це поняття трактується як наявність будь-яких зв'язків між регіонами країн ЄС та інших країн. Рамкова конвенція ЄС про співробітництво прикордонних регіонів [5] у преамбулі до другого протоколу саме так визначає співпрацю у прикордонних регіонах різних країн між спільнотами та місцевою владою. Отже, під міжрегіональним співробітництвом надалі розумітимемо зв'язки будь-якого характеру, що встановлюються між регіонами різних державних утворень.

Похідними поняттями від поняття міжрегіонального співробітництва є поняття "прикордонне співробітництво" та "транскордонне співробітництво", якими зазвичай характеризується діяльність місцевих громад або місцевих органів влади різних країн щодо

покращення відносин шляхом укладення домовленостей та угод.

Ці поняття доволі часто розглядаються в науковій літературі як синонімічні [3], але, на наш погляд, слід погодитися з тими дослідниками, які не вважають їх тотожними [1, 2, 4, 8]. Так, В. Герича вважає, що прикордонне співробітництво відображає не лише економічну співпрацю прикордонних регіонів. Він наголошує, що прикордонне співробітництво охоплює більше сфер співпраці ніж "транскордонне", яке характеризує лише сукупність економічних зв'язків, які виникають між територіями [2, с. 10]. Подібний підхід до визначення поняття "прикордонне співробітництво" сформувався ще у 80-х рр. XX ст. у контексті дослідження взаємодії країн-членів Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ). На той період часу процеси співпраці прикордонних регіонів цих країн розумілись, як складова інтеграції народногосподарських комплексів та як важлива частина сукупної економічної інтеграції. Прикордонна співпраця визначалась як підсистема економічних відносин між країнами, що пов'язує окремі види міжнаціональної взаємодії. Критерієм їх виявлення слугує локальний підхід до їх формування, існування спільних елементів реалізації місцевої влади і реалізації спільних функцій [7].

Активне застосування у вітчизняній науці термінологічного апарату, що характеризує умови міжрегіональної співпраці, пов'язане з процесами інтеграції України до ЄС. Сукупність визначень, розроблених українськими вченими [1, 4, 8], відображають транскордонне співробітництво як одну з форм прикордонного співробітництва, що має характерні інституційні ознаки. Сутність транскордонного співробітництва полягає у тому, що прикордонна інфраструктура набуває нового, "трансєвропейського" значення. Саме через це західні вчені часто вживають словосполучення "трансєвропейське співробітництво" (trans-European cooperation).

Мета статті є остаточного розмежування понять транскордонного та прикордонного співробітництва та систематизація ключових понять предметної області дослідження.

Матеріали і результати досліджень. З метою остаточного розмежування понять транскордонного та прикордонного співробітництва, систематизуємо ключові поняття предметної області дослідження, визначення яких подано в табл. 1. Надані визначення цих понять, в свою чергу, дозволяють систематизувати поняття предметної області дослідження за суб'єктами діяльності (табл. 2). Наведена в табл. 2 систематизація понять предметної області дозволяє визначити ключові відмінності прикордонного та транскордонного співробітництва, що полягають в наступному.

1. Суб'єктами діяльності у разі здійснення прикордонного співробітництва є господарюючі суб'єкти прикордонних регіонів різних держав, тоді як у транскордонному співробітництві беруть участь регіони, які географічно не розташовані на кордоні держав, але участь яких у сумісних проєктах є доцільною з точки зору міжрегіонального поділу праці.

2. Основне призначення прикордонного співробітництва полягає у забезпеченні розвитку прикордонних регіонів різних держав, тоді як транскордонне співробітництво покликане сприяти активізації процесів інтеграції до світової економічної системи держав-учасників, тобто забезпечувати розвиток суб'єктів діяльності вже не на мезоекономічному, а на макроекономічному рівні.

3. Установлене призначення транскордонного співробітництва зумовлює те, що воно реалізується у вигляді різнопланових (економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та ін.) відносин між державами-учасниками, тоді як прикордонне співробітництво реалізується, переважно, у вигляді економічних відносин, які виникають при здійсненні підприємницької діяльності підприємств прикордонних регіонів різних держав.

Таблиця 1

Визначення ключових понять предметної області дослідження

Поняття	Визначення поняття
Економічна діяльність	Господарська діяльність суспільства як сукупність відносин, що формується в системі виробництва, розподілу та споживання
Зовнішньоекономічна діяльність	Законодавчо регламентована підприємницька діяльність суб'єктів господарювання, що є формою прояву міжнародних економічних відносин та передумовою розвитку світової економічної системи в умовах глобалізації
Міжрегіональне співробітництво	Зв'язки будь-якого характеру, що встановлюються між регіонами різних державних утворень
Прикордонне співробітництво	Сукупність зв'язків, що виникають між підприємствами на прикордонних територіях, які мають за мету вирішувати спільні проблеми шляхом зовнішньоекономічної діяльності
Транскордонне співробітництво	Специфічна форма міжрегіонального співробітництва, спрямована на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їхнім національним законодавством

Головна мета транскордонної співпраці полягає у розвитку різного роду відносин, які будуть мати не лише локальне значення, а і вплив на сусідні регіони та відносини країн у цілому задля вирішення спільних проблем. Тому термін "транскордонне співробітництво" характеризує такі зв'язки, які покликані сприяти не лише розвитку прикордонного співробітництва, а і мають активізувати процеси інтеграції на рівні держав, включаючи не лише прикордонні регіони. Також підвищується ефективність наявних зв'язків. У цьому сенсі, транскордонне співробітництво є важливою складовою зовнішньоекономічних зв'язків країн та підприємств і відіграє важливу роль у поєднанні прикордонних регіонів.

Варто зауважити, що запропоноване трактування поняття "транскордонне співробітництво" не суперечить другій статті Рамкової конвенції ЄС щодо трактування транскордонного співробітництва територій або місцевих влад [6]. Згідно з визначенням Конвенції, сутність транскордонного співробітництва полягає у існуванні двосторонніх відносин територій, що належать до різних державних юрисдикцій, заради покращення та поглиблення стосунків між органами

місцевої влади та населенням. Співпраця супроводжується створенням двосторонніх домовленостей та угод. У визначенні не йде мова про обмеженість кола суб'єктів лише прикордонними регіонами.

Закон України "Про транскордонне співробітництво" [5] дає схоже тлумачення цього поняття. У ньому "транскордонне співробітництво" визначається як сукупність двосторонніх відносин, направлених на поглиблення інтеграційних процесів у сфері економіки, інфраструктури, культури, екології між спільнотами, місцевими уповноваженими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та уповноваженими органами влади інших держав відповідно до законодавства.

Однією з визначальних передумов транскордонної співпраці промислових підприємств є спільність соціально-економічного положення підприємств у регіонах, розташованих по різні боки державного кордону. Ця спільність пов'язана з тим, що межі розділяють єдині в природному відношенні території. Як результат – необхідність співпраці у використанні природних (водних, біологічних, мінеральних, земельних і ін.) ресурсів та їхній охороні.

Таблиця 2

Систематизація понять предметної області дослідження за суб'єктами діяльності

Поняття предметної області	Розкриття сутності поняття предметної області дослідження				
Економічна діяльність	Господарська діяльність суспільства як сукупність відносин, що формується в системі виробництва, розподілу та споживання				
Економічна діяльність в умовах глобалізації	Рівнева структура економічної діяльності				
	Мегаекономічний (глобальний) рівень		Макроекономічний (національний) рівень	Мезоекономічний рівень	Мікроекономічний рівень
	Наднаціональний рівень	Міжнародний (міждержавний, міжнаціональний) рівень			
	Суб'єкти діяльності				
	Світове співтовариство, держави-учасники інтеграційних угруповань	Держави, що не є членами інтеграційного угруповання	Держава	Окремі адміністративні території та промислові галузі	Підприємства та інші окремі суб'єкти господарювання
	Форма діяльності				
	Міжнародний розподіл праці	Міждержавна інтеграція	Міжнародні економічні відносини	Зовнішньоекономічні (зовнішньоторговельні) зв'язки	Зовнішньоекономічна діяльність
Міжрегіональне співробітництво	Зв'язки будь-якого характеру, що встановлюються між регіонами різних державних утворень				
			Суб'єкти діяльності		
			Держави	Регіони різних держав	Підприємства регіонів різних держав
Прикордонне співробітництво	Сукупність зв'язків, що виникають між підприємствами на прикордонних територіях				
			Суб'єкти діяльності		
			Держави	Прикордонні регіони різних держав	Підприємства прикордонних регіонів різних держав
Транскордонне співробітництво	Специфічна форма міжрегіонального співробітництва, спрямована на встановлення і поглиблення різнопланових відносин між суб'єктами діяльності різних держав на усіх рівнях економічної діяльності з метою їхньої інтеграції у світову економічну систему				
			Суб'єкти діяльності		
			Держави	Регіони різних держав	Підприємства різних держав

Крім того, межі часто розділяють єдині або близькі в культурному відношенні народи, що створює передумови для широкої гуманітарної співпраці. Ефективність виконання цих функцій залежить від тісноти співпраці сусідніх країн і їхніх транскордонних територій.

З іншого боку, важливим ресурсом транскордонної співпраці промислових підприємств є відмінності країн, що є сусідами, за їх місцем у світовій економіці, по рівню і співвідношенню внутрішніх цін, податковому та інвестиційному законодавству, доходам населення і т.д., що дозволяє активно обмінюватися відповідними товарами і чинниками виробництва. У цілому, транскордонна співпраця промислових підприємств на основі сусідства «відмінностей» і спільності ресурсного і геоекономічного положення відіграє важливу роль у розвитку транскордонних територій. Цей дуже істотний напрям економічної та соціальної діяльності, який допомагає вирішувати проблеми зайнятості та доходів населення, наповнення товарами регіонального ринку, залучення іноземних технологій та отримання нових знань у сфері регіонального розвитку та співпраці.

Транскордонна співпраця набуває форми різноманітної взаємодії як підприємницьких структур, виступаючи складовою зовнішньоекономічної діяльності регіонів суміжних держав, так і зовнішньоекономічних зв'язків регіональних органів влади, зрештою стаючи одночасно формою розвитку транскордонного регіоналізму. Це зумовлює необхідність розкриття змісту транскордонної співпраці як сукупності понять «зовнішньоекономічна діяльність» – «зовнішньоекономічні зв'язки» – «транскордонний регіоналізм».

Дійсно, сучасний розвиток обумовлений функціонуванням системи економічних взаємозв'язків, вигідних конкретним учасникам бізнес-процесів різної національної приналежності, залучених у них за допомогою різних видів і форм зовнішньоекономічної діяльності. При цьому, як вже було обґрунтовано (див. табл. 1) традиційно поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) відноситься до мікрорівня господарюючих суб'єктів, і в загальнотеоретичному сенсі є особливою формою підприємництва, що реалізовується в специфічному міжнародному середовищі. У вузькому сенсі ЗЕД являє собою процес реа-

лізації сукупності виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій підприємств, пов'язаних з проведенням зовнішньоторговельних угод, участю в міжнародній інвестиційній співпраці, міжнародній виробничій і науково-технічній кооперації, валютних і фінансово-кредитних операціях.

На рівні господарюючих одиниць різних національних і регіональних економік транскордонна взаємодія реалізується за допомогою:

а) торгових форм ЗЕД, які передбачають обмін результатами виробничої діяльності, тобто реалізацію такої стадії відтворювального процесу, як обмін;

б) відтворювальних форм ЗЕД, які орієнтовані на розвиток різних форм міжнародної кооперації у сфері наукового забезпечення виробництва, самого виробництва, розподілу, обміну та споживання результатів і чинників виробництва.

Специфіка господарської діяльності на транскордонних територіях полягає в тому, що вони віддалені від національних ринків, але наближені до ринків сусідніх країн, що зумовлює більш високу ефективність зовнішньоекономічної (транскордонної) взаємодії і зовнішньоекономічну відкритість цих регіонів. Проте повною мірою цей позиційний ресурс транскордонні райони можуть використати лише при добросусідських і стабільних стосунках сусідніх країн, зближенні правових умов господарювання.

У межах транскордонної співпраці загальновизнаним є принцип, відповідно до якого суміжні країни за взаємною домовленістю можуть встановлювати для підприємств транскордонних територій сприятливіший режим взаємодії у сфері торгівлі, виробничої кооперації, міграції населення, ніж той, який вони надають третім країнам. При цьому, відповідно до трактування ГАТТ, транскордонна торгівля ведеться на вузькій транскордонній території суміжних держав із спрощеними адміністративними і митними формальностями на взаємній основі.

Крім того, як свідчить аналіз світового досвіду транскордонної взаємодії, саме за участю транскордонних регіонів у практику впроваджуються нові моделі міжнародної взаємодії. Саме транскордонні регіони мають найсильніший потенціал з точки зору знаходження і апробації нетрадиційних форм кооперації. Держави, що одночасно є сусідами, створюють в цих регіонах пільгове оподаткування, сприятливий інвестиційний клімат і тому подібне.

Адаптація традиційної класифікації ЗЕД до сфери транскордонної співпраці дозволяє виділити пріоритетні, найбільш поширені для останньої види і форми, серед яких:

1) транскордонна торгівля – здійснюється між юридичними і фізичними особами, що мають постійне місце знаходження (місце проживання) на транскордонній території певної країни і іноземними особами, що мають постійне місце знаходження (місце проживання) на суміжній транскордонній території, виключно для задоволення місцевих потреб в

товарах і послугах, вироблюваних на відповідних транскордонних територіях, у тому числі:

прямі торгові угоди на валютній і товарообмінній основі;

сприяння забезпеченню необхідних умов для безперешкодного функціонування всіх видів транспорту на транскордонних територіях при здійсненні перевезень пасажирів, багажу і вантажів, включаючи транзит;

проведення виставок і ярмарок, випуск туристичних довідників, проведення спільних кампаній з популяризації оздоровчого, екологічного й інших видів туризму, спільне використання об'єктів готельного господарства, фізкультури і спорту, культури і мистецтва;

2) міжнародна виробничо-інвестиційна співпраця, пов'язана із створенням спільних підприємств господарюючими суб'єктами суміжних територій, а також з реалізацією проектів із:

спільного розвитку інженерно-транспортної і соціально економічної інфраструктури транскордонних регіонів;

спільного використання транскордонних родовищ корисних копалин і водних ресурсів;

попередження транскордонного перенесення шкідливих відходів по землі, повітря, водним потокам;

збереження історико-архітектурної і культурної спадщини;

створення вільних економічних зон різних типів;

3) міжрегіональна науково-технічна співпраця, що включає:

обмін фахівцями;

розробку єдиних вимог до сертифікації тваринницької і сільськогосподарської продукції відповідно до встановленого порядку застосування стандартів, норм, правил і вимог відносно суміжних держав товарів, що імпортуються з території;

проведення науково-дослідних робіт щодо соціально-економічному розвитку транскордонних територій, що базується на спільному використанні передових технологій;

4) валютно-фінансові стосунки, розвиток яких пов'язаний з розширенням системи взаємного кредитування суб'єктів ЗЕД транскордонних територій, активізацією форм міжбанківської співпраці, розширенням використання валют суміжних держав у взаємних розрахунках;

5) співпраця у сфері регулювання міграції населення і регулювання ринку праці, у тому числі:

спрощення режиму перетину мешканцями транскордонних територій державного кордону та їхнього тимчасового перебування;

розробка спільних заходів з регулювання міграційних потоків, будівництва і облаштування існуючих пунктів пропуску через державний кордон, обмін інформацією про імміграційне законодавство і порядок перетину державного кордону суміжних держав місцевим населенням.

Види і форми ЗЕД, характерні для транскордонної співпраці підприємств, наведено в табл. 3. Таким чином, ЗЕД є виключно об'єктивним явищем функ-

ціонування промислових підприємств економік різних рівнів. У той же час сучасні економічні процеси є і політично мотивованими.

Таблиця 3

Види і форми зовнішньоекономічної діяльності у рамках транскордонної співпраці підприємств

Види ЗЕД	Форми ЗЕД
Транскордонна торгівля	Прямі торгові угоди на валютній і товарообмінній основі Сприяння забезпеченню необхідних умов для безперешкодного функціонування усіх видів транспорту на транскордонних територіях Проведення виставок і ярмарків, випуск туристичних довідників, проведення спільних кампаній по популяризації туризму, спільне використання об'єктів соціальної та рекреаційної інфраструктури
Міжнародна виробничо-інвестиційна співпраця	Спільний розвиток інженерно-транспортної і соціально економічної інфраструктури транскордонних регіонів Спільне використання транскордонних родовищ корисних копалини і водних ресурсів Попередження транскордонного перенесення шкідливих відходів Збереження історико-архітектурної і культурної спадщини створення вільних економічних зон різних типів
Міжнародна науково-технічна співпраця	Обмін фахівцями Уніфікація правил стандартизації і сертифікації продукції Науково-дослідні роботи по соціально-економічному розвитку транскордонних територій Спільне використання передових технологій
Міжнародні валютно-фінансові і кредитні відносини	Розширення системи взаємного кредитування суб'єктів ЗЕД транскордонних територій Активізація форм міжбанківської співпраці Розширення використання валют суміжних держав у взаємних розрахунках

З цих позицій формується сфера зовнішньоекономічної взаємодії адміністративних структур — зовнішньоекономічні зв'язки регіону. Для транскордонних регіонів це тим більше важливо, оскільки в них зосереджені важливі для держави геополітичні та гео економічні інтереси.

При цьому, враховуючи, що внутрішньодержавні регіони виступають структурними одиницями держави, зміст ЗЕЗ регіону як складової зовнішньоекономічних стосунків країни регламентовано, як правило, Конституцією, спеціальним законодавством, договорами з адміністративно-територіальними утвореннями і може бути класифіковано:

за видами: прямі та непрямі ЗЕЗ;

за формами:

а) за географічним принципом - на транскордонну і міжтериторіальну співпрацю;

б) за організаційним принципом – на:

укладання міжнародних угод про співпрацю з суб'єктами іноземних держав і органами влади іноземних держав;

відкриття зарубіжних представництв;

участь у діяльності міжнародних/міжурядових організацій;

офіційні візити представників органів державної влади іноземних держав і регіонів, послів іноземних держав, представників міжнародних організацій;

нормативно-правове, інформаційне, ділове, кадрове і тому подібне забезпечення зовнішньоекономічної активності господарюючих суб'єктів регіону.

Можна виділити наступні точки взаємодії в межах транскордонної співпраці, визначальні форми транскордонної взаємодії й їх учасників, які представлені в табл. 4.

Висновки. Проведений аналіз семантичного поля галузі дослідження дозволяє стверджувати, що транскордонне співробітництво промислових підприємств – це одна з головних передумов встановлення міждержавних інтеграційних зв'язків у межах інституту транскордонного регіону, для якого характерне функціонування як у межах чітко встановлених державних кордонів, так і в умовах їх розмитості, за допомогою формування системи транскордонної взаємодії, що приймає різні форми — від традиційних торгових обмінів до політично взаємно погоджених утворень (наприклад, економічних союзів). Так, на думку М. Любіна, «величезна кількість часу, ресурсів і робіт, яку необхідно мобілізувати сусіднім державам і регіонам для того, щоб адекватно впоратися з наслідками глобалізації, обумовлює необхідність існування вільних міжкордонних механізмів для ведення діалогу між членами урядів і їхньої кооперації з певною метою» [4].

У цілому, економічна співпраця прикордонних регіонів стає новою формою прояву економічного розвитку, яка виникла через поєднання багатьох процесів глобалізації світового господарства. Така співпраця обумовлюється поглибленням процесів світового поділу праці на рівні прикордонного співробітництва з метою реалізації спільних інтересів та вирішення спільних проблем, таких, як покращення рівня життя, фінансування виробництва тощо.

Таблиця 4

Рівнева структура форм транскордонного співробітництва

Сфера	Рівень	Учасники	Форми, що реалізуються
ЗЕД господарюючих суб'єктів і фізичних осіб	Фізичні особи - регіональні підприємства	Фізичні особи, підприємницькі структури	Зовнішня торгівля, міграція трудових ресурсів
	Регіональні підприємства - підприємства	Підприємницькі структури в різних галузях економіки різних країн	Зовнішня торгівля, підрядна співпраця, складальне виробництво, концесії, спільні підприємства
	Регіональні структури - міжнародні організації	Підприємницькі структури в різних галузях економіки, ВНЗ, некомерційні організації, міжнародні організації	Участь в конгресах і форумах, реалізація програм міжнародних організацій
Зовнішньоекономічні зв'язки транскордонного регіону	Регіон - регіон	Регіональні органи влади різних країн(горизонтальні стосунки)	Міжнародні угоди, функціонування представництв, обмін делегації, реалізація спільних проектів
	Регіон - іноземні уряди	Регіональні і загальнодержавні органи влади різних держав (діагональні стосунки)	Міжнародні договори і угоди, обмін делегації, реалізація спільних проектів національного значення
	Регіон - національні органи - іноземні уряди	Регіональні і загальнодержавні органи влади різних держав (діагональні і непрямі стосунки)	Міжнародні угоди, обмін делегації, реалізація спільних проектів
	Регіон - національні органи - іноземні фінансові інститути	Регіональні і загальнонаціональні органи, фінансово-кредитні організації	Залучення кредитних ресурсів з світових ринків, емісія і розміщення європаперів
	Регіон - міжнародні організації	Регіональні органи влади, підприємницькі структури, міжнародні організації різного типу (урядові, міжрегіональні, приватні)	Міжнародні угоди і протоколи, участь в міжнародних форумах і програмах
Транскордонний регіоналізм	Регіон - єврорегіон	Регіональні і державні органи влади, міжрегіональні інститути (залежно від структури організації єврорегіону)	Міжнародні угоди, спільні проекти, обмін делегації
	Регіон - загальнодержавна влада - регіон іноземної держави - влада іноземної держави	Регіональні і державні органи влади різних національній приналежності, підприємницькі структури	Міжрегіональна міжнародна організація, вільна економічна зона

Інтенсифікація прикордонного співробітництва вітчизняних підприємств, що є ознакою часу, зумовлює необхідність дослідження світового досвіду розвитку транскордонного співробітництва з метою визначення можливостей та напрямів його адаптації до умов здійснення міжрегіональної співпраці підприємствами України.

Література

- Беленький П. Ю. Формування та розвиток системи міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула // Регіональна економіка. — 2001. — № 3. — С. 61 — 73.
- Герич В.П. Господарський комплекс прикордонного регіону в умовах міжрегіональної інтеграції: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. П. Герич, Інститут регіональних досліджень НАН України. — Львів : 1997. — 153 с.
- Косолапов Н.А. Международно-политическая организация глобализирующегося мира: модели на сред-

несрочную перспективу //Общественные науки и современность №6 2001 с. 144.

- Палеха Ю. М. Перспективи формування транскордонного регіону України — Польща / Ю. М. Палеха, Г. П. Підгрудний // Єврорегіон Буг: проблеми і перспективи транскордонного співробітництва / За ред. Б. П. Климчука, П. В. Луцишина . — Луцьк: Волинська облдержадміністрація, 1996. — С. 16 — 21.

- Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : закон України від 24.06.2004 р. №1861-IV. — Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1861-15>.

- Про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями : європейська рамкова конвенція [міжнародний документ від 21.05.1980 р. ; приєднання на підставі Постанови ВРУ від 14.07.1993] // Офіційний вісник України. — 2006. — № 9. — стор. 200. — стаття 585. — (від 15.03.2006).

- Проблемы развития приграничных экономических отношений СССР с европейскими странами — членами СЭВ.: препр. / Ин-т социал. и эк. проблем заруб. стран АН Украины. — К.: ИСЭПЗС, 1988. — 55 с.

8. Регіональна політика: методологія, методика, практика / НАН України; Інститут регіональних досліджень; [відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній]. — Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. — 700 с.

References

1. Belen'kij P. Yu. Formuvannya ta rozvitok sistemi mizhregional'nogo ta transkordonnogo spivrobitnictva v Ukraïni / P. Yu. Belen'kij, N. A. Mikula // Regional'na ekonomika. — 2001. — № 3. — S. 61 — 73.
2. Gerich V.P. Gospodars'kij kompleks prikordonnogo regionu v umovax mizhregional'noi integracii: dis. na zdobuttia nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spec. 08.10.01 «Rozmishhennya produktivnix sil i regional'na ekonomika» / V. P. Gerich, Institut regional'nix doslidzhen' NAN Ukraïni. — L'viv : 1997. — 153 s.
3. Kosolapov N.A. Mezhdunarodno-politicheskaya organizaciya globaliziruyushhegosya mira: modeli na srednesrochnuyu perspektivu // Obshhestvenny'e nauki i sovremennost' №6 2001 s. 144.
4. Palexa Yu. M. Perspektivi formuvannya transkordonnogo regionu Ukraïna — Pol'shha / Yu. M. Palexa, G. P. Pidgrushnij // Cvroregion Bug: problemi i perspektivi transkordonnogo spivrobitnictva / Za red. B. P. Klimchuka, P. V. Lucishina. — Luc'k: Volins'ka obl'derzhadministraciya, 1996. — S. 16 — 21.
5. Pro transkordonne spivrobitnictvo [Elektronnij resurs]: zakon Ukraïni vid 24.06.2004 r. №1861-IV. — Rezhim dostupa: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1861-15>.
6. Pro transkordonne spivrobitnictvo mizh teritorial'nimi obshhinami abo vlastyami: evropejs'ka ramkova konvenciya [mizhnarodnij dokument vid 21.05.1980 r. ; priednannya na pidstavi Postanovi VRU vid 14.07.1993] // Oficijnij visnik Ukraïni. — 2006. — № 9. — stor. 200. — stat'ya 585. — (vid 15.03.2006).
7. Problemy' razvitiya prigranichny'x e'konomicheskix otnoshenij SSSR s evropejskimi stranami — chlenami SEV.: prepr. / In-t social. i ek. problem zarub. stran AN Ukrainy. — K. : ISEPZS, 1988. — 55 s.

8. Regional'na politika: metodologiya, metodika, praktika / NAN Ukraïni; Institut regional'nix doslidzhen'; [vidp. red. akad. NAN Ukraïni M. I. Dolishnij]. — L'viv : Institut regional'nix doslidzhen' NAN Ukraïni, 2001. — 700 s.

Зеленкина Е.И. Систематизация понятий сферы трансграничного сотрудничества промышленных предприятий

Определены ключевые понятия предметной области трансграничного сотрудничества промышленных предприятий, предложена их систематизация по субъектам деятельности, адаптирована традиционная классификация ВЭД к сфере трансграничного сотрудничества, что позволило выделить приоритетные, наиболее характерные для нее формы и виды.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, приграничное сотрудничество, межрегиональное сотрудничество.

Zelenkina K.I. Systematization of terms of industrial enterprises cross-border cooperation

Key concepts in the field of cross-border co-operation of industrial enterprises are identified, their sistematization by subjects of activities is offered, the traditional classification of the Code to the cross-border area of cooperation is adapted, that allowed to highlight its most typical forms and types.

Keywords: industrial cross-border cooperation, near-border cooperation, inter-regional cooperation.

Зеленкіна Катерина Ігорівна – аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 14.06.2013

УДК 330.342.142

ПРОБЛЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРУВАННЯ ТОВАРІВ НА МИТНИЦІ З ПОЗИЦІЇ ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Іванов Ю.Б., Малишко Ю.М.

PROBLEMS OF ELECTRONIC DECLARATION OF GOODS AT CUSTOMS FROM THE STANDPOINT OF DEREGULATION ACTIVITIES OF THE ENTITY

Ivanov Y.B., Malysenko Y.M.

У статті наведено переваги та недоліки електронного декларування в Україні, здійснено аналіз чинного податкового та митного законодавства України в сфері зовнішньо-економічної діяльності з позиції дерегулювання економіки, наведено шляхи удосконалення законодавства України відносно електронного декларування товарів на митниці.

Ключові слова: дерегулювання діяльності суб'єктів господарювання, електронне декларування товарів, податковий кредит.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються зростанням рівня невизначеності зовнішнього середовища, загостренням конкуренції, неспроможністю забезпечення високих результатів господарської діяльності тощо. Все це вимагає зваженої державної політики щодо підтримки розвитку підприємств та створення належного бізнес-клімату в країні.

За останні кілька років позиції України в міжнародному рейтингу умов ведення бізнесу «Doing Business», який щорічно публікується Всесвітнім Банком, були нестійкими. Так, якщо в 2009 р. країна займала 146 місце з 183, то в 2010 р. позиції країни в рейтингу погіршилися - Україна посіла 147 місце в рейтингу. Такі ж коливання в позиціях можна побачити в наступні роки: якщо в 2011 р. країна піднімається на 145 місце, то в 2012 спускається на 152, а в 2013 істотно покращує свої позиції в рейтингу, зайнявши 137 місце.

У той же час не можна не відзначити певну мілливистість самого рейтингу: після завершення року експерти всесвітнього банку проводять перерахунок рейтингу країн на основі перегляду аналізованих показників. Для вирішення даної проблеми на початку 2013 р. Світовий банк опублікував рейтинг «Distance to Frontier», в якому була зроблена спроба усереднити щорічні рейтинги з метою допустимості їх порівняння в різні роки (табл. 1).

За даними табл. 1 Україна має найменшу кількість балів серед наведених країн за створенням належних умов розвитку бізнесу. Для створення нале-

жного бізнес-середовища в Україні необхідна активна реалізація.

Таблиця 1

Порівняння деяких країн в рейтингу «Distance to Frontier» в 2006–2013 рр.

Країна	Роки							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Білорусь	43,6	44,5	47,0	54,5	57,1	59,7	64,7	67,1
Естонія	73,5	73,6	74,5	74,2	74,2	74,5	74,0	73,6
Грузія	49,2	62,0	66,3	70,7	73,8	76,5	79,1	80,7
Латвія	68,3	71,3	71,4	71,3	71,8	72,5	76,1	76,5
Литва	72,4	72,8	72,6	72,6	72,9	73,2	74,3	74,2
Польща	57,1	58,4	59,1	59,1	62,4	64,2	63,8	69,4
Російська Федерація	51,3	52,4	55,2	54,9	56,5	55,9	57,7	58,7
Україна	41,6	43,2	43,6	44,2	45,8	48,8	48,9	53,5

Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», яка задекларувала одним із стратегічних напрямів державної політики дерегуляцію та розвиток підприємництва. При цьому цей процес не позбавлений суперечностей. У сфері підприємництва і надалі спостерігаються тенденції щодо збільшення кількості проектів регуляторних актів, які не відповідають вимогам та принципам державної регуляторної політики, або при підготовці яких розробниками порушуються регуляторні процедури. Створення привабливих умов для розвитку підприємництва в Україні неможливе без усунення адміністративних бар'єрів, удосконалення механізму здійснення громадського контролю за дозвільною сферою.

Однією з цих проблем є суперечливість цілей, на досягнення яких спрямовані нормативно-правові акти, а саме Митний та Податковий кодекси в сфері електронного декларування товарів. Отже, необхідним є аналіз деяких проблем процедури електронного декларування товарів з метою покращення результатів дерегулювання діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У літературі дослідженню поняття, характеристик електронного декларування та стану впровадження і роботи його в Україні присвячені роботи таких провідних фахівців, як І. Владимировський, О. Демчен-

ко, І. Муратов. Але у вказаних працях не приділялася увага співвідношенню норм Податкового та Митного кодексів та проблемам їх суперечливості.

Мета. Основною метою статті є аналіз проблем в сфері електронного декларування товарів та надання рекомендацій щодо удосконалення процесів дерегулювання діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Матеріали і результати дослідження. В Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» зазначено, що необхідним є відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни, що має базуватись на формуванні режиму максимального сприяння національному бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для розвитку бізнесу, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України. У даній Програмі дерегуляцію та розвиток підприємництва визнано одним із стратегічних напрямів. В результаті реалізації вищевказаної Програми економічних реформ було проведено зміни в законодавстві, яке регулює порядок ведення господарської діяльності в Україні, в тому числі, в митному законодавстві України.

Прийняття Наказу Державної митної служби України «Про затвердження умов електронного декларування» № 216 від 17 березня 2011 р. сприяє розвитку електронного декларування в Україні. Перевагами використання процедури електронного декларування для підприємств є:

- 1) відсутність необхідності постійного перебування декларанта в митному органі, що забезпечує суттєву економію часу, що витрачається підприємцями на митне оформлення товарів;
- 2) прискорення митних процедур;
- 3) скорочення фінансових затрат на витратні матеріали (самокопіюючі бланки ВМД, папір, картриджі до принтерів тощо), а також обслуговування іншої офісної техніки;
- 4) мінімізація бюрократичних процедур, суб'єктивного людського фактору впливу і, як результат, зменшення корупційних ризиків;

Наказ зменшує кількість умов допуску до електронного декларування з 4 до 1, що суттєво спрощує процедуру допуску підприємств до електронного декларування та внесення їх до Реєстру.

У результаті виконання норм Наказу до процесу електронного декларування (із поданням електронної ВМД) залучено 368 підприємств (в Реєстрі – 2 149 підприємств). Кількість поданих в електронному вигляді митних декларацій зросла з 5% у березні 2012 року до 78% у березні поточного.

Поряд з позитивними моментами введення електронного декларування товару варто зосередити увагу на проблемних аспектах застосування вказаного спрощення. Так, спірним є питання стосовно легітимності віднесення сплачених сум ПДВ до податкового кредиту на підставі електронних митних

декларацій без їх паперових копій. Пунктом 201.12 ПКУ визначено, що "у разі ввезення товарів на митну територію України документом, що посвідчує право на віднесення сум податку до податкового кредиту, вважається митна декларація, оформлена відповідно до вимог законодавства". Податковим кодексом України не визначено в якому вигляді вказана декларація повинна бути подана: в електронному чи на паперових носіях.

30.05.2012 був виданий Наказ Міністерства фінансів України №651, в якому було надано роз'яснення, що, незважаючи на декларування в електронній формі, у платника податків має бути засвідчена митними органами копія такої електронної декларації на паперовому носії. Такий документ, відповідно, підтверджує віднесення сум сплаченого ПДВ до складу податкового кредиту платника податків за імпорними операціями.

Висловлена в Наказі МФУ №651 точка зору вказує на те, що відсутність у платників податків під час проведення перевірок засвідчених митними органами копій електронних митних декларацій може мати наслідком невизнання віднесених до податкового кредиту сум ПДВ і, відповідно, донарахування податкових зобов'язань з ПДВ. Тому, не можливо суб'єкту господарювання повністю уникнути паперового документообігу під час проходження митного оформлення товарів.

З цього питання до Податкового кодексу України були внесені зміни, пов'язані з впровадженням процедури електронного митного декларування при здійсненні експортних операцій. Так, пункт 200.8 статті 200 Податкового кодексу України було викладено наступним чином: "У разі якщо митне оформлення товарів, вивезених за межі митної території України, здійснювалося з використанням електронної митної декларації, така електронна митна декларація надається органом державної митної служби органу державної податкової служби в порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України, в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису відповідно до закону".

Таким чином, законодавством встановлено, що податкові органи при здійсненні платником експортної операції отримують копію митної декларації у електронному вигляді. При цьому платник податків, який заявляє право на бюджетне відшкодування ПДВ, при наданні розрахунків суми такого бюджетного відшкодування, не зобов'язаний подавати копію електронної митної декларації на паперовому носії.

З цього виходить суперечлива ситуація, оскільки законодавством встановлений порядок направлення митними органами в електронному вигляді копії оформлених електронних митних декларацій при здійсненні експортних операцій, а при здійсненні імпорتنих операцій такого порядку не встановлено.

Тому суб'єкту господарювання при здійсненні електронного декларування необхідно отримувати у митних органів засвідчені копії електронних митних

декларацій і забезпечити зберігання таких декларацій на підприємстві, для уникнення непорозумінь з органами Міністерства доходів і зборів України. Вказана процедура ускладнює митне оформлення товару, а тому не досягає виконання завдань дерегулювання діяльності суб'єктів господарювання. Тому пропонується передбачити в Податковому кодексі України можливість отримання податкового кредиту з ПДВ платником податку на основі електронної митної декларації (табл. 2).

Таблиця 2

Рекомендації щодо вдосконалення законодавчої бази у сфері електронного декларування товарів

Чинне законодавство	Зміни, що пропонуються
П. 200.8 ст. 200 ПКУ: "У разі якщо митне оформлення товарів, вивезених за межі митної території України, здійснювалося з використанням електронної митної декларації, така електронна митна декларація надається органом державної митної служби органу державної податкової служби в порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України, в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису відповідно до закону".	Викласти п. 200.8 ст. 200 ПКУ у наступній редакції: "У разі якщо митне оформлення товарів здійснювалося з використанням електронної митної декларації, така електронна митна декларація надається органом державної митної служби органу державної податкової служби в порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України, в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису відповідно до закону".

Вказані зміни сприяють поширенню електронного декларування в країні, спростять умови здійснення господарської діяльності підприємствами України.

Висновки. В результаті аналізу норм податкового та митного законодавства України встановлено неможливість віднесення сплачених сум ПДВ платником податку до податкового кредиту на підставі електронних митних декларацій без їх паперових копій. Вказана проблема ускладнює митне оформлення товару, а тому не досягає виконання завдань дерегулювання діяльності суб'єктів господарювання. Тому пропонується встановити в Податковому кодексі України, що платник податків, який заявляє право на бюджетне відшкодування ПДВ, при наданні розрахунків суми такого бюджетного відшкодування, не зобов'язаний подавати копію електронної митної декларації на паперовому носії. Вказана зміна дозволить спростити умови ведення бізнесу в Україні, здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання, зменшить втручання держави в діяльність підприємств, отже, має наслідком удосконалення процесів дерегулювання діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Література

1. Doing business [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.

2. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

3. Владимировський І. Шлях становлення Акредитованого центру сертифікації ключів Держмитслужби / І. Владимировський, О. Мостовенко // Митниця. — № 9(82). — 2011. — С. 21.

4. Демченко О. Пілотний проект з електронного декларування проходить II фазу / О. Демченко // Митниця. — № 7(80). — 2011. — С. 12.

5. Муратов І. Із впровадженням електронного декларування ми входимо на якісно новий рівень митного контролю і оформлення / І. Муратов // Митниця. — № 5(78). — 2011. — С. 14.

6. Наказ Державної митної служби України «Про затвердження умов електронного декларування» № 216 від 17.03.2011 р. / [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://www.customs.zt.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=50:nakaz216170311&catid=41&Itemid=318.

7. Спрощення митних процедур: перспективи для держави та бізнесу [Електронний ресурс] / Gazeta.ua. — 16.05.2013. — Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/life/_sproshennya-mitnih-procedur-perspektivi-dlya-derzhavi-ta-biznesu/422078.

8. Наказ Міністерства фінансів України № 651 від 30.05.2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1372-12>.

9. Податковий Кодекс України № 3221-VI (3221-17) від 02.12.2010 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

References

1. Doing business [Elektronnij resurs]. — Re-zhim dostupu: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.

2. Programa ekonomichnix reform na 2010-2014 roki «Zamozhne suspil'stvo, konkurentospromozhna ekonomika, effektivna derzhava» [Elektronnij re-surs]. — Rezhim dostupu: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

3. Vladimirovskij I. Shlyax stanovlennya Akreditovanogo centru sertifikacii klyuchiv Derzhmit-sluzhbi / I. Vladimirovskij, O. Mostovenko // Mi-tnicya. — № 9(82). — 2011. — S. 21.

4. Demchenko O. Pilotnij proekt z elektronno-go deklaruvannya proxodit' II fazu / O. Demchenko // Mitnicya. — № 7(80). — 2011. — S. 12.

5. Muratov I. Iz vprovadzhennjam elektronno-go deklaruvannya mi vxodimo na yakisno novij riven' mitnogo kontrolyu i oformlennya / I. Muratov // Mi-tnicya. — № 5(78). — 2011. — S. 14.

6. Nakaz Derzhavnoi mitnoi sluzhbi Ukraini «Pro zatverdzhennya umov elektronno-go deklaruvannya» № 216 vid 17.03.2011 r. / [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu do resursu: http://www.customs.zt.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=50:nakaz216170311&catid=41&Itemid=318.

7. Sproshennya mitnix procedur: perspektivi dlya derzhavi ta biznesu [Elektronnij resurs] / Gazeta.ua. — 16.05.2013. — Rezhim dostupu: http://gazeta.ua/articles/life/_sproshennya-mitnih-procedur-perspektivi-dlya-derzhavi-ta-biznesu/422078.

8. Nakaz Ministerstva finansiv Ukraïni №651 vid 30.05.2012 [Elektronnij resurs]. — Rezhim dos-tupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1372-12>.

9. Podatkovij Kodeks Ukraïni №3221-VI (3221-17) vid 02.12.2010 r. (zi zminami ta dopovnen-nyami) [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

Иванов Ю.Б., Малышко Ю.М. Проблемы электронного декларирования товаров на таможене с позиции дерегулирования деятельности субъектов хозяйствования

В статье приведены преимущества и недостатки электронного декларирования в Украине, осуществлен анализ действующего налогового и таможенного законодательства Украины в сфере внешнеэкономической деятельности с позиции дерегулирования экономики, приведены пути совершенствования законодательства Украины относительно электронного декларирования товаров на таможене.

Ключевые слова: дерегулирование деятельности субъектов хозяйствования, электронное декларирование товаров, налоговый кредит.

Ivanov Y.B., Malysheko Y.M. Problems of electronic declaration of commodities on a custom from position of deregulation enterprises' activity.

Advantages and lacks of electronic declaration in Ukraine are resulted in the article, the analysis of current tax and custom legislation of Ukraine is carried out from position of deregulation of economy, the ways of perfection of legislation in Ukraine in relation to electronic declaration of commodities are resulted in the article.

Keywords: deregulation of enterprises' activity, electronic declaration of commodities, tax credit.

Іванов Юрій Борисович — д.е.н., проф., зав. кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету.

Малишко Юлія Михайлівна — магістр Харківського національного економічного університету.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 20.06.2013

УДК 005:658

ПОТЕНЦІАЛ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ

Калюжна Н.Г.

POTENTIAL OF CONTROL SYSTEM BY ENTERPRISE: ESSENCE AND COMPONENT ELEMENTS

Kalyuzhna N.G.

Обґрунтовано визначальну роль потенціалу системи управління в забезпеченні ефективного функціонування та розвитку підприємства. Досліджено підходи до визначення потенціалу системи управління підприємством та його складових. Запропоновано підхід до установаження сутності поняття «потенціал системи управління підприємством».

Ключові слова: потенціал, система управління, елемент, управлінські ресурси, можливість, здатність.

Постановка проблеми. Потенціал системи управління є передумовою реалізації усіх видів можливостей в ієрархічній структурі потенціалу підприємства. Його пріоритетна роль обумовлюється тим, що саме від системи управління, її якості та конкурентоспроможності, залежить вирішення проблем функціонування та розвитку підприємства. Саме потенціал системи управління є стратегічною основою формування потенціалу підприємства. Значення та роль потенціалу системи управління в забезпеченні керованості й урегульованості діяльності підприємства зумовлює необхідність його ретельного дослідження.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Пріоритетна роль потенціалу системи управління підприємством підкреслюється в усіх роботах з цього приводу [1, 2, 3, 6, 7, 8, 9]. Так, І. Ансофф зазначає, що загальне керівництво є організаційною функцією найвищого пріоритету, яка забезпечує ефективність діяльності фірми у цілому [1, с. 165]. В роботі [6] зазначається, що потенціал системи управління організацією в структурі потенціалу останньої слід розглядати як головний його компонент, по відношенню до якого інші складові потенціалу (інформаційна, фінансова, інноваційна, матеріально-технічна, технологічна та ін.) є залежними категоріями, оскільки виконують ролі об'єктів управління. Слід зауважити, що при одноставному визнанні пріоритетної ролі потенціалу системи управління в формуванні загального потенціалу підприємства, стосовно установаження його сутності існують численні різночитання. Передусім, для визначення потенціалу найвищого рівня підприємства застосовуються різні поняття: потенціал системи управління

[7], потенціал загального керівництва [1], управлінський потенціал [2, 4], потенціал управління підприємством [6, 9].

Мета статті. Відповідно, необхідним є установаження співвідношення цих понять та визначення на їхній основі поняття «потенціал системи управління підприємством».

Основні матеріали дослідження. І. Ансофф вводить поняття потенціалу загального керівництва фірми, визначаючи його як можливість і здатність діяти таким чином, щоб оптимізувати досягнення цілей фірми найближчого й наступного етапів. При цьому як складову потенціалу загального керівництва фірми він розглядає управлінський потенціал, розуміючи під ним обсяг роботи, з яким може впоратися загальне керівництво [1, с. 166]. Тобто, управлінський потенціал в даному випадку розглядається як суто суб'єктивна характеристика управлінського персоналу.

Під управлінським потенціалом в контексті його дослідження як суб'єктивної характеристики управлінського персоналу розуміється:

можливості й здатності особистості вирішувати завдання в області управління й організації діяльності інших людей [3];

вся сукупність ділових і особистісних якостей, можливостей керівника, які можуть бути приведені в дію й використані для рішення управлінських завдань й досягнення поставлених цілей [10];

навички, вміння, досвід керівників підприємства [8].

Отже, управлінський потенціал у більшій мірі залежить від інтелектуального потенціалу працівників підприємства, тобто від сукупності інтелектуальних здатностей працівників та можливості їхнього розкриття і використання. Управлінський потенціал підприємства характеризує в сукупності склад та рівень кваліфікації працівників апарату управління.

Відповідно, управлінський потенціал може бути визначений як здатності індивідуального й соціально-психологічного характеру управлінського персоналу до управління процесами функціонування й

розвитку підприємства (суб'єктивна складова потенціалу системи управління).

Окрім суб'єктивної складової потенціалу системи управління, безумовно, існує й об'єктивна. Наприклад, А. С. Полянська зазначає, що управлінський потенціал підприємства складають навички, вміння, досвід його керівників, що разом із наявним ресурсним забезпеченням управлінського процесу, забезпечують ефективне функціонування системи управління підприємством та створення сприятливих передумов формування і прийняття оптимальних управлінських рішень для досягнення поставлених цілей розвитку [8]. У цьому контексті ресурсне забезпечення можна розуміти як об'єктивну складову процесу управління, а управлінський потенціал – як суб'єктивну. На наш погляд, розгалуження об'єктивної та суб'єктивної складової процесу управління представляється найбільш виправданим. З однієї сторони, суб'єктивність, що зумовлюється індивідуальними вподобаннями, досвідом, інтуїцією особи, що приймає рішення, є невід'ємним чинником процесу прийняття управлінських рішень. З іншої сторони, зменшенню цієї суб'єктивності сприятиме підвищення об'єктивних можливостей системи управління підприємства (кодифікація знання підприємства, підвищення рівня методичного, організаційного та технічного забезпечення управлінської діяльності, розвиток інформаційного забезпечення управлінських процесів, використання моделей й методів прийняття управлінських рішень, належних ресурсів і сучасних засобів управління та ін.).

Слід зауважити, що відсутність єдиного підходу до розуміння сутності об'єктивної та суб'єктивної складових потенціалу управління підприємством зумовлює певну термінологічну невизначеність у цій сфері дослідження. Так, під управлінським потенціалом фактично може розумітися загальний потенціал системи управління як інтеграція потенціалів її об'єктивної та суб'єктивної складових. Наприклад, А. С. Зеніна-Біліченко визначає управлінський потенціал як кінцевий результат інтеграції всіх ресурсів системи управління, що характеризує її інтегровану здатність акумулювати та створювати інноваційний базис розвитку підприємства [4]. Л. М. Прокопшин, навпаки, визначає потенціал управління підприємством фактично як управлінський потенціал: «потенціал управління підприємством – це знання, вміння, навички, ресурси, інтелектуальні можливості, ініціатива та досвід персоналу, які можна використати для вибору найефективніших із альтернативних рішень для забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання, досягнення ним встановлених цілей» [9, с. 171].

Навіть якщо визначення потенціалу системи управління надається в контексті наявності у неї системних характеристик та за умови наголошення на нерозривній єдності її елементів (керованої та керуючої системи), потенціал системи управління

може трактуватися як суто суб'єктивна характеристика. Так, в роботі [6] потенціал системи управління визначається як сукупність потенціалів керівного складу підприємства (суб'єкта управління) та організаційного персоналу (об'єкта управління), під якими розуміються досвід, знання та навички відповідної категорії працівників підприємства (тобто, суб'єктивні характеристики).

Отже, як об'єктивні, так й суб'єктивні передумови процесу управління можуть розглядатися в якості рівноважних складових системи управління та, відповідно, її потенціалу. Під суб'єктивною складовою потенціалу системи управління будемо розуміти управлінський потенціал як здатності індивідуального й соціально-психологічного характеру управлінського персоналу до управління процесами функціонування й розвитку підприємства. Формалізацію ж поняття об'єктивної складової потенціалу системи управління доцільно здійснити на основі результатів дослідження загальнонаукової сутності поняття потенціалу, викладених у роботі автора [5]. А саме, згідно з отриманими автором результатами, в загальнонауковому сенсі представляється доцільним ототожнювати потенціал суб'єкта господарювання з його можливостями до ефективної діяльності у певній області, які обумовлюються наявністю у нього відповідних здатностей [5, с. 92]. Ці здатності можуть бути реалізовані під впливом низки обумовлюючих внутрішніх та зовнішніх чинників. До внутрішніх чинників відносяться ресурси суб'єкта господарювання та суб'єктивні умови реалізації можливостей, до зовнішніх – об'єктивні умови реалізації можливостей, а також закони та закономірності, що регламентують функціонування суб'єкта господарювання.

Таким чином, ресурсна забезпеченість суб'єкта господарювання може розглядатися як об'єктивна складова його потенціалу. Відповідно, об'єктивною складовою системи управління підприємством є її забезпеченість управлінськими ресурсами, під якими звичайно розуміється здатність управляти, здійснювати вплив на підприємство з метою зміни його стану, поведінки, показників функціонування, результатів діяльності та ін. В якості основних управлінських ресурсів доцільно виділити:

економічні ресурси, що забезпечують предметну базу – джерела й засоби забезпечення функціонування системи управління (фінансові, матеріально-технічні й виробничі);

нормативно-правові ресурси, що забезпечують нормативно-правову базу функціонування системи управління (структура органів управління, стандарти управлінської діяльності, індикативні критерії управління, система контролю);

методичні ресурси, що створюють передумови прийняття та реалізації управлінських рішень (методологія управління, методи та моделі прийняття управлінських рішень, кодифіковані знання підприємства);

організаційні ресурси, тобто засоби ефективної організації функціонування системи управління (організаційна структура, організаційна культура й поведінка, формальні та неформальні комунікації, стиль лідерства);

інформаційний ресурс, пов'язаний як із роллю інформації в управлінні, так і із впровадженням сучасних інформаційних комп'ютерних мережних технологій;

кадрові ресурси – працівники, задіяні в процесі розроблення та реалізації управлінських рішень на підприємстві.

Зауважимо, що в контексті ресурсної забезпеченості системи управління (тобто дотримання необхідного кількісного та якісного складу працівників апарату управління) кадри є одним із управлінських ресурсів, а їхній потенціал, відповідно, об'єктивною складовою потенціалу системи управління. Здатності ж індивідуального й соціально-психологічного характеру персоналу управління становлять управлінський потенціал, який є

суб'єктивною складовою потенціалу системи управління підприємством.

З урахуванням цих міркувань, потенціал системи управління підприємством може бути визначений як можливість ефективного управління процесами функціонування й розвитку підприємства, забезпечені управлінськими ресурсами та зумовлені здатностями індивідуального й соціально-психологічного характеру персоналу управління.

Графічну інтерпретацію підходу до установлення сутності поняття «потенціал системи управління підприємством» в контексті його трактування як можливості ефективного управління процесами функціонування та розвитку підприємства наведено на рис. 1. Основне управлінське завдання у контексті розвитку потенціалу системи управління полягає в забезпеченні можливості управління процесами інтеграції різних видів потенціалів у систему з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства.

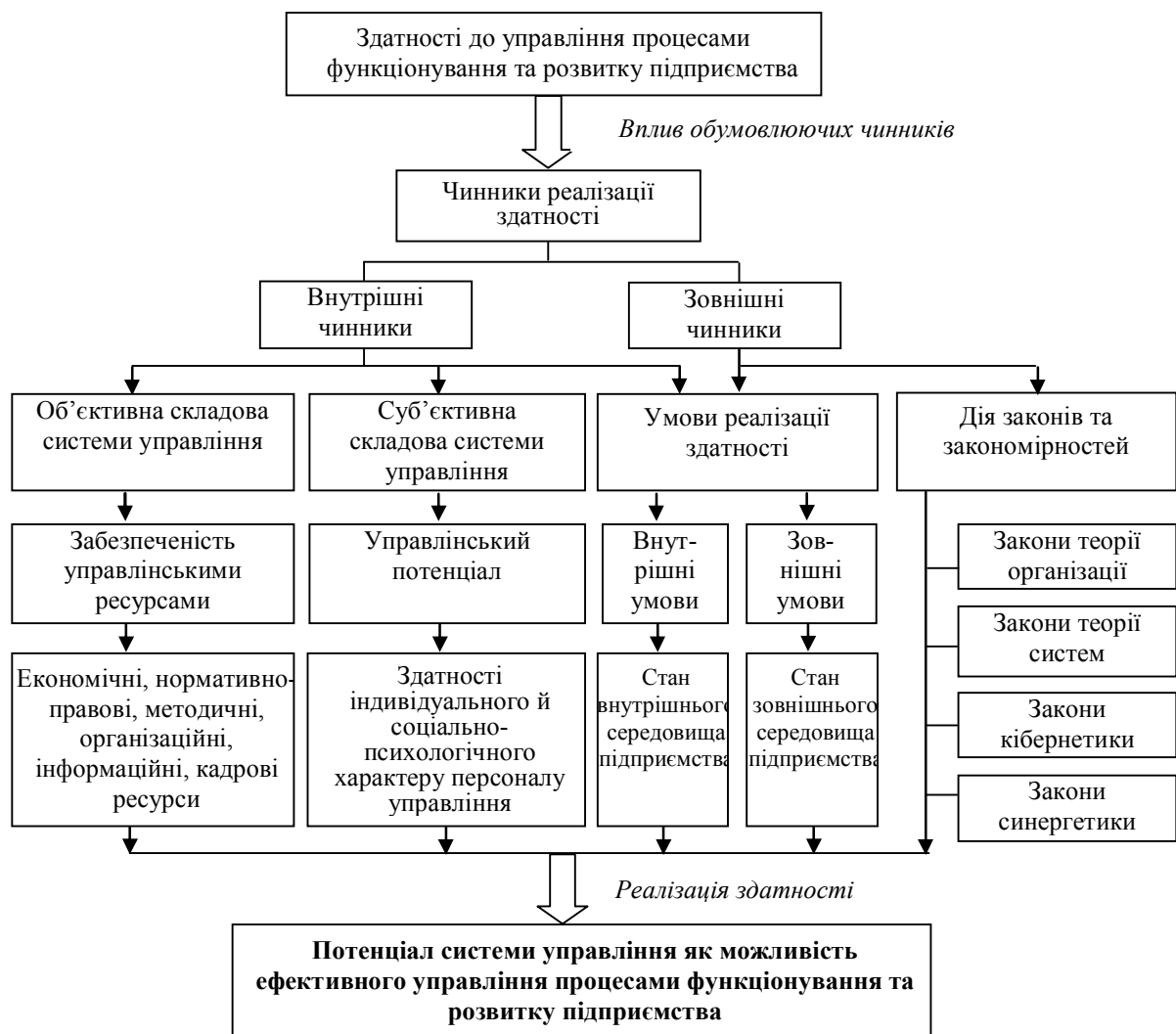


Рис. 1. Графічна інтерпретація підходу до установлення сутності поняття «потенціал системи управління підприємством» (розроблено автором)

Висновки. Запропонований підхід до установлення сутності поняття «потенціал системи управління підприємством» надає змогу чітко встановити складові потенціалу системи управління, показники і параметри його вимірювання, та використовувати їх як важелі й чинники управлінського впливу на розвиток загального потенціалу підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — СПб.: Питер, 1989. — 358 с.
2. Єрохіна Т. В. Управлінський потенціал: сутність та роль в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Т. В. Єрохіна, Т. Г. Копайгородська. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36919.doc.htm.
3. Зенцова Ю. С. Влияние краткосрочного социально-психологического тренинга на управленческий потенциал личности : автореф. дис. канд. психол. наук : 19.00.05 / Ю. С. Зенцова. — Казань, 2003. — 20 с.
4. Зеніна-Біліченко А. С. Формування управлінського потенціалу промислових підприємств як інноваційне джерело їх розвитку [Електронний ресурс] / А. С. Зеніна-Біліченко.
5. Калюжна Н. Г. Потенціал суб'єкта господарювання як загальнонаукова та філософська категорія / Н. Г. Калюжна // Інноваційна економіка. — 2010. — № 3 (22). — С. 87–92.
6. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: [Монография] / Е. В. Лапин. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. — 360 с.
7. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : [науч. изд.] / И. П. Отенко. — Харьков: ХНЭУ, 2004. — 216 с.
8. Полянська А. С. Напрямки формування управлінського потенціалу підприємств в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / А. С. Полянська, М. М. Сімонов. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1_polyans.htm.
9. Прокопишин Л. М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ «Пресмаш») [Електронний ресурс] / Л. М. Прокопишин. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_611/26.pdf.
10. Сайбель С. А. Проблемы реализации управленческого потенциала руководителей среднего звена в промышленности : автореф. дис. канд. социол. наук : 22.00.08 / С. А. Сайбель. — Уфа, 1998. — 24 с.

References

1. Ansoff Y. Strategicheskoe upravlenye / Y. Ansoff. — SPb.: Pyter, 1989. — 358 s.
2. Jerohina T. V. Upravlins'kyj potencial: sutnist' ta rol' v upravlinni pidpryjemstvom [Elektronnyj resurs] / T. V. Jerohina, T. G. Kopajgorods'ka. — Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36919.doc.htm.
3. Zencova Ju. S. Vlyjanye kratkosrochnogo sotsyal'no-psyhologicheskogo trenynга na upravlencheskyj potencial lichnosti : avtoref. dys. kand. psyhol. nauk : 19.00.05 / Ju. S. Zencova. — Kazan', 2003. — 20 s.
4. Zjenina-Bilichenko A. S. Formuvannja upravlins'kogo potencialu promyslovyh pidpryjemstv jak innovacijne

dzherelo i'h rozvytku [Elektronnyj resurs] / A. S. Zjenina-Bilichenko.

5. Kalyuzhna N. G. Potencial sub'jekta gospodarjuvannja jak zagal'nonaukova ta filosof's'ka kategorija / N. G. Kalyuzhna // Innovacijna ekonomika. — 2010. — № 3 (22). — S. 87–92.
6. Lapyn E. V. Ekonomycheskyj potencial predpryjatyja: [Monografija] / E. V. Lapyn. — Sumy: YTD «Unyversytetskaja knyga», 2004. — 360 s.
7. Otenko Y. P. Metodologicheskye osnovy upravlenija potencialom predpryjatyja : [nauch. yzd.] / Y. P. Otenko. — Har'kov: HNEU, 2004. — 216 s.
8. Poljans'ka A. S. Naprjamky formuvannja upravlins'kogo potencialu pidpryjemstv v suchasnyh umovah gospodarjuvannja [Elektronnyj resurs] / A. S. Poljans'ka, M. M. Simonov. — Rezhym dostupu: http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1_polyans.htm.
9. Prokopyshyn L. M. Metodychni pidhody do ocinky potencialu upravlinnja mashynobudivnymy pidpryjemstvamy (na prykladi VAT «Presmash») [Elektronnyj resurs] / L. M. Prokopyshyn. — Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_611/26.pdf.
10. Sajbel' S. A. Problemy realizacyi upravlencheskogo potenciala rukovodytelej srednego zvena v promyshlennosti : avtoref. dys. kand. socjol. nauk : 22.00.08 / S. A. Sajbel'. — Ufa, 1998. — 24 s.

Калюжная Н.Г. Потенциал системы управления предприятием: сущность и составные элементы

Обоснована определяющая роль потенциала системы управления в обеспечении эффективного функционирования и развитии предприятия. Исследованы подходы к определению потенциала системы управления предприятием и его составных элементов. Предложен подход к определению сущности понятия "потенциал системы управления предприятием".

Ключевые слова: потенциал, система управления, элемент, управленческие ресурсы, возможность, способность.

Kalyuzhna N.G. Potential of control system by enterprise: essence and component elements

The qualificatory role of potential of control system in providing of effective functioning and development of enterprise is reasonable. The approaches for determination of potential of control system and his component elements by an enterprise are investigated. The approach to determination of essence concept "potential of control system by an enterprise" is offered.

Keywords: potential, control system, element, administrative resources, possibility, ability.

Калюжна Наталія Геннадіївна — к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 18.06.2013

УДК 330.34(04)

ПОСТЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО XXI ВЕКА

Коваленко С.А.

POST-ECONOMIC SOCIETY OF THE XXIST CENTURY

Kovalenko S.A.

Кризисные конвульсии мировой капиталистической системы вынуждают человечество в XXI веке искать другой путь развития. Переход от феодальной системы хозяйствования к капиталистической зависел от становления свободной рабочей силы, рынка труда. Нынешний этап перехода к новой, постэкономической системе также связан с новым работником и его ролью в общественном развитии. Поэтому модель развития в XXI веке должна способствовать в первую очередь физическому и духовному совершенствованию человека. Задача ученых и практиков раскрывать пагубность устаревшей модели общественного развития, где целью является максимальное обогащение любыми средствами, разрушением личности человека, уничтожением природы.

Ключевые слова: модель общественного развития, финансово-экономический кризис, постэкономическое общество, общественные противоречия, неравенство, демократические ценности.

Постановка проблемы. Весь мир в очередной раз поражен системным кризисом. И выход из него слабо просматривается. Успешное развитие той или иной страны в определенные периоды было связано с ее национальной моделью развития. Сегодня для всех видится понижающая кривая в макроэкономике.

На США надвигается вереница налоговых повышений и сокращение бюджетных затрат, которые подтолкнул в 2013 году экономику страны к рецессии. Аналитики Economist Intelligence Unit (EIU) понизили прогнозы ВВП еврозоны на 2013 и 2014 год. Программы строгой экономии во многих странах нанесут более значительный урон экономическому росту, чем ожидалось ранее. Признаки слабости показывает Германия, которой удавалось избегать ухудшения. EIU также понизила прогнозы темпов роста экономик стран Восточной и Центральной Европы. В Японии макроэкономические данные в третьем квартале 2012 года оказались намного хуже, чем ожидалось. Экономика Китая в середине 2012 года имела резкий спад.

Анализ последних публикаций. Развитие экономических систем сложно и нелинейно. Осложнение мировой системы происходит через каждые 50–70 лет (по Н.Д. Кондратьеву) [1]. Международный валютный фонд понизил прогноз роста мировой экономики на 2012–2013 годы. Главный вопрос

состоит в том, проходит ли мировая экономика лишь очередной этап «турбулентности» или текущее замедление темпов будет носить длительный характер. Ответ на этот вопрос зависит от действий европейских и американских руководителей по преодолению экономических трудностей.

После начавшегося финансово-экономического кризиса в 2007–2008 гг. модель общественного развития мировой экономики в целом, и в каждой ее отрасли в частности, доказывает свою несостоятельность. Модель развития общества уже сегодня претерпевает изменения во многих странах.

Американцы всегда импортировали энергию, а через некоторое время будут крупнейшими ее экспортерами. В развитых постиндустриальных странах создается предпосылка становления качественно нового типа общества, которое можно назвать постэкономическим. Хотя проблема ресурсов по-прежнему остается актуальной, однако ее решение, как и развитие в целом экономики общества, будут во многом зависеть от базовых ценностей общества: способностей работников.

Цель. Целью работы является изучение предпосылок становления постэкономического общества.

Результаты исследований. Понятие постэкономического общества рассматривается Иноземцевым В.Л. как определение общества (социума), где центральное место в нем будет принадлежать человеку, интересы которого не будут сводиться лишь к удовлетворению материальных потребностей [2].

Еще ранее ученый Д. Белл ставил вопрос о переходе от «экономизированной» к «социологизированной» модели общества, когда человек с его интересами, возможностями в наибольшей мере определяет потенциал развития страны [3].

Чертой экономики становятся теоретические знания как основа технологических новаций. В связи с этим происходит переход от производства товаров к производству услуг. Возникает меритократия: человек занимает престижное положение в соответствии со своим образованием и квалификацией. Общество характеризуется не трудовой теорией стоимости, а теорией стоимости, основанной на знании. Разумеется, что это – информационное общество [4].

Изменения в мире происходят нарастающими темпами. И намечаются в будущем не только в производительных силах. Уже в настоящее время ощущаются подвижки в международных производственных отношениях. Во всемирном хозяйстве просматриваются две взаимосвязанные тенденции. С одной стороны, усиливаются интеграционные связи, мир как бы становится большой «деревней». Но, с другой стороны, общество пытается сохранить свою уникальность. В последнем случае примером является Евросоюз, не принявший свою конституцию по результатам референдума 2008 года, когда французы и ирландцы ее заблокировали [5].

Большинство ученых и практиков ссылаются на социальный фактор, обязывающий учитывать модернизацию модели общественного развития или вообще изменить парадигму развития. Все чаще слышатся ссылки на П.А. Сорокина, считавшего духовную элиту как ведущую силу общества. В отличие от Гегеля, который рассматривал исторический процесс, как прямое поступательное движение, П.А. Сорокин трактовал его «циклическую флуктуацию», т. е. идущую законченными циклами, смену перетекающих друг в друга типов культурных общностей. На высшем типе культуры общества, как считал П.А. Сорокин, «человеческими умами будет руководить истина разума» [6]. Радикальное преобразование и смена типов общества сопровождается кризисами, войнами и революциями (из наблюдений и анализа истории европейской культуры, в том числе и статистическими методами П.А. Сорокина).

Модели разных стран в системе мировой экономики подвержены постоянному изменению. Вопреки идеологам либеральной глобализации американский ученый И. Валлерстайн убежден, что буржуазная миросистема находится в глубочайшем кризисе. Она на пороге перемен, которые могут привести к возникновению совершенно нового миропорядка [7]. Согласно теории Валлерстайна, все страны капиталистической мир-экономики живут в одном ритме, диктуемом «длинными волнами» Н.Д. Кондратьева.

Модели разных стран развиваются не только в одном ритме, но и влияют друг на друга. Объяснение этому делает И. Валлерстайн: «мировая система подразделяется как бы на три яруса. На первом находятся модернизированные постиндустриальные страны, образующие ядро, которое эксплуатирует периферию. На втором ярусе – полупериферия, страны промежуточного положения. На третьем ярусе стоит периферия, модернизация только началась, технологии примитивны. Полупериферийного положения страны, эксплуатируются странами – ядром и, в свою очередь, одновременно эксплуатируют периферию [8].

Если попытаться наложить эту теорию на мировой процесс, то США и наиболее развитые страны Евросоюза, образующие так называемый «золотой миллиард», занимают первый ярус, образуя ядро. Ко

второму ярусу, скорее, следует отнести часть стран Евросоюза, переживающих кризис финансовых отношений. К этой группе по уровню и характеру развития можно присоединить Россию, Китай и некоторые государства юго-восточной Азии. Остальные страны должны быть оставлены при характеристике на ярусе периферии. Хотя это не однопорядковое понятие с периферией времен колониального владычества.

Ядро в мировой системе несколько ослабло. Федеральная резервная система США понизила прогноз развития североамериканской экономики. Согласно ее оценкам, темпы экономического роста в стране по итогам 2012 года составили 2,2%. Это на 0,7% ниже того показателя, который прогнозировался [9]. Видится ухудшение перспектив на рынке труда. Председатель американского Центробанка Бен Бернанке отметил незначительный прогнозируемый прогресс в борьбе с безработицей. По его словам, именно замедление темпов роста ВВП и проблемы с занятостью населения представляют основные угрозы для развития экономики. Вместе с тем Б. Бернанке обратил внимание на то, что «серьезные риски связаны с ситуацией на глобальных рынках, прежде всего, в Европе».

Подтверждая высказанную председателем американского Центробанка мысль, приведем следующий пример. От России, какой она является сейчас и какой будет, зависит будущее развитие мировой системы, потому что она – основной экспортер природных ресурсов. Но, как известно, с экспортом переходят и негативные явления в импортируемые страны. И не только инфляция, но и криминал. Сегодня социально-экономическая ситуация в России не может не волновать мировую общественность.

Переходный период в России в 90-е годы XX века не привел к капиталистическому накоплению, как это было в Европе, к становлению капиталистического способа производства, класса буржуазии. На Западе этот процесс длился более трех сотен лет. Оттачивались технологии и организация в производстве наряду с общим управлением и рыночной инфраструктурой.

Современная Россия переживала процесс иного рода. Он был связан с отказом от командно-административной системы, основанной на директивном распределении всех ресурсов и переходом на рыночные методы регулирования. Общим является процесс создания класса предпринимателей с материальной основой в виде частной собственности.

Методами образования капитала в России стали приватизация государственной собственности, ее передел, самозахват, в первую очередь, лицами, которые стояли во главе государственных структур.

К источникам быстрого обогащения относится присвоение государственной природной ренты, необоснованное завышение цен, коррупция, рэкет, теневая экономика и т. п. В целом материально-техническая база социализма, создаваемая народом

несколько десятилетий, была разграблена в кратчайшие сроки методом «шоковой терапии».

Е.В. Устюжанина подчеркивает, что в начале 90-х годов «произошел бюрократический переворот: смена одной политической элиты на другую при несовершенстве законодательной базы» [10]. Россия сформировала институт частной собственности посредством приватизации огромной по своим масштабам государственной собственности (более 96 %) в невиданно короткие сроки для мировой практики [10, 11].

Сложившаяся структура собственности в Российской Федерации не является продуктом эволюции. Она не обеспечена соответствующей ей институциональной средой. В отсутствие необходимых правовых условий привела к замедлению процесса формирования эффективных собственников. При отсутствии стимулов у собственников сама по себе собственность не стала способствовать выработке инструментов, даже желания, обеспечить реструктуризацию и модернизацию российской экономики.

По оценкам экспертов Всемирного банка, высочайший уровень концентрации частной собственности в мире, каков он в России, тормозит достижение конкурентоспособности экономики России. Другими словами, российский экспорт – сырьевой экспорт.

Процесс становления капитализма в России может в какой-то мере объяснить, почему происходит разбалансированность в российских политических, правовых и экономических отношениях. На наш взгляд, нарушения, допущенные при формировании экономического базиса страны, перешли, повторились соответственно в ее политической надстройке.

Общественные противоречия сегодня в России в основном проявляются в требовании смены парадигмы модели развития, требовании справедливости, демократии. Однако демократия как тип отношений между людьми, предполагает более высоко развитое гражданское общество. Это другие структуры управления, другой тип отношений между государственной властью и гражданином.

Демократическим ценностям для их формирования нужен исторический период, время. Необходима смена общественной модели развития. XXI век объективно это «заявил». По мнению И.К. Пантина, демократия – это, прежде всего форма социального бытия, включающая новации, императивы – интеллектуальные, социальные, политические [12].

Демократия не может быть «традиционной». Она должна также включать в себя элемент новаций, связанных с историческими условиями отдельной страны. Развитию демократии благоприятствуют недопущение чрезмерного неравенства в распределении богатства и власти, рост доходов граждан. Этому способствуют сильный и мобильный средний класс, а также общепринятый моральный кодекс, который уравнивает индивидуалистические

интересы отдельного человека и его обязанности как члена общества [13].

Разумеется, для повышения шкалы ценностей человека в жизни требуется рост уровня удовлетворения его физиологических потребностей в первую очередь. Другими словами, необходимо хотя бы в общих чертах охарактеризовать материальную основу существования современной модели развития России. Из доклада, подготовленного банком Credit Suisse, следует, что на долю миллиардеров в России (это около ста человек) приходится около 30 % от общего благосостояния россиян. Тогда как в мировом масштабе на долю богачей отводится менее 2 %. Хуже ситуация только у малых народов Карибского бассейна. В итоге делается вывод, что неравенство в распределении доходов в России является самым высоким в мире.

Во время переходного периода после распада СССР мир ожидал, что Россия превратится в страну с высокодоходной экономикой и квалифицированной рабочей силой, сохранив при этом сильную социальную защиту, унаследованную от советских времен. «Это почти пародия – что произошло на данный момент» – цитирует Интерфакс доклад банка [14].

Выводы. Неравенство в материальном благополучии, как базовом условии прогресса человечества в XXI веке, является, как никогда, самым острым. Во все времена и раньше человечество сталкивалось с продовольственными и природными катастрофами, когда случались войны. Но масштабность и острота человеческих нужд разразилась сегодня в относительно мирное время.

Современная цивилизация может найти выход. Модель общественного развития должна способствовать в XXI веке решению важнейшей проблемы – физическому и духовному развитию человека. От этого зависит предотвращение угрозы экологической, термоядерной, расплывающегося по всей планете Земля терроризма. Идут поиски новой модели общественного развития. Мировой экономический кризис продемонстрировал нежизненность старой, экономической системы капитализма. Российскими учеными предлагается новая парадигма развития общества, с помощью которой можно будет решить главные проблемы современности [15].

Л и т е р а т у р а

1. Кондратьев, Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев; под ред. Л.И. Абалкина. — М.: Экономика, 1989. — 526 с.
2. Иноземцев, В.Л. Концепция постэкономического общества / В.Л. Иноземцев // Социологический журнал. — 1997. — № 4. — С. 71-78.
3. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. — 2-е изд. испр. и доп. — М.: Academia, 2004. — 940 с.
4. ФЦП: Государственная программа «Информационное общество (2011–2020 годы)» // Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/>

Fcp/ViewFcp/View/2012/369/—Дата
24.11.2012.

5. Крук, Ю. Конституция Европейского Союза: история подготовки и причины провала ее ратификации / Ю. Крук // Журн. междунар. права и междунар. отношений. — 2009. — № 2. — С. 37–42.

6. Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин; под ред. А.Ю. Согомонова; пер. с англ. — М.: Политиздат, 1992. — 543 с.

7. Вальерстайн, И. После либерализма / И. Вальерстайн. — М.: Едиториал УРСС, 2003. — 256 с.

8. Вальерстайн, И. Конец знакомого мира: социология XXI века / И. Вальерстайн; пер. с англ. под ред. Б. Л. Иноземцева; Центр исследований постиндустриального общества. — М.: Логос, 2003. — 368 с.

9. Бернанке, Б. В одиночку мы не спасем экономику США / Б. Бернанке // ИА «Финмаркет» [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3049214>. — Дата доступа: 14.09.2012.

10. Устюжанина, Е.В. «Другая» частная собственность: приватизация по-русски / Е.В. Устюжанина // Экономическая наука современной России. — 2001. — № 2. — С. 74–95.

11. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Отв. ред. Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашин. — М.: Олита, 2004. — С. 27–32.

12. Пантин, И.К. Демократия в России: противоречия и проблемы / И.К. Пантин // Полис. — 2003. — № 1. — С. 134–148.

13. Скотт, Б. Капитализм, демократия и развитие / Б. Скотт // Kontinent Media Group [Электронный ресурс]. — 2008. — № 39. — Режим доступа: http://www.kontinent.org/article_rus_48f923d1766bc.html. — Дата доступа: 13.10.2008.

14. Неравенство в распределении доходов в России является самым высоким в мире // Радиостанция «Эхо Москвы» [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://echo.msk.ru/news/939250-echo.html>. — Дата доступа: 14.10.2012.

15. Цветкова Е., Корольков Н. ИСЭМ. О новой Инвестиционной социально-экономической модели развития общества / Е. Цветкова, Н. Корольков. — СПб.: Нордмедиздат, 2012. — 60 с.

References

1. Kondrat'ev, N.D. Problemy jekonomicheskoy dinamiki / N.D. Kondrat'ev; pod red. L.I. Abalkina. — М.: Jekonomika, 1989. — 526 s.

2. Inozemcev, V.L. Konceptija postjekonomicheskogo obshhestva / V.L. Inozemcev // Sociologicheskij zhurnal. — 1997. — № 4. — С. 71–78.

3. Bell, D. Grjadushhee postindustrial'noe obshhestvo. Opyt social'nogo prognozirovaniya / D. Bell; per. s angl. — 2-e izd. ispr. i dop. — М.: Academia, 2004. — 940 s.

4. FCP: Gosudarstvennaja programma «Informacionnoe obshhestvo (2011–2020 gody)» // Federal'nye celevyje programmy Rossii [Elektronnyj resurs]. — 2012. — Rezhim dostupa: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2012/369/>. — Дата доступа: 24.11.2012.

5. Kruk, Ju. Konstitucija Evropejskogo Sojuza: istorija podgotovki i prichiny provala ee ratifikacii / Ju. Kruk // Zhurn. mezhdunar. prava i mezhdunar. otnoshenij. — 2009. — № 2. — С. 37–42.

6. Sorokin, P.A. Chelovek. Civilizacija. Obshhestvo / P.A. Sorokin; pod red. A.Ju. Sogomonoava; per. s angl. — М.: Politizdat, 1992. — 543 s.

7. Vallerstajin, I. Posle liberalizma / I. Vallerstajin. — М.: Editorial URSS, 2003. — 256 s.

8. Vallerstajin, I. Konec znakomogo mira: sociologija XXI veka / I. Vallerstajin; per. s angl. pod red. B. L. Inozemceva; Centr issledovanij postindustrial'nogo obshhestva. — М.: Logos, 2003. — 368 s.

9. Bernanke, B. V odinocku my ne spasem jekonomiku SShA / B. Bernanke // IA «Finmarket» [Elektronnyj resurs]. — 2012. — Rezhim dostupa: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3049214>. — Дата доступа: 14.09.2012.

10. Ustjuzhanina, E.V. «Drugaja» chastnaja sobstvennost': privatizacija po-russki / E.V. Ustjuzhanina // Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. — 2001. — № 2. — С. 74–95.

11. Analiz processov privatizacii gosudarstvennoj sobstvennosti v Rossijskoj Federacii za period 1993–2003 gody (jeksperтно-analiticheskoe meroprijatie) / Otv. red. Predsedatel' Schetnoj palaty Rossijskoj Federacii S.V. Stepashin. — М.: Olita, 2004. — С. 27–32.

12. Pantin, I.K. Demokratija v Rossii: protivorechija i problemy / I.K. Pantin // Polis. — 2003. — № 1. — С. 134–148.

13. Skott, B. Kapitalizm, demokratija i razvitie / B. Skott // Kontinent Media Group [Elektronnyj resurs]. — 2008. — № 39. — Rezhim dostupa: http://www.kontinent.org/article_rus_48f923d1766bc.html. — Дата доступа: 13.10.2008.

14. Neravenstvo v raspredelenii dohodov v Rossii javljaetsja samym vysokim v mire // Radiostancija «Jeho Moskvu» [Elektronnyj resurs]. — 2012. — Rezhim dostupa: <http://echo.msk.ru/news/939250-echo.html>. — Дата доступа: 14.10.2012.

15. Cvetkova E., Korol'kov N. ISJeM. O novoj Investicionnoj social'no-jekonomicheskoy modeli razvitija obshhestva / E. Cvetkova, N. Korol'kov. — SPb.: Nordmedizdat, 2012. — 60 s.

Коваленко С.О. Постекономічне суспільство XXI століття.

Кризові конвульсії світової капіталістичної системи змушують людство в XXI столітті шукати інші шляхи розвитку. Перехід від феодальної системи господарювання до капіталістичної залежав від становлення вільної робочої сили, ринку праці. Нинішній етап переходу до нової, постеконімічної системи також пов'язаний з новим працівником і його роллю в суспільному розвитку. Тому модель розвитку в XXI столітті повинна сприяти в першу чергу фізичному та духовному вдосконаленню людини. Завдання вчених і практиків розкривати згубність застарілої моделі суспільного розвитку, де метою є максимальне збагачення будь-якими засобами, руйнуванням особистості людини, знищенням природи.

Ключові слова: модель суспільного розвитку, економічна криза, постеконімічне суспільство, суспільні суперечності, нерівність, демократичні цінності.

Kovalenko S.A. Post-economic society of the XXIst century.

Crisis convulsions of the capitalist world system compel the mankind of the XXIst century to search for other ways of development. The transition from feudal management system the capitalist one depended on the formation of free labour force and labour market. The present stage of the transition to

a new post-economic system is also connected to a new kind of labourer and his role in social development. Therefore the development model in the XXIst century has to promote, first of all, physical and spiritual enhancement of the individual. The task of scientists and practitioners is to show up the malignancy of the outdated social development model whose main goal is the maximum enrichment by all means, the destruction of person's individuality and nature.

Keywords: *model of social development, finance and economic crisis, post-economic society, public contradictions, inequality, democratic values.*

Коваленко Снежана Александровна – к.с.-х.н., зав. кафедри менеджмента и экономики Гомельского филиала

Международного университета «МИТСО», г. Гомель, Беларусь.

Рецензент: **Башлакова О.С.**, к.э.н., доц., зав. кафедры финансов и кредита Учреждения образования «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины».

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Статья подана 29.05.2013

УДК 65.011.1

ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Кокура К.В.

THE STAGES OF IMPROVING ENTERPRISE COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL BUSINESS

Kokura K.V.

Визначено етапи процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку. Описано послідовність та взаємозв'язки між етапами процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку. Охарактеризовано складові процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність підприємства, конкурентна перевага, бізнес-процес, функціональне моделювання, зовнішній ринок.

Постановка проблеми. На сучасному етапі становлення світових економічних відносин та інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств здатен забезпечити гідний рівень та характер такої інтеграції. Поточний стан діяльності промислових підприємств можна охарактеризувати як неоднозначний. Останніми роками спостерігається стійке зростання виробництва, яке забезпечується збільшенням внутрішнього ринку, проте намітилися негативні тенденції до втрати вітчизняними підприємствами позицій на зовнішньому ринку, а також до зменшення частки промислової продукції у структурі експорту. Це свідчить про те, що багато українських промислових підприємств програють конкурентну боротьбу закордонним виробникам. Тому однією з першочергових проблем для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підвищення конкурентоспроможності. Процес підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на зовнішніх ринках є складним і багатограним та вимагає проведення комплексних досліджень, спрямованих, перш за все, на формування конкурентних переваг підприємства, які є основою його конкурентоспроможності.

Аналіз попередніх досліджень даної проблеми. Теоретичні та практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках представлені у дослідженнях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених Ю. Іванов, П. Орлов, О. Іванова, М. Портер, Г. Азоев, А. Воронкова, Т. Гринько, Р. Фатхутдінов,

І. Піддубний, А. Піддубна [1–7]. Проте мінливі умови міжнародного зовнішнього середовища вимагають від підприємств постійного вдосконалення та пошуку дієвих шляхів досягнення конкурентоспроможності. За таких умов декомпозивання процесу підвищення конкурентоспроможності та встановлення його основних етапів потребує дослідження.

Метою статті є визначення етапів процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.

Виклад основного матеріалу. Дослідження питань щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому ринку дозволяє визначити певні етапи цього процесу, а саме встановлення ланцюга формування конкурентних переваг підприємства; визначення чинників зовнішнього середовища, які впливають на конкурентні переваги підприємства; проведення оцінювання конкурентоспроможності підприємства; обґрунтування вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства; реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства; контроль за реалізацією стратегії; підвищення конкурентоспроможності підприємства.

З метою проведення докладного та глибокого аналізу процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно структурувати його на декілька підпроцесів, кожний із яких є значущим і впливає на здійснення інших складових та ефективність головного процесу в цілому. З цією метою доцільно звернутися до поширених методів моделювання економічних процесів, одним із яких є метод функціонального моделювання SADT (Structured Analysis and Design Technique), що використовує декілька стандартів моделювання, у тому числі й стандарт функціонального моделювання бізнес-процесів IDEF0 (ICAM DEFinition). Стандарт функціонального моделювання IDEF0 дозволяє дослідити логіку процесів та підпроцесів завдяки поетапному створенню моделі, а повнота, комплексність та деталізація графічного відображення процесів сприяє виявленню недоліків у їх протіканні.

Чільне місце під час функціонального моделювання будь-якого економічного процесу належить встановленню мети моделювання. Метою функціонального моделювання процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства є розробка комплексної функціональної моделі, що є дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.

Технологія функціонального моделювання передбачає представлення на початку верхнього рівня процесу у вигляді контекстної діаграми, що відображає його взаємодію із зовнішнім середовищем. Контекстна діаграма відображає логіку процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства та зв'язок між входами, виходами, управлінським впливом, механізмом перетворень. Управлінська дія в моделі представлена місією, цілями, а також завданнями керівництва підприємства. Досягається перетворення входів на виходи, що представляють собою забезпечення стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, декількома «механізмами»: модель формування конкурентних переваг, підхід до визначення стану ринку країни-реципієнта, економіко-математична модель оцінювання конкурентоспроможності підприємства, модель взаємодії зовнішнього та внутрішнього середовища, підхід до вибору стратегії залежно від стану ринку країни-реципієнта, кластерний аналіз конкурентних переваг, методи прийняття управлінських рішень, виконання відповідальними особами структурних підрозділів своїх обов'язків, процедури стратегічного, оперативного та поточного контролю.

Технологія моделювання передбачає подальшу функціональну декомпозицію, тобто розбиття процесу на підпроцеси, а надалі всі діаграми стають декомпозиційними й описують окремі підпроцеси та їх взаємодію. Сутність першого підпроцесу підвищення конкурентоспроможності підприємства полягає у визначенні конкурентних переваг підприємства, який є виходом по відношенню до поточного підпроцесу та входом до третього підпроцесу «Оцінювання конкурентоспроможності підприємства» та четвертого підпроцесу «Обґрунтування вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства» одночасно. Елементами ланцюга є функціональні області підприємства, за якими формуються конкурентні переваги. Аналіз діяльності підприємств машинобудівної галузі, представлений у попередніх розділах, дозволяє визначити основні та допоміжні функціональні області. До основних функціональних областей діяльності підприємства належать такі: управлінська, виробнича, маркетингова, фінансова, інвестиційна, інноваційна. Інформаційне забезпечення, організаційне забезпечення та організаційна культура підприємства належать до допоміжних функціональних областей. Як основні, так і допоміжні області щільно пов'язані між собою та впливають одна на одну. Зазначені

функціональні області діяльності підприємств надають джерела формування конкурентних переваг, які на даному етапі повинні бути встановлені та проаналізовані.

Другий етап підвищення конкурентоспроможності підприємства передбачає визначення та аналіз чинників зовнішнього середовища, які впливають на конкурентні переваги підприємства. На рис. 1 представлена декомпозиційна діаграма аналізу чинників зовнішнього середовища.

У межах підпроцесу, представленого на рис. 1, можна виділити три основні напрями аналізу: чинники національного середовища материнської країни, які впливають на формування конкурентних переваг; чинники національного середовища країни-реципієнта, які впливають на реалізацію конкурентних переваг; чинники міжнародного середовища, які впливають на ринок країни-реципієнта як частину міжнародного ринку та підприємство як частину ринку країни-реципієнта.

Етап визначення та аналізу чинників зовнішнього середовища, які впливають на конкурентні переваги підприємства, передбачає такі стадії: проведення маркетингового дослідження ринку материнської країни та чинників, які впливають на формування конкурентних переваг; проведення маркетингового дослідження ринку країни-реципієнта та чинників, які впливають на реалізацію конкурентних переваг; проведення маркетингового дослідження зовнішнього ринку та чинників, які впливають на стан ринку материнської країни, країни-реципієнта, промислове підприємство та його конкурентні переваги; аналіз отриманих результатів маркетингових досліджень чинників зовнішнього середовища.

На третьому етапі підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку проводиться її оцінювання. Чинники міжнародного середовища, що впливають на ринок країни-реципієнта як частину міжнародного ринку, обумовлюють його стан, який може бути охарактеризований як рівноважний, стабільний або нестабільний. Найбільш сприятливим для підприємства є рівноважний стан ринку, а найбільш несприятливим – нестабільний стан ринку. Рівень конкурентоспроможності підприємства великою мірою залежить від стану ринку країни-реципієнта.

Вхідними параметрами даного підпроцесу є виходи попередніх під процесів: результати визначення впливу чинників зовнішнього середовища та інформація про наявні конкурентні переваги. Під впливом завдань, отриманих від керівництва, та за допомогою використання підходу до визначення стану ринку країни-реципієнта й економіко-математичної моделі оцінювання конкурентоспроможності формуються такі виходи інформація про стан ринку країни-реципієнта та рівень конкурентоспроможності підприємства.

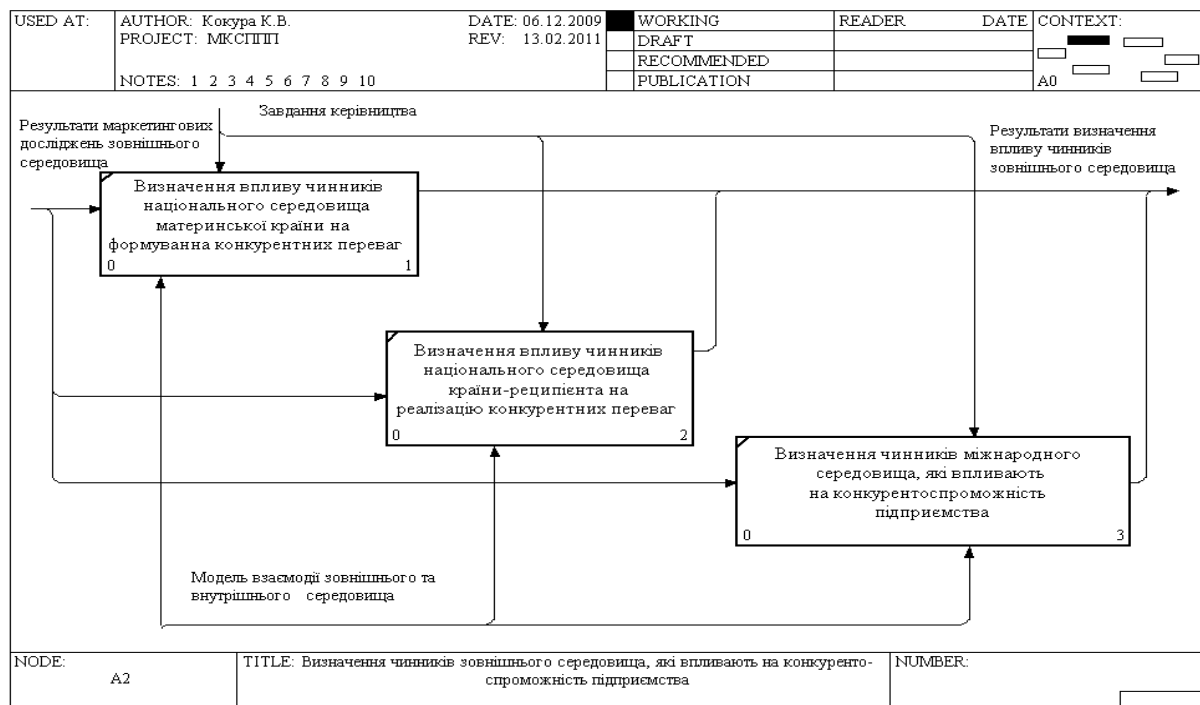


Рис. 1. Декомпозиція підпроцесу «Визначення чинників зовнішнього середовища, які впливають на конкурентні переваги підприємства»

Наступна стадія в рамках даного етапу підвищення конкурентоспроможності підприємства – це оцінювання конкурентоспроможності із використанням економіко-математичної моделі. Зазначений метод оцінювання дозволяє порівнювати рівень конкурентоспроможності підприємства із конкурентами, аналізувати динаміку змін показника. За результатами оцінювання конкурентоспроможності підприємства, що включає визначення стану ринку країни-реципієнта та значення показника конкурентоспроможності, відбувається обґрунтування необхідності зміни стратегії.

Наступний етап підвищення конкурентоспроможності підприємства полягає в обґрунтуванні вибору стратегії. На рис. 2 представлено декомпозиційну діаграму підпроцесу «Обґрунтування вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства». При здійсненні даного етапу, як показано на рис. 2, як вхідні параметри використано рівень конкурентоспроможності підприємства, інформацію про стан ринку країни-реципієнта та ланцюг конкурентних переваг, які, згідно із місією, цілями та завданнями керівництва, а також шляхом використання методів прийняття управлінських рішень, підходу до вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства залежно від стану ринку країни-реципієнта та кластеризації конкурентних переваг, перетворюються на вихід: стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Здійснення вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства відбувається за двома напрямками: встановлення найбільш доцільної стратегії, згідно стану ринку країни-реципієнта та визначення наявних конкурентних переваг підприємства за ланцюгом формування конкурентних переваг.

Одним із найважливіших аспектів, які вимагають особливої уваги підприємства під час прийняття рішення щодо вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності, є обґрунтування готовності підприємства до реалізації стратегії, продиктованої станом ринкового середовища. Проведення такого оцінювання передбачає не лише визначення ефективності тієї чи іншої функціональної області, а безпосередню готовність кожної з них до впровадження стратегії. Тобто відбувається порівняння потреб ринку країни-реципієнта та спроможності підприємства задовольнити ці потреби для досягнення конкурентоспроможності.

Якщо промислове підприємство має можливості реалізувати стратегію, яка, за даними проведеного аналізу ринку, є найбільш прийнятною, то відбувається прийняття управлінського рішення щодо вибору даної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку. У разі недоцільності впровадження даної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємство має вести пошук резервів для здійснення стратегії, яка б відповідала потребам ринку, або пошук нового ринку збуту, вимоги якого відповідають можливостям підприємства.

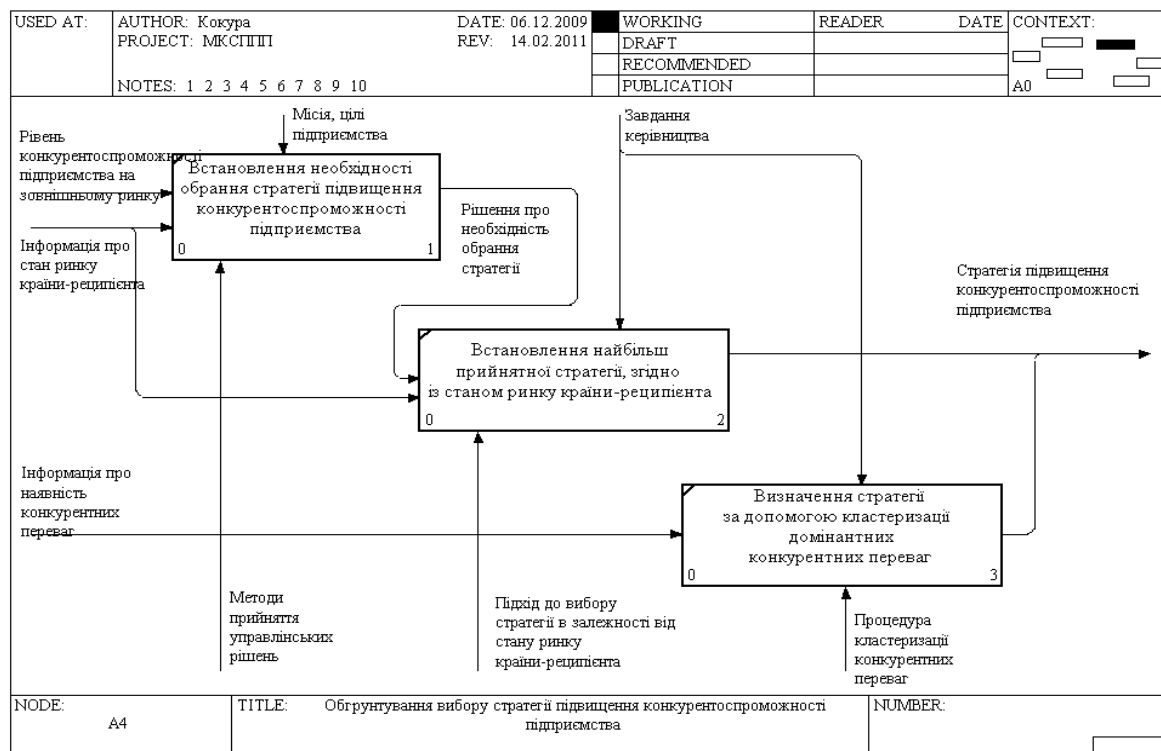


Рис. 2. Декомпозиційна діаграма підпроцесу «Обґрунтування вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства»

Наступний етап підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку пов'язаний із впровадженням стратегії. Вхідними параметрами до підпроцесу «Реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства» є стратегія підвищення конкурентоспроможності, яка впроваджується шляхом виконання відповідальними особами своїх повноважень («механізм»), згідно із завданнями керівництва («управління»). Вихідними параметрами даного підпроцесу є результати впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності.

П'ятий етап підвищення конкурентоспроможності підприємства відбувається за такими стадіями: укладання плану реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, в якому визначаються заходи з підвищення конкурентоспроможності, терміни їх проведення, відповідальні особи тощо; виконання обов'язків згідно з планом реалізації стратегії всіма структурними підрозділами підприємства.

Даний етап передбачає безпосередню реалізацію обраної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку шляхом виконання затверджених керівництвом заходів згідно з затвердженим планом. Ефективність даного етапу пояснюється конкурентними перевагами управлінської функціональної області діяльності, які впливають на реалізацію стратегії всіма функціональними областями діяльності підприємства.

На шостому етапі здійснюється контроль за реалізацією стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку. На даному етапі підсумовується робота підприємства, спрямована на досягнення конкурентоспроможності, здійснюється контроль за якістю та дотриманням термінів реалізації плану заходів, порівнюються досягнуті результати з поставленими цілями, складаються висновки. Вхідними параметрами до підпроцесу «Контроль за реалізацією стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства» є результати впровадження стратегії, які, згідно із завданнями керівництва та шляхом проведення процедур стратегічного, оперативного та поточного контролю, перетворюються на вихід: забезпечення виконання стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ефективність даного етапу залежить від конкурентних переваг, які формуються в управлінській функціональній області діяльності підприємства.

Висновки. Функціональне моделювання процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку дозволяє докладно представити послідовність етапів, складових та взаємозв'язки між ними. Підвищення конкурентоспроможності підприємства залежить від встановлення найбільш доцільної стратегії, згідно зі станом ринку країни-реципієнта, та визначення наявних конкурентних переваг підприємства за ланцюгом формування конкурентних переваг. Необхідність підтримки високого рівня конкурентоспроможності підприємства на

зовнішньому ринку у довгостроковій перспективі потребує формування конкурентних переваг як за основними, так і за допоміжними функціональними областями діяльності, та їх узгодження із стратегією підприємства. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства потребує подальшого наукового дослідження. Важливість вирішення цього завдання полягає в тому, що здійснення вибору стратегії, яка ґрунтується лише на визначенні потреб зовнішнього середовища, може призвести до негативних наслідків та втрати підприємством конкурентоспроможності, якщо воно виявиться не готовим до таких змін.

Л і т е р а т у р а

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. — М. : Инфра-М, 2000. — 256 с.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.Э. Воронкова. — Луганск : ВНУ ім. В.Даля, 2004. — 320 с.
3. Гринько Т.В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках: [монографія] / Т.В. Гринько. — Кривий Ріг : Видавничий дім, 2005. — 324 с.
4. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємств: оцінка, формування та розвиток: [монографія] / Иванов Ю.Б., Орлов П.А., Иванова О.Ю. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. — 352 с.
5. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посіб.] / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. — Х. : ІНЖЕК, 2006. — 270 с.
6. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Е. Портер — М. : «Альпина Бизнес Букс», 2005. — 715 с.
7. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоспроможністю організації: [підруч.] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. — К. : Кондор, 2009. — 470 с.

References

1. Azoiev G.L. Konkurentny'e preimushhestva firmy' / G.L. Azoiev, A.P. Chelenkov. — M. : Infra-M, 2000. — 256 s.
2. Voronkova A. E'. Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobny'm potencialom predpriyatiya: diagno-stika i organizaciya: [monografiya] / A.E'. Voronkova. — Lugansk : VNU im. V.Dalya, 2004. — 320 s.
3. Grin'ko T.V. Mexanizm formuvannya konkurento-spromozhnosti vit-chiznyanix pidpriemstv na mizhnarodnix

rinkax: [monografiya] / T.V. Grin'ko. — Krivij Rig : Vydavnichij dim, 2005. — 324 s.

4. Ivanov Yu.B. Konkurentni perevagi pidpriemstv: ocinka, formuvan-nya ta rozvitok: [monografiya] / Ivanov Yu.B., Orlov P.A., Ivanova O.Yu. — X. : VD «INZhEK», 2008. — 352 s.

5. Piddubnij I.O. Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu pidpriemstva: [navch. posib.] / I.O. Piddubnij, A.I. Piddubna. — X. : INZhEK, 2006. — 270 s.

6. Porter M.E. Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchi-vost' / M.E. Porter — M. : «Al'pina Biznes Buks», 2005. — 715 s.

7. Fatxutdinov R.A. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu organizacii: [pidruch.] / R.A. Fatxutdinov, G.V. Osovs'ka. — K. : Kondor, 2009. — 470 s.

Кокура Е.В. Этапы процесса повышения конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке

Определены этапы процесса повышения конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке. Описана последовательность и взаимосвязи между этапами процесса повышения конкурентоспроможности предприятия на внешнем рынке. Охарактеризованы составляющие процесса повышения конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность предприятия, конкурентное преимущество, бизнес-процесс, функциональное моделирование, внешний рынок.

Kokura K.V. The stages of improving enterprise competitiveness in international business

The stages of improving enterprise competitiveness in international business are defined. The sequence and the relationship between stages of improvement enterprise competitiveness in international business are described. The components of improving enterprise competitiveness in international business are characterized.

Keywords: enterprise, competitive advantage, competitiveness, foreign market.

Кокура Катерина Вікторівна — к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 15.06.2013

УДК 005.35:658.871

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Коренєв Е.Н.

BACKGROUND OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY IN GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT

Korenev E.N.

На підрунті визнання необхідності стратегічного підходу до формування корпоративної соціальної відповідальності, в статті розглянуто чинники, якими визначаються відмінності стратегії КСВ міжнародних корпорацій як домінуючих суб'єктів глобального бізнес-середовища.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, транснаціональні корпорації, стратегія.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства вимагає посиленої уваги до корпоративної соціальної відповідальності як довгострокового обов'язку компанії поводитися етично і сприяти економічному розвитку одночасно покращуючи якість життя працівників, їхніх сімей і суспільства в цілому. Соціальна відповідальність бізнесу, дотримання етичних норм та охорона довкілля – не менш важливі й актуальні завдання бізнесу на сучасному етапі, ніж фінансові показники діяльності організації чи системи винагороди топ-менеджерів, оскільки питання соціальної відповідальності може так само впливати на ділову репутацію і вартість бізнесу, як і стандартні показники економічного зростання.

Мета корпоративної соціальної відповідальності як запоруки сталого розвитку - задоволення потреб нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби». Будучи однією з ключових сил у сучасному суспільстві, організації всіх типів покликані зіграти важливу роль у досягненні цієї мети. Однак у наш час безпрецедентного економічного зростання може здатися, що досягнення цієї мети є скоріше благим побажанням, ніж реальною можливістю. У міру глобалізації економічних систем за рахунок торгівлі, розповсюдження знань та доступу до новітніх технологій виникають нові можливості забезпечення процвітання та якості життя. Однак ці можливості не завжди доступні для зростаючого населення планети, і вони супроводжуються новими ризиками для стабільності навколишнього середовища.

Тема соціальної відповідальності дуже популярна та широко обговорюється у ЗМІ, бізнесі та наукових колах. Більшість думок сходяться на тому, що соціальну відповідальність підприємства треба не просто декларувати в усній формі, а закріплювати

на папері, планувати її, як будь-який інший вид діяльності. Якщо підприємство розраховує на стабільну роботу в довгостроковій перспективі, варто розробити стратегію його соціальної відповідальності як довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери корпоративної соціальної відповідальності: напрямів та форм її реалізації, впровадженню соціальних заходів та заходів із захисту навколишнього середовища в бізнес операції компанії та взаємодії зі стейкхолдерами на добродійній основі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема стратегічного підходу до концепції корпоративної соціальної відповідальності була порушена вже в перших концепціях стратегічного управління американським дослідником І. Ансоффом, який звернув особливу увагу на важливість вивчення проблем взаємодії бізнесу та суспільства, він пов'язав ці проблеми зі зростаючою важливістю психологічних і соціально-політичних змінних.

Проблемами корпоративної соціальної відповідальності та шляхами її реалізації на практиці займаються такі російські та українські вчені як Аверин А. [1], Туркін С. [10], Балакірева О. [3], Бегма Ю. [4], Благов Ю. [5], Литовченко С. [8], Мельник С. [9], Саприкіна М., Воробей. В. [6], та багато інших вчених як вітчизняних, так і іноземних.

На сьогодні було розроблено багато теорій зі стратегічного планування та формування стратегії підприємства у сфері корпоративної соціальної відповідальності, але слід сказати, що розвиток теорії протікає у двох руслах: розвиток стратегічного планування та розвиток концепції КСВ, що мають здебільшого відокремлений характер один від одного, тобто дані напрямки в теоретичному плані розвиваються окремо. Вочевидь необхідним є стратегічний підхід у корпоративній соціальній відповідальності, що вимагає наукового дослідження та формування власного обґрунтування. Відповідно, актуалізується завдання щодо формування теоретико-методологічної бази дослідження процесів імплементації концепції соціальної відповідальності в процес стратегічного управління.

Мета. Метою статті є розробка теоретико-методологічних засад формування стратегії реалізації корпоративної соціальної відповідальності на прикладі транснаціональних корпорацій.

Матеріали і результати досліджень. На сьогоднішній день першопрохідцями у сфері стратегічного планування корпоративної соціальної відповідальності вважаються транснаціональні корпорації. У той же час, масштаб їхньої діяльності накладає деякі специфічні риси щодо реалізації соціальної відповідальності. Дані особливості обумовлені багатьма факторами (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики транснаціональних корпорацій у розрізі соціальної відповідальності

Характеристика	Особливості
Законодавство	Законодавство країни материнської компанії або країни реєстрації корпорації
	Міжнародне законодавство, норми та рекомендації
	Законодавство країн, де знаходяться філіали
Економічний стан	Фінансові можливості (Unilever: чистий прибуток на рік - 5,689 млрд.\$; Shell: чистий прибуток - 30, 92 млрд.\$; Газпром: чистий прибуток - 28, 26 млрд.\$.)
	Значна капіталізація (Газпром - 242,29 млрд.\$, Shell - 470,2 млрд.\$.)
	Лістинг акцій на багатьох біржах світу, та вплив котирування акцій компанії на її загальну вартість
	Розвинута інвестиційна політика та внутрішня корпоративна торгівля
Рівень інновацій та технологічного забезпечення	Фінансування науково-дослідницьких інститутів та розробка нових технологій
	Передача та використання передової технології у рамках замкнутої корпоративної структури
	Високий рівень інновацій у всіх сферах діяльності корпорації
Набір стейкхолдерів та рівень впливу на корпорацію	Вплив національних та міжнародних ЗМІ (засоби масової інформації)
	Великий тиск з боку громадських організацій
	Тиск з боку національних законодавств та державних установ
	Значний вплив інвесторів та банків
	Вплив акціонерів-юр.осіб, роздробленість акціонерного капіталу
	Велика кількість працюючих (Unilever - 165 тис. чол.; Shell - 101 тис. чол. Газпром - біля 400 тис. чол.)
	Значний тиск з боку споживачів, вплив мирової тенденції екологічно-чистої продукції

Перший фактор впливу на реалізацію соціальної відповідальності бізнесу транснаціональної корпорації – законодавство. Під законодавством мається на увазі: вплив законодавства материнської країни або країни реєстрації, вплив міжнародного законодавства та норм чи рекомендацій, та законодавство тих країн, де знаходять філіали, структурні підрозділи та ін. Тобто слід розуміти, що на соціальну відповідальність а саме на її рівень впливають з трьох боків, законодавства, з якими стикається транснаці-

ональна корпорація. Законодавство країни реєстрації є основоположним, регулюючим більшість питань щодо її господарської діяльності, а саме: керуючись національним законодавством компанія розподіляє свій дохід, сплачує податки на прибуток та керується корпоративним правом своєї країни щодо прав акціонерів та сплати дивідендів. Тобто найчастіше законодавство країни реєстрації виступає як координатор фінансових надходжень компанії, тим самим виконує опосередковану функцію впливу на фінансові засоби реалізації соціальної відповідальності.

Наступним фактором впливу виступає міжнародне законодавство, норми та рекомендації стосовно соціальної відповідальності бізнесу, умов праці, захисту прав людини, екологічні норми та ін. Тобто міжнародне співтовариство, а саме: міжнародні масмедіа, організації стимулюють країни до залучення соціальної відповідальності до законодавчої бази держави, до прийняття стандартів звітування з КСВ та ін. З цього приводу за умов діяльності транснаціональної корпорації та масштабу економічного ефекту на суспільство, вплив правових тенденцій стосовно соціальної відповідальності на транснаціональну корпорацію та рівень стандартів з звітування з КСВ буде значно більшим ніж на національні компанії. Міжнародне право, у цьому розрізі, виступає судом вищої інстанції та передовим законодавчим органом і тому постійно буде примушувати ТНК до дотримання та слідування за новими правовими тенденціями щодо регулювання корпоративної соціальної відповідальності.

Останнім фактором впливу з блоку законодавство виступає вплив законодавств країн, де знаходяться філіали чи структурні підрозділи. Даний фактор насправді є досить очевидним, «ми на їх території – повинні грати за їх правилами», тобто національні законодавство країн, де розташовані структурні підрозділи ТНК регулюють господарську діяльність та відносини зі стейкхолдерами. Але треба зауважити, що рівень правового забезпечення соціальної відповідальності бізнесу в багатьох країнах досить різний, тому транснаціональна корпорація може зіткнутися як і з перевищуючим рівнем правового забезпечення КСВ так і з повною відсутністю його. Тому є доцільним приймати це до уваги у формуванні стратегії з соціальної відповідальності, якщо в країні філіали вищий рівень правового забезпечення реалізації КСВ треба брати це на увагу та дотримуватись його, бо елемент системи характеризує всю систему, тобто зневаження в одній країні даними нормами вдарить по іміджу всієї корпорації. У разі заниженого рівня правового регулювання соціальної відповідальності навіть у відсутності, корпорації доцільно дотримуватись міжнародних стандартів та рівня соціальної відповідальності, це сприятиме росту іміджу корпорації та як раз відповідатиме принципам КСВ.

Наступним слід відмітити економічний стан, тобто економічні можливості та потенціал транснаціональних корпорацій стосовно реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Слід зазначити

про фінансові можливості таких організацій, а саме про обсяг валового доходу, фінансових потоків, валового та чистого прибутків. Тобто фінансові можливості ТНК сприятимуть розробленню та реалізації комплексної стратегії з КСВ та виконанню безліч проектів та заходів з соціальної відповідальності. Слід розуміти що, як раз одним з джерел фінансування таких заходів та в цілому реалізації стратегії є чистий прибуток підприємства, формування на його основі спеціальних фондів соціального інвестування, благодійних фондів та фондів з інновацій. Отже, значні фінансові можливості дають нагоду для компаній «йти в ногу» з новими тенденціями соціальної відповідальності бізнесу.

Як наведено вище, значний рівень капіталізації та великі фінансові можливості дають нагоду ТНК розробляти та впроваджувати інновації та мати високий рівень технологічного забезпечення. Оскільки транснаціональні корпорації по суті виступають акумуляторами фінансових коштів, то дані організації мають нагоду фінансування чи відкриття нових науково-дослідницьких інститутів, тобто приймати участь у науковому прогресі, розробці нових технологій та впровадженню їх у життя, а саме мати розвинуту інноваційну політику. Ця можливість сприятиме впровадження у виробництво екологічно-чистих та ресурсозберігаючих технологій, що, у свою чергу, є екологічною компонентою корпоративної соціальної відповідальності. Також високий рівень інновацій цілком можливо сприятиме підвищенню рівня умов праці та охорони здоров'я персоналу.

Наступним блоком, який відрізняє ТНК від звичайних компаній є набір стейкхолдерів. Слід сказати, що у даному випадку в основному мається на увазі не збільшення чи навпаки зменшення кількісного складу стейкхолдерів, а зміни у якісному складі стейкхолдерів, так би мовити, перехід їх на рівень міжнародних відносин та економіки. По-перше, це великий вплив з боку міжнародних та національних ЗМІ, тобто за діяльністю ТНК, а саме за діяльністю у сфері КСВ, благодійності слідує багато міжнародних ЗМІ. Тобто тиск з боку стейкхолдера такого як суспільство підсилюється більш вищим рівнем ЗМІ, які сліdkують зі діяльністю ТНК. Виходячи на міжнародну арену, у нашому випадку це площа діяльності транснаціональних корпорацій, підприємство стикається з громадськими організаціями, а як вже зазначалось вище, то їх рівень – міжнародний, що значить про великі можливості впливу на діяльність корпорацій. Тобто міжнародні організації мають більше можливостей впливати та їхній тиск на корпорацію значно більший, ніж у громадських організацій у місті чи регіоні. У даному випадку міжнародні та національні громадянські організації виконуватимуть на ряду з міжнародними та національними ЗМІ, так би мовити, функцію «наглядача» за законністю та слідуванню етичним нормам ведення бізнесу, а також у випадку виявлення порушення з боку ТНК, виступатимуть в якості «сирени», тобто підключать міжнародну громадськість з метою впливу на діяльність корпорації. З цього слідує, що

рівень прозорості та слідування загальноприйнятим, хоч і не законодавчо затвердженим, нормам та стандартам Глобального договору, та, як приклад, у сфері нефінансового звітування GRI, повинен бути вищим, ніж у національних чи регіональних підприємств.

Транснаціональні корпорації працюють не лише в межах одного законодавства та в межах однієї держави, тому логічно зазначити, що стейкхолдер у особі місцевої влади чи місцевих державних установ, змінюється на національні державні установи чи, навіть, на всю державу або державні союзи, наприклад, ЄС. Тобто на сьогодні транснаціональні корпорації стикаються із значно більшим тиском «якісно зміненого» стейкхолдера.

Якісної зміни зазнала така група стейкхолдерів, як інвестори у особі банків, акціонерів та інших юридичних осіб, і також власників самої корпорації. На рівні відносин транснаціональної корпорації, з боку інвесторів висуваються більш жорсткі вимоги до рівня розкриття не тільки фінансової інформації, а й інформації про підприємство в цілому та висуваються вимоги до обов'язкового нефінансового звітування, як показника «здорового» потенційного кредитора. Тобто, якщо від корпорації законодавство не потребує дотримання положень корпоративної соціальної відповідальності, то у відносинах з потенційними кредиторами виникає потреба у здійсненні соціальної відповідальності, що насамперед формує позитивний імідж корпорації, який сприятиме залученню інвестицій.

Капітал ТНК роздібнений на акції, і, як правило, кількість акціонерів дуже велика, та вагомі пакети акцій зосереджені в руках інших юридичних осіб, а саме: корпорацій чи великих компаній, тому взаємодія з даним стейкхолдером ускладнена. Проблема зосереджена в тому, що з одного боку акціонери потребують у фінансовому рості корпорації, у підвищенні прибутку та ціни акцій, а з іншого - акціонери зацікавлені у залученні корпорації до корпоративної соціальної відповідальності, що в деякій мірі суперечить першій потребі. Також треба звернути увагу на те, що тиск акціонерів з боку соціальної відповідальності буде зосереджений на дотриманні корпоративних прав та чесному веденню бізнесу, а не на вирішенні соціальних проектів чи екологічних проблем. Тобто головною проблемою є суперечливий тиск на корпорацію з боку акціонерів, пов'язаний як з кількістю акцій у володінні іншими корпораціями, так і зі спробами задовольнити потреби всіх акціонерів у розрізі їх інтересів.

Наступним якісно новим стейкхолдером виступатиме персонал. Транснаціональні корпорації у своєму штаті мають від десяти тисяч до півмільйону працюючих, тобто вплив з боку персоналу на формування та реалізацію стратегії КСВ колосальний. Даного стейкхолдера необхідно розглядати з декількох сторін. З одного боку, на ТНК впливатиме не одно трудове законодавство, з іншого боку, це велика кількість профспілок. Тут треба зазначити, що профспілки впливатимуть як місцеві, так і національні з міжнародними. Наступна сторона - це забез-

печення гідних умов та охорони праці, у цьому розрізі корпорація стикається навіть не з прийнятими на державному рівні стандартів охорони праці – це обов'язково повинно виконуватись, а національними особливостями персоналу, його менталітетом та звичками, тобто у персоналу кожної країни склалося своє уявлення про гідні умови праці та соціальні пакети для працюючих. У розрізі персоналу ТНК, виникає проблема захисту прав людини, це пов'язано з багатонаціональним та поліконфесіональним складом, тобто правлінню корпорації слід урахувувати розбіжності у національностях та релігіях персоналу при розробці та реалізації соціальної програми для працюючих та повністю присікти різні види дискримінацій людини.

Транснаціональні корпорації мають диверсифіковане виробництво, тобто мають багато видів продукції, що виробляється. Отже, ТНК має велике коло споживачів, які впливатимуть на формування та реалізацію КСВ стратегії. На сьогоднішній день корпорації необхідно враховувати прагнення споживачів до якісної екологічно-чистої продукції, виготовленої на умовах соціальної відповідальності, наприклад, виготовленої не дітьми чи людьми за межею бідності. Якщо ЗМІ та громадські організації вико-

нують функцію «наглядача», то споживачі виконують функцію суду, тобто при порушенні корпорацією етичних норм чи прав людини, споживачі мають нагоду вплинути на діяльність компанії шляхом відказу від її продукції. Тобто на сьогодні споживачі не тільки впливають на політику стосовно якості продукції, а і на багато напрямів корпоративної соціальної відповідальності в цілому.

З екологічного напрямку вони потребують екологічно-чисту продукцію, з напрямку охорони праці та захисту прав людини, споживач не бажає продукції, виготовленої, так би мовити, не етичним шляхом. Узагальнюючи сказане, споживач на рівні транснаціональної корпорації дуже сильно впливає на діяльність корпорації у сфері соціальної відповідальності.

Для формування та реалізації стратегії з корпоративної соціальної відповідальності та її подальше впровадження до загальної стратегії підприємства слід виділити необхідні ресурси, та необхідно забезпечити її для досягнення запланованих результатів. Для наочності, доцільно необхідні ресурси поділити за видами забезпечення (табл. 2).

Таблиця 2

Забезпечення впровадження КСВ стратегії до загальної стратегії підприємства

Види забезпечення	Джерела забезпечення	Способи забезпечення
Фінансове забезпечення	Законодавчі передумови	Пільги з оподаткування прибутку компанії
		Пільги з ПДВ
	Включення витрат до собівартості продукції	Використання екологічно чистої сировини для виробництва продукції
		Використання нових екологічно-чистих та енергозберігаючих технологій
		Націнка на продукт, вироблений на умовах корпоративної соціальної відповідальності
	Відрахування з чистого прибутку	Формування фонду на соціальні та екологічні заходи
		Формування інноваційного фонду
		Формування фонду захисту здоров'я та соціальних пільг персоналу
	Витрати на заробітну плату та премії фахівців з КСВ	Витрати на розробку стратегії КСВ компанії
		Витрати на планування та проектування заходів з КСВ
Інформаційне забезпечення	Внутрішні джерела	Витрати на координацію та контроль за реалізацією КСВ стратегії та запланованих заходів
		Внутрішня фінансова документація, фінансовий звіт, податковий звіт і т.д.
		Знання та досвід спеціалістів та менеджменту з КСВ
	Зовнішні джерела	Попередні нефінансові звіти та накопичена інформація з соціальних проєктів
		Договори та стандарти міжнародних організацій: Глобальний договір ООН, GRI, ISO 26000, AA1000, Програма ООН про довкілля (UNEP)
		Новітні наукові дослідження та публікації
		Нефінансові звіти та звіти з соціальної відповідальності інших компаній
Організаційне забезпечення	Формування чи зміни в організаційній структурі компанії	Нормативно-правові акти та чинне національне законодавство, міжнародне право країн, право де знаходяться філіали чи партнери
		Формування окремого відділу
	Кадрове забезпечення	Формування нових посад з управління та реалізації проєктів з КСВ
		Залучення нових спеціалістів з КСВ
		Тренінгові програми та лекції для персоналу компанії
		Стажування персоналу в організаціях з налагодженою КСВ системою
	Документарне забезпечення	Аутсорсингові послуги щодо розробки стратегії та проектування з КСВ
		Розробка посадових інструкцій, планів та графіків роботи відділу КСВ
		Накази щодо виконання функціональних зобов'язань
		Проектна документація та кошторис витрат на розробку та реалізацію КСВ стратегії

Як наведено в табл. 2 необхідні ресурси для формування та реалізації стратегії з корпоративної соціальної відповідальності поділені за групами по формам забезпечення. До першої групи ресурсів слід віднести фінансове забезпечення, тобто забезпечення фінансовими коштами з початку і до кінця процес формування та реалізації стратегії КСВ, тобто самої соціальної відповідальності. Дана група поділяється на такі підгрупи, які по суті є джерелами формування фінансових коштів та статтями витрат на соціальну відповідальність такі, як законодавчі передумови фінансування соціальної відповідальності, включення витрат на соціальну відповідальність до собівартості продукції, відрхування з чистого прибутку та формування спеціальних фондів, витрати на заробітну плату та премії спеціалістів з КСВ.

Законодавчі передумови фінансування соціальної відповідальності виступають деякими пільгами з виплати податків, до них відносяться пільги на податок з прибутку та ПДВ. Слід розуміти, що дані пільги пов'язані з одним із напрямів соціальної відповідальності – благодійна діяльність, та даний тип джерела залежить від самої держави та політики у сфері соціальної відповідальності бізнесу, тобто в даному випадку держава надає тільки можливість зменшити сплачувані податки на визначену суму при здійсненні підприємством благодійної діяльності. Отже, законодавчі передумови фінансування КСВ є непрямым джерелом формування фінансових коштів для покриття витрат на соціальну відповідальність компанії.

Стимулювання державою вітчизняних підприємств до здійснення благодійної діяльності та соціальної відповідальності бізнесу є досить розповсюдженою практикою у розвинутих країнах світу. Дана тенденція, отже, і саме джерело, носить поширений характер, наприклад, в країнах ЄС, а саме у Великобританії, де встановлена прогресивна податкова система, тобто податок на дохід залежить від суми доходу, при цьому існують пільги на сплату податку за благодійну діяльність. Юридичні чи фізичні особи, які сплачують податок 40% з прибутку (прибуток від 34 371£), мають право на компенсацію у розмірі 25р з кожного фунту стрельнгів, особи, які сплачують податок за ставкою 50% (прибуток від 150 000£), мають право на компенсацію у розмірі 37,5р з кожного фунту. Також всі пожертвування землі на благодійність отримують повне звільнення від сплати податку на даний тип операції, до того ж, наприклад, особи, які сплачують податок 40% з прибутку, при пожертвуванні землі вартістю 100 000£, мають право на зменшення суми податку на 40 000£. Отже, як видно з цього прикладу, рівень підтримки благодійної діяльності підприємств з боку держави у Великобританії знаходиться на високому рівні.

Наступним джерелом фінансового забезпечення формування та реалізації стратегії КСВ виступає включення витрат на соціальну відповідальність до собівартості продукції. Тобто дану політику слід

розуміти, що якщо громадськість зацікавлена в екологічно-чистій сировині для виробництва продукції, у використанні енергозберігаючих та екологічно-чистих технологій виробництва, то компанія може дану частину витрат включити до собівартості продукції, тим самим витрати покласти на споживача такої продукції. Обов'язково слід розуміти, що даний тип джерела фінансування не є панацеєю, тобто рішенням проблеми фінансування соціальної відповідальності. Включення до собівартості продукції по суті є реалізацією тільки одного з піднапрямів екологічного напряму корпоративної соціальної відповідальності, даний спосіб можливо віднести до маркетингової стратегії диференціації продукту. Тобто підприємство вироблятиме екологічно-чисту продукцію, яка відрізнятиметься від аналогів на ринку, але матиме більшу ціну для покриття витрат, пов'язаних з виробництвом, і буде спрямована навіть на визначене коло споживачів. Також до собівартості продукції є можливим включення витрат, які пов'язані з реалізацією соціальної відповідальності, а саме захисту прав людини, витрати на благодійні проекти, тощо. Тобто витрачаючи власні гроші компанії на соціальну відповідальність, дані витрати переносяться до собівартості продукції, тим самим знімається частину витрат з компанії та переносяться на «гаманці споживачів». Другим варіантом є включення витрат на формування та реалізацію стратегії корпоративної відповідальності до витрат пов'язаних з формуванням іміджу компанії та іміджу окремого бренду продукту. Тобто правління компанії навмисно афішує, що висока ціна пов'язана з витратами на екологічні засоби та проектиж, соціальні проекти та захист прав людини. Отже, правління компанії слід розуміти, що деякі витрати на соціальну відповідальність доцільно відносити до собівартості продукції, тим самим знімаючи з себе тягар та формуючи позитивний імідж компанії в плані соціальної відповідальності бізнесу.

Одним з найбільш важливих та, мабуть, принципних джерел формування, тобто КСВ має формуватись на добровільних та безоплатних засадах, є власні кошти підприємства, а саме відрхування з чистого прибутку та формування спеціальних фондів (фонд на соціальні та екологічні заходи, інноваційний фонд та фонд охорони здоров'я та соціальних пільг для персоналу). Слід розуміти, що власні фінансові кошти мають складати 70-90% від усіх джерел фінансування соціальної відповідальності підприємства, тобто правлінням компанії слід розробити бюджети фінансування та спеціальні фонди на КСВ. Одним з можливих фондів виступатиме фонд соціальних та екологічних проектів, джерелом його формування виступатимуть власні кошти підприємства. Даний фонд необхідний для розробки та реалізації соціальних та екологічних проектів, з нього будуть надаватись кошти на благодійні заходи та програми допомоги. Наступним фондом, який має формуватись для комплексної реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності – це фонд інновацій. Даний фонд формується для фінан-

сування такого напрямку як впровадження екологічно-чистих та енергозберігаючих технологій, для впровадження нових методик та технологій щодо охорони праці та здоров'я персоналу та для покращення психоемоційних умов праці працюючих на підприємстві людей. Наступний фонд – фонд захисту здоров'я та соціальних пільг персоналу – тісно перетинається з фондом інновацій, але даний фонд більш пов'язаний з підтриманням не тільки на встановленому законодавством рівні стандартів охорони праці, а й встановленню нового високого рівня охорони праці та здоров'я персоналу, що відповідає міжнародним стандартам. Цей фонд пов'язаний з фінансуванням формування гідного рівня умов праці, соціальної допомоги персоналу, формування соціальних пільг та програм допомоги персоналу та постійної підтримки даних завдань. Тобто головним джерелом фінансування соціальної відповідальності на підприємстві виступають власні кошти, але для ефективного управління даними коштами правлінню компанії слід формувати спеціальні фонди, з яких цілеспрямовано будуть надходити кошти на ті чи інші напрями корпоративної соціальної відповідальності.

Наступним елементом фінансового забезпечення корпоративної соціальної відповідальності є витрати, пов'язані із заробітними платами та преміями спеціалістів з КСВ, даний елемент не можливо назвати повністю джерелом фінансового забезпечення тому, що, з одного боку, витрати на заробітні плати та премії спеціалістів з КСВ виступають саме джерелом формування стратегії КСВ та її реалізації і носять фінансовий характер, а з другого боку, фактично, вони є витратами як раз цих надходжень із джерел фінансування соціальної відповідальності підприємства. Отже, для розробки та впровадження у життя стратегії із соціальної відповідальності потрібні спеціалісти. Витрати на залучення спеціалістів з КСВ обов'язково пов'язані з виконанням їх прямих обов'язків, тобто з формуванням бачення та плану реалізації підприємством концепції корпоративної соціальної відповідальності, а саме: витрати на розробку стратегії КСВ компанії, витрати на планування та проектування заходів з КСВ, витрати на координацію та контроль за реалізацією стратегії КСВ та запланованих заходів. Тобто фінансові витрати на заробітну плату та премії фахівців з КСВ є матеріальним відображенням організаційного та інформаційного забезпечення соціальної відповідальності на підприємстві.

Наступною формою забезпечення впровадження КСВ стратегії до загальної стратегії підприємства є інформаційне забезпечення, яке, у свою чергу, слід поділити за такими джерелами: внутрішні джерела інформаційного забезпечення та зовнішні. До внутрішніх джерел інформаційного забезпечення впровадження КСВ стратегії до загальної стратегії підприємства відносяться такі групи: фінансова документація, знання фахівців та попередні звіти і досвід компанії. Фінансова документація, а саме фінансовий звіт, податковий звіт, бухгалтерська документація, банківські документи та ін., виступають джере-

лом інформаційного забезпечення з боку фінансових витрат на реалізацію стратегії соціальної відповідальності підприємства, до того ж за даними цих документів, фахівці можуть розраховувати кошториси заходів з КСВ та планувати подальшу діяльність, тобто усвідомлення скільки підприємство може витратити на соціальну відповідальність. Другим внутрішнім джерелом інформаційного забезпечення виступають теоретичні та практичні знання, досвід у вирішенні питань з КСВ, практичні навички щодо розробки та реалізації соціальних та екологічних проектів залучених фахівців з КСВ до підприємства. Останнім можливим внутрішнім джерелом інформаційного забезпечення виступатиме накопичена інформація на підприємстві, попередній досвід керівництва та попередні не фінансові звіти. Дане джерело інформації притаманне лише підприємствам, які стикались з корпоративною соціальною відповідальністю на практиці.

До зовнішніх джерел інформаційного забезпечення впровадження КСВ стратегії до загальної стратегії підприємства доцільно віднести такі: договори та стандарти міжнародних організацій, новітні наукові дослідження та публікації, нефінансові звіти та звіти з соціальної відповідальності інших компаній, нормативно-правові акти та чинне національне законодавство, міжнародне право. По-перше, слід сказати, що дана група джерел інформації є більш теоретичною, ніж практичною, та виступає в ролі зразка і несе, по суті, рекомендаційний характер. Договори та стандарти міжнародних організацій, як зовнішні джерела інформаційного забезпечення, виступають, так би мовити, першоджерелами соціальної відповідальності, найчастіше вони виступають у формі зразку чи прикладу як підприємству слід вести та звітувати про соціальну відповідальність. Прикладом таких джерел виступають: Глобальний договір ООН, Керівництво зі звітності щодо сталого розвитку GRI (Глобальні ініціативи звітування), ISO 26000, Стандарт відповідальності інституту Account Ability (Інститут Соціальної та Етичної звітності) AA1000, Програма ООН з навколишнього середовища (UNEP), Стандарт екологічного управління ISO 14000, Міжнародний стандарт соціальної відповідальності SA8000, Керівництво з моніторингу Verite та ін. Наступним зовнішнім джерелом інформації виступають новітні наукові дослідження та публікації. Даний тип інформації несе суто теоретичний аспект корпоративної соціальної відповідальності, але як керівництву підприємства, так і залученим фахівцям з КСВ не треба нехтувати новітніми дослідженнями та розробками. Це сприятиме формування та реалізації завжди актуальної стратегії з КСВ, до того ж формування нефінансових звітів із залучення новітніх досліджень у сфері КСВ сприятиме підвищенню рівня соціальної відповідальності на підприємстві та формуванню позитивного іміджу компанії. Нефінансові звіти та звіти із соціальної відповідальності інших компаній виступають суто практичним джерелом інформації в ролі прикладу та зразку. Дане джерело інформації має велику цінність саме для розробки та впровадження стратегії з

корпоративної соціальної відповідальності до загальної стратегії корпорації. Але слід зазначити, що копіювання інших заходів та нефінансових звітів є невдалою практикою тому, що дана політика припускає слідування за іншою компанією та повторення її помилок. Останнім зовнішнім джерелом інформаційного забезпечення можливо виділити нормативно-правові акти та чинне національне законодавство, міжнародне право, законодавство країни, де знаходяться філіали чи партнери. Сутність даного джерела полягає в тому, що в міжнародному праві та законодавствах багатьох країн обов'язковий та рекомендаційний рівень соціальної відповідальності компаній визначені по-різному. Такий рівень обов'язковості чи правового регулювання корпоративної соціальної відповідальності державою несе достатньо вільний характер. Отже, інформаційне забезпечення підприємство доцільно поділяти на групи: внутрішнє та зовнішнє забезпечення, які, у свою чергу, виражаються як у практичних знаннях та навичках персоналу, так і в теорії з міжнародних стандартів та рекомендацій і досліджень вчених у даній галузі.

Останньою формою забезпечення впровадження КСВ стратегії до загальної стратегії підприємства є організаційне забезпечення. У свою чергу, організаційне забезпечення процесу формування стратегії реалізації корпоративної соціальної відповідальності, формуються завдяки таким джерелам: організаційні зміни у функціональній структурі підприємства, кадри, тобто необхідний персонал для реалізації даного процесу й документарне забезпечення. Під організаційними змінами у функціональній структурі підприємства розуміється формування окремого відділу та формування посад для управління та реалізації проектів із соціальної відповідальності. Тобто організаційна структура підприємства обов'язково зазнає змін, пов'язаних з впровадженням стратегії КСВ до загальної стратегії компанії, для реалізації соціальної відповідальності керівництву доведеться виділити окрему функціональну структуру, де будуть розроблятися і реалізовуватися проекти з соціальної відповідальності. Наступним кроком виступає формування необхідних посад щодо діяльності виділеного відділу з КСВ. Дане питання повинно вирішуватись з урахуванням запланованих масштабів реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності, тобто доцільність створення окремого відділу з КСВ та формування необхідних посад, повинно узгоджуватись зі стратегією КСВ та загальною стратегією компанії.

Наступним джерелом формування організаційного забезпечення виступають кадри. Тобто необхідні спеціалісти, працівники для здійснення соціальної відповідальності компанією. Існують декілька можливих варіантів формування кадрового забезпечення реалізації соціальної відповідальності на підприємстві, а саме: залучення нових спеціалістів з КСВ, тренінгові програми та лекції для персоналу компанії, стажування персоналу в організаціях з налагодженою КСВ системою, аутсорсингові послуги щодо розробки стратегії та проектування з КСВ.

Залучення нових спеціалістів з КСВ це наймання до штату нових досвідчених спеціалістів у галузі соціальної відповідальності на постійну посаду. Тренінгові програми та лекції для персоналу компанії виступатимуть підвищення кваліфікаційного рівня працівників та формування власного штату з корпоративної соціальної відповідальності. Даний варіант має недоліки, які полягають у рівні підготовки власних спеціалістів, тобто вузьконаправлені спеціалісти з корпоративної відповідальності матимуть вищий рівень знань та навичок, ніж перекваліфіковані власні працівники. По-друге, постає питання: хто проводитиме ці тренінги, тобто займатиметься перекваліфікацією власних кадрів та хто виконуватиме функції тих працівників, які залучені для реалізації КСВ у компанії.

Останнім джерелом формування організаційного забезпечення виступатиме документарне забезпечення. Тобто при вирішенні структури, функцій та потрібних посад для реалізації корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві необхідно розробити посадові інструкції, інструкції відділу, тобто забезпечити функціонування відділу стосовно загального документообігу підприємства. У даному випадку документарне забезпечення матиме вигляд посадових та загальної інструкції щодо функцій відділу, проектні документи та документи супроводжуючі проект, кошториси щодо реалізації та впровадженню даних проектів, нормативно-розпорядча документація та ін. Отже, документарне забезпечення виступає у вигляді формального регулятора відносин та потоків інформації між відділом корпоративної соціальної відповідальності та всіма структурними підрозділами компанії.

Висновки. Отже, стратегія корпоративної соціальної відповідальності - це довгостроковий план дій та заходів підприємства щодо впровадження соціальних програм та програм із захисту навколишнього середовища в бізнес операції компанії, яка передбачає покрокове впровадження до загальної стратегії підприємства. Формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності транснаціональних корпорацій має низку особливостей, пов'язаних, у першу чергу, з більш розвиненою структурою зв'язків, зумовлену масштабом діяльності корпорації та модифікованим набором стейкхолдерів. Проте, особливості формування стратегії КСВ в умовах глобалізованого бізнес-середовища зумовлюються не тільки змінами зовнішнього середовища, проте, визначаються також внутрішніми чинниками. Тобто, реалізація стратегії корпоративної соціальної відповідальності передбачає наявність інформаційного, організаційного та інформаційного забезпечення, при цьому кожний з цих елементів має розгалужену внутрішню структуру.

Література

1. Аверин А.Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия / А.Н. Аверин — М. : Альфа-Пресс, 2008. — 96 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Экономика — М., 1989. — 307с.

3. Балакірева О.М., Галустян Ю.М. Соціально відповідальний бізнес в Україні: поняття та основні чинники // Український соціум. — 2007. — № 5–6 (22–23). — С. 99–108.

4. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Бегма Ю.К., Вінніков О.Ю., Редько О.І. — К. : Факт, 2006. — 130 с.

5. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю. Е. Благов; Высшая школа менеджмента СПбГУ. — СПб. : Высшая школа менеджмента, 2010. — 272 с.

6. Воробей В., Журовська І. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. — К.: ФОП Костюченко О. М. 2010. — 79 с.

7. Евтеев С.А.; Перелет, Р.А. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). — М.: Прогресс. 1989. — 376с.

8. Литовченко С.Е. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания» / Под ред.: С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. — М.: Ассоциация менеджеров, 2003. — 100 с.

9. Мельник С. В. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики // Україна: аспекти праці. — 2008. — №5. — С. 32–36.

10. Туркин С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным / Сергей Туркин. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 381 с.

11. Доклад о социальных инвестициях в России — 2008 / Ю. Е. Благов (и др.); под общ. ред. Ю. Е. Благова, С. Е. Литовченко, Е. А. Ивановой. — М.: Ассоциация Менеджеров, 2008. — 92 с.

12. Міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000 [Електронний ресурс] / International Organization for Standardization, — Режим доступу: http://csr-ukraine.org/ISO_26000.html «Соціально-ответственное реструктурирование предприятий» /Под ред. А.Лузина. — М: MOT, 2001. — 160 с.

13. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Електронний ресурс] / Global Reporting Initiative, — Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/Otchetnost'-v-oblasti-ustojchivogo-razvitiya.aspx>.

References

1. Averin A.N. Social'naya politika i social'naya otvetstvennost' predpriyatiya / A.N. Averin — M. : Al'fa-Press, 2008. — 96 s.

2. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie: E'konomika — M., 1989. — 307s.

3. Balakireva O.M., Galustyan Yu.M. Social'no vidpovidal'nij biznes v Ukraїni: ponyattya ta osnovni chinniki // Ukraїns'kij socium. — 2007. — № 5–6 (22–23). — S. 99–108.

4. Begma Yu.K. Yakisne doslidzhennya metodiv vprovadzhennya social'noi vidpovidal'nosti biznesu v Ukraїni / Begma Yu.K., Vinnikov O.Yu., Red'ko O.I. — K. : Fakt, 2006. — 130 s.

5. Blagov Yu.E. Korporativnaya social'naya otvetstvennost': e'voluciya koncepcii / Yu. E. Blagov; Vysshaya shkola menedzhmenta SPbGU. — SPb. : Vysshaya shkola menedzhmenta, 2010. — 272 s.

6. Vorobej V., Zhurovs'ka I. Nefinansova zvitnist': instrument social'no vidpovidal'nogo biznesu. — K.: FOP Kostyuchenko O. M. 2010. — 79 s.

7. Evteev, S.A.; Perelet, R.A. Nashe obshhee budushhe. Doklad Mezhdunarodnoj komissii po okruzhayushhej srede i razvitiyu (MKOSR). — M.: Progress. 1989. — 376s.

8. Litovchenko S.E. Korporativnaya social'naya otvetstvennost': obshhestvenny'e ozhidaniya» / Pod red.: S.E. Litovchenko, M.I. Korsakova. — M.: Associaciya menedzherov, 2003. — 100 s.

9. Mel'nik S. V. Stanovlennya social'no oriyetovanogo biznesu v Ukraїni yak skladova derzhavnoi social'noi politiki // Ukraїna: aspekti praci. — 2008. — №5. — S. 32–36.

10. Turkin S. Kak vy'godno byt' dobry'm: Sdelajte svoj biznes social'no otvetstvenny'm / Sergej Turkin. — M.: Al'pina Biznes Buks, 2007. — 381 s.

11. Doklad o social'ny'x investiciyax v Rossii — 2008 / Yu. E. Blagov (i dr.); pod obshh. red. Yu. E. Blagova, S. E. Litovchenko, E. A. Ivanovoj. — M.: Associaciya Menedzherov, 2008. — 92 s.

12. Mizhnarodnij standart iz social'noi vidpovidal'nosti ISO 26000 [Elektronnij resurs] / International Organization for Standardization, — Rezhim dostupu: http://csr-ukraine.org/ISO_26000.html «Social'no-otvetstvennoe restrukturirovanie predpriyatij» /Pod red. A.Luzina. — M: MOT, 2001. — 160 s.

13. Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustojchivogo razvitiya [Elektronnij resurs] / Global Reporting Initiative, — Rezhim dostupu: <https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/Otchetnost'-v-oblasti-ustojchivogo-razvitiya.aspx>.

Коренев Э.Н. Предпосылки формирования стратегии корпоративной социальной ответственности в глобальной бизнес-среде

Базируясь на признании необходимости стратегического подхода к формированию корпоративной социальной ответственности, в статье рассматриваются факторы, которыми определяются отличительные характеристики стратегии КСО международных корпораций как доминирующих субъектов глобальной бизнес-среды.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, транснациональные корпорации, стратегия.

Korenev E.N. Background of corporate social responsibility strategy in global business environment

On the basis of recognition of the need for a strategic approach to the CSR, the article considers the factors that determined the differences CSR strategies of international corporations as the dominant actors of the global business environment.

Keywords: corporate social responsibility, multinational corporations, strategy.

Коренев Еміль Назарович — к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

УДК 65.011:65.012.226

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ДИЛЕММЫ УТИЛИТАРНОСТИ И ЭГАЛИТАРНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ: РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭГАЛИТАРНО-УТИЛИТАРНОГО СИНТЕЗА ОЦЕНОК УСТОЙЧИВОСТИ КОАЛИЦИЙ

Кривуля П.В.

DIRECTIONS TO RESOLVE THE DILEMMA OF UTILITARIAN AND EGALITARIAN COOPERATIVE SOLUTIONS: DEVELOPING INDICATORS OF EGALITARIAN AND UTILITARIAN SYNTHESIS OF ESTIMATES COALITION'S STABILITY

Krivulia P.V.

Выделено одно из перспективных направлений разрешения дилеммы утилитарности и эгалитарности кооперативных решений – разработка показателей эгалитарно-утилитарного синтеза. Задан способ рефлексивной оценки такого синтеза – оценка устойчивости коалиции действия. Рассмотрена возможность и целесообразность использования коэффициента кучности в качестве функции коллективной полезности или функции коллективного выбора; как эгалитарных, так и совмещающих свойства эгалитарных и утилитарных функций.

Ключевые слова: коалиция, кооперативное решение, коэффициент кучности, утилитарный, эгалитарный.

Введение в проблему. В теории принятия решений наиболее часто применяют классификационный признак проблемных ситуаций, различающий их по степени определённости внешней среды. Получаемые классы задач в дальнейшем подразделяют по иным признакам. Так детерминированные задачи делят на задачи линейного и нелинейного программирования (выделяя внутри этих классов столь востребованные задачи целочисленного и выпуклого, в том числе квадратичного программирования), а также динамического и статистического программирования. Задачи принятия решений в условиях неопределённости подразделяют, главным образом, на стохастические и конфликтные (хотя также исследуют и классы задач, основанные на интервальном исчислении, на использовании нечётких множеств, а также другие, подразумевающие неопределённость, недопускающую строгой формализации). Последний класс задач в настоящее время особо востребован и развивается одновременно в рамках математической теории игр и в рамках целого ряда прикладных наук. Так использование моделей стратегического поведения лежит в основе стратегического менеджмента и теории организации отраслевых рынков. Использование моделей кооперативного поведения, т. е. добровольного объединения групп коалиций интересов в одну коалицию действия, лежит в основе таких узких дисциплинарных областей как корпоративное управление, организационная культура, теория общественного выбора и

другие, исследуется также такой широкой новой дисциплинарной областью как теория активных систем. Широта применения моделей кооперативного поведения показывает, насколько они востребованы, а продолжающийся процесс становления перечисленных дисциплинарных областей показывает насколько не устоялись теоретические положения кооперативного поведения и их связь с положениями прикладных наук.

В рамках теории коллективного благосостояния, т. е. той части теории игр, которая предполагает неманипулируемое кооперативное поведение (или сводимое к неманипулируемому, т. е. к не стратегированному, а устойчиво кооперированному поведению), выделяют две трактовки справедливости (обе, строго говоря, не совпадают с традиционным значением выбранного для обозначения в русской терминологии слова, хотя одно из этих новых значений воспринимается современными пользователями слова как уже достаточно близкое значение). Первая из них, утилитарная, подразумевает под справедливостью максимизацию совокупного для всех объединённых коалиций интересов благосостояния. Вторая, эгалитарная, — равнозначность интересов объединяемых коалиций. Поскольку эти две парадигмы приходят в противоречие, а также потому, что в рамках каждой из них существуют различные способы оценки благосостояния или даже выгоды коалиций интересов, существуют стимулы к стратегическому поведению, что делает неустойчивыми объединения коалиций действий в коалиции интересов. Неразрешённостью этого вопроса обусловлен научный интерес к разработкам новых подходов к обоснованию справедливости, которые тем не менее чаще всего являются не новыми подходами, а комбинарованными. Так, например, в последнее время в учебной литературе, посвящённой этому вопросу, стало встречаться указание на существование четырёх подходов – помимо двух названных фигурируют ещё роулсианский и рыночный. Во-первых, сразу надо отметить даже то, как качественно отличаются названия этих двух подходов, – один из них назван в

честь ученого-экономиста Джона Роулза, что делает непрозрачной заложенную в него идею (так можно было бы утилитарный подход назвать бентамовским, а эгалитарный как-нибудь так: бабувианский, робеспьерский, буанароттианский или что-то в этом духе, используя вместо французского слова «равенство» фамилию одного из многочисленных адептов этой идеи). Во-вторых, название «рыночный» (как и его описания) также не указывает на идею какого-либо распределения, но даже и не содержит такой идеи, потому как сама альтернатива действия и связанные с ней результаты (в частности и структура распределения благ) – не одно и то же. Можно было бы подумать, что те, кто включили в число трактовок справедливости ещё и «рыночную», перепутали два значения слова «распределение» – распределения-процесса и распределения-структуры, – но даже и в этом случае им должно было бы быть известно, что сфера обмена (одним из наиболее распространённых механизмов которой является рынок) и сфера распределения – две разные сферы экономики. Таким образом, имеем совершенно несостоятельное указание на существование некоей «рыночной» трактовки справедливости, но и имеем указание на существование некоей роулсианской трактовки. Последняя, в отличие от «рыночной», конечно, состоятельна как интерпретация справедливости, но не может быть признана самостоятельной трактовкой, так как определённым образом пытается решить дилемму утилитарности и эгалитарности справедливости, а не вводит новую трактовку (в основе роулсианской концепции, как нам кажется, лежит доминирование лексического показателя справедливости, который в обобщениях А. Сена и работе Э. Мулена относим к эгалитарному подходу, хотя в нём можно увидеть, так сказать, локально утилитарное основание – сама такая локальность пользы не соответствует общему духу утилитарного подхода, но вполне соответствует духу эгалитаризма), но этим она и олицетворяет ту современную проблематику исследований вопроса – поиски подходов к синтезу эгалитарной и утилитарной трактовок, которые бы позволяли снижать остроту дилеммы и способствовали бы созданию неманипулируемых механизмов, поддерживающих устойчивость коалиций. О перспективах разработки показателей такого синтеза было заявлено в [1].

Создание неманипулируемых механизмов кооперативного поведения является до сих пор нерешённой до конца задачей, актуальность которой определена как необходимостью согласования всё большего числа коалиций в условиях глобализации экономических систем, так и всё большей опасностью, тающей для всей совокупности этих систем в несогласованности интересов взаимодействующих сторон. Потребность в способах установления неманипулируемых механизмов кооперативного поведения существует как на отдельных отраслевых рынках и даже в отдельных коллективах, так и во взаи-

моотношениях существующих геополитических центров.

Современное состояние решения вопроса.

Основные положения современной теории кооперативных игр, в значительной мере обобщённые нобелевским лауреатом Амартией Сена, русскоязычному читателю доступны сведёнными в рамках одной работы только благодаря работе Эрве Мулена [3]. К сожалению, со времени издания этой работы не было переводов зарубежной систематизации появляющихся новаций в этой области, равно как и отечественных систематизаций. Украиноязычному читателю недоступно и это, как и основополагающие работы Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна [4], впервые систематизировано изложивших в 1947 году теорию игр, а также работы Кеннета Эрроу (также нобелевского лауреата), поставившему в 1956 году основные вопросы, направляющие развитие теории кооперативных игр. Хотя совсем недавно трое учёных, занимающихся исследованиями в этой области, среди которых и уроженец Москвы Леонид Соломонович Гурвич, а также Эрик Мэскин и Роджер Майерсон удостоены Нобелевской премией.

Наиболее свежими на постсоветском пространстве, а также и своеобразными, являются разработки ученых Института проблем управления имени Трапезникова, чьи работы объединены в так называемом направлении «теория активных систем». Сам термин «теория активных систем» является попыткой создания ещё одного научного направлений, подобного скажем, теории общественного выбора, что нельзя признать оправданным, поскольку предмет его недостаточно специфичен. Также и наименование «активные системы» далеко от совершенства, не отвечая целому ряду требований к терминологии и скорее бы было более оправданным наименование «акторные системы» или «мультиагентные системы». Наименование «теория кооперативных игр» пока заслуживает признания в качестве базисного наименования данной предметной научной области и теория активных систем является стыковой теорией, ищущей решения практических задач, однако оставаясь в рамках математических теорий, но и не изменяя базиса теории игр. Такая позиция адептов этой теории позволяет решить только узкое число задач, не создавая в сущности никакой новой «теории», но и не предоставляя в достаточной мере проблемно-ориентированных моделей, то есть не предоставляя узко практических решений. В контексте поставленной задачи достаточно констатировать, что никаких предложений по разрешению дилеммы утилитарности/эгалитарности (в сущности – дилеммы общего достатка и общего равенства) в теории активных систем не предложено.

В то же время исследований по многокритериальным решениям достаточно много, а разрешение всякой дилеммы возможно искать в поле решения многокритериальных задач. Основополагающей идеей в этой области является понятие эффективно-

сти, введённое Вильфредо Парето, которое во избежание путаницы с другими трактовками понятия эффективности так и называют – эффективностью по Парето, или Парето-эффективностью. Это решение сводится в сущности не к выбору, а к просеиванию безусловно отвергаемых альтернатив и установлению тех, что могут быть предпочтены при дополнительных вводных. Эта концепция достаточно известна и очевидно относима к предметному полю исследования, чтоб давать дополнительные комментарии. Кроме того, в рамках этой статьи вопросы Парето-эффективности останутся без рассмотрения.

Однако дополнительных комментариев требует существование иного разреза обоснования справедливости – деления критериев выбора альтернатив (как утилитарных, так и эгалитарных) на функции коллективной полезности и функции коллективного выбора. Условимся в дальнейшем использовать словосочетание «функции коллективного благосостояния» в качестве объединительного термина для категорий «функция коллективной полезности» (ФКП) и «функция коллективного выбора» (ФКВ), поскольку объединяющая их сущность существует — обе эти категории предполагают оценку каждого в существующем множестве векторов индивидуальных выгод одним числом, что обеспечивает их сравнение и упорядочение по степени предпочтительности. При этом разработка тех или иных ФКП исходит из предположения возможности получения оценки без сравнения альтернатив (сравнивать следует уже сами оценки), то есть достаточности данных о возможных результатах реализации альтернативы, а разработка ФКВ исходит из оценки альтернатив посредством оценивания результатов сравнения альтернатив. Можно также утверждать, что ФКВ развивает подход к оценке альтернатив, заложенный правилом выбора Севиджа и основанный на использовании понятия упущенной возможности. Сейчас принято считать независимым деление показателей оценки кооперативных решений на ФКП и ФКВ, а также на утилитарные и эгалитарные.

Существует несколько показателей, которые лишь условно относятся к эгалитарным – лексимин и критерий Неша, поскольку они уже выражают некоторые идеи эгалитарно-утилитарного синтеза. В тоже время отражение свойств того или иного подхода воспринимается скорее интуитивно, а сами показатели сочетания эгалитарных и утилитарных свойств реализуют не согласно программно вменяемым свойствам, а такое их свойство можно констатировать постфактум для использования в некоторых ситуациях.

Цель статьи. Представляемая часть исследования предполагает выявить перспективу использования в качестве критерия выбора кооперативных решений показателей, в которых согласованы эгалитарный и утилитарный аспекты справедливости на основе нормализации эгалитарной функции коллективной полезности. Прообразом такого показателя

может являться критерий Неша, который является в одинаковой степени и эгалитарным и утилитарным, – однако, разработка новых показателей и их дальнейшее сравнение и совершенствование оправдана высокой потребностью аппарата управления предприятиями в повышении качества существующего методического обеспечения оценок такого рода.

Предложения. Считаем важным аргументировать некоторую зависимость использования ФКП и ФКВ от истолкования важности в той или иной ситуации утилитарных и эгалитарных её аспектов. В контексте проводимого исследования важным является замечание о такой зависимости, поскольку, не смотря на применимость и ФКП и ФКВ как в эгалитарном, так и в утилитарном подходах к истолкованию справедливости (а значит, и к разработке критериев справедливости, которыми являются ФКВ и ФКП), идея упущенной возможности различным образом сочетается с основополагающими идеями утилитарного и эгалитарного подходов. Сама идея потенциально упущенных возможностей исходит из предположения стартовой неравномерности распределения возможностей среди всех акторов, а значит и среди потенциальных участников коалиций. Образу говоря, игравшему в напёрстки не следует сравнивать свой потенциальный выигрыш с выигрышем в национальную лотерею, если он не делает выбора между напёрстками и лотереей, а делает выбор между напёрстками; нордиду безосновательно досадовать на недостаточность своего загара по результатам сравнения с загаром дравида; безосновательны суждения о доблести рядового на основе сравнения его наград с наградами маршала; цесаревичу, не ставшему царём, можно досадовать на титул Великого князя, но пролетарий может выбирать между статусом подданного и статусом гражданина республики, полученного посредством кровавой гражданской войны, сравнивая связанные с этим выгоды и затраты, но любой из его результатов в обретении социального статуса безосновательно сравнивать даже со статусом Великого князя. Сама идея потенциально упущенных возможностей в рамках теории кооперативных игр вполне логично развивает утилитарную трактовку справедливости, но во многом противоречит эгалитарной трактовке, поскольку считает корректными только сравнения потенциально возможных для одного и того же актора результатов, а не результатов разных акторов. Поэтому видится перспективным развивать утилитарные показатели, эгалитарные и показатели эгалитарно-утилитарного синтеза с учётом свойств ФКП и ФКВ. Возможно, следует остановиться на ФКП в развитии исключительно эгалитарных показателей, но синтез новых показателей может идти в определённой последовательности перехода от ФКП к ФКВ. Кроме того, эгалитарные показатели должны также иметь своё направление развития – равенство требует сравнимости, а следовательно, разработка эгалитарных ФКП может быть направлена на нормированные показатели. Впрочем, в показателях

эгалитарно-утилитарного синтеза необходимо будет последовательное сочетание и ФКП с ФКВ, что уже потребует считать, что итоговые показатели относятся к ФКВ.

К решению вопроса нормализованных показателей однородности структуры мы уже обращались ранее – в работе [2] на основе совершенствования известных показателей оценки уровня интенсивности конкуренции был предложен показатель (1):

$$K = 1 - \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(x_i - \frac{1}{n}\right)^2}}{\frac{n-1}{n} \sqrt{\frac{n}{n-1}}}, \quad (1)$$

где K – коэффициент однородности структуры;

n – количество элементов;

x_i – удельный вес i -ого элемента в общей структуре, в долях единицы.

С учетом универсальности применения такой формулы назовем показатель рассчитываемой по этой формуле *коэффициентом кучности*. Но отметим, что измеряемая однородность вполне соответствует понятию равенства, лежащего в основе эгалитарного подхода к справедливости. Таким образом, коэффициент кучности применим как эгалитарная ФКП. Рассчитывать его можно (после алгебраических сокращений формулы (1)) по следующей формуле:

$$K = 1 - \sqrt{\frac{n}{n-1} \sum_{i=1}^n \left(x_i - \frac{1}{n}\right)^2}, \quad (2)$$

где K – значение коэффициента кучности;

n – количество элементов анализируемой структуры;

x_i – удельный вес i -ого элемента в структуре, в долях единицы.

Пока же такие рекомендации остаются перспективными – получившие распространение показатели далеки от учёта таких тонкостей теории кооперативных игр. Например, те же показатели анализа структуры отраслевого рынка – одной из наиболее показательных для использования теории стратегических и кооперативных игр области, и при этом одной из наиболее развитых научных экономических дисциплин, – демонстрируют узость используемых в практике подходов: обычно оценка структуры рынка ограничивается индексом концентрации рынка и индексом Херфиндаля-Хиршмана. Оба показателя являются скорее эгалитарными (указывая как бы на «антиэгалитарность»), хотя их и можно считать условно нормированными. Но даже продуктивное развитие отдельно утилитарных и эгалитарных показателей не позволяет разрешать дилемму достатка благ и равенства частных благ.

Любая утилитарная функция имеет ряд недостатков: дилемма эффективность/саботаж; расхождение при нетрансферабельности благ; шантаж при трансферабельности благ. Саботаж деструктивно корректирует результаты взаимодействия в утилитарно-ориентированных коалициях, а трансферабельность благ приводит к трансформации частичной или полной утилитарной ориентации в эгалитарную.

В эгалитарных функциях существует та же проблема, которую решало создание коэффициента однородности структуры (коэффициента кучности) в оценке интенсивности конкуренции и степени диверсифицированности — отсутствие чёткой базы сравнения и необходимость сравнения каждого элемента структуры распределения с каждым другим элементом, как действительным так и потенциальным. Так даже использование классической эгалитарной функции коллективного полезности для 10 субъектов требует нахождения 55 разниц значений, а использование той же функции коллективного выбора увеличивает число вычислений в зависимости от числа альтернативных векторов. Коэффициент однородности структуры для этого случая вместо 55 разниц использует 10 разниц и получает в результате нормализованное значение, сравнимое с любым другим случаем расчета подобного показателя неравномерности выборки. Первой положительно стороной коэффициента кучности является именно то, что он является нормализованным показателем, а значит, обеспечивает сравнимость даже случаев, в которых вектора индивидуальных полезностей содержат несравнимые величины.

Из этого преимущества коэффициента однородности структуры следует и другое его преимущество: использование коэффициента кучности вполне допустимо и в качестве функции коллективной полезности и в качестве функции коллективного выбора, – это справедливо ко многим, но не ко всем показателям, используемым в качестве функций коллективного благосостояния, – нормализованные показатели обычно не могут отражать идею утилитарного решения (примером может служить дележ пирога – любой из вариантов дележа утилитарно равнозначен). Однако можно утверждать также и то, что использование коэффициента кучности допустимо не только в качестве эгалитарных функций благосостояния, но также и в качестве утилитарных функций благосостояния (хотя бы в силу того, что при отказе от использования удельных весов в пользу абсолютных значений подкоренное выражение получает и утилитарную интерпретацию также), что и является вторым достоинством этого показателя. Объясняется это тем, что эгалитарные функции в большинстве своём предполагают минимизацию критерия выбора или, если предполагают максимизацию как, например, лексимин, то не учитывают всего состава значений оцениваемых векторов. Коэффициент кучности легко может быть превращён в максимизируемый показатель (для этого достаточно

убрать идущую перед корнем единицу и минус, оставив только оценку разнородности), но главное, – в силу того, что он может быть использован в качестве дополнения к другим существующим утилитарным функциям. Действительно, если коэффициент кучности есть нормализованный коэффициент, принимающий значения от 0 до 1, то допустимо его использование в качестве корректирующего коэффициента к значениям, получаемым на основе какого-либо утилитарного критерия выбора. Такой комплексный критерий будет учитывать и утилитарность решений и их эгалитарность.

Использование коэффициента кучности в качестве своеобразного поправочного коэффициента к значениям утилитарных критериев выбора кооперативных решений характеризуется именно комплексным учётом двух парадигм справедливости. Так если критерий Неша (произведение значений оцениваемых векторов) спорно относим к какой-либо из двух парадигм справедливости, и в то же время ни к одной из них, то коэффициент кучности позволяет отчётливо объединять две парадигмы справедливости в одном показателе оценки векторов индивидуальной полезности. Такая возможность открывает перспективу использования синтетических функций коллективного благосостояния.

Однако можно составить подобных показателей достаточно много, поэтому требуется критерий выбора критериев, т. е. необходима рефлексивно-семиотическая оценка составления систем показателей и их отдельных элементов. Поскольку в данном случае речь идёт о разработке критериев кооперативных решений, то и рефлексивными критериями должны быть показатели оценки устойчивости кооперативного поведения. Разработка показателей эгалитарно-утилитарного синтеза и показателей оценки устойчивости кооперативного поведения должны дополнять друг друга, обеспечивая соблюдение требований к специальным системам показателей.

Выводы и пути дальнейшего исследования.

Приведенный ряд умозаключений позволяет сделать вывод о применимости коэффициента кучности (равно как и других нормализованных показателей оценки однородности структуры) как критерия выбора кооперативных решений, а также о перспективности такого использования. Во-первых, использование такого критерия выбора кооперативных решений обеспечивает сравнимость оценок разных по качественному содержанию векторов индивидуальных благ. Во-вторых, использование коэффициента кучности упрощает расчёт функций коллективного выбора вне зависимости от состава векторов индивидуальных благ и числа элементов этих векторов и самих потенциальных векторов. В-третьих, коэффициент кучности может быть использован как весовой коэффициент значимости значений утилитарных критериев выбора кооперативных решений, тем самым представляя показатель эгалитарно-утилитарного синтеза.

Л и т е р а т у р а

1. Кривуля П.В. Перспектива синтезу егалітарних і утилітарних показників оцінки стійкості коаліцій інтересів / П. В. Кривуля // Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки : Збірник тез IV-ої Всеукраїнської міжвузівської науково-практичної конференції 7-8 квітня 2011. — Рівно: НУВГП, 2011. — С. 189-190.
2. Кривуля П.В. Диверсифікація versus спеціалізація / П. В. Кривуля, Д. А. Комисаренко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 12. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2004. — С. 199-224.
3. Мулен Э. Кооперативное принятие решения: Модели и аксиомы / Эрве Мулен. Пер. с англ. — М.: Мир, — 464 с.
4. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. Перев с англ. под ред. и с доб. Н. Н. Воробьева. — М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1970. — 708 с.

Reference

1. Krivulia P.V. Perspektiva sintezu yegalitarnikh i utilitarnikh pokaznikov otsinki stiykosti koalitsiy interesiv / P.V. Krivulya // Aktual'ni problemi teorii i praktiki menedzhmentu v umovakh transformatsiyi yekonomiki : Zbirnik tez IV-oї Vseukrajins'koi mizhvuziv's'koi naukovopraktichnoi konferentsiji 7-8 kvitnya 2011. — Rivno: NUVGP, 2011. — S. 189-190.
2. Krivulia P.V. Diversifikatsiya versus spetsializatsiya / P.V. Krivulia, D.A. Komisarenko // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnistvo. Zb. nauk. prats' Shkhdnoukrajins'kogo natsional'nogo universitetu imeni Volodimira Dalia. Vip. 12. — Lugansk: SNU im. V. Dalia, 2004. — S. 199-224.
3. Mulen E. Kooperativnoye prinyatiye reshe-niya: Modeli i aksiomy / Erve Mulen. Per. s angl. — M.: Mir, — 464 s.
4. Neyman Dzh. fon, Morgenshtern O. Teoriya igr i ekonomicheskoye povedeniye. Perv s angl. pod red. i s dob. N. N. Vorob'yeva. — M.: Nauka. Gl. red. fiz.-mat. lit, 1970. — 708 s.

Кривуля П.В. Напрямки вирішення дилеми утилітарності та егалітарності кооперативних рішень: розробка показників егалітарної-утилітарного синтезу оцінок стійкості коаліцій

Виділено один з перспективних напрямків вирішення дилеми утилітарності і егалітарності кооперативних рішень - розробку показників егалітарної-утилітарного синтезу. Задано рефлексивний критерій такого синтезу - оцінку стійкості коаліцій дії. Розглянуто можливість і доцільність використання коефіцієнта кучності в якості функції колективної корисності або функції колективного вибору; як егалітарних, так і таких, що суміщають властивості егалітарних і утилітарних функцій.

Ключові слова: коаліція інтересів, кооперативне рішення, коефіцієнт кучності, утилітарність, егалітарність.

Krivulia P.V. Directions to resolve the dilemma of utilitarian and egalitarian cooperative solutions: developing indicators of egalitarian and utilitarian synthesis of coalition's stability estimates

Developing indicators of egalitarian-utilitarian synthesis are proposed for the analysis of utilitarian and egalitarian cooperative solutions dilemmas. Evaluation of stability of the coalition force is a specified reflective criterion of the egalitarian and utilitarian synthesis. Accuracy rate is possible and appropriate function of collective choice, as egalitarian and the combine egalitarian and utilitarian functions.

Keywords: *coalition of interests, cooperative solution, the coefficient of accuracy, utilitarianism, egalitarianism.*

Кривуля Павло Вікторович – к.е.н., доц., докторант кафедри менеджменту та економічної безпеки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Гончарова В.М.**, д.е.н. проф., зав. кафедри економіки підприємства та управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету.

Стаття подана 25.06.2013

УДК 338.27

РОЗВИТОК БІЗНЕС-СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Кузнецова І.О., Балабаш О.С.

DEVELOPMENT BUSINESS-RESILIENCE A ENTERPRISES OIL AND FAT AREA UKRAINE

Kuznetsova I.A., Balabash O.S.

У статті розглянуто місце олійно-жирової галузі в економіці нашої країни. Оцінено олійно-жирову галузь України за деякими з основних параметрів, такими як рівень конкуренції, технічний стан виробничих систем та ін. Відмічено, що дана галузь виробляє один із основних продуктів харчування людини - олію, є експортно-орієнтованою і важливою бюджетотворюючою галуззю економіки, має тісні економічні зв'язки з рядом галузей АПК та промисловості. Обґрунтовано необхідність розвитку бізнес-стійкості підприємств даної галузі.

Ключові слова: стійкість, стабільність, конкуренція, олійно-жирова галузь, бізнес-стійкість.

Вступ. В складних і динамічних реаліях сучасного бізнес-середовища нашої країни одні підприємства зберігають свої позиції на ринку, а інші стають аутсайдерами і, зрештою, припиняють своє існування. Від ступеня готовності бізнесу до змін на ринку і здатності адаптуватися до умов зовнішнього середовища, залежить майбутнє компанії.

Сучасні ринкові умови господарювання поставили перед діючими підприємствами задачу постійного пошуку нових інструментів управління з метою підвищення конкурентоспроможності та дохідності бізнесу. В свою чергу, аналіз галузі є важливим інструментом стратегічного аналізу і основою для забезпечення стійкого положення на ринку.

Аналіз наукових досліджень та публікацій. Олійно-жирова галузь є провідною ланкою національної економіки, тому її дослідження є надзвичайно актуальними і займають вагомe місце серед вітчизняних наукових робіт. Аналіз олійно-жирової галузі та її продукції представлені в роботах О.М. Шпичака, Г.М. Калетних, В.Я. Месель-Веселяка, Н.Л. Кузмінської. Проблемам конкурентоздатності підприємств галузі присвячені роботи І.В. Тюхи; виявлення специфічних особливостей олійно-жирової галузі представлено в роботах О.В. Маноїленко, Т.А.Жадан; аналіз олійно-жирового ринку висвітлено в роботах В. Листопад, Л.В. Старшинської та ін. Водночас, питанням забез-

печення стійкості і стабільності функціонування підприємств галузі не наділено належної уваги.

Мета. Оцінити олійно-жирову галузь України за деякими з основних параметрів, такими як рівень конкуренції, технічний стан виробничих систем та ін. Обґрунтувати необхідність розвитку бізнес-стійкості підприємств даної галузі.

Виклад основного матеріалу.

Місце олійно-жирової галузі в економіці нашої країни визначається тим, що дана галузь, по-перше, виробляє один із важливих продуктів харчування людини – олію. Так, в структурі харчування людини жири повинні забезпечувати в середньому 30% потреби організму в енергії. Добова потреба в жирах для дорослої людини становить 80 - 100 г, з них приблизно 30% мають бути жири рослинного походження (25 - 35 грамів) [3, с. 12]. Від ефективності функціонування підприємств галузі залежить продовольча безпека країни. По-друге, олійно-жирова є експортно-орієнтованою галуззю і робить значний вклад в наповнення Зведеного бюджету країни.

Порівнюючи дані, надані на рис. 1 та рис. 2, необхідно відмітити те, що експорт сировини (насіння соняшнику) в загальному обсязі виробництва складає лише 6,94 %, в той час, як експорт олії соняшникової становить 85,48 % загального виробництва (по даним 2010/2011 МР)[1, с.14-15].

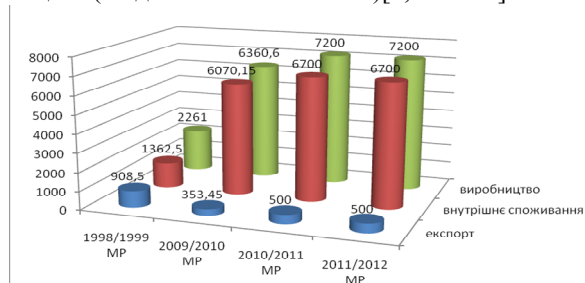


Рис. 1. Виробництво, внутрішнє споживання та експорт насіння соняшнику, тис. т.

Саме те, що переробка насіння соняшнику здійснюється на території України, і експортується готова продукція а не сировина, є одним із основних факторів, що дозволило олійно-жировій галузі за-

йняти лідируючі позиції серед галузей АПК України.

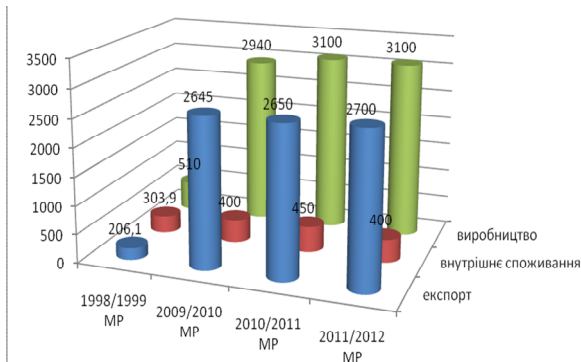


Рис. 2. Виробництво, експорт та внутрішнє споживання олії соняшникової, тис. т.

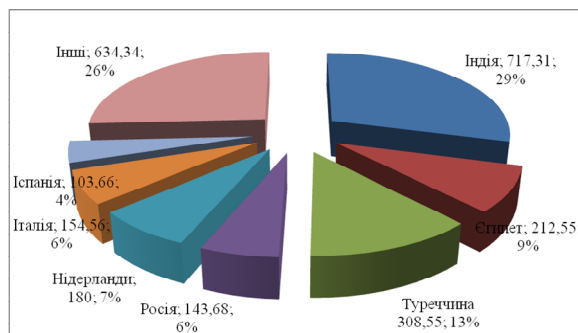


Рис. 3. Основні імпортери соняшникової олії з України в 2010/2011 МР

Олійно-жирова має тісні економічні зв'язки з рядом галузей АПК та промисловості, і тим самим здійснює на них прямий і опосередкований вплив.

В галузі спостерігається висока концентрація виробництва. Загальна кількість підприємств у 2011 році становила понад 1,2 тис., але при цьому на 8 найбільших компаній («Кернел», «АТ Каргілл», «Агрокосм», ФОН ЗААС АГ, Бунге Україна, ЗАТ «Миронівський завод хлібопродуктів», ПП «ВіОйл», ПАТ «Креатив») припадало 78% від всього обсягу виробництва рослинної олії в Україні [1, с. 15]. Укрупненість галузі в останні роки зростає. Більшість спеціалізованих олійно-добувних підприємств входять до складу цих корпоративних агропромислових формувань, агрохолдингів та транснаціональних компаній. З рис. 4 видно, що лідером з виробництва олії соняшникової є ГК «Каргілл».

Протягом 2010 року до власності Кернел Груп перейшли «Кіровоград Олія» та «Українська Чорноморська Індустрія». Крім того, така концентрація виробництва і капіталу в олійно-жировій галузі посилює монополізацію ринку; підриває конкуренцію; зумовлює можливість монопольних змов і спекулятивних дій з боку торговельних посередників, наслідком чого стає зростання споживчих цін на соняшкову олію та іншу олійно-жирову продукцію проти тих, які б існували в галузі за умов вільної конкуренції; дозволяє чинити тиск на органи державної влади, впливати на законодав-

ство, яке починає відповідати не суспільним інтересам, а інтересам цих компаній.

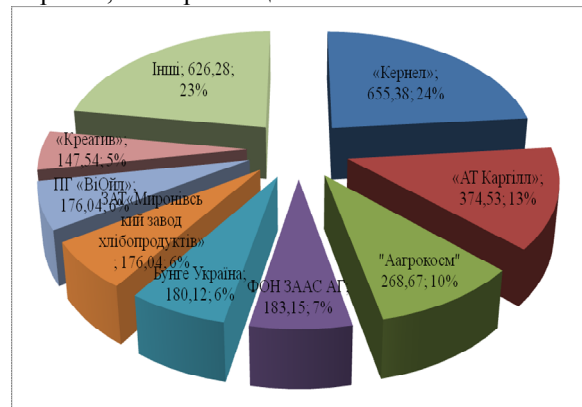


Рис. 4. Найбільші виробники соняшникової олії в Україні в 2010/2011 МР.

Продукція олійно-жирової галузі є, переважно, продукцією масового споживання, тому головними критеріями досягнення високих обсягів попиту і його стабільності є якість та доступність товару. Досягнення зазначених критеріїв конкурентоздатності товару, на нашу думку, можливе за рахунок технічного переоснащення підприємств галузі. Але досі проблемними залишаються технічний стан виробничих потужностей і оптимізація продуктивності виробництва. Існує надлишок виробничих потужностей, що пов'язано, у першу чергу, з сезонністю виробництва сировини для олійно-жирових підприємств. Переробні потужності олійно-жирової галузі найбільшим чином завантажені у вересні – листопаді, оскільки саме на цей період припадає збір врожаю соняшнику та інших олійних культур.

Сьогодні продуктивність виробничих потужностей олійно-жирової галузі становить 11,5 млн. т. на рік переробки насіння соняшнику [2, с.21]. Значна частина виробничих потужностей потребує переоснащення і модернізації. Так, 40% виробничих потужностей експлуатуються вже близько 40 років, 33% - від 15 до 30 років, і лише 10% - до 5 років.

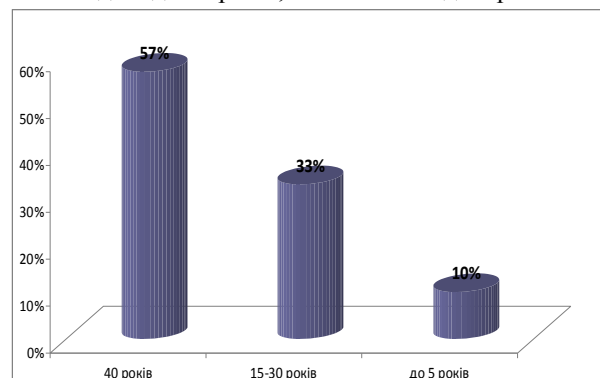


Рис. 5. Період експлуатації виробничих потужностей олійно-жирової галузі України, років

З рис. 3 видно, що темпи нарощення переробних потужностей по відношенню до наявних об'ємів сировини почали зростати з 2007 року і на кінець

2008 року склали різницю в +750 тис. тонн. На 01 вересня 2012 року запас виробничих потужностей становив 3,9 млн. тонн. За даними асоціації «Укроліапро», потужність олійно-жирового комплексу України у 2015 р. досягне 15 млн. т переробки олійного насіння на рік проти 11,5 млн. т на 1 січня 2012 р. Це створює проблему забезпечення переробних підприємств олійною сировиною в необхідній кількості, що в свою чергу, зумовлює жорстку конкуренцію між переробними підприємствами на внутрішньому ринку олійних культур, і є фактором підтримки рівня закупівельних цін на олійні культури [3].

Також хотілося б відмітити велику залежність від природно-кліматичних умов та біологічних чинників, що впливають на урожайність олійних культур, валовий збір, олійність насіння. Від цього, у свою чергу залежить кон'юнктура ринку та якість кінцевої олійно-жирової продукції.

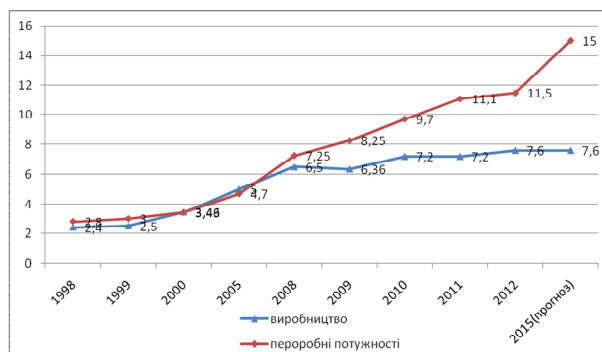


Рис. 6. Потужності по переробці олійних культур та виробництво насіння соняшнику, млн. т.

Отже, поряд з тим, що олійно-жирова галузь є експортно-орієнтованою і важливою бюджетотворюючою галуззю економіки та має значний вплив на гарантування продовольчої безпеки країни, в галузі існує ряд проблем, а саме: впродовж останніх років зростає концентрація виробництва в галузі, посилюється монополізація ринку; значний відсоток виробничих потужностей потребує технічного переоснащення. Проблемним питанням залишається оптимізація процесу виробництва на багатьох комбінатах. Темпи нарощування переробних потужностей в олійно-жировій галузі перевищують фактичну можливість забезпечення сировиною для переробки, що посилює конкуренцію на внутрішньому ринку.

Вирішення даних проблем, на нашу думку, можливе за рахунок розвитку стійких конкурентних переваг, стабільності і безперервності виробництва, а також стійкості фінансового стану. В зв'язку з цим ми вважаємо за необхідне введення поняття, що об'єднує в собі забезпечення даних параметрів функціонування підприємства.

Від наявності і розвитку бізнес-стійкості, на нашу думку, багато в чому, залежить успішність функціонування, розвиток і прибутковість діяльності підприємств олійно-жирової галузі.

Бізнес-стійкість – це такий стан господарюючого суб'єкта, при якому за рахунок стабільності фінансового положення, безперервності виробничого процесу і винятковості конкурентних переваг на ринку забезпечується надійність функціонування та висока дохідність діяльності.

Головна мета бізнес-стійкості підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і реалізацію потенціалу розвитку в майбутньому.

Розглядаючи теоретичну основу бізнес-стійкості підприємства можна виділити наступні її базові складові:

- стійкість конкурентних переваг (конкурентна стійкість);
- стійкість фінансового стану (фінансова стійкість);
- стійкість і безперервність бізнес-процесів (процесна стійкість).

Конкурентна стійкість, на нашу думку, є важливою умовою досягнення загальної бізнес-стійкості підприємства.

Постійно зростаючі конкурентні вимоги до товарів і послуг є реалією сучасного бізнес-простору і результатом насичення ринків та росту дефіциту ресурсів. Щоб в таких динамічних і суворих умовах мати майбутнє, компанія повинна володіти відмінною характеристикою, здібність, яка дозволить зберегти «споживача» і примножити прибуток як сьогодні, так і в майбутньому.

Повертаючись до проблеми технічного переоснащення, хотілося б наголосити на важливості забезпечення процесної стійкості на підприємствах галузі.

Під процесною стійкістю слід розуміти систему, що забезпечує неперервність бізнес-операції в різних умовах, стабільність якості продукції, її відповідність галузевим та технічним нормативам, здатність підприємства відновити виробництво після несприятливих надзвичайних ситуацій. Реалізація процесної стійкості на виробничому підприємстві здійснюється в трьох основних напрямках:

- створення СКС (фізична основа інфраструктури виробництва, дозволяє створити єдину систему із безлічі виробничих ланок різного направлення);
- мінімізація ризиків у результаті надзвичайних подій (забезпечити швидке відновлення процесів та систем і безперервну працю робітників);
- забезпечення збереження даних (оптимально розмістити критичні дані відповідно до необхідних пріоритетів, а також забезпечити безперервну працездатність інфраструктури і доступ до даних).

Висновки. Олійно-жирова галузь є провідною ланкою АПК України. В останні роки наша країна займає лідируючі позиції в світі по експорту соняшникової олії. Але поряд із цим мають місце ряд нагальних проблем, пов'язаних з технічним переоснащенням підприємств, оптимізацією

продуктивності виробництва, посиленню конкурентної боротьби на ринку галузі, тощо. Вирішення даних проблем у комплексі можливе за рахунок підвищення рівня бізнес-стійкості підприємств олійно-жирової галузі України.

Література

1. Экономические показатели работы предприятий масложирового комплекса Украины в 2010/11 МГ // Масложировой комплекс. — 2011. — №4. — С.14-17.
2. Листопад В.Л. Масличный рынок Украины: рекорды и рейтинги минувшего сезона / В.Л. Листопад // Масложировой комплекс. — 2011. — №4. — С.18-26.
3. Манойленко О.В. Специфічні особливості олійно-жирової галузі як об'єктивна необхідність її державної підтримки / О.В. Манойленко // Інноваційна економіка. — 2013. — № 1. — С.12-15.

References

1. Jekonomicheskie pokazateli raboty predpriyatij maslozhirovogo kompleksa Ukrainy v 2010/11 MG // Maslozhirovoj kompleks. — 2011. — #4. — S.14-17.
2. Listopad V.L. Maslichnyj rynek Ukrainy: rekordy i rejtingi minuvshogo sezona / V.L. Listopad // Maslozhirovoj kompleks. — 2011. — #4. — S.18-26.
3. Manojlenko O.V. Specifichni osoblivosti olijno-zhirovoi galuzi yak ob'ektivna neobhidnist' ii derzhavnoi pidtrimki / O.V. Manojlenko // Innovacijna ekonomika. — 2013. — # 1. — S.12-15.

Кузнецова И.А., Балабаш О.С. Развитие бизнес-устойчивости предприятий масложировой промышленности Украины

В статье рассмотрены место масложировой отрасли в экономике нашей страны. Оценено масложировая отрасль Украины по некоторым из основных параметров, таких как уровень конкуренции, техническое состояние производственных систем и др. Отмечено, что данная отрасль производит один из основных продуктов пита-

ния человека - масло, является экспортно-ориентированной и важной бюджетообразующей отраслью экономики, имеет тесные экономические связи с рядом отраслей АПК и промышленности, в области наблюдается высокая концентрация производства, является насущной проблема загруженности производственных мощностей в течение года, это связано с тем, что сбор урожая масличных культур приходится на сентябрь-октябрь, а вторым важным фактором является повышенная конкуренция на внутреннем рынке между перерабатывающими предприятиями за сырье. Обоснована необходимость развития бизнес-устойчивости предприятий данной отрасли.

Ключевые слова: надежность, стабильность, конкуренция, Масложировая области, бизнес-устойчивость.

Kuznetsova I.A., Balabash O.S. Development business-resilience a enterprises oil and fat area Ukraine

This article depicts a place of the Oils and Fats sector in the economy of our country. We formed an estimate of the Oils and Fats sector according to some of the basic parameters, such as: level of competition, technical state of production systems and so on. We also demonstrated the necessity of developing business stability of enterprises in this sector.

Keywords: durability, stability, competition, Oil and fat area, business-resilience.

Кузнецова Інна Олексіївна — д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету.

Балабаш Ольга Сергіївна — викладач Одеського національного економічного університету.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 21.06.2013

УДК 658.012.2

АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ДЕТЕРМІНАНТ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ПОСЛУГ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кузнецова І.О., Маркова А.І.

THE STRUCTURAL DETERMINANTS OF COMPETITION INTENSITY ANALYSIS OF THE GRAIN-COLLECTOR ENTERPRISES MARKET

Kuznetsova I.A., Markova A.I.

Систематизовано зміни, що відбулися на ринку послуг хлібоприймальних підприємств. Проаналізовано структурні детермінанти інтенсивності конкуренції та визначено її рушійні сили.

Ключові слова: хлібоприймальні підприємства, елеваторна галузь, структурні детермінанти інтенсивності конкуренції.

Постановка проблеми. Проблема конкурентоспроможності народжується разом з моментом створення підприємства і не зникає протягом всього його існування. Через процес формування конкурентних переваг підприємство може отримати значний зиск, оскільки він надає можливість найкраще позиціонувати підприємство по відношенню до конкурентів. Цей процес нерозривно пов'язаний із визначенням структури галузі та рушійних сил конкуренції в ній. Перелічені питання є важливими і для хлібоприймальних підприємств, які є невід'ємними суб'єктами зернового ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми функціонування зернового ринку є актуальними і всебічно вивчаються вітчизняними дослідниками, зокрема П.І. Гайдучким, М.Г. Лобасом, П.Т. Саблуком, Л.М. Худолій та іншими. Що стосується проблеми розвитку хлібоприймальних підприємств, то їй приділяється значно менше уваги. Коло питань, що порушуються з цього приводу можна охарактеризувати наступним чином: забезпеченість зернового ринку України елеваторними ємностями [1], ефективність роботи обладнання елеваторів [2], завантаженість ємностей елеваторів та їх фінансовий стан [3, 4]. Водночас питання конкурентоспроможності хлібоприймальних підприємств не отримали достатнього розвитку.

Мета статті. На підставі аналізу структурних детермінант інтенсивності конкуренції визначити її рушійні сили на ринку послуг хлібоприймальних підприємств.

Матеріали і результати досліджень. В сучасних умовах структура галузей зазнає змін і доволі часто фундаментальних. Ці зміни мають вирішальне значення для формування стратегії розвитку підприємств. Розуміння зазначених процесів та спромож-

ність прогнозувати їх є важливими, тому що в кінцевому разі це уможливило своєчасне формування нових конкурентних переваг.

Вважається, що такі зміни притаманні високотехнологічним галузям. Але не менш істотних змін зазнає й елеваторна галузь.

Розглядаючи ретроспективу розвитку хлібоприймальних підприємств, необхідно відмітити, що після розпаду СРСР в Україні залишилася державна закупівля зерна, яку здійснювали Головлібопродукт і Головкомбікорм через систему хлібоприймальних підприємств (елеватори, хлібоприймальні пункти, хлібні бази), яких на той період було 543. Приватизація хлібоприймальних підприємств відповідно до декрету Кабінету Міністрів № 26 від 31.12.92 р. була заборонена. Тиск з боку МВФ, СБРР і подібних організацій, які вимагали приватизації елеваторів, змусили уряд піти на реструктуризацію галузі. Антимонопольний комітет визнав Головлібопродукт, Головкомбікорм, обласні виробничі об'єднання монополістами і їх ліквідували. Кабінет Міністрів за пропозицією Мінсільгосппроду прийняв постанову № 1000 від 22.08.96 р. „Про створення Державної акціонерної компанії „Хліб України”. До компанії було передано всі заготівельні підприємства. Державна монополія на зерно була замінена на державне замовлення, яке виконувала ДАК „Хліб України”.

За постановою Кабінету Міністрів України № 1218 від 5 листопада 1997 р. «Про прискорення приватизації хлібоприймальних і хлібозаготівельних підприємств» було запропоновано до кінця 1998 р. приватизувати 443 підприємства і в компанії ДАК „Хліб України” лишилося 100 підприємств. Крім приватизації підприємств, у 1998 р. було скасовано держзамовлення і в Україні став розвиватися зерновий ринок.

Джерелом формування конкурентних переваг є структура галузі, яку М. Портер визначив як сукупний вплив п'яти чинників [5, с. 45]: загроза заміщення (тиск товарів-замінників), вплив постачальників, вплив покупців, загрози входу нових фірм та суперництво між існуючими конкурентами.

Наприкінці 90-х років структуру елеваторної галузі можна охарактеризувати наступним чином.

У ролі товарів-замінників в цій галузі виступала можливість сільхозвиробниками зберігати зерно у себе при високих тарифах на хлібоприймальних підприємствах. Така економія, як показав досвід, спричиняла його псування та зниження якості. Зерно є специфічним продуктом, який представляє собою живу біологічну масу. Урожай збирають в той період, коли зерно ще не досягло повної фізіологічної стиглості. У свіжозібраного зерна спостерігається низька схожість і знижені хлібопекарські якості. Якості повноцінного зерна воно набуває тільки через 1,5 – 2 місяці при організації правильного його зберігання. В охолодженому зерні і зерні з підвищеною вологістю післязбиральне дозрівання не відбувається. Тому необхідне його сушіння.

Крім того зерно з підвищеною вологістю є нестійким при зберіганні, оскільки в ньому під впливом вологи і тепла створюються сприятливі умови для розвитку мікроорганізмів і шкідників хлібних запасів, що у свою чергу спричиняє його самозігрівання та псування. Природно-кліматичні умови більшості сільськогосподарських районів України такі, що до 50 % щорічно вирощуваного зерна підлягає сушінню, а в деякі роки – до 80 % [6, с. 5]. Тобто операції післязбирального оброблення зерна, які виконують хлібоприймальні підприємства, необхідні для досягнення повноцінних властивостей якісного зерна і для успішного його зберігання. Що стосується якісного зберігання, то воно можливе за умов, які зводять до мінімуму процеси життєдіяльності зерна при повному збереженні зародка. Ці умови створюють тільки спеціалізовані зерносковища. У силу наведених причин чинник загрози заміщення в галузі хлібопродуктів не мав суттєвого впливу.

Характерним була відсутність тиску з боку постачальників. Обсяг матеріалів, що використовуються хлібоприймальними підприємствами, невеликий у загальній сумі витрат, тому постачальники не могли справляти істотного впливу.

Покупцями в галузі хлібопродуктів виступали споживачі послуг цих підприємств. До їх складу входили: державні замовники; сільхозвиробники, зернопереробні підприємства та зернотрейдери. Перші приватні зернотрейдери з'явилися на ринку в 1994 р. Їх склад доволі швидко змінювався. Фірми, які вперше з'явилися на ринку в 1994 р., у прайс-листах 1996 р. вже не значилися. У 1995 р. було створено 57 фірм, з яких до 1998 р. залишилося лише три. У 1996 р. таких фірм було засновано вже 65, в 1998р – 143, а у 2000 р. – 1562 [7]. До 2000 р. в ланцюгу від фермера до кінцевого споживача було як мінімум 4-5 ланок. Крім дрібних зернотрейдерів в цьому ланцюгу були податкова адміністрація, пенсійний фонд, бюджетні організації, які одержували зерно замість грошей, і навіть структурні підрозділи обленерго, яким зернопродукція діставалася як плата за енергію.

Покупці мають сильний вплив у тому разі, якщо вони є сконцентрованими. Наведені вище дані свідчать, що у період, який ми розглядаємо такої концентрації не було. Отже цей чинник не мав впливу.

Не було і загрози входу з боку нових конкурентів. Кількість хлібоприймальних підприємств в області відповідала обсягу її зернового виробництва. Крім того існували високі вхідні бар'єри в галузь. За оцінками спеціалістів у цей період [8, с. 33] будівництво нових елеваторів було економічно недоцільним: вимагало значних коштів (вартість будівництва елеватора ємністю 30-35 тис. т зі всіма комунікаціями оцінювалася в \$4,9 млн., або \$140-165 за 1 т) і тривалого терміну будівництва – не менше півтора роки.

Отже єдиним суттєвим чинником, який впливав на конкуренцію в галузі наприкінці 90-х років було суперництво існуючих хлібоприймальних підприємств. Така структура галузі відповідним чином впливала на конкурентні переваги цих підприємств. Ключовими факторами успіху в галузі були низькі тарифи та вдале географічне розташування.

Галузева структура з часом міняється. Оскільки ринок зерна фактично став формуватися лише у 1998 р., то на сьогодні вона притерпіла значних змін. Систематизуємо чинники, що вплинули на ці зміни.

Скасування держзамовлення створило умови для розвитку торгівлі зерном за кордон. Цьому сприяли й інші чинники:

відносно низька вартість виробництва зерна і девальвація гривні дозволили українським зернотрейдерам запропонувати імпортерам порівняно низькі ціни;

географічна близькість до таких ринків, як Північна Африка і ближній Схід дозволили встановити низькі фрахтові ставки в порівнянні з іншими експортерами, за виключенням тільки ЄС;

зниження попиту на фуражне зерно за рахунок зменшення поголів'я тваринництва.

У 1998/99 році обсяг експорту зерна значно збільшився. Якщо у 1994/95 маркетинговому році він складав 0,464 млн. т; у 1995/96 році - 1,442 млн.т; в 1996/97 році – 1,183 млн.т, в урожайному 1997/98 року – 1,9 млн.т, то у 1998/99р він склав 4,243 млн. т (рис. 1).

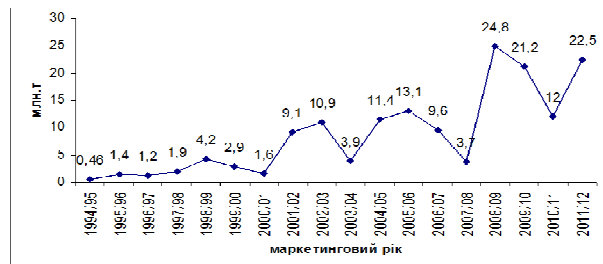


Рис. 1. Динаміка експорту зерна з України

До 1998 року експорт здійснювався переважно в країни колишнього СРСР (67 % всього експорту).

Починаючи з цього періоду зернотрейдери вперше переорієнтувалися на світові ринки. Вітчизняна пшениця кормової якості склала могутню конкуренцію американській кукурудзі на ринках Південної Кореї і Ізраїлю, продовольча – потіснила традиційних постачальників країн ЄС з ринків Північної Африки і Близького Сходу.

Неврожай зернових у 1999/2000, 2000/2001 та 2003/2004 маркетингових роках змусив Україну поступитися своїми позиціями на світовому ринку, але не змінив тенденції збільшення обсягів експорту. У 2002/03 році за даними УНІАН Україна стала шостою країною за обсягами експорту [7]. У 2011/12 році експорт збільшився до 22,5 млн.т.

Зростання експортного потенціалу України вплинуло одночасно на дві структурні детермінанти галузевої конкуренції: потенційні конкуренти та покупці.

Розвиток експорту зерна скасував вхідні бар'єри в хлібоприймальній галузі за рахунок привабливості отримати прибуток. У галузі починається інтенсивне будівництво зерносховищ. Цьому сприяло і розповсюдження нової технології зберігання зерна – у металевих силосах. Вони дозволяють накопичувати значні партії зерна для продажу і зберігати їх нетривалий період – до 3-х місяців (для цілей експортування зерна цього достатньо). Крім того металеві сховища економічні у будівництві: скорочують витрати часу і коштів.

Сьогодні система зберігання зерна в Україні представлена більш ніж 870 зерновими складами загальною ємністю єдиного разового зберігання 40,1 млн. т. При цьому на частку портових терміналів доводиться 2,3 млн. т одноразового зберігання, що дозволяє потенційно проводити відвантаження понад 36 млн. тонн зернових вантажів водним транспортом.

Варто відзначити, що за останні 10 років ємність одноразового зберігання виросла майже в 1,5 рази. При цьому можливість перевалки в портах зросли більш, ніж у 3 рази.

Найбільшим утримувачем зернових складів в країні є держава в особі своїх компаній і структур. 82 підприємства входять в ДАК "Хліб України", ДПЗКУ і Держрезерву. Сумарна ємність одноразового зберігання на державних зернових складах становить понад 5,8 млн.т. Станом на 2012 рік зерновий ринок представлений такими найбільшими власниками зернових складів (табл. 1).

Найбільших змін притерпіла структурна детермінанта – покупці. Напродовж 2000-2002 років ланцюг зернотрейдерів скоротився до двох, максимум до трьох ланок. Їх структура змінилася вирішальним чином, – в Україну прийшли світові зернотрейдери: Glencore, Cargill, Louis Dreyfys, Mark Man, Nidera, Ronly, Soufflet, Toepfer International, W.J та ін. Вони відкрили свої представництва, створили дочірні підприємства. Поступово світові зернотрейдери витіснили з ринку вітчизняних.

За оцінкою експертів «Украгроконсалт» в

2001/02 році з 9,1 млн т експортованого зерна – 6,5 млн припало на сім компаній: Glencore, Louis Dreyfys, Mark Man, Рамбрус, Toepfer International, W.J., Адора [7].

Таблиця 1

Найбільші власники зернових складів

Найменування	Потужність, млн.т	Кількість підприємств
ДПЗКУ	3,2	39
Кернел Групп	2,3	39
Держрезерв	2,1	29
Glencore	1,6	31
Оптимус	1,1	29
Нибулон	1,1	17
Хліб України, ДАК	0,5	14
Сантрейд	0,6	5
Alfred C.Toepfer International Group	0,6	10
Агро Трейд	0,5	10
Міроновський ХП	0,5	6

*Складено автором за даними [2].

Сьогодні ринок послуг хлібоприймальних підприємств характеризується послабленням бар'єрів входу про це свідчить навіть збільшення кількості елеваторів в галузі. Виявлено такі сучасні бар'єри входу на досліджуваний ринок господарчих суб'єктів:

надаючи послугу зберігання зерна елеваторні комплекси мають достатній резерв невикористаних ємностей, що перешкоджає освоєнню ринку потенційними конкурентами. Якщо навіть один або декілька елеваторних комплексів підуть з ринку, інші цілком можуть зайняти їх частку ринку за рахунок власних, незадіяних з причини відсутності попиту, ємностей;

високий рівень задоволення попиту на послуги зберігання, пов'язаний з недостатньою величиною пропозиції на ринку зерна та низькою платоспроможністю покупців. Незважаючи на те, що обсяги реалізації послуг в цілому поступово зростають, основним фактором, що впливає на кон'юнктуру ринку, продовжує бути обмежений попит, обумовлений платоспроможністю покупців послуг;

стратегія поведінки на ринку продавців. Наявність міцних ділових зв'язків зі споживачами; відлагоджений виробничий процес; наявність резервних потужностей, які можуть бути використані для цінової конкуренції, а так само для витіснення конкурентів з допомогою різних угод і пільгових режимів розрахунку з постачальниками і споживачами. Щодо ціноутворення слід зауважити, що найбільш розроблені та комплексні стратегії, що включають елементи маркетингової коригування ціни, спостерігаються у елеваторних комплексів, що входять в вертикально і горизонтально інтегровані структури. Для таких елеваторних комплексів також характерна наявність стабільної клієнтської бази в особі виробників і торгових організацій, що входять у відповідну групу осіб;

абсолютна перевага у витратах. Територіальне

розташування суб'єктів ринку, доступ до транспортної інфраструктури істотно спрощує і здешевлює для покупців подальший процес транспортування та доставки зерна до споживачів. Крім того, перевагою на даному ринку є наявність переробних потужностей, виступають з одного боку,

в якості чинника, приваблюючого додатковий попит, з іншого боку, варіанти диверсифікації діяльності підприємства.

Зміну структурних детермінант інтенсивності конкуренції в елеваторній галузі узагальнено у табл. 2.

Таблиця 2

Структурні детермінанти інтенсивності конкуренції в елеваторній галузі

Структурні детермінанти галузевої конкуренції	Характеристика структурних детермінант в елеваторній галузі			
	1990-1998 рр.		1999-2012рр.	
	характер	сила	характер	сила
Загроза заміщення	можливість сільхозвиробників самім зберігати зерно	слабка	можливість сільхозвиробників самім зберігати зерно	слабка
Вплив постачальників	питома вага матеріалів у структурі собівартості невелика	слабка	питома вага матеріалів у структурі собівартості невелика	слабка
Вплив покупців	клієнти багаточисельні і несконцентровані	слабка	появлення світових зернотрейдерів. Клієнти сконцентровані.	сильна
Загроза входу нових фірм	високі вхідні бар'єри	слабка	послаблення вхідних бар'єрів	сильна
Суперництво між існуючими конкурентами	цінова конкуренція	сильна	диференціація послуг	сильна

Як видно з табл. 2, навідміну від періоду до 1998р, коли тільки один чинник впливав на інтенсивність конкуренції, у наступному періоді до числа сильних детермінант увійшли ще дві: можливість входу нових фірм та вплив покупців. Особливої ваги у галузі набув останній чинник.

Концентрація „покупців” (зернотрейдерів) призвела до того, що саме вони стали найбільше впливати на формування конкурентних переваг. Могутнім транснаціональним компаніям, які з'явилися на ньому, з одного боку вигідно фрахтувати кораблі типу «панамакс» завдовжки більше 220 метрів і вантажопідйомністю від 40 тис. тонн і вище, а з іншого – у них є можливості це здійснити. У зв'язку з цим конкурентною перевагою хлібоприймальних підприємств стала можливість формувати великі партії зерна однорідної якості, а для портів елеваторів – наявність довгих і глибоководних причалів та достатньої ємності складів тимчасового зберігання зерна.

Отже зміна структурних детермінант інтенсивності конкуренції в елеваторній галузі призвела до зміни конкурентних переваг. Підприємства, які не відреагували вчасно на ці зміни втратили свої ключові фактори успіху на ринку.

Так, на протязі довгих років ключовим фактором успіху Одеського та Миколаївського портів елеваторів було вдале географічне розташування. Із зміною складу зернотрейдерів та їхніми новими вимогами до елеваторів, а також будівництвом сучасних зерноперевальних комплексів у Причорномор'ї, ці підприємства втратили свої конкурентні переваги, що в свою чергу відбулося на зниженні вантажообігу портів

елеваторів і відповідно й на фінансових показниках діяльності.

Зараз на Одеському портовому елеваторі ведуться роботи з продовження конвеєрної галереї елеваторного пірсу. Але таке реагування є запізнаним.

Все вищесказане дозволяє зробити наступні висновки:

1. Автором узагальнено та систематизовано зміни на ринку послуг хлібоприймальних підприємств за структурними детермінантами інтенсивності конкуренції. На підставі цього доведено, що наприкінці 90-х років основним чинником конкуренції в елеваторній галузі було суперництво між існуючими хлібоприймальними підприємствами і відповідно ключовим фактором успіху в галузі були низькі тарифи та вдале географічне розташування. Після 2000р вплив структурних детермінант змінився на користь покупців, що відповідним чином змінило ключові фактори успіху на можливість формувати великі партії зерна однорідної якості, а для портів елеваторів ще й наявність глибоководних причалів.

2. Зміни у зовнішньому середовищі непрямого впливу (скасування держзамовлення на зерно → розвиток ринку зерна → розвиток експорту зерна) призводять до змін у зовнішньому середовищі прямого впливу (структурних детермінант інтенсивності конкуренції галузі). Останні в свою чергу є рушійною силою знецінювання одних конкурентних переваг підприємств галузі і джерелом формування інших.

3. Для розробки механізму превентивного управління підприємствами елеваторної галузі необхідно провести аналіз зовнішнього середовища непрямого впливу з метою визначення чинників, які

у найбільшому ступені впливають на її структурні зміни, що і є об'єктом наступних досліджень.

Література

1. Кузнецова І.О. Стратегический вектор развития национального зернового рынка как основа устойчивого экономического роста Украины / І.О. Кузнецова // Бизнес-информ. — 2011. — № 7. — С. 69-72.
2. Состояние и перспективі хранения зерна в Украине / Р.С. Рыбчинский // Хранение и переработка зерна. — 2011. — №7. — С. 69-72.
3. Рыбчинский Р.С. Характеристика зернозаготовительной отрасли Украины / Р.С. Рыбчинский // Збірник наукових праць ОНАХТ. — Одеса: 2006. — Вип.29. — Т.2. — С. 4-8.
4. Люлько Ю.Б. Проблеми та перспективи розвитку хлібоприймальних підприємств та елеваторів / Ю.Б. Люлько // Зернові продукти і комбікорми. — 2006. — №4. — С. 12-14.
5. Галенко А.І. Дочірні підприємства ДАК „Хліб України” південного регіону України — проблеми та перспективи / А.І. Галенко // Зернові продукти і комбікорми. — 2006. — №4. — С. 15-18.
6. То скільки ж перевалюється збіжжя / О. Лавринчук // Зерно і хліб. — 2004. — №4. — С. 6-7.
7. Портер М. Конкуренція : [пер. с англ.] / М. Портер. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
8. Станкевич Г.М. Сушіння зерна : [підруч.] / Г.М. Станкевич, Т.В. Страхова, В.І. Атаназевич. — К. : Либідь, 1997. — 352 с.
9. Електронний ресурс. — режим доступу: <http://unian-monitor.com.ua>.
10. Закрома родини — в частные руки! // Бизнес. — 1998. — №32. — С. 32-33.

References

1. Kuznecova I.O. Strategicheskij vektor razvitiya nacional'nogo zernovogo ry'nka kak osnova ustojchivogo e'konomicheskogo rosta Ukrainy' / I.O. Kuznecova // Biznes-inform. — 2011. — № 7. — S. 69-72.
2. Sostoyanie i perspektivi xraneniya zerna v Ukraine / R.S. Ry'bchinskij // Xranenie i pererabotka zerna. — 2011. — №7. — S. 69-72.
3. Ry'bchinskij R.S. Charakteristika zernozagotovitel'noj otrasli Ukrainy' / R.S. Ry'bchinskij // Zbirnik naukovix prac' ONAXT. — Odesa: 2006. — Vip.29. — T.2. — S. 4-8.
4. Lyul'ko Yu.B. Problemi ta perspektivi rozvitku xliboprijmal'nix pidpriemstv ta elevatoriiv / Yu.B. Lyul'ko // Zernovi produkti i kombikormi. — 2006. — №4. — S. 12-14.

5. Galenko A.I. Dochirni pidpriemstva DAK „Xlib Ukraini” pivdenного regionu Ukraini — problemi ta perspektivi / A.I. Galenko // Zernovi produkti i kombikormi. — 2006. — №4. — S. 15-18.
6. To skil'ki zh perevalyuet'sya zbizhzhya / O. Lavrinchuk // Zerno i xlib. — 2004. — №4. — S. 6-7.
7. Porter M. Konkurenciya : [per. s angl.] / M. Porter. — M. : Izdatel'skij dom «Vil'yams», 2005. — 608 s.
8. Stankevich G.M. Sushinnya zerna : [pidruch.] / G.M. Stankevich, T.V. Straxova, V.I. Atanazevich. — K. : Libid', 1997. — 352 s.
9. Elektronnij resurs. — rezhim dostupu: <http://unian-monitor.com.ua>.
10. Zakroma rodiny' — v chastny'e ruki! // Biznes. — 1998. — №32. — S. 32-33.

Кузнецова І.А., Маркова А.І. Анализ структурных детерминант интенсивности конкуренции на рынке услуг хлебопринимающих предприятий

Систематизированы изменения, которые произошли на рынке услуг хлебопринимающих предприятий. Проанализированы структурные детерминанты интенсивности конкуренции и определены её движущие силы в отрасли.

Ключевые слова: хлебопринимающие предприятия, элеваторная отрасль, структурные детерминанты интенсивности конкуренции.

Kuznetsova I.A., Markova A.I. The structural determinants of competition intensity analysis into the market of grain-collector enterprises

Changes which took a place in the market of grain-collector enterprises are systematized. In elevator industry structural determinants of competition intensity are analysed and its motive forces are defined.

Keywords: grain-collector enterprises, elevator sector, structural determinants of competition intensity.

Кузнецова Інно Олексіївна — д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського державного економічного університету.

Маркова Аліна Ігорівна — аспірантка кафедри менеджменту організацій та та зовнішньоекономічної діяльності Одеського державного економічного університету.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Статья подана 21.06.2013

УДК 331.1

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГІДНОЇ ПРАЦІ

Лебедєв І.В.

SOCIAL CORPORATE RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF DECENT WORK

Lebedyev I.V.

Розглянуто сутність концепцій гідної праці та корпоративної соціальної відповідальності, соціально-економічні передумови їх виникнення, взаємозв'язок і основні напрями реалізації. Проведено аналіз результатів впровадження гідної праці в Україні, висунуто пропозиції щодо удосконалення цього процесу, підкреслено необхідність взаємодії держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства.

Ключові слова: гідна праця, корпоративна соціальна відповідальність, соціальне партнерство.

Постановка проблеми. У сучасних умовах характер і тенденції розвитку продуктивних сил визначаються, насамперед, якістю робочої сили, що дедалі більше перетворюється на головний чинник соціально-економічного прогресу. Необхідність розвитку та ефективного використання соціальних факторів економіки сприяла формуванню теорій людського капіталу, соціального капіталу, концепцій сталого розвитку, людського розвитку, гідної праці і корпоративної соціальної відповідальності, які стали помітними досягненнями сучасної економічної науки, були підтримані ООН та іншими провідними міжнародними організаціями і покладені в основу таких міжнародних ініціатив, як Програма розвитку ООН, Цілі розвитку тисячоліття тощо. В ряду цих важливих проєктів особливе місце займають Програма гідної праці МОТ і всесвітній рух у підтримку Глобального Договору ООН про корпоративну соціальну відповідальність. Ці проєкти є відображенням розуміння того, що без належного рівня соціальної відповідальності корпорацій, які відіграють у сучасному суспільстві вельми важливу роль, неможливо домогтися розв'язання накопичених проблем щодо забезпечення гідної праці, і на цій основі досягти сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробка теоретичних та практичних аспектів концепцій корпоративної соціальної відповідальності та гідної праці знайшла відображення у важливих документах провідних міжнародних організацій останнього часу: Програмі ООН «Цілі розвитку тисячоліття» [1], Глобальному Договорі ООН про корпоративну соціальну

відповідальність [2], Декларації МОП про соціальну справедливість з метою справедливої глобалізації [3], Міжнародної конфедерації профспілок [4], національних об'єднань профспілок України [5] та Росії [6], а також у наукових працях дослідників України та інших країн. Серед останніх наукових публікацій слід відмітити насамперед колективну монографію під редакцією А.М. Колота [7], в якій соціальна відповідальність розглядається з різних позицій за суб'єктами (особистість, підприємство, органи державної влади, профспілки та інші інститути громадянського суспільства) і за рівнями (національний, місцевий, локальний). Д. Верба, досліджуючи корпоративну соціальну відповідальність як чинник економічної ефективності, звертає увагу на такі її прояви, як виплата справедливої заробітної плати і створення робочих місць, що є важливими аспектами гідної праці [8].

Незважаючи на чималу кількість опублікованих наукових робіт, все ще відчувається брак теоретико-методологічних досліджень, в яких концепції гідної праці та корпоративної соціальної відповідальності були б розглянуті комплексно, як взаємопов'язані і взаємодоповнюючі теоретичні конструкції в єдності з практичними моделями, не надано достатнього теоретичного обґрунтування їхнього місця у системі корпоративного управління та соціально-трудова відносин. Залишається відкритим питання про узгоджену методику аналізу результатів їх реалізації. Все це обумовлює необхідність подальших теоретико-методологічних досліджень і прикладних розробок з проблематики гідної праці та корпоративної соціальної відповідальності.

Метою даної статті є розгляд сутності концепцій гідної праці та корпоративної соціальної відповідальності, аналіз результатів їх впровадження в Україні, розробка рекомендацій щодо удосконалення цього процесу.

Матеріали і результати дослідження. Концепція гідної праці постійно перебуває в полі зору світової спільноти. Уряди багатьох країн світу спільно з організаціями роботодавців та профспілками приступили до розробки національних програм гідної праці. За рішенням

МОП, яке було підтримане Міжнародною конфедерацією профспілок, щорічно 7 жовтня в усьому світі відзначається Всесвітній день дій за гідну працю.

Згідно з визначенням МОП, гідна праця — це «продуктивна праця, яка є вільною, в нормальних умовах, розвиває і не принижує гідність людини, передбачає справедливую оплату, соціальні гарантії, відсутність дискримінації на робочому місці, забезпечення всієї сукупності трудових прав, а також можливість реалізувати здібності і особисті прагнення людини» [9, с. 567]. Концепція гідної праці спрямована на оптимізацію відносин між трудящими і роботодавцями і складається з чотирьох блоків: продуктивна зайнятість, трудові права працівників, соціальний захист і соціальний діалог.

Продуктивна зайнятість означає:

доступність продуктивної і значимої роботи, реальна можливість знайти роботу на ринку праці та реалізувати економічну активність для всіх охочих працездатних осіб; вільний вибір форми зайнятості, стабільність і добровільність зайнятості;

безпечні і здорові умови праці;

гідна оплата праці, достатня для утримання себе і своєї сім'ї;

безперервне підвищення кваліфікації, можливість професійного росту та особистісного розвитку.

Основою продуктивної зайнятості є правильна організація праці, що передбачає:

обладнання робочих місць у відповідності з сучасними технологіями і стандартами безпеки;

підбір і розстановку персоналу відповідно до вимог до рівня кваліфікації;

нормування праці, що забезпечує ефективне використання робочого часу, розумових і фізичних сил працівників;

соціальне та економічне стимулювання працівників для забезпечення відновлення сил, здоров'я і професійного розвитку.

Одна з основних складових гідної праці — гідна зарплата, яка:

забезпечує економічну свободу працюючій людині і його сім'ї;

дає можливість людині розвиватися, відпочивати, користуватися досягненнями цивілізації;

відповідає поняттю справедливого розподілу результатів праці;

створює базові основи для систем соціального страхового захисту та соціального забезпечення;

заробляється в умовах, що не принижують гідність людини;

забезпечує матеріальну базу для зростання населення та розширеного відтворення кваліфікованих трудових ресурсів.

Дотримання трудових прав означає:

наявність розвиненого трудового законодавства, яке засноване на принципі верховенства права і включає право на працю;

можливість отримувати професійну освіту і профорієнтацію, тобто повинні бути створені умови для безперервного навчання, постійного професійного зростання, розвитку здібностей працівників;

збереження людської гідності на роботі, що передбачає повагу до працюючих, гендерну рівність, відсутність будь-яких форм дискримінації, примусової та дитячої праці.

Соціальний захист передбачає систему гарантій дотримання інтересів працівників у разі втрати або зниження доходів внаслідок безробіття і каліцтва, право на соціальне, медичне і пенсійне страхування та забезпечення, а також надання додаткового «соціального пакета» і різних соціальних послуг у сфері охорони здоров'я, відпочинку, сприяння в поліпшенні житлово-побутових умов. У додатковий соціальний пакет найбільш просунутих підприємств входять такі заходи, як індексація заробітної плати у зв'язку зі зростанням споживчих цін у більшому розмірі, ніж це було передбачено тристоронніми угодами в рамках соціального партнерства, забезпечення працівників безкоштовним або частково оплачуваним харчуванням, путівками в санаторії, туристичні бази та будинки відпочинку, абонементами в спортивні установи, утримання в дитячих установах і багато іншого.

Соціальні блага можуть надаватися «у натуральному вигляді» на об'єктах, що належать підприємству, або шляхом компенсації в грошовому еквіваленті відповідних витрат. Соціальний пакет є важливим чинником стимулювання працівників, тому порядок надання соціальних послуг та їхній перелік повинні бути закріплені в колективному договорі.

Соціальний діалог передбачає право на ведення колективних переговорів, спільного пошуку і прийняття рішень у разі виникнення трудових конфліктів, охоплює систему заходів, що забезпечують взаємозацікавлену співпрацю працівників і роботодавців, свободу діяльності профспілок, впровадження економічної демократії, у т.ч. залучення працівників до участі у власності та управлінні підприємствами, що включає їх право на:

отримання інформації про стан справ на підприємстві, про плани і рішення, адміністрації;

делегування своїх представників до керівних органів підприємства з вирішальним або дорадчим голосом;

внесення пропозицій з певних питань, які адміністрація зобов'язана розглянути і прийняти рішення.

Участь трудящих в управлінні підприємством може здійснюватися також у формі робочого контролю за діями адміністрації без прямого залучення до управління з правом вето на певні рішення адміністрації. Розвиток партнерських відносин між підприємцями та працівниками передбачає державну підтримку у вигляді прийняття законів про участь працівників в управлінні, створення

соціальних фондів, які сприяють придбанню акцій працівниками, надання податкових пільг фірмам, практикуючим розподіл частини прибутку серед персоналу.

Концепція гідної праці має комплексний характер, враховує інтереси працівників, роботодавців та суспільства (держави) і означає:

для працівника — дотримання його законних прав та інтересів;

для роботодавця — належна продуктивність праці, кількість і якість продукції, відповідальність працівників, дотримання трудової дисципліни і правил техніки безпеки;

для держави — ефективність економіки, наповнення та виконання бюджету, збереження соціальної стабільності через баланс інтересів працівників, роботодавців і суспільства.

Забезпечення гідної праці і впровадження корпоративної соціальної відповідальності є вельми актуальним завданням для України, яка знаходиться в стані розбудови соціальної ринкової економіки. Україна з 2008 р. є учасником загальносвітового руху за гідну працю, реалізує відповідні заходи і за сприяння МОП включена до десяти країн світу, де в період з 2009 до 2012 р. реалізовувався проект «Моніторинг і оцінка прогресу в галузі гідної праці».

Результати цього моніторингу, а також статистичні дані свідчать про деякі позитивні зрушення, отримані завдяки тому, що після глибокої економічної кризи 1990-х років у період з 2000 до середини 2008 р. економіка розвивалася доволі високими темпами, що дозволило стабілізувати ситуацію на ринку праці, забезпечити випереджальне зростання заробітної плати, підвищити в цілому рівень соціального захисту населення.

Водночас модель соціально-економічного розвитку, яка впроваджувалася урядом, не дозволила послідовно вирішувати нагальні суспільні проблеми, зокрема такі, як масштабна бідність, зменшення тривалості життя, вкрай несправедливий розподіл результатів праці та соціальне розшарування населення тощо. Це дало підстави Федерації профспілок України зробити у національній профспілковій доповіді висновок про кризовий стан гідної праці в Україні [10].

Внаслідок «ринкових перетворень» 1990-х років Україна зазнала нову для себе гостру соціальну проблему — безробіття, втративши 10 млн. робочих місць кваліфікованої праці. У міру подолання падіння темпів виробництва з 2000 року безробіття почало скорочуватися — з 11,7% у 1999 р. до 6,4% у 2007 р., і соціально небезпечний рівень безробіття — 7% — був подоланий, але це сталося за рахунок зростання некваліфікованої зайнятості на 1,5 млн. осіб, внаслідок чого частка працівників найнижчої кваліфікації збільшилася з 16,9 % до 23,2 % [11, с. 3]. Для ринку праці України характерна висока питома вага прихованого безробіття, поширення нелегальної зайнятості, зростання вимушеної

часткової зайнятості, яка збільшилася в період кризи і охопила 10–12 % сукупної робочої сили.

Криза 1990-х років суттєво погіршила рівень життя трудящих, що не можна пояснити тільки економічними причинами: ВВП скоротився на 59,2%, тоді як реальна заробітна плата зменшилася у 3,8 рази, а реальні пенсії — у 4 рази. Це є свідченням неадекватних втрат економіки і народу, асоціальності політики держави і бізнесу. Мінімальна зарплата у 2001 р. була в 3 рази менше прожиткового мінімуму і досягла його лише 1.11.2009 р. В Україні з'явився специфічний феномен — працюючі бідні, причому до цієї категорії відноситься кожен п'ятий працівник. Частка оплати праці у ВВП зросла з 32,8% у 2000 р. до 41,9% у 2010 р., проте не досягла рівня 1990 р. (53,1%). Середньомісячна заробітна плата в Україні у 10–16 разів менше, ніж у розвинених країнах, і відстає навіть від країн Митного Союзу: у грудні 2010 року середня заробітна плата (у доларовому еквіваленті) становила у Росії — \$ 863, Казахстані — \$ 660, Білорусі — \$ 527, Україні — \$ 311 [12].

Основна причина цього — несправедливий розподіл економічних результатів на «капітал та працю». Науково доведено, що приріст на «капітал» в Україні майже вдвічі більший, ніж на «працю». У результаті норма експлуатації залишається доволі високою — 240%, хоча й скоротилася в період 2000–2007 рр. майже удвічі [10].

Низький рівень заробітної плати поглиблюється систематичними затримками з виплати. Сума заборгованості з виплати заробітної плати складала на 01.01.2005 р. 1111,2 млн. грн. (13,8% фонду оплати праці за грудень 2004 р.), завдяки вжитим заходам зменшилася на 01.01.2008 р. до 668,7 млн. грн. (3,4% місячного фонду оплати праці), але внаслідок кризи знову зросла у 2010 р. до 1473,3 млн. грн. (6,2% місячного фонду оплати праці [13, 14].

В останні 20 років спостерігається несприятливе положення з оновленням устаткування і модернізацією виробництва. Скорочення інвестицій в основний капітал реального сектору економіки призвело до кризової ситуації зі зносом основних фондів: у переробній промисловості він збільшився з 52,25% у 2000 р. до 66,8% у 2010 р. [15]. Строк експлуатації 96% виробничого устаткування перевищує 6 років, а 76% — більше 11 років. Прикриваючись фінансово-економічною кризою і відсутністю коштів, більшість роботодавців систематично не виконує у належних обсягах заходів із поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища. Саме тому щорічно зростає кількість підприємств як державної, так і недержавної форми власності зі шкідливими та небезпечними умовами праці. За даними Держкомстату, понад 1,5 млн. працівників працюють в антисанітарних умовах збільшеної забрудненості повітря на робочому місці хімічними речовинами, пилом, перевищень рівнів шуму та вібрації, важкості та напруженості праці. На деяких

підприємствах кількість таких робітників становить до 2/3 загальної кількості працюючих. Загалом в усіх галузях економіки України 70,6% підприємств не відповідають вимогам санітарного законодавства.

Низька якість робочих місць обумовлює зниження попиту на кваліфікованих працівників. З 2000 р. в Україні значно зменшилася чисельність технічних службовців (на 13 %), фахівців (на 21 %), операторів та складальників устаткування і машин (на 33 %), кваліфікованих аграріїв (на 63 %). Одночасно зросла чисельність низькокваліфікованих працівників, зокрема робітників з найпростішими професіями (на 34,6%). Відбувається професійна і соціальна деградація працівників: на виробництві існує понад 5 тис. професій, тоді як професійно-технічні навчальні заклади готують працівників лише для 550. Середньомісячні витрати роботодавців на професійне навчання працівників не досягають у середньому 4 грн. У результаті середня періодичність підвищення кваліфікації працівників скоротилася до одного разу в 11 років, тоді як у країнах ЄС — один раз на 1,5 - 2 роки.

Утвердження та забезпечення прав у сфері праці є основоположною складовою процесу розбудови правової соціальної держави. За роки незалежності в Україні створена досить потужна нормативна база, яка дозволяє цивілізовано вирішувати більшість проблем, що виникають у трудових та соціально-економічних відносинах, проте її не можна визнати такою, що повною мірою відповідає вимогам часу. Це чітко проявилось за умов економічної кризи, що призвело до незаконних масових звільнень працівників, відправлення їх у відпустки без збереження заробітної плати на невизначений термін, встановлення режиму неповного робочого часу, не виплати заробітної плати тощо. Збільшилась не тільки кількість порушень прав працівників, а й їх представницьких організацій — профспілок. Почастішали випадки втручання у діяльність первинних профспілкових організацій. Мають місце факти перешкодження законній діяльності профспілок, у тому числі шляхом спонукання працівників до виходу із профспілок, а також створення «кишенькових» профорганізацій під контролем роботодавців, що є прямим порушенням Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» і Конвенцій МОП.

Останніми роками відбувається доволі активний розвиток національного законодавства у сфері соціальних гарантій, але воно все ще відстає від загальноприйнятій практики в інших країнах: Україна досі не ратифікувала жодної базової Конвенції МОП про мінімальні норми соціального забезпечення, не приєдналася до Європейського кодексу соціального забезпечення.

З перших років незалежності Україна розпочала розбудову системи соціального партнерства згідно з ратифікованими нею конвенціями і рекомендаціями МОП, інституційними органами якого на національному рівні є Національна тристороння

соціально-економічна рада при Президентові України та аналогічні інституції на тристоронній основі в усіх областях, АР Крим, містах Києві та Севастополі. З 1992 р. на національному рівні укладається Генеральна угода між Кабінетом Міністрів України і всеукраїнськими профспілками та їх об'єднаннями, а з 1998 р. до цього процесу приєдналися і всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців. Наразі укладено 90 галузевих і 27 територіальних угод та майже 95 тис. колективних договорів, якими охоплено 9,03 млн. найманих працівників, або 83,9% від загалу працюючих [16]. Такий рівень відповідає показникам охоплення працівників колективними угодами в країнах ЄС. Разом з тим, якщо оцінювати його за критеріями ефективності щодо досягнення позитивних результатів у сфері гідної праці, соціальний діалог не досяг бажаної мети. Особливо це проявилось в період фінансово-економічної кризи, коли показники зайнятості, реальної заробітної плати, пенсій та купівельної спроможності громадян зменшилися до рівня 2007 р.

Таким чином, всупереч задекларованим цілям розбудови України як соціальної держави, відбувається невпинне погіршення життєвих умов і розвитку людей, невиконання зобов'язань щодо впровадження гідної праці. Автори колективної праці «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь» за редакцією академіка НАНУ В.М. Гейця справедливо відмічають: «У результаті ринкових реформ в Україні запроваджена неоліберальна форма держави, ворожа до будь-яких форм соціальної солідарності, здатних обмежити інтереси приватних власників, головним завданням якої є забезпечення сприятливого «ділового клімату» та покращення умов накопичення капіталу за будь-яку соціальну ціну» [11, с. 332].

Головною причиною цього, на думку автора, є брак соціальної відповідальності з боку держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства. В Україні не набув поширення всесвітній рух у підтримку Глобального Договору ООН про соціальну відповідальність бізнесу, до нього приєдналися лише 150 організацій, й то переважно з іноземним капіталом. Проглядається також тенденція спрямовувати впровадження корпоративної соціальної відповідальності в неоліберальне русло, робиться акцент на зовнішніх аспектах її прояву. У нечисленних опублікованих соціальних звітах та бізнес-кейсах з КСВ практично нічого не сказано про заходи щодо впровадження Програми гідної праці, розвитку соціального партнерства, співпраці з профспілками, участі трудящих в акціонерному капіталі та управлінні підприємствами, розвитку людського і соціального капіталу підприємств.

Висновки. Підводячи підсумок вищевикладеного, зазначимо, що сучасна економічна криза активізувала пошук шляхів побудови нової моделі

економіки, яка дозволила б домогтися сталого розвитку на основі поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості. Перед Україною гостро стоїть завдання: переламати негативні тенденції і вийти на шлях сталого соціально-економічного розвитку, що в сучасних умовах неможливо без накопичення і ефективного використання людського потенціалу. У цьому сенсі впровадження корпоративної соціальної відповідальності з метою забезпечення гідної праці набуває вельми важливого значення. У якості першочергових заходів вважаємо за доцільне наступне:

1. Посилювати соціальне спрямування економічного розвитку.

2. Активізувати роботу з реалізації Програми гідної праці та впровадження корпоративної соціальної відповідальності, здійснювати постійний моніторинг.

3. Всіляко підвищувати роль соціального партнерства, підвищити статус Національної тристоронньої соціально-економічної ради, надати колективним угодам і договорам усіх рівнів значення нормативних актів, посилити відповідальність посадових осіб за їх виконання.

4. Продовжити роботу з розробки національної моделі корпоративної соціальної відповідальності та поширення соціальної звітності підприємств.

Наостанок відзначимо, що концепції гідної праці та корпоративної соціальної відповідальності не могли б стати настільки поширеними у світі, якби не було відповідних соціально-економічних передумов. Однак для втілення цих концепцій у життя належить докласти немало зусиль з боку держави, бізнесу і громадянського суспільства.

Література

11. United Nations Millennium Declaration: Resolution adopted by the General Assembly 18 September 2000 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf>.

12. Глобальний Договір ООН о корпоративной социальной ответственности / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unglobalcompact.org/Languages/russian.htm>.

13. Декларация МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации [Електронний ресурс]. Международная конференция труда. 10 июня 2008 г., 97-я сессия, Женева. — 28 с. — Режим доступу : <http://www.ilo.org/publns>.

14. Resolution on Decent Work. Adopted de the ITUC's Second World Congress [Електронний ресурс]. Vancouver, 21-25 June 2010. — Режим доступу: http://www.ituc-si.org/IMG/pdf/WDDW_EN.pdf.

15. Гідна праця — основа соціального добробуту та економічного прогресу: програмна резолюція VI З'їзду Федерації професійних спілок України від 24.03.2011 № 6–7. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua/dokumenti-fpu/programni-rezolyutsiji-ta-postanovi-vi-z-jizdu-federatsiji-profesijnikh-spiлок-ukrajini>.

16. Программа ФНПР «Достойный труд — основа благосостояния человека и развития страны». Принята 14 января 2011 года постановлением VII съезда ФНПР

14.01.2011 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fnpr.ru/n/249/6183.html>.

17. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / За наук. редакцією д.е.н., проф. А.М. Колота. — К. : КНЕУ, 2012. — 234 с.

18. Верба Д. Теоретичні основи дослідження соціальної відповідальності роботодавця / Д. Верба // Україна: аспекти праці. — 2013. — № 2. — С. 33-40.

19. Богатыренко З.С. Международная организация труда. Конвенции, документы, материалы / З.С. Богатыренко. — М. : Дело и Сервис, 2007 г. — 752 с.

20. Національна профспілкова доповідь «Праця в Україні: необхідність якісних змін для суспільної ефективності та гідного життя» / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ntser.gov.ua/assets/files/Plenar/nationodop>.

21. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К. : НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с.

22. Україна та країни СНД 2010: Статистичний збірник. — К. : Державна служба статистики України, 2011. — 106 с.

23. Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у 2004-2011 роках // Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

24. Праця України у 2010 році: Статистичний збірник — К. : Державна служба статистики України, 2011. — 325 с.

25. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. — К. : ТОВ «Аргус-трейд», 2012. — 558 с.

26. Офіційний веб-портал ФПУ / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id.

References

1. United Nations Millennium Declaration: Resolution adopted by the General Assembly 18 September 2000 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf>.

2. Global'nyj Dogovor OON o korporativnoj social'noj otvetstvennosti / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unglobalcompact.org/Languages/russian.htm>.

3. Deklaraciya MOT o social'noj spravedlivosti v cel'ях spravedlivoj globalizacii [Електронний ресурс]. Mezhdunarodnaya konferenciya truda. 10 iyunya 2008 g., 97-ya sessiya, Zheneva. — 28 s. — Режим доступу : <http://www.ilo.org/publns>.

4. Resolution on Decent Work. Adopted de the ITUC's Second World Congress [Електронний ресурс]. Vancouver, 21-25 June 2010. — Режим доступу: http://www.ituc-si.org/IMG/pdf/WDDW_EN.pdf.

5. Gidna pracya — osnova social'nogo dobrobutu ta ekonomichnogo progresu: programna rezolyuciya VI Z'izdu Federacii profesijnix spilok Ukraїni vid 24.03.2011 № 6–7. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua/dokumenti-fpu/programni-rezolyutsiji-ta-postanovi-vi-z-jizdu-federatsiji-profesijnikh-spiлок-ukrajini>.

6. Programma FNPR «Dostojnyj trud — osnova blagosostoyaniya cheloveka i razvitiya strany». Prinyata 14 yanvarya 2011 goda postanovleniem VII s"ezda FNPR 14.01.2011 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fnpr.ru/n/249/6183.html>.

7. Social'na vidpovidal'nist': teoriya i praktika rozvitku: monografiya / Za nauk. redakcieyu d.e.n., prof. A.M. Kolota. — K. : KNEU, 2012. — 234 s.

8. Verba D. Teoretichni osnovi doslidzhennya social'noi vidpovidal'nosti robotodavcya / D. Verba // Ukraïna: aspekti praci. — 2013. — № 2. — S. 33-40.

9. Bogaty'renko Z.S. Mezhdunarodnaya organizaciya truda. Konvencii, dokumenty, materialy' / Z.S. Bogaty'-renko. — M. : Delo i Servis, 2007 g. — 752 s.

10. Nacional'na profspilkova dopovid' «Pracya v Ukraïni: neobxidnist' yakisnix zmin dlya suspil'noi efektyvnosti ta gidnogo zhittya» / [Elektronij resurs]. — Rezhim dostupu : <http://www.ntser.gov.ua/assets/files/Plenar/nationdop>.

11. Social'no-ekonomichnij stan Ukraïni: naslidki dlya narodu ta derzhavi: nacional'na dopovid' / Za zag. red. V. M. Gejcyja [ta in.]. — K. : NVC NBUV, 2009. — 687 s.

12. Ukraïna ta kraïni SND 2010: Statistichnij zbir-nik. — K. : Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni, 2011. — 106 s.

13. Statistichno-analitichnij oglyad stanu rinku praci u 2004-2011 rokax // Oficijnij sayt Derzhavnoi sluzhbi statistiki Ukraïni / [Elektronij resurs]. — Re-zhim dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Pracya Ukraïni u 2010 roci: Statistichnij zbir-nik — K. : Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni, 2011. — 325 s.

15. Statistichnij shhorichnik Ukraïni za 2011 rik / Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni. — K. : TOV «Ar-gust trejd», 2012. — 558 s.

16. Oficijnij veb-portal FPU / [Elektronij re-surs]. — Rezhim dostupu : http://www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id.

Лебедев И.В. Корпоративная социальная ответственность как фактор обеспечения достойного труда

Рассмотрена сущность концепций достойного труда и корпоративного социальной ответственности, социально-экономические предпосылки их появления, взаимосвязь и основные направления реализации. Проведен анализ результатов внедрения достойного труда в Украине, выдвинуты предложения по его усовершенствованию, подчеркнута необходимость взаимодействия государства, бизнеса и институтов гражданского общества.

Ключевые слова: достойный труд, корпоративная социальная ответственность, социальное партнерство.

Lebedyev I.V. Social corporate responsibility as a factor of decent work

The article deals with the essence of the concept of decent work and corporate social responsibility, social and economic conditions of their appearance, their relationship and the main areas of implementation. The analysis of the implementation of decent work in Ukraine, the measures to improve are proposed, emphasized on need for cooperation between the state, business and civil society was made.

Keywords: decent work, corporate social responsibility, social partnership.

Лебедев Ігор Васильович – к.і.н., доц., докторант Одеського національного економічного університету.

Рецензент: **Городзинська І.О.**, д.е.н., проф. Одеського національного економічного університету.

Стаття подана 20.06.2013

УДК 338.334

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СУЧАСНІЙ ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ**Литвиненко О.М.****CORPORATE CULTURE IN THE CONTEMPORARY NATIONAL ECONOMY****Lytvynenko O.M.**

У статті проведено аналіз ефектів впливу корпоративної культури на розвиток підприємств національної економіки, надано підхід до визначення поняття корпоративної культури, виділені такі складові корпоративної культури, як культура підприємництва та культура управління. Запропоновано схему впливу корпоративної культури на продуктивність праці, а також визначені головні елементи корпоративної культури, що мають вплив на результативність діяльності підприємства. Розглянуті ефекти взаємозв'язку корпоративної культури вітчизняних підприємств та етики бізнесу в умовах глобалізації, а також особливості формування корпоративної культури на підприємствах. Надані основи підходу до формування культури бізнесу на корпоративному рівні.

Ключові слова: корпоративна культура, персонал, ефективність, стратегія, етика бізнесу, культура управління, культура підприємництва.

Постановка проблеми. Інформатизація економіки та суспільства, що спостерігається протягом останніх десятиліть, стимулюється процесом глобалізації економічних відносин і прагненням корпоративних систем до розвитку конкурентних переваг на внутрішніх ринках та світовому ринку шляхом втілення передових науково-технічних та управлінських досягнень, кращих зразків практичного досвіду.

Одночасно глобалізація світогосподарських взаємозв'язків позитивно позначається на розвитку інформаційних і комунікаційних технологій. Ці явища спричиняють поширення нових методів управління виробництвом, що міняють внутрішньо-корпоративні і міжкорпоративні культури.

Інтенції, що лежать в основі прагнення до реалізації перспективних науково-технічних досягнень, досить зрозумілі. Однак коли виникають питання управління людськими ресурсами, розуміння підходів і принципів, часто вони виявляються куди більш неясними. Зусилля в галузі управління людськими ресурсами менш результативні, ніж успіхи науки управління в просторі високих технологій. Тим часом саме людські ресурси дозволяють істотно поліпшити базову характеристику сучасного виробництва – продуктивність праці. Наприклад, за деякими оцінками [1] зростання продуктивності праці у машинобудуванні досягається приблизно на 60% за рахунок застосування нових технологій, на 25%

шляхом оптимізації капітальних інвестицій і на 15% за рахунок підвищення ефективності праці. Важливо, що підвищення продуктивності праці за рахунок технологій та інвестицій буде успішним тільки за умови налагодженого співробітництва працівників, розвитку здібностей та ініціативи співробітників, що стають все більш кваліфікованими з диспропорційно високим стандартом споживання [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні чимало керівників і менеджерів, які вважають реалізацію стратегії, заснованої на використанні більш якісних трудових ресурсів, зайво витратною. Ця позиція є зрозумілою, враховуючи суттєву обмеженість ресурсів, спричинену світовою економічною кризою. Але насправді саме стратегія, зорієнтована на покращення якості трудових ресурсів, забезпечує довготривалу успішність бізнесу. Якщо обмежити вплив нестачі капіталу досить легко і передбачити, і оцінити його наслідки, то вплив дефіциту якісної праці усунути набагато складніше. Тому й завдання стратегічного планування розвитку підприємства в галузі трудових ресурсів можуть бути навіть більш значимі, ніж проблема задоволення потреб підприємства в капіталі [3]. Наочний приклад: масовий відтік досвідчених наукових, інженерних та робітничих кадрів з обробної промисловості, що стався в Україні півтора десятиліття тому, призвів до порушення спадкоємності. В результаті зараз багато підприємств не можуть виконати вигідні замовлення.

Зрозуміло, що питання впливу корпоративної культури на різні аспекти діяльності вітчизняних підприємств досить детально розглядаються у сучасній науковій літературі як в Україні, так і за кордоном. Особливо вони знаходять відображення у працях Денісона [4], Хофстеде [5], Камерона та Квіна [6], Зонненфельда [7], Латова [8], Соломанідіної [9], Хайєта [10]. Але існуючі підходи, що у більшості базуються на якісних та умоглядних розміркуваннях, дають ґрунтовний теоретичний аналіз концепції корпоративної культури.

Крім того, досить обмежений обсяг досліджень присвячено місцю корпоративної культури у практиці управління підприємством, взаємозв'язок корпоративної культури та етики бізнесу, вплив розвитку корпоративної культури на принципові засади сучасного підприємництва.

Мета та задачі дослідження. Виходячи з вищевизначеного, можна сформулювати таку мету дослідження: визначення ролі корпоративної культури на сучасних підприємствах національної економіки та її впливу на їх розвиток та ринкові позиції. Це, у власну чергу, зумовлює необхідність вирішення наступних задач:

визначення поняття «корпоративна культура», найбільш доцільне для використання під час оптимізації діяльності підприємств;

визначення місця корпоративної культури у культурі управління та культурі підприємництва;

визначення взаємозв'язку стратегії та корпоративної культури;

визначення взаємозв'язку етики бізнесу та корпоративної культури.

Як розуміти термін «корпоративна культура»? В основі успіхів і невдач підприємства часто лежать причини, прямо чи опосередковано пов'язані з його корпоративною культурою. Стиль керівництва, психологічний клімат у колективі (у community (співтоваристві) – за американською термінологією), сформований імідж підприємства впливають на продуктивність праці і, в кінцевому підсумку, на конкурентоспроможність продукції, на обсяг прибутку і т.д. Отже, менеджер повинен передбачати наслідки своїх рішень для внутрішньої організаційної взаємності та для репутації підприємства. У передових корпораціях управління технічною підготовкою виробництва, самим виробництвом, постачанням, якістю вдало поєднуються з втіленням у життя кодексу поведінки своїх співробітників, що відображає базові цілі корпорації та етичні цінності.

У розумінні суті та в уявленні про те, що таке і якою має бути корпоративна культура, багато суб'єктивного. Поняття корпоративної культури, її принципи та ознаки описуються як «середовище, атмосфера, в якій ми перебуваємо, все, що нас оточує, з чим (і ким) ми маємо справу на роботі» [11]. Якщо слідувати такому розумінню, то корпоративна культура – система матеріальних й духовних цінностей, взаємодіючих між собою, притаманних даній корпорації, таких, що відображають її індивідуальність та проявляються в поведінці, взаємодії, сприйнятті себе і навколишнього середовища.

Сучасний підхід до культури підприємництва базується на моделях, що сформовані у країнах з розвинутою ринковою економікою, де основна увага приділяється факторам духовної культури – це пов'язано з високим рівнем забезпечення матеріальними елементами культури. Але такий погляд не зовсім адекватний національній економіці, де існують значні відмінності в економічних, політичних, правових та інших умовах існування підприємства, внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств.

Культура управління та потенціал особистості. Культуру управління визначають методи управління, стиль керівництва, гуманізм, індивідуальний підхід, сприйняття персоналу як надбання корпорації, про-

фесіоналізм управлінців, включаючи комунікативну компетентність, застосовувані методи стимулювання, підвищення рівня задоволеності працею. Культура управління підприємством має два аспекти: культура управління матеріальними, в тому числі і фінансовими, ресурсами та культура ідентифікації й використання особистісного потенціалу співробітників.

Культура управління підприємством передбачає орієнтацію на ситуацію, що склалася на споживчому ринку: способи управління ресурсами, особливо питання розподілу ресурсів за основними напрямками діяльності підприємства (корпорації), мають враховувати можливості зміни попиту на профільну продукцію підприємства, коливання цін на неї внаслідок розвитку конкуренції.

Крім того, керівник повинен ставити і вирішувати проблеми виявлення особистісного й групового потенціалу персоналу, створення умов для його всебічного використання. Рівень використання потенціалу працівників є критерієм культури управління і всієї внутрішньої культури організації. Нерозуміння керівником можливостей підлеглих йому людей обмежує можливості розвитку організації.

Виявити думки про рівень розвиненості елементів корпоративної культури можна на основі експертних оцінок, соціологічних опитувань, тестів. Такі дослідження слід проводити регулярно, в режимі моніторингу. Тоді своєчасна діагностика ставлення до корпорації співробітників, клієнтів, акціонерів, ділових партнерів, суспільства в цілому допоможе проводити активну політику, передбачати кризи, розвиватися і вдосконалюватися.

Корпоративна культура поряд з фондоозброєністю надає безпосередній вплив на зростання продуктивності праці. Укрупнена схема впливу корпоративної культури на продуктивність праці представлена на рис. 1.



Рис. 1. Укрупнена схема впливу корпоративної культури на продуктивність праці

Стратегічний менеджмент як необхідний елемент корпоративної культури. Довготривалі перспективи розвитку господарюючих суб'єктів багато у чому визначаються якістю та ефективністю внутрішньосистемних управлінських рішень, що є осно-

вою їх успішної та стабільної діяльності на багато років вперед та мають, як правило, незворотний характер. Такі управлінські рішення в силу їх особливої значущості для долі підприємства прийнято називати стратегічними, а систему їх підготовки, прийняття та практичної реалізації – стратегічним менеджментом (стратегічним плануванням).

Самі по собі функції і завдання стратегічного менеджменту є складними і відповідальними в будь-якій сфері виробництва, але значення оцінок вироблених рішень, так само як і складність методики їх отримання, багаторазово зростають для підприємств, що забезпечують активний виробничий та відтворювальний процес, перманентно, відповідно до запитів ринку й досягненням НДДКР змінюють структуру та рівень свого науково-технічного, технологічного та кадрового потенціалу, спрямованого на випуск продукції високого технічного рівня [12].

Якщо формування стратегії корпоративної поведінки на тривалу перспективу здійснюється в рамках єдиного проекту, то для оцінки його техніко-економічної ефективності і реалізації використовуються методичні підходи, викладені в роботах з оцінки ефективності інвестиційних проектів [13]. Якщо ж розвиток господарюючого суб'єкта здійснюється в рамках декількох великих проектів, то реалізація кожного з них має здійснюватися в руслі єдиної науково-технічної політики підприємства в ув'язці з можливостями і розвитком загального потенціалу виробництва, що є комплексною проблемою, для вирішення якої необхідно використовувати багатфакторний системний аналіз, системні критерії та додаткові методичні підходи.

У цих цілях може бути використаний інструментарій імітаційного моделювання функціонування підприємства, який дозволяє менеджменту формувати, а також здійснювати комплексні аналіз й оцінку альтернативних гіпотетичних варіантів реалізації стратегії розвитку цього підприємства, що враховують результати маркетингових досліджень та необхідність у відповідному вдосконаленні його науково-технічного, виробничого і кадрового потенціалу [14-15].

Корпоративна культура вітчизняних підприємств і етика бізнесу в умовах глобалізації. Проблема інтеграції України із світовою економікою носить багатоаспектний характер. З одного боку, це дотримання формальних вимог: визнання України країною з ринковою економікою, вступ до СОТ, що дозволяє зняти ряд обмежень з експорту вітчизняних товарів на світовий ринок. З іншого боку, необхідні зміни у змісті бізнесу, в його організації та критеріальній основі, застосовуваний у процесі прийняття рішень, в корпоративній культурі, яка є властивою вітчизняним підприємствам.

Одним з ключових елементів корпоративної культури вітчизняних організацій, що активно впливають на процеси повноправного входження України до світової системи розподілу праці, виступає ділова етика (етика бізнесу) [16, 17, 18]. Мова йде про мо-

ральні аспекти таких функцій бізнесу, як маркетинг та реклама, використання інтелектуальної власності, конфіденційної інформації, електронних комунікацій, інвестування, управління людськими ресурсами, злиття та поглинання, професійні послуги, охорона навколишнього середовища, діяльність транснаціональних компаній [19, 20].

Зміст поняття «ділова етика» зводиться до певної форми поведінки, основою якої є повага інтересів як власної корпорації, так і партнерів, клієнтів й суспільства в цілому, неспричинення їм шкоди. Подібне правило поширюється й на конкурентів. Норми етики спрямовані на отримання благ максимальним числом учасників ринку та надання рівних можливостей доступу до ресурсів та результатів господарювання. Основою сучасної ділової етики виступає соціальний контракт й соціальна відповідальність корпорації. При цьому соціальний контракт являє собою неформальну угоду корпорації та її зовнішнього оточення про єдині норми поведінки.

Етика бізнесу діє на трьох супідрядних ієрархічних рівнях:

1. Світовий рівень (гіпернорми) [21]. Це норми вищого рівня, засновані на загальнолюдських цінностях і зафіксовані в «Принципах міжнародного бізнесу» – всесвітньому етичному кодексі, прийнятому в 1994 р. в Швейцарії представниками бізнесу із США, Західної Європи та Японії. Гіпернорми є головними по відношенню до національних, галузевих та корпоративних етичних кодексів та норм.

2. Національні норми (макрорівень в масштабі галузі або національної економіки, – наприклад в Росії існують «Дванадцять принципів ведення справ в Росії» [22], що встановлюють права людини, стандарти праці, заходи щодо захисту навколишнього середовища та протидії корупції; на жаль в Україні доки немає відповідного документу).

3. Корпоративний рівень (мікрорівень в масштабі окремого підприємства, фірми та їх клієнтів).

При формуванні конкретного механізму прийняття рішення, що враховує етичний критерій, об'єктивно виникають труднощі, пов'язані з протиріччями міжрівневих комунікацій і різницею у природі самих норм. Так, прихильники однієї точки зору стверджують, що корпорація в змозі формувати власну корпоративну управлінську культуру, включаючи ділову етику. Прихильники іншої точки зору стверджують, що при розбіжності підходів й цінностей корпоративної та національної ділових культур в кінцевому підсумку домінує національна ділова культура.

Основний підхід до формування культури бізнесу на корпоративному рівні базується на тому, що ділова етика є однією з основ глобалізації економічних процесів. Освоєння етичних норм бізнесу знімає культурні бар'єри на шляху встановлення технологічних ланцюжків між компаніями різних країн.

При виникненні конфлікту між етичними нормами різних рівнів його рекомендується вирішувати за принципом пріоритетності. Хоча гіпернорми і

макронорми повинні домінувати, слід враховувати також й мікронорми.

Для бізнесу природна дуже велика роль економічного обґрунтування прийнятих рішень, але це не означає, що етика або беззастережно ігнорується, або перешкоджає економічній чи іншій вигоді. Етика не претендує на роль «вищого судді», вона скоріше спрямована на вироблення всебічно обґрунтованого рішення, виправданого з усіх точок зору.

Необхідність етичного обґрунтування проявляється тоді, коли у керівництва виникає підозра, що рішення може порушити стандарти ділової моралі. При цьому беруться до уваги корпоративні етичні кодекси, а якщо виникає нестандартна ситуація, то зважене рішення залежить від етичних поглядів керівництва або групи менеджерів рівного службового статусу.

Висновок. Розгляд основних елементів корпоративної культури та їх впливу на зростання продуктивності праці дозволяє сформулювати природний висновок про корисність і необхідність подальшого розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах. При цьому потрібно виходити із сучасних уявлень, що кінцева мета вдосконалення організації виробництва в загальному сенсі може бути визначена як його пристосування до адекватного сприйняття середовища, що швидко змінюється, розвиток мобільності, гнучкості, конкурентоспроможності, живучості в умовах ринку. Сучасна теорія управління розглядає організаційну (корпоративну) культуру як важливий і дієвий стратегічний механізм, що забезпечує орієнтацію всіх підрозділів і співробітників на досягнення загальних цілей виробництва.

Новий підхід до управління підприємством має бути заснований на домінанті інноваційного типу розвитку, для якого характерне постійне оновлення продукції, застосовуваних технологій, виробничої структури, що надає виробництву кращі можливості для адаптації до змін навколишнього середовища. При розробці такої стратегії управління необхідно виходити з того, що головними чинниками її успіху є кадровий склад і людський капітал підприємства, їх вміння взаємодіяти між собою в процесі рішення складних виробничих завдань, а також їх культура взаємин. Вітчизняний бізнес не є ізольованим від світового, й однією з важливих умов його розвитку є засвоєння прийнятих у світі міжнародного бізнесу етичних норм.

Література

1. Скотт Синк Д. Управление производительностью / Д. Скотт Синк — М.: Прогрес. — 1989. — 436 с.
2. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России / К.А.Багриновский та ін. — М.: Наука. — 2003. — 568 с.
3. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д.Хасси — СПб.: Питер. — 2001. — 892 с.
4. Типология корпоративной культуры Д.Дэнисона [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

<http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-d-denisona>.

5. Типология корпоративной культуры Г. Хофстеде [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-g-khofstede>.

6. Типология корпоративной культуры К. Камерона и Р. Куинна [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-k-kameronar-kuinna>.

7. Типология корпоративной культуры Дж.Зонненфельда [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-j-sonnenfelda>.

8. Латова Н.В., Латов Ю.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне / Н.В.Латова, Ю.В.Латов // Общественные науки и современность. — 2001. — № 4. — с. 73-90.

9. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании / Т.О.Соломанидина — М.: ИНФА-М — 2007. — 430 с.

10. Хаєт Г.Л. Корпоративна культура: Навч. посібник/ О.Л. Єськов, Л.Г. Хаєт, СВ. Ковалевський, О.А. Медведєва, В.І. Кулійчук, Е.В. Яшина. Київ: Центр навчальної літератури. — 2003. — 403 с.

11. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А.Спивак — СПб.: Питер. — 2001. — 358 с.

12. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики // Под ред. акад. Д.С. Львова. — М.: Экономика. — 1999. — 1024 с.

13. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика / П.Л.Виленский — М.: Дело. — 2001. — 342 с.

14. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Современные методы управления технологическим развитием / К.А.Багриновский та ін. — М.: РОССПЭН. — 2001. — 446 с.

15. Бендиков М.А. Стратегическое планирование развития наукоемких технологий и производств / Бендиков М.А. — М.: Academia. — 2000. — 662 с.

16. Браим И.Н. Этика делового общения / И.Н. Браим — Минск: НКФ «Экоперспектива». — 1996. — 326 с.

17. Кузин Ф.А. Давайте бизнес красиво / Кузин Ф.А. — М.: ИНФРА-М. — 1995. — 186 с.

18. Уткин Э.А. Этика бизнеса / Э.А.Уткин — М.: Зерцало. — 1998. — 402 с.

19. Де Джордж Р.Т. Деловая этика: В 2 т / Пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа; М.: Прогресс, 2001.

20. Баринов В.А., Макаров А.В. Корпоративная культура организации в России / В.А.Баринов, А.В.Макаров // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 2. — с. 24-32.

21. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / М.Мескон та ін. — М.: Дело. — 1998. — 964 с.

22. Шпотов Б.М. Деловая этика и менеджмент: проблемы взаимодействия / Б.М.Шпотов // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 6. — с. 16-23.

References

1. Skott Sink D. Upravlenie proizvoditel'nost'ju / D.Skott Sink — М.: Progres. — 1989. — 436 с.
2. Bagrinovskij K.A., Bendikov M.A., Hrustalev E.Ju. Mechanizmy tehnologicheskogo razvitiya jekonomiki Rossii / K.A.Bagrinovskij та ін. — М.: Nauka. — 2003. — 568 с.

3. Hassi D. Strategija i planirovanie / D.Hassi — SPb.: Piter. — 2001. — 892 c.

4. Tipologija korporativnoï kul'tury D.Djenisona [Elektronniï resurs]. — Rezhim dostupu: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kulturno-d-denisona>.

5. Tipologija korporativnoï kul'tury G. Hofstede [Elektronniï resurs]. — Rezhim dostupu: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kulturno-g-hofstede>.

6. Tipologija korporativnoï kul'tury K. Kameron i R. Kuinna [Elektronniï resurs]. — Rezhim dostupu: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kulturno-k-kameronar-kuinna>.

7. Tipologija korporativnoï kul'tury Dzh.Zonnenfel'da [Elektronniï resurs]. — Rezhim dostupu: <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kulturno-sonnenfelda>.

8. Latova N.V., Latov Ju.V. Rossijskaja jekonomicheskaja mental'nost' na mirovom fone / N.V.Latova, Ju.V.Latov // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. — 2001. — № 4. — с. 73-90.

9. Solomanidina T.O. Organizacionnaja kul'tura kompanii / T.O.Solomanidina — M.: INFRA-M — 2007. — 430 s.

10. Hayet G.L. Korporativna kul'tura: Navch. posibnik / O.L. Es'kov, L.G. Haet, C.B. Kovalevs'kij, O.A. Medvedeva, V.I. Kulijchuk, E.V. Jashina. Kiïv: Centr navchal'noï literaturi. — 2003. — 403 s.

11. Spivak V.A. Korporativnaja kul'tura / V.A.Spivak — SPb.: Piter. — 2001. — 358 c.

12. Put' v XXI vek. Strategicheskie problemy i perspektivy rossijskoï jekonomiki // Pod red. akad. D.S. L'vova. — M.: Jekonomika. — 1999. — 1024 c.

13. Vilenskij P.L., Livshic V.N., Smoljak S.A. Ocenka jeffektivnosti investicionnyh proektov: Teorija i praktika / P.L.Vilenskij — M.: Delo. — 2001. — 342 c.

14. Bagrinovskij K.A., Bendikov M.A., Hrustalev E.Ju. Sovremennye metody upravlenija tehnologičeskim razvitiem / K.A.Bagrinovskij ta in. — M.: ROSSPJeN. — 2001. — 446 c.

15. Bendikov M.A. Strategičeskoe planirovanie razvitiia naukoemkikh tehnologij i proizvodstv / Bendikov M.A. — M.: Academia. — 2000. — 662 c.

16. Braim I.N. Jetika delovogo obshhenija / I.N. Braim — Minsk: NKF «Jekoperspektiva». — 1996. — 326 c.

17. Kuzin F.A. Delajte biznes krasivo / Kuzin F.A. — M.: INFRA-M. — 1995. — 186 c.

18. Utkin Je.A. Jetika biznesa / Je.A.Utkin — M.: Zercalo. — 1998. — 402 c.

19. De Dzhordzh R.T. Delovaja jetika: V 2 t / Per. s angl. — SPb.: Jekonomicheskaja shkola; M.: Progress, 2001.

20. Barinov V.A., Makarov A.V. Korporativnaja kul'tura organizacii v Rossii / V.A.Barinov, A.V.Makarov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. — 2002. — № 2. — с. 24-32.

21. Meskon M., Al'bert M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta / M.Meskon ta in. — M.: Delo. — 1998. — 964 c.

22. Shpotov B.M. Delovaja jetika i menedzhment: problemy vzaimodejstvija / B.M.Shpotov // Problemy teorii i praktiki upravlenija. — 2001. — № 6. — с. 16-23.

Литвиненко Е.Н. Корпоративная культура в современной отечественной экономике

В статье проведен анализ эффектов воздействия корпоративной культуры на развитие предприятий национальной экономики, предоставлен подход к определению понятия корпоративной культуры, выделены такие составляющие корпоративной культуры, как культура предпринимательства и культура управления. Предложена схема влияния корпоративной культуры на производительность труда, а также определены основные элементы корпоративной культуры, влияющие на результативность деятельности предприятия. Рассмотрены эффекты взаимосвязи корпоративной культуры отечественных предприятий и этики бизнеса в условиях глобализации, а также особенности формирования корпоративной культуры на предприятиях. Предоставляемые основы подхода к формированию культуры бизнеса на корпоративном уровне.

Ключевые слова: корпоративная культура, персонал, эффективность, стратегия, этика бизнеса, культура управления, культура предпринимательства.

Litvinenko E.N. Corporate culture in the contemporary national economy

This article analyzes the effects of the impact of corporate culture on enterprise development of the national economy, given the approach to the concept of corporate culture are highlighted such components of corporate culture as a culture of entrepreneurship and management culture. A scheme of the influence of corporate culture on productivity, as well as identify the main elements of the corporate culture, affecting the performance of the company. The effects of the relationship of the corporate culture of domestic enterprises and business ethics in the context of globalization, and especially the formation of corporate culture on project-oriented enterprises. Provided a framework for addressing the culture of the business at the corporate level.

Keywords: corporate culture, personnel, efficiency, strategy, business ethics, management culture, the culture of entrepreneurship.

Литвиненко Олена Миколаївна – ст. викладач кафедри менеджменту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Рецензент: **Момот В.Є.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Стаття подана 21.06.2013

UDC 339.96:334.724

THE INSTITUTIONAL SUPPORT OF ACCESS TO FOREIGN MARKET AT THE EARLY STAGES OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE INNOVATION ECONOMY

Liubich B.B.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ВЫХОДА БИЗНЕСА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК НА РАННИХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Любич Б.Б.

Transformation processes of the productive forces global use were considered. Perspective routes of development for Ukrainian economy were defined. The European countries experience in the field of innovation development was analyzed and defined range of tasks for forming domestic institutions of support for innovative entrepreneurship and its early access to international market. The challenges of business-incubators working were analyzed and defined competitive advantages of participation.

Keywords: innovation, business-incubator, external economic activities, governmental support.

Problem Definition. A series of transformation processes is going in today global economy that affect productive forces worldwide use. The modern economic world map is represented by two centers of gravity: Asian, rather Chinese center of the production capacity concentration and North American intelligence and financial center. The other participants of global competitive markets often perform only role of raw material appendages or become a deployment place of ecologically unattractive technologies. In such circumstances, the problem of search for effective ways of running and participation in international labor division sharply rises for Ukraine that will lead to the national welfare increase and the full use of existing resource, intellectual and industrial potentials. Therefore, Sheremeta P., notes [1] that Ukraine has all possibilities for successful compete at the international markets, but an important precondition for this is intensification of the work on disruptive innovations development. That innovation can become a competitive advantage for domestic business on the international market. Today, there are a number of examples where Ukrainian products are beyond of the competitors reach due to high level of innovation, mainly in the aerospace, the defense and the microbiology industries.

However, it is important to understand that today's global market does not need just innovations like a conducting scientific research or a creating of new patents that cannot be used because lack of market demand. A

business innovation is finding new better ways for providing people with what they need [2]. In the other words, a commercialization of research and development is an important task in the process of promotion from an originated idea to a working business model. Although practice of European countries [3] shows the rate of success is not so high on the way of innovation creating (see Figure 1).

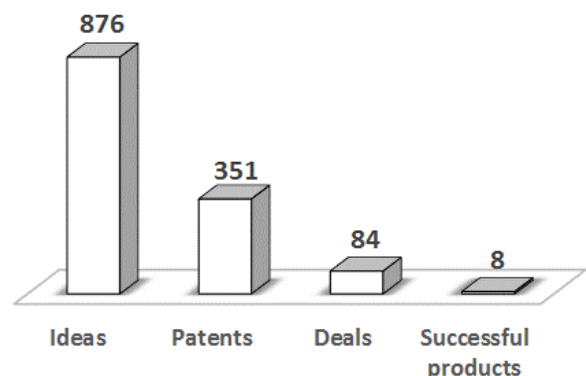


Figure 1. Typical rate of success in commercialization at Norwegian University of Science and Technology for 2004-2012 [3]

That is why there is a need of efforts from all participants: scientists, engineers, entrepreneurs, investors and state power institutions. It will allow creating an ecosystem for speed-up the life cycle of innovation, increase business rates of success and growth, including in foreign markets.

The experience of foreign countries, e. g. Great Britain, Norway, the United States, Japan etc. gives the evidence of need for a governmental help and an institutional support of innovation business development. It is vitally necessary for success. The investigation of approaches to organizing economic innovation processes, forming fast grow-up conditions for business, international collaboration development in all phases of innovation life cycle is very important and topical goal of research.

Recent Research and Analysis of Publications.

A huge number of Ukrainian and foreign researches are devoted to investigation of theoretical aspects of innovation development. However, more interest comes from practical experience in this sphere.

In 1968 in Norway was founded State Corporation of Industrial Development SIVA [3] that was aimed to make innovation a national issue and put small and big cities into one network, build infrastructure for connecting industry, research and development, dedicated knowledgeable people at regional, national and international levels. Since that, Norwegian government has organized more than 160 innovation centers of different specialization that has allowed using innovation as background for the national development policy, and move to new level of multinational collaboration including cooperation with Ukrainian entrepreneurs. Today, Norwegian experience can be considered as the national example of extremely successful economic development that is based not on a significant natural resources, but complex promotion of innovations in all sectors of economy.

Aim of the Research. The aim of the research is to consider ways of Ukrainian economic innovation development on the base of creating business ideas institutional support in the form of business-incubators building for speed-up innovation commercialization and early launch to foreign market. The tasks of the innovation centers on the way of forming external market launch conditions for business will be considered in the paper.

The Results. First, it is necessary to determine the trends and assumptions that form the basis for innovation to be considered a significant factor of business success. We should focus on four global tendencies that define the vector of world economy development.

1. Transfer from the industrial to informational society. As Covey S. says in his works [4] human society in its development passed through the stages of manual labor, a manufacture domination and an industrialization. Today world is in the phase of post-industrial development. Wherein the specific of modern post-industrial society is the growing importance of an information, experts and specialists in narrow fields of expertise. An enterprise productivity relays less on tangible assets and number of affected workers and depends much more from highly skilled workers capacity. More and more people are not involved in the production of goods, but in the sphere of information. In the world GDP structure the agriculture share is 4%, the share of industry – 32%, the share of service sector – 64% [5]. As an example, we can consider work of programmer, where one knowledgeable specialist has thousand-time bigger capacity then a group of low skilled professionals. Primarily this is due to continuous process of innovation implementation. Therefore, more than half of added value in the world economy is created by the development of innovation and the use of highly skilled professionals.

2. Accelerating the pace of scientific and technological progress. Every day thousands of new ideas are

created that opens up possibilities for new ways to produce goods and provide services for satisfying human needs. This process gets enormous contribution from communications development, including Internet, which allows people to share ideas and create innovative projects regardless participants' geo-location. Moreover, new technologies appearance allows not only satisfying existing needs, but also to born new wave of demand that was not inherent to humans. This process is especially reflected in the sphere of informational technologies. Consumer electronics opportunities growth generates great demand on a variety of software, innovative power supplies, and high-speed communication technologies. It has led to enormous market value increase of firms specialized in ITC sector for last century (see Figure 2). Firms established in recent years are largely ahead of existing in industry enterprises on the indicator of market value [6]. At the same time, fewer and fewer companies are formed on the heavy asset structure, as they are based on the satisfaction of human needs, without requiring a significant investment in the goods production. The consumer behavior paradigm undergo a significant change toward innovation instead of conservatism.

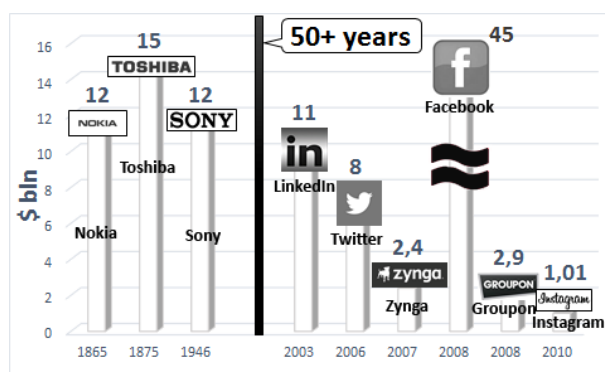


Figure 2. The collation of firm's market value growth in ITC sector for the last century [6]

3. Reduced availability of natural resources. The number of available in easy way natural resources reduces from year to year, it concerns to energy, foods, fresh water etc. The mining methods complication, continuous search for alternative sources of power, steady prices growth in world commodity markets are modern tendencies. And this leads to an extraordinary increase of innovation activity and creating of unique previously unimaginable technologies. For example, NASA [7] created prototype of 3D-printer for printing food. Its development cost only \$125000, because a small group of enthusiasts carried out research and development on the grant basis. Innovations are not born in the laboratories of multinational corporations with substantial funding, but in small firms, founded by a group of enthusiastic people, who are aimed to solve a specific problem.

4. Structural changes of regional and global economy. On the one hand, the collapse of soviet economic system and market relations detriment forced all enterprises from post-soviet area to need for active search of market niche including foreign outlets. That required

products adaptation to demand specifics. Thus, the significant number of entrepreneurs got the background for the formation of innovative thinking, as a vital factor of success. On the other hand, the globalization resulted in a worldwide alignment of consumer requests and global market forming, with its requirements, marketing methods, the level of quality and global competition. What led to the emergence of marketing "The Rule of The Triad": if a company will create a successful product that will be in demand in certain regional markets, it successes all over the world. This gave impulse to innovation activity that coupled with modern information exchange opportunities born such ways of creating of innovative products like crowdfunding [8]. It makes possible to offer potential consumers to fund a development and producing of an interesting product. Thus, the creating of an innovative product, funding of development and market launching do not depend from any specific geographic market, that makes innovation mobile and forms background for the extremely rapid cycle of business development.

These combined factors let consider the current economic model as an economy of knowledge and innovation. In such environment great opportunities appear for creating business innovation without the need for significant investment in the development and mastering of a market niche. A key aspect of effectiveness is the vision of the problem, preferably global and common to customers all over the world, and finding the way to solve it. A business obtains chance to launch the global market on the earliest stages of the life cycle. However, a foreign economic activity has traditionally been seen by Ukrainian economists and experts in the field of management as some of final stages of business development. Wherein they consider following motivations for entering the foreign markets [9]:

- the search for the raw materials sources in the conditions of limitation or monopolizing their possession in the domestic market;
- the risks diversification, particularly of political risk through the use of offshore tax optimization schemes;
- the giving the status of an international brand for increase of domestic consumers loyalty;
- finally, the search for foreign outlets in the presence of spare capacity and the demand saturation in the domestic market.

As we can see, foreign economic activity has traditionally been seen as a secondary function of an enterprise economic mechanism that appears with a business growth. But in the global innovation economy, this approach makes no sense, because today innovation is born and becomes obsolete faster than the company's management realizes the need for access to foreign markets. By the time of product presentation in international market the innovation will lose its main competitive advantages.

If we are considering the life cycle of innovation (Figure 3), foreign market should be launched as early as possible, ideally in the phase of pre-investment fund-

ing. This will enable innovative product to be launched on the market timely and meet the positive consumer response on the global market with significant demand at once. Thus attract significant cash-flows.

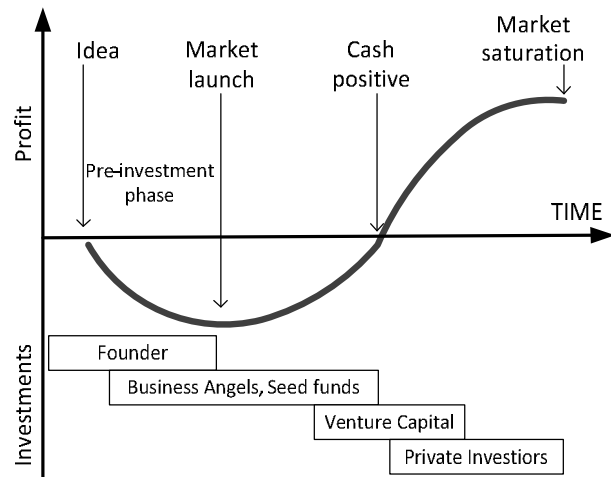


Figure 3. The life cycle of innovation [10]

Obviously, combining the development of business innovation, which in itself is a difficult and time-consuming process, with the search for foreign investors and consumers is almost impossible. Dissipation of efforts in different directions reduces the innovation activity effectiveness. Therewith an inventor, a scientist or entrepreneur simply does not know where and how to look for foreign partners.

World experience on innovation development attests to the fact that the greatest impact is reached by those countries, which apply the model of a "bottom-top" approach with the use of institutional governmental support. This refers to innovation created by individual entrepreneurs aimed at solving specific problems with the use of resource base of independent innovation organizations. Such organizations are often business incubators, which are ecosystems for the rapid growth of innovative projects.

There are various models of business incubators, but mostly it is non-profit organization established with the support of the powerful public authorities. The business incubator provides budding entrepreneurs with consulting services on the issues of project investment and market launch readiness; offers premises and office equipment for the team work; makes deep crash-testing of ideas with the assistance of mentors and experts in the relevant fields of business and helps in the search of investors and partners, including foreign ones. Thus participation in the business incubator can solve a number of important issues for innovative project:

- to form a reliable team of interested people with the division of responsibilities for the development and promotion of innovation;
- to prepare the project investment presentation and to help participants deal with their mind-set limitations, concerned to fear of failure, through the due diligence and the business model testing;
- to search for investors and partners through wide

international network of innovation organizations over the world. The business incubator is not aimed at sponsoring innovative projects and the provision of business education. It is environment for accelerating the process of business ideas creating and the increase of percentage of success in business through qualified help of successful professionals. The important aspect of innovation organization work is that it is not targeted on management of innovative projects but only creating conditions for their development.

Conclusion. At present, Ukraine declared the existence of more than 150 business incubators, but the really work only 7 of them. Key problems in their work associated with poorly developed infrastructure of venture investments, the lack of clear strategy and real state support of innovation activity, the natural skepticism of Ukrainian businessmen, who are afraid of trusting their ideas to third-party experts. However, the potential for business incubators in Ukraine is enormous. This is confirmed by the recent year's intensification of cooperation between Ukraine and various public and private international organizations in the field of founding different innovation institutions. Following the road of innovation infrastructure building will allow Ukrainian entrepreneurs to compete successfully in the international markets of innovation, and Ukraine to find its place on the economic map of the world and in global economic processes.

References

1. Sheremeta P. Prosvitlenja svogo miscja na karti / Strategii, 12 (2011). — K.: Kompan'on Grupp, 2011. — <http://www.strategy.com.ua/>.
2. Christensen, Clayton M. (2003), The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth / Clayton M. Christensen, Michael E. Raynor. — Boston: HBSP, 2003. — 304 p.
3. Ystgaard T. Incubator Models and Incubator Management: The Fact Book of Incubation / Workshop "Business Incubator Manager" (10-11th of June 2013, Kiev). — K.: IHUB, 2013. — <http://uninino.wordpress.com/>.
4. Covey, Stephen R. (2005). The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness. — Detroit: Free Press, 2005. — 432 p.
5. Wikipedia: World Economy. — Source: http://en.wikipedia.org/wiki/World_Economy.
6. Podoliev D. Startup — Your Way to Success / Workshop "Business Incubator Manager" (10-11th of June 2013, Kiev). — K.: IHUB, 2013. <http://ihub.com.ua/>.
7. NASA: 3D Printing: Food in Space. — Source: http://www.nasa.gov/directorates/spacetech/home/feature_3d_food_prt.htm.
8. What is Kickstarter? — Source: <http://www.kickstarter.com/hello>.
9. Kirichenko O. Menedzhment zovnishn'oekonomichnoi dijal'nosti / O. Kirichenko, I. Kavas, A. Jatchenko. — K.: Finansist, 2005. — 634 s.
10. Korsmo S. The Tricky Issue of Financing Start-ups: Introduction to Investor-readiness / Workshop "Business Incubator Manager" (10-11th of June 2013, Kiev). — K.: IHUB, 2013. <http://seedforum.org.ua/>.

Любич Б.Б. Інституційна підтримка виходу бізнесу на зовнішній ринок на ранніх етапах розвитку в умовах інноваційної економіки

Розглянуто трансформаційні процеси, що відбуваються у світовому розподілі продуктивних сил, визначено перспективні стратегічні напрями розвитку української економіки. Проаналізовано європейський досвід інноваційного розвитку та визначено коло завдань щодо формування вітчизняних інститутів підтримки інноваційного підприємництва і його виходу на міжнародний ринок на ранніх етапах розвитку. Розглянуто засоби інноваційного розвитку економіки України на основі створення інституційної підтримки нових бізнес-ідей в форматі побудови бізнес-інкубаторів для пришвидшення комерціалізації інновацій і раннього виходу на зовнішній ринок. Визначено проблеми роботи бізнес-інкубаторів на вітчизняному ринку та конкурентні переваги для бізнесу від участі у бізнес-інкубаторах.

Ключові слова: інновації, бізнес-інкубатор, зовнішньоекономічна діяльність, державна підтримка.

Любич Б.Б. Институциональная поддержка выхода бизнеса на внешний рынок на ранних этапах развития в условиях инновационной экономики

Рассмотрены трансформационные процессы, происходящие в мировом распределении продуктивных сил, определены перспективные стратегические направления развития украинской экономики. Проанализирован европейский опыт инновационного развития и определен круг задач по формированию отечественных институтов поддержки инновационного предпринимательства и его выхода на международный рынок на ранних этапах развития. Рассмотрены средства инновационного развития экономики Украины на основе создания институциональной поддержки новых бизнес-идей в формате построения бизнес-инкубаторов для ускорения коммерциализации инноваций и раннего выхода на внешний рынок. Определены проблемы работы бизнес-инкубаторов на отечественном рынке и конкурентные преимущества для бизнеса с участием в бизнес-инкубаторах.

Ключевые слова: инновации, бизнес-инкубатор, внешнеэкономическая деятельность, государственная поддержка.

Liubich Boris – PhD in Economics, Associate Professor at the Department of External Economic Activities Management, the Donbass State Technical University.

Reviewer: **Kovalenko N.**, Doctor in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economics and Management, the Donbass State Technical University.

Стаття подана 20.06.2013

УДК 658.7: 338.246

КОМПЛЕКС ЄВРОМАРКЕТИНГУ ДЛЯ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГІЇ**Люльчак З.С.****EUROMARKETING-MIX FOR «GREEN» ENERGY****Lyulchak Z.S.**

У статті обґрунтовано доцільність та визначено особливості формування комплексу євромаркетингу для «зеленої» енергії. Охарактеризовано основні складові маркетингу-мікс для підприємств зеленої енергетики: європродукт (зелену енергію); євроціну (зелений тариф); євродистрибуцію (інтеграцію з енергетичними мережами); європромоцію. Запропоновано підхід до визначення «зеленого» тарифу та визначено інструменти європромоції підприємств зеленої енергетики.

Ключові слова: зелена енергія; зелена енергетика; комплекс євромаркетингу; зелений тариф.

Постановка проблеми. Загально прийнятий спосіб формування елементів комплексу маркетингу полягає у підборі так званих 4 Ps, тобто продукту, ціни, дистрибуції і промоції. Відповідно в умовах євrorинку можна виокремити європродукт, євроціну, євродистрибуцію, європромоцію як специфічні інструменти євромаркетингу. Водночас дві маркетингових стратегії охоплення глобального ринку, яким є ринок Європейського союзу, пропонують дотримуватися або стандартизації, або кастомізації відповідного комплексу маркетингу. Стандартизація інструментів євромаркетингу відповідає положенню про глобалізацію євrorинку, яке передбачає впровадження стандартизованих продуктів, систем дистрибуції, а також рекламних кампаній на території усього внутрішнього європейського ринку (ВЄР). З іншого боку необхідною є диференціація окремих інструментів євромаркетингу з метою кращого пристосування до національних і регіональних цільових ринків, переважно необхідна через існуючі ментальні, культурні або економічні відмінності, щоб краще задовольнити диференційовані потреби євроспоживачів. Важливим аспектом розвитку євромаркетингу стає побудова оптимальної комбінації окремих інструментів маркетингу-мікс для «зеленої» енергетики, з метою створення єдиної європейської маркетингової стратегії. Підприємства, які діють на території євrorинку та проводять діяльність з генерування, передавання чи постачання «зеленої» енергії, мусять вирішити, наскільки реально застосовувати єдині стратегії європродукту, євроціни, євродистрибуції та європромоції для свого специфічного продукту на цілій території ВЄР.

Аналіз останніх публікацій. Відповідно до концепцій маркетингу, зокрема соціально-відповідального та маркетингу партнерських стосунків, підприємства здатні досягти конкурентних переваг шляхом розробки пропозицій, що задовольнятимуть потреби споживачів та суспільства загалом більшою мірою, ніж пропозиції конкурентів.

Питаннями міжнародного та глобального маркетингу займаються як вітчизняні, так і іноземні науковці, водночас ці підходи переважно стосуються підприємств, які виготовляють чи збувають товари кінцевого споживання [1, 2, 3]. Специфіка енергії як продукту, розвиток енергетичних секторів економіки ґрунтовно досліджується у працях [4, 5]. Однак прогресивні «зелені» тенденції щодо становлення та розвитку економічних систем зумовлюють необхідність обґрунтування маркетингового підходу до здійснення діяльності підприємств «зеленої» енергетики у Європейському Союзі.

Мета. Основна мета статті полягає у визначенні складових комплексу маркетингу для підприємства «зеленої» енергетики у Європейському Союзі, що надасть змогу обґрунтувати оптимальний склад такого комплексу, зокрема цінової та промоційної політики.

Матеріали і результати дослідження. Враховуючи державні і регіональні диференціації, європейські підприємства «зеленої» енергетики повинні застосовувати розвинуті концепції диференціації євромаркетингу-мікс (рис. 1).

Прогресуючі в останніх роках тенденції стандартизації поведінок євроспоживачів, зацікавлення у захисті навколишнього середовища, розвитку «зеленої» економіки, головним чином в скандинавських країнах, Німеччині і Австрії, країнах Бенілюксу, країнах Південної Європи, повинні уможливити у все більшому ступені стандартизацію інструментів євромаркетингу-мікс для ВЄР. Підприємства, які не проводять стандартизації маркетингу-мікс для «зеленої» енергії на цілій території євrorинку, можуть стандартизувати інструменти євромаркетингу на кількох часткових ринках. Створення оптимального набору інструментів євромаркетингу-мікс для підприємства зеленої енергетики полягатиме у комбінації окремих інструментів, а також їх стандартизації (наскільки це можливо) і диференціації (якщо це є

необхідним). Характеристика інструментів євромаркетингу матиме на меті визначення специфічних закономірностей створення євромаркетингу-мікс, а також трактування відповідних понять європродукту, євроціни, євродистрибуції і європромоції.



Рис. 1. Формування євромаркетингової стратегії підприємства зеленої енергетики
Джерело: Власне опрацювання

Під стратегією європродукту (євроенергії, тобто зеленої енергії, а саме – енергії, виробленої з нетрадиційних та відновлювальних джерел, наприклад сонця, вітру, води, біомаси, біогазу, ґрунту чи твердих побутових відходів) розумітимемо будь-які довготривалі дії підприємств, які скеровані на задоволення потреб євроспоживачів на євrorинку у екологічно чистій та безпечній енергії.

Стратегія євроенергії є, передусім, наслідком європеїзації ринку, створення специфічних потреб євроспоживачів, а також змін маркетингового оточення на території євrorинку, характеризується прогресуючим високим ступенем стандартизації внаслідок стандартизації тисяч європейських норм, правил і стандартів у зв'язку з реалізацією ВСР та запровадження принципів «зеленої» економіки.

Стратегія євроціни відіграє в рамках ВСР все більшу роль внаслідок ліквідації або зниження впливу чинників, здатних спричинити регіональну чи державну диференціацію цін, тобто диференційовані технічні норми, правила і стандарти, торговельні бар'єри, а також податкові системи. Впровадження гомогенного європродукту (зеленої енергії), а також маркетингової євростратегії не можна узгодити з високим ступенем диференціації ціни на нього (зеленого тарифу), оскільки розмір зеленого тарифу дуже відрізняється, або й взагалі є відсутнім у деяких країнах Європейського Союзу. Тому нами рекомендується впровадження стандартизації євротарифу на зелену енергію принаймні на кількох ключових ринках ВСР. Водночас необхідним буде створення цінового коридору, який уможливує

тиме певний ступінь диференціації. Стратегія євроціни повинна також бути пристосована до економічних, ментальних і культурних відмінностей, які наявні між окремими країнами ЄВР. Ця диференціація дозволить застосування підприємствами зеленої енергетики у певній мірі диференціації стратегії ціни. Для визначення оптимального, стандартизованого євротарифу на зелену енергію, можна використати цінову еластичність попиту за ціною і граничні витрати:

$$Z_{m.onm} = \frac{E_u}{E_{u+1}} \times GB \quad (1)$$

де $Z_{m.onm}$ – оптимальний зелений тариф, Єв-ро/кВт•год.; E_u – середня еластичність попиту на «зелену» енергію за ціною в ЄС; E_{u+1} – еластичність попиту на «зелену» енергію за ціною у відповідній країні ЄС; GB – граничні витрати на виробництво 1 кВт•год «зеленої» енергії.

Основною проблемою, що стоятиме перед енергетичними підприємствами буде визначення відповідної еластичності ціни, яку можна буде визначити на підставі: ринкових даних, оцінки експертів, опитувань євроспоживачів.

Впровадження стандартизованого зеленого тарифу в ЄС не буде легким, оскільки це пов'язано з певним перехідним періодом і різним ступенем стандартизації інших інструментів євромаркетингу.

Стратегія євродистрибуції зеленої енергії охоплюватиме усі рішення і дії, які стосуються забезпечення євроспоживачів енергоносіями у відповідному місці і часі на території євrorинку. Ця стратегія охоплює, передусім, два основні елементи: створення і вибір відповідних каналів збуту (тобто які види енергетичних підприємств залучатимуться: генеруючі; передавальні; постачальні), а також безпосереднє фізичне переміщення енергії. Ефективна діяльність підприємств у сфері управління євродистрибуцією зеленої енергії дозволить здійснити значне зниження витрат діяльності підприємств, які стосуються як оптимального вибору каналів дистрибуції, так і створення прогресивних технологічних енергосистем. Завданнями євродистрибуції енергетичних підприємств будуть рішення, які стосуються орієнтації підприємств на цілому євrorинку або лише на певних державних і локальних ринках, інтегруючись у наявні енергетичні мережі.

З метою реалізації оптимальної стратегії саме європромоції для «зеленої» енергії необхідним є використання усіх інструментів промоції-мікс, пристосованих до культурних і суспільних умов окремих країн, а також врахування правових обмежень, які стосуються окремих елементів стратегії промоції в країнах Європейського Союзу (рис. 2).

1. Євроімідж (тотожність) підприємства зеленої енергетики передбачає стратегічне планування способу його поведінки всередині і у зовнішньому се-

редовищі на підставі створеної філософії підприємства, а також визначення довгострокової мети функціонування та відповідного іміджу, щоб усі інструменти діяльності підприємства у стандартизованих рамках скерувати на відповідне соціально-екологічно спрямоване представлення підприємства на території євrorинку. Євроімідж підприємства уможливує представлення спеціальних його атрибутів, які відрізнятимуть підприємство під час діяльності на євrorинку від конкурентів (табл. 1).

2. Єврореклама буде найважливішим інструментом стратегії європромоції «зеленої» енергії, передбачаючи кожен оплачувану, безособову форму комунікації підприємства з євrorинком, що матиме на меті спробу впливу на поведінку євроспоживачів. Найважливішим завданням єврореклами стане створення такого рекламного звернення, яке можна було б представляти в усіх країнах ЄС або принаймні на кількох ключових європейських ринках. Істотну роль у цьому процесі відіграватиме семіотичний аналіз мови реклами, який допомагає пристосувати рекламу до ментальних відмінностей, державних і регіональних, на території євrorинку. Слід звернути

увагу на національні і регіональні диференціації у значеннях жестів, малюнків і мов, та у змісті реклами.

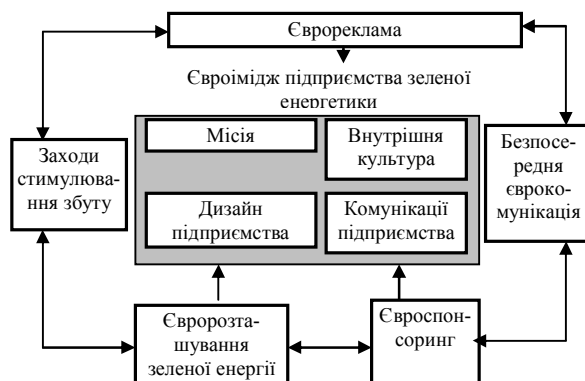


Рис. 2. Комплекс європромоції підприємства зеленої енергетики

Джерело: Власне опрацювання

Таблиця 1

Складові євроіміджу підприємства зеленої енергетики

Складова	Характеристика
Місія	Цілі, завдання і роль підприємства на території євrorинку, наприклад виробництво та реалізація «зеленої» енергії, соціальна відповідальність бізнесу
Культура	Ототожнення працівників з підприємством, виникнення зв'язків між співпрацівниками, створення відповідного зеленівідповідального образу стосовно єврооточення і ринкових контрагентів, ідентифікуючи їх з підприємством; врахування ментально-культурної диференціації
Дизайн	Візуальна і стилістична комунікація підприємства всередині і назовні за допомогою символів, зображень, кольорів і мотивів; створення і виділення логотипу на будинках, документах і автомобілях підприємства
Комунікація	Промоція підприємства, а не його продукції: реклама – усі дії, пов'язані з його презентацією назовні, тобто планування, створення і впровадження реклами, вибір рекламних медіа-засобів; public relations – довгострокове формування стосунків між підприємством та громадськими групами (наприклад, акціонерами, споживачами, працівниками, інституціями) з метою створення позитивного суспільного образу підприємства на євrorинку

Джерело: Власне опрацювання

3. Безпосередня єврокомунікація охоплюватиме засоби промоції, що мають на меті встановлення безпосереднього контакту з євроспоживачем як кінцевим, так і посередником, енергетичні біржі і виставки з енергозбереження, захисту навколишнього середовища, а також елементи цифрового маркетингу.

4. Євроспонсоринг передбачатиме підтримку за допомогою різних засобів, не лише фінансових, мистецтва і культури, спорту, освіти, захисту середовища, а також соціальної сфери приватними особами і підприємствами з метою збільшення ступеня поінформованості про підприємство та його зелену продукцію на євrorинку, а також зростання іміджу загалом.

5. Євророзташування продуктів полягатиме у розташуванні «зелених» євромарок або європродуктів під час перегляду фільмів, розважальних, музичних або спортивних програм, роблячи акцент на досягненні енергозбереження та використанні не-

традиційних джерел енергії під час виробництва конкретних продуктів, уможливаючи їх розпізнавання; характеризуватиметься відносно високим ступенем стандартизації, формуватиме наступні ефекти: зростання і стабілізація знання «зеленої» євромарки, європродукту або підприємства на євrorинку.

6. Заходи щодо стимулювання збуту будуть інструментом стратегії промоції-мікс скерованими на дію на ринкових споживачів, тобто євроспоживачів та торгівлю за допомогою диференційованих персональних і матеріальних елементів, які сприятимуть збільшенню реалізації продукції (наприклад, диференціація вартості «зеленої» енергії по періодах доби, порах року чи типах споживачів).

Динаміка розвитку медіа-засобів на території євrorинку уможливує використання підприємствами диференційованих форм європромоції «зеленої» енергії та продукції, виготовленої з її допомогою. Одночасно вони ж можуть скористатися стандартизованими концепціями європромоції, які сто-

суватимуться якщо не цілого євроринку, то принаймні кількох найбільш економічно розвинутих країн Європи.

Висновки. На основі аналізу складу маркетинг-міксу для підприємства «зеленої» енергетики у Європейському союзі встановлено, що потрібно досягнути збалансованого поєднання глобального та кастомізованого стратегічного підходу щодо маркетингової діяльності, у якій: товаром є «зелена» енергія; ціною – «зелений» тариф, встановлений з врахуванням цінової еластичності попиту на відповідну енергію та граничних витрат на її виробництво; євродистрибуцією – гарантоване енергозабезпечення; європромоцією – євроімідж підприємства зеленої енергетики, єврореклама, безпосередня єврокомунікація, євроспонсоринг, євроорозташування продуктів та заходи стимулювання збуту.

Л і т е р а т у р а

1. Хасси Д. Стратегия и планирование. Путеводитель менеджера/ Д. Хасси. – СПб.: Питер, 2007. – 378 с.
2. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг: Загальний курс/ Г. Армстронг, Ф.Котлер. — М.,С-П, К.: Діалектика, 2007. — 608 с.
3. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми/ Н.В. Куденко. — К.: КНЕУ, 2002. — 245с.
4. Сиденко В.Р. Глобализация–европейская интеграция — экономическое развитие/ В.Р. Сиденко. — К.: Феникс, 2008. — 376.
5. Пронина Е.Н. Современные тенденции развития мировой экономики/ Е.Н. Пронина. — М.: Современная экономика и право, 2009. — 112 с.
6. Бирул Ф. Энергию–людям. Глобальные перспективы инвестиций в развитие электроэнергетики/ Ф. Бирул// Бюллетень МАГАТЭ. — 2004. — № 46/1. — с. 23 — 30.
7. Дергачева В.В. Инновационно-инвестиционная составляющая устойчивого развития энергетики Украины/ В.В. Дергачева// Економічний вісник НТУУ «КПІ». — 2012. —№ 9. — 15–23.

R e f e r e n c e s

1. Xassi D. Strategiya i planirovanie. Putevoditel' menedzhera / D. Xassi. — SPb.: Piter, 2007. — 378 s.
2. Armstrong G., Kotler F. Marketing: Zagal'nij kurs/ G. Armstrong, F.Kotler. — M.,S-P, K.: Dialektika, 2007. — 608 s.
3. Kudenko N.V. Marketingovi strategii firmi/ N.V. Kudenko. — K.: KNEU, 2002. — 245s.
4. Sidenko V.R. Globalizaciya–evropejskaya integraciya — ekonomicheskoe razvitie/ V.R. Sidenko. — K.: Feniks, 2008. — 376.

5. Pronina E.N. Sovremennyye tendencii razvitiya mirovoj e'konomiki/ E.N. Pronina. — M.: Sovremennaya e'konomika i pravo, 2009. — 112 s.

6. Birol F. E'nergiyu–lyudyam. Global'ny'e perspektivy' investitsij v razvitie e'lektroenergetiki/ F. Birol// Byulleten' MAGATE'. — 2004. — № 46/1. — s. 23 — 30.

7. Dergacheva V.V. Innovacionno-investicionnaya sostavlyayushhaya ustojchivogo razvitiya e'nergetiki Ukrainy/ V.V. Dergacheva// Ekonomichnij visnik NTUU «KPI». — 2012. — № 9. — 15–23.

Льольчак З.С. Комплекс маркетинга для «зеленой» энергии

В статье рассмотрена целесообразность и особенности формирования комплекса евромаркетинга для «зеленой» энергии. Охарактеризованы основные составляющие маркетинга-микс для предприятий зеленой энергетики: европродукт (зеленая энергия); евроцена (зеленый тариф); евродистрибуцию (интеграцию с энергетическими сетями); европродвижение. Предложен подход к определению «зеленого» тарифа и инструменты европродвижения предприятий зеленой энергетики.

Ключевые слова: зеленая энергия; зеленая энергетика; комплекс евромаркетинга; зеленый тариф.

Lyulchak Z.S. Euromarketing-mix for «green» energy

The practicability and peculiarities of euromarketing-mix formation for “green” energy as an optimal set of euromarketing-mix instruments with standardization (to what extent it's possible) and differentiation (if it is necessary) are studied in the article. The main elements of marketing-mix for the green energy enterprises are characterized: europroduct (green energy); europrice (green rate); eurodistribution (integration with energy networks); europromotion. The approach to calculation of “green” rate with the usage of price elasticity and marginal costs, europromotion instruments of green energy enterprises (euroimage of green energy enterprise, euroadvertising, direct eurocommunication, eurosponsoring, eurodistribution of products and europromotion) are suggested.

Keywords: green energy; green energy sector; euromarketing-mix; green rate.

Льольчак Зореслава Стефанівна – к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка».

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 24.06.2013

УДК 330.564.2

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ**Мазнева М.В.****INTERNATIONAL TRADE OF UKRAINE MODERN DEVELOPMENT TENDENCIES****Mazneva M.V.**

У статті наведено аналіз сучасних тенденцій міжнародної торгівлі України, розглянуто географічну та товарну структуру експорту та імпорту, визначено особливості та чинники, які сприяють позитивному розвитку зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі

Ключові слова: міжнародна торгівля, товарна структура міжнародної торгівлі, географічна структура міжнародної торгівлі, сальдо зовнішньої торгівлі

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків через те, що інтернаціоналізація господарських зв'язків історично починалася зі сфери товарного обігу.

Вирішуючий вплив зовнішньоекономічної діяльності країни на рівень економічного зростання обумовлює актуальність обраної теми. Проведені дослідження свідчать про важливу роль зовнішньоекономічної діяльності при вирішенні інноваційних та інвестиційних проблем, підвищення конкурентоздатності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним проблемам зовнішньої торгівлі присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та закордонних вчених [2, 6, 7]. Увагу науковців привертають питання нерівномірності розподілу наслідків міжнародної торгівлі [4], валютної лібералізації [1], проблеми, сподівання та наслідки вступу до СОТ [3] і т.д.

Мета. Дослідження тенденцій розвитку міжнародної торгівлі України на сучасному етапі.

Матеріали і результати дослідження. Розвиток торгово-економічних відносин України з країнами СНД є одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики; процес, що доповнює досягнення стратегічних зовнішньополітичних цілей по європейській інтеграції нашої країни. Слід зазначити, що членство України в СОТ стало потужним стимулом реформування торговельного режиму країни, формування прозорої та передбачуваної регуляторної політики, що сприяє розвитку вітчизняного підприємництва, у тому числі через вихід на зовнішні ринки.

Удосконалення та зміцнення механізму здійснення міжнародної торгівлі України стає найважливішим під час інтернаціоналізації зовнішніх зв'язків.

За оцінками Дж. Сакса міжнародна торгівля становить 80% сучасних міжнародних економічних відносин країн світу [11]. Проте, світова економіка відчуває наслідки економічної кризи, що розпочалася більше чотирьох років тому та спричинила уповільнення темпів зростання для всіх країн світу, особливо тих, що розвиваються.

Зовнішня торгівля України, починаючи з 2008 року, також перебувала під впливом наслідків світової фінансово-економічної кризи, передусім через значний рівень відкритості економіки, коли зміни кон'юнктури світових товарних ринків та стрімке скорочення вітчизняного виробництва руйнували усталені тенденції її розвитку [6].

Упродовж 2001-2008 років зовнішня торгівля України характеризувалася постійним зростанням (рис. 1).

У 2008 році кризові явища спричинили зменшення обсягів експортно-імпортних операцій лише в останні три місяці, а в цілому за рік вони зросли, незважаючи на наявну кризу промислового виробництва та зменшення приросту ВВП, на 3,7%. У 2009 році криза проявилася в повній мірі – зменшення обсягів виробництва та ВВП спричинило падіння обсягів експорту та імпорту.

Починаючи з 2004 року сальдо зовнішньоекономічної діяльності України починає зменшуватися і у 2005 році стає від'ємним (-1340,2 млн.дол. США). Спостерігається тенденція зростання від'ємного сальдо торгівлі упродовж останніх років. У 2008 році від'ємне торговельне сальдо досягло 17710,9 млн.дол. США із максимумом імпорту.

У 2009-2012 рр. зовнішньоторговельний обіг зростає, але темпи зростання імпорту перевищують темпи зростання експорту, що спричиняє зростання від'ємного торговельного сальдо.

На думку експертів МВФ зростання економічної кон'юнктури в Україні дещо прискориться у 2013-2014 рр. завдяки поліпшенню зовнішньоекономічних умов. Серед чинників що уповільнюють можливе зростання названо зменшення внутрішнього попиту, що було спричинено введенням більш високих відсотків для захисту обмінного курсу; політичні обставини; темпи інфляції; безробіття та необхідність активізації структурних реформ (особливо у газовому секторі) [9].

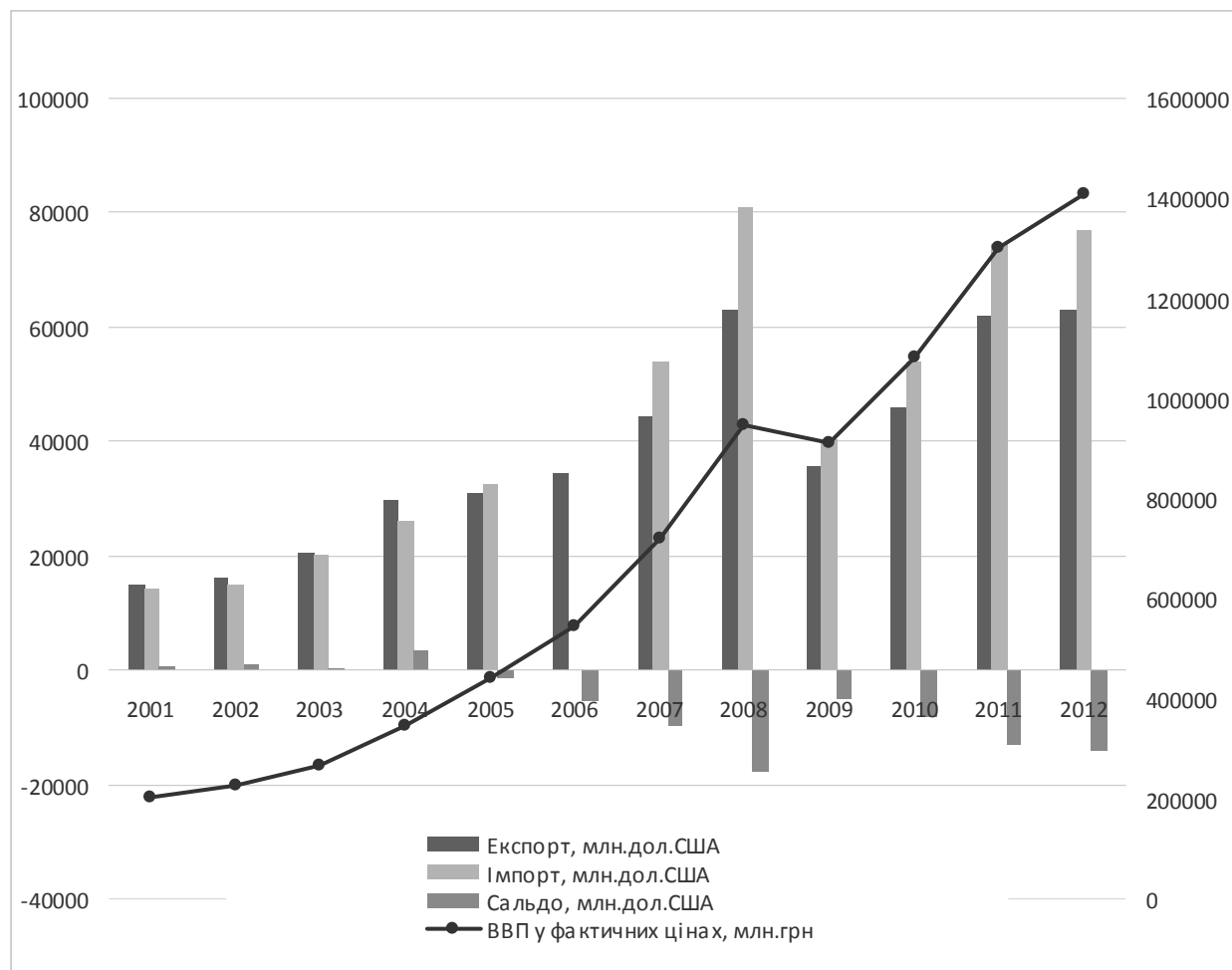


Рис. 1. Динаміка імпорту, експорту та сальдо зовнішньої торгівлі товарами України, 2001-2012 рр.¹

Щодо найближчої перспективи (рис. 2), то у 2013 – 2014 рр. очікується зростання реального ВВП та інфляції (на 2,8% та 4,7% у 2014 р.), незначне зменшення від'ємного сальдо рахунку поточних операцій (на 7,9% та 7,8% у 2013 та 2014 роках відповідно) та рівня безробіття (на 7,9% у 2014 році).

Треба зазначити, що міжнародна торгівля реагує не тільки на темпи приросту ВВП та внутрішню кон'юнктуру, але й на ситуацію на світових фінансових ринках. Так, у період азійської кризи 1998 р. темпи приросту міжнародної торгівлі становили 4% порівняно з попередніми на рівні 10% [10], а тенденції річних процентних змін обсягів міжнародної торгівлі фактично відповідають річним процентним змінам обсягів валового світового продукту та ВВП промислово розвинених країн [5].

Географічна структура експорту України свідчить про консолідацію експортних ринків України

за рахунок зменшення обсягів торгівлі із іншими країнами. Найвагоміші напрями експорту української продукції (рис. 3) спрямовані до країн СНД (37%), Європи (25%) та Азії (26%); імпорт товарів також здійснюється переважно із країн СНД (42%), Європи (33%) та Азії (20%).

Домінуючим партнером України із сектору країн СНД є Російська Федерація. Щодо країн Азії, то експортні потоки спрямовані переважно до Турції, Індії, Лівану, Китаю.

Серед європейських країн інтереси України зосереджені на торговельних зв'язках із Польшею, Іспанією, Італією, Німеччиною, Угорщиною.

Експорт товарів з України впродовж перших п'яти місяців 2013 року склав 21975,5 млн. дол. США, що на 0,1 % перевищило обсяг експорту за відповідний період 2012 р.

¹ Опрацьовано автором за даними [8].

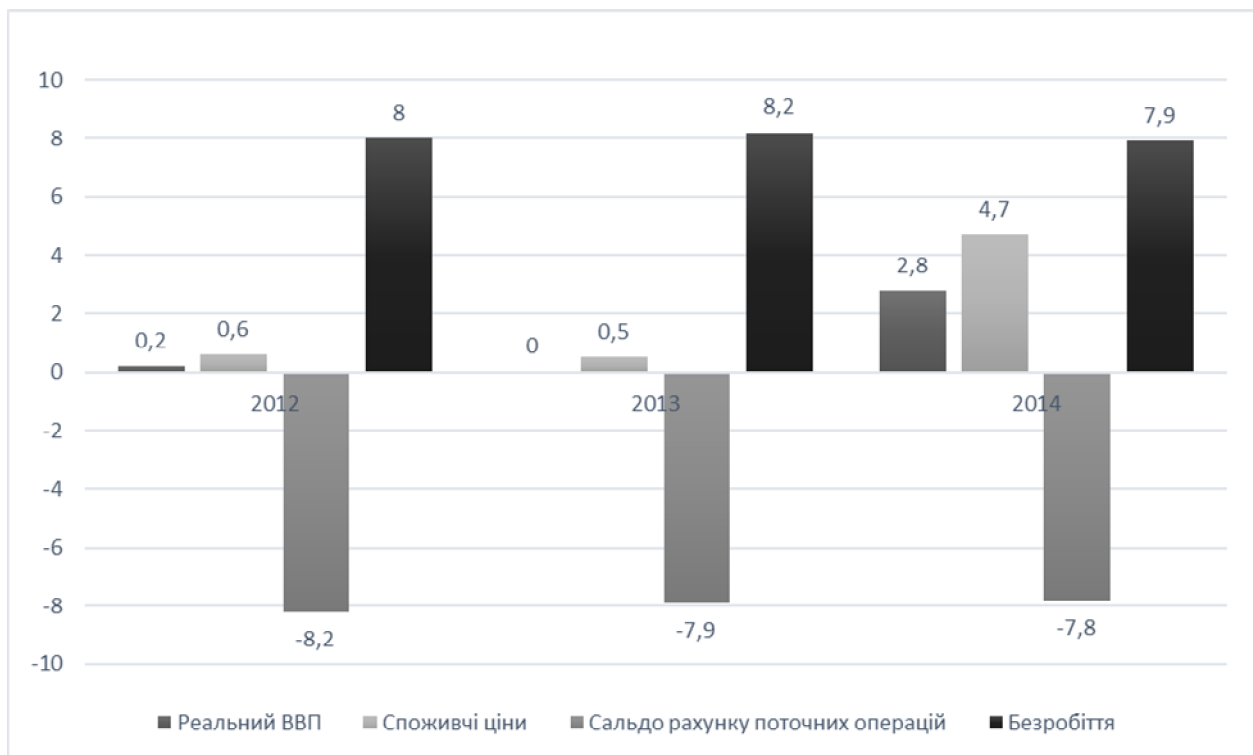


Рис. 2. Річні фактичні та прогнозні зміни ВВП, споживчих цін, сальдо рахунку поточних операцій та рівня безробіття в Україні, %²

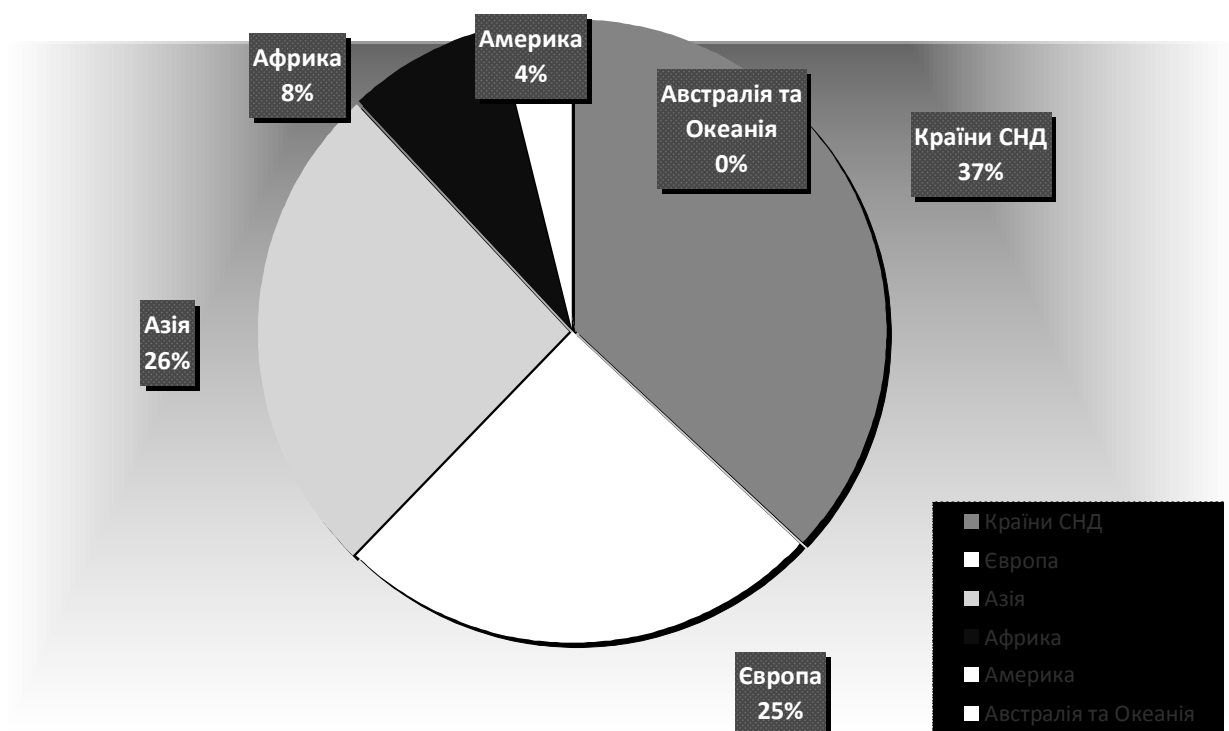


Рис.3. Географічна структура експорту України, 2012 р.³

² Опрацьовано автором за даними [12].

³ Опрацьовано автором за даними [8].

Зовнішньоторгівельне сальдо складає -2605,1 млн. дол. США. У структурі товарного експорту за цей період переважають продукти рослинного походження - 12,2%, мінеральна сировина - 12,9 % та чорні метали – 22,5% [8].

Треба зазначити, що товарна структура експортних операцій відрізняється в залежності від країн імпортерів. Так, товарна структура експорту

України в Німеччину, яка є одним із основних країн-партнерів у Європі, містить також продукцію галузі приладобудування та легкої промисловості (рис. 4).

Традиційно Україна експортує продукцію аграрного виробництва, зокрема, зернові культури, легкої та важкої промисловості промисловості (одяг та текстильні вироби, а також чорні метали та вироби з них), електричні машини та устаткування.

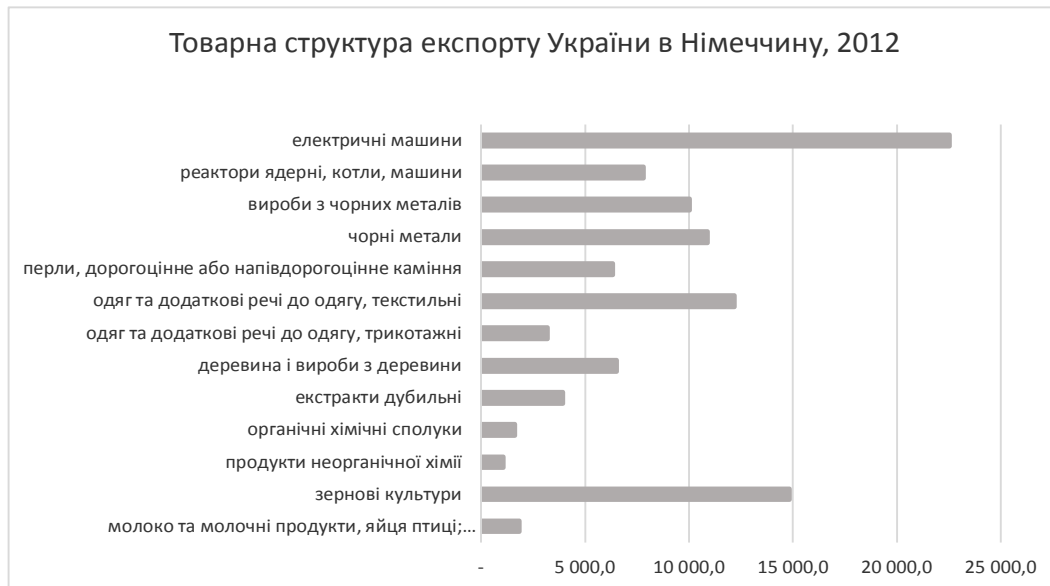


Рис. 4. Товарна структура експорту України в Німеччину, 2012⁴

Аналіз товарної структури експорту (див. рис. 4) дозволяє зробити висновок про достатньо вузький асортимент товарної продукції оскільки грошові надходження переважно формуються від товарної групи чорних металів, дорогоцінних та напівдорогоцінних каменів, деревини та традиційної групи товарів аграрного сектору. Водночас, достатньо значима група посткризових товарів – електричні машини, реактори ядерні, група товарів легкої промисловості (одяг).

Товарна структура імпорту залишається стабільною впродовж декількох попередніх років і традиційно включає товарні групи енергоносіїв, продукцію хімічної промисловості та машинобудування, включаючи приладобудування та засоби транспорту, продукцію АПК [8].

У найближчій перспективі України в зовнішньоекономічній сфері в 2013 р. очікується підписання Угоди про вільну торгівлю між Україною і ЄС. Зміцнення двосторонніх відносин між Україною та ЄС і поглиблення торговельного й інвестиційного співробітництва стали б базою для початку переговорів про фундаментально нову угоду — угоду про асоціацію, яка буде побудована на принципах політичної асоціації й економічної інтеграції.

Висновки. Огляд міжнародної торгівлі України за останнє десятиріччя та аналіз її структури свід-

чать, що темпи зростання міжнародної торгівлі збігаються з темпами змін валового внутрішнього продукту та валового світового продукту, а, отже, залежить від чинників внутрішньої та зовнішньої кон'юнктури. Проблеми, що перешкоджають зростанню зовнішньої торгівлі багаточисельні та взаємопов'язані.

Міжнародна торгівля України зосереджена на країнах колишнього СНД, Азії та Європи, що доводить значимість одного із найважливіших чинників розвитку зовнішніх економічних відносин - географічного місцерозташування країн-партнерів.

Найвагомішою позицією українського експорту залишаються товари гірнично-металургійного та агропродовольчого комплексів, а також продукції машинобудування. Отже, більшість експорту є сировинною продукцією, а тому існує необхідність поступової переорієнтації на експорт готової продукції, що стане можливим лише за умови використання передових технологій і підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Стратегія економічного розвитку України має бути спрямована на раціональне використання природно-ресурсного потенціалу та підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки за рахунок використання кваліфікованої робочої сили. Реалізація зазначених складових сприятиме підвищенню

⁴ Опрацьовано автором за даними [8].

конкурентоздатності вітчизняної продукції експортоорієнтованих та імпортозамінюючих галузей економіки.

Література

1. Гершанович Е. А. Валютная либерализация: за и против / Е.А. Гершанович // Известия ТПУ. — 2007. — №1. — С. 10-14.
2. Головань Д.В. Динамика структуры внешней торговли и международная стратегия экономического развития Украины / Д.В. Головань // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2012. — №3(19). — С. 98-105.
3. Гришаева Л.Е. В ожидании ВТО / Л.Е. Гришаева // Экономический журнал. — 2012. — №2. — С.23-34.
4. Дмитриченко Л.И. Социальные аспекты макроэкономического регулирования в Украине / Л.И. Дмитриченко, И.А. Мазурина, Л.А. Шкурупий // Донецьк: Вісник Донецького університету. Серія В «Економіка і право». — 2009. — № 3. — С. 55-58.
5. Ковтонюк О.В. Особливості міжнародної торгівлі на сучасному етапі та рівень інтеграції України у світовий економічний простір / О.В. Ковтонюк // Київ: Наукові праці НДФІ. — 2008. - №4(45). — С. 45-55.
6. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. — 2011. — №2. С. 5-14.
7. Насадюк І.Б. Современные тенденции развития международной торговли услугами Украины / И.Б. Насадюк // Вісник ОНУ ім. В.В Мечникова. — 2011. — Вип. 20. — С. 138-144.
8. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>. — 10.07.2013 р.
9. Перспективы развития мировой экономики: надежды, реалии, риски. — Вашингтон : МВФ, апрель 2013. — С. 199.
10. Islam R. World Trade Indicators 2008: Benchmarking Policy and Performance / R. Islam, G. Zanini. — Washington : The World Bank, 2008. — Р. 17.
11. Sachs Jeffrey Development aid in five easy steps [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/>. — 10.07.2013 р.
12. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/>.

References

1. Gershanovich E. A. Valyutnaya liberalizaciya: za i protiv / E.A. Gershanovich // Izvestiya TPU. — 2007. — №1. — С. 10-14.
2. Golovan' D.V. Dinamika struktury' vneshnej torgovli i mezhdunarodnaya strategiya e'konomicheskogo razvitiya Ukrainy' / D.V. Golovan' // Ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvami mashinobudivnoї galuzi: problemi teorii ta praktiki. — 2012. — №3(19). — С. 98-105.
3. Grishaeva L.E. V ozhidanii VTO / L.E. Grishaeva // E'konomicheskij zhurnal. — 2012. — №2. — С.23-34.
4. Dmitrichenko L.I. Social'ny'e aspekty' makroek'onomicheskogo regulirovaniya v Ukraine / L.I. Dmitrichenko, I.A. Mazurina, L.A. Shkurupij // Donec'k: Visnik Donec'kogo

universitetu. Seriya V «Ekonomika i pravo». — 2009. — № 3. — С. 55-58.

5. Kovtonyuk O.V. Osoblivosti mizhnarodnoї torgili na suchasnomu etapi ta riven' integraciї Ukraini u svitovij ekonomichnij prostir / O.V. Kovtonyuk // Kiїv: Naukovi praci NDFI. — 2008. - №4(45). — С. 45-55.

6. Mazaraki A. Suchasni tendencii ta chinniki rozvitku zovnishn'oi torgivli Ukraini / A. Mazaraki, T. Mel'nik // Visnik KNTEU. — 2011. — №2. С. 5-14.

7. Nasadyuk I.B. Sovremennyye tendencii razvitiya mezhdunarodnoj torgovli uslugami Ukrainy' / I.B. Nasadyuk // Visnik ONU im. V.V Mechnikova. — 2011. — Vip. 20. — С. 138-144.

8. Oficijnij sayt derzhavnogo komitetu statistiki Ukraini [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>. — 10.07.2013 r.

9. Perspektivy' razvitiya mirovoj e'konomiki: nadezhdy, realii, riski. — Vashington : MVF, aprel' 2013. — С. 199.

10. Islam R. World Trade Indicators 2008: Benchmarking Policy and Performance / R. Islam, G. Zanini. — Washington : The World Bank, 2008. — Р. 17.

11. Sachs Jeffrey Development aid in five easy steps [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.project-syndicate.org/>. — 10.07.2013 r.

12. Oficijnij sayt Mizhnarodnogo valyutnogo fondu [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.imf.org/external/>.

Мазнева М.В. Современные тенденции развития международной торговли Украины

В статье проведен анализ современных тенденций международной торговли Украины, рассмотрены географическая и товарная структура экспорта и импорта, определены особенности и факторы, которые способствуют развитию внешнеэкономической деятельности на современном этапе.

Ключевые слова: международная торговля, товарная структура международной торговли, географическая структура международной торговли, сальдо внешней торговли.

Mazneva M.V. International trade of Ukraine modern development tendencies

Modern tendencies of international trade were analysed in the article, geographic and commodity structure of Ukrainian international trade were considered, specific features and main factors of international trade were defined.

Key words: international trade, commodity structure of international trade, geographic structure of international trade, balance of foreign trade.

Мазнева Марина Вікторівна — к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 22.06.2013

УДК 330.131.7:330.34:658:339.944

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Маслак О.О., Дорошкевич К.О.

DETERMINATION OF SECURITY INNOVATION DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Maslak O.O., Doroshkevych K.O.

Розглянуто поняття безпеки інноваційного розвитку національної економіки, методи її дослідження. З метою визначення рівня інноваційної безпеки національної економіки у статті здійснено її оцінку. При цьому уточнено послідовність характеристики її стану та інструментарій економічного аналізу, який при цьому застосовувався.

Ключові слова: інноваційна безпека, національна економіка, оцінка, економічний аналіз, методи.

Вступ. Інноваційний розвиток економіки країни передбачає активізацію інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, підвищення рівня наукових розробок та впровадження їх результатів у виробництво, зростання технологічного рівня в усіх сферах господарювання і піднесення конкурентоспроможності на цій основі. На сьогоднішній день інноваційний розвиток вважається провідною складовою економічного зростання країни, чим актуалізує питання інноваційної безпеки.

Безпека інноваційного розвитку може бути визначена як стан підприємства (регіону, національної економіки), що забезпечує формування умов для збільшення можливостей створення і комерціалізації інновацій, використання науково-технологічного потенціалу та є результатом цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання [1]. Її оцінювання набуває важливого значення, оскільки дозволяє своєчасно виявити загрози інноваційній безпеці та вжити заходів для їх усунення.

Для досягнення цих цілей можуть бути використані різноманітні методологічні підходи. Дослідження у даному напрямі здійснювали Сухоруков А.І., Краснокутська Н. В., Лисенко Н.О., Білошкурська Н.В., Іванілов О.С. тощо. Зокрема, ученими для визначення рівня інноваційної безпеки запропоновано обчислювати частку високотехнологічних товарів у експорті країни [2]. Також з цією метою рекомендовано оцінювати критерії оптимальності відповідно до інновацій чи

інноваційної діяльності та здійснювати на їх основі інтегральну оцінку безпеки як сукупності складових, до яких належить екологічна безпека інновацій та інноваційної діяльності загалом [3]. Лисенко Н.О., Білошкурська Н.В. для визначення рівня інноваційної складової економічної безпеки пропонують застосовувати виробничу функцію Тімбенгена, яка показує вплив капіталу, трудового та технологічного факторів на результати виробничо-господарської діяльності підприємства [4]. Згідно Іванілова О.С. безпека інноваційного розвитку може бути розрахована через визначення окремого функціонального критерію, який визначається як відношення сумарного відверненого збитку від реалізації комплексу заходів для охорони техніко-технологічної безпеки до суми витрат на здійснення такого комплексу заходів та сумарного збитку від здійснення заходів із охорони економічної безпеки [5].

Отже, у результаті дослідження останніх публікацій за проблемою можна стверджувати, що не існує єдиного інструментарію оцінки безпеки інноваційного розвитку, а кожний із розглянутих підходів володіє як перевагами і недоліками. Зважаючи на це, у сучасних ринкових умовах, які характеризуються наявністю значних загроз інноваційній безпеці (низький рівень фінансування НДДКР, недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення інноваційної діяльності, недосконалі стимулююча та податкова політика держави, зниження експорту та збільшення імпорту наукомістких товарів, зростання ризиків інноваційної діяльності тощо), нами рекомендовано власний підхід до оцінки (сформований на основі Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, що затверджена наказом Міністерства економіки України №60 від 02.03.2007р.). Він передбачає реалізацію таких етапів: визначення цілей та задач оцінки безпеки інноваційного розвитку; інформаційне забезпечення оцінки безпеки інноваційного розвитку; обрання методів оцінки безпеки інноваційного розвитку: економіко-математичного моделювання, експертний, статистичного аналізу тощо; визначення загроз

безпеки інноваційного розвитку та формування системи часткових показників оцінки (табл. 1); розрахунок значень часткових показників та вагомості їх впливу на безпеку інноваційного розвитку; визна-

чення інтегрального показника рівня безпеки інноваційного розвитку національної економіки; узагальнення результатів та прийняття управлінських рішень.

Таблиця 1

Пропоновані часткові показники оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки та їх нормативні значення

Часткові показники	Зміст показників
1. Загроза зниження експорту та збільшення імпорту високотехнологічних товарів	
1.1. Рівень високотехнологічних товарів у експорті країни	Визначає чи досягає частка високотехнологічних товарів свого нормативного значення 12% у товарному експорті
1.2. Рівень високотехнологічних товарів у промисловому виробництві країни	Визначає чи досягає частка високотехнологічних товарів свого нормативного значення у промисловому виробництві країни
2. Недостатній рівень фінансування НДДКР	
2.1. Рівень фінансування НДДКР	Показує достатність чи недостатність фінансування інноваційного розвитку та чи досягає питома вага видатків на науку та наукові дослідження у ВВП свого граничного значення 2%
2.2. Рівень науково-технічних розробок, які виконані власними силами	Частка науково-технічних розробок, які виконуються власними силами підприємств, організацій, приватних осіб повинна становити не менше 60% у загальному обсязі
3. Технологічне відставання та низькі темпи розвитку інноваційної діяльності	
3.1. Рівень інноваційної активності промислових підприємств	Показник свідчить про те, чи відбувається у країні розвиток інноваційної діяльності у будь-яких формах
3.2. Рівень кадрового забезпечення НДДКР	При оцінці безпеки інноваційного розвитку слід дослідити кількість спеціалістів, що виконують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Вона повинна становити не менше 0,09
3.3. Рівень винахідницької активності	Відношення фактичної кількості охоронних документів, які видані на 1 млн. осіб до нормативного значення (400)
4. Низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури	
4.1. Рівень розвитку технопарків, бізнес-інкубаторів та інших об'єктів інноваційної інфраструктури	Відношення фактичної кількості об'єктів інноваційної інфраструктури країни до їх нормативного значення, яке за підрахунками учених становить 3000
4.2. Рівень впровадження об'єктів промислової власності на об'єктах інноваційної інфраструктури	Відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності на об'єктах інноваційної інфраструктури до зареєстрованих
5. Рівень стимулюючої та податкової політики	
5.1. Рівень кредитування державою інноваційних проектів	Визначається відношенням фактичного обсягу надання кредитів на розвиток інноваційної діяльності до планового під державні гарантії
5.2. Рівень інвестиційно-інноваційного податкового кредитування	Визначається через відношення фактичного обсягу податкового кредитування до планового
6. Рівень безпеки інноваційного продукту та інноваційної діяльності загалом	
6.1. Рівень безпеки інноваційних продуктів	Запропоновано оцінити експертним методом у діапазоні [0;1]
6.2. Рівень ризикованості інноваційної діяльності	Ризикованість інноваційної діяльності може визначатись шляхом обчислення коефіцієнту варіації
7. Небезпека нецільового використання фінансових ресурсів	
7.1. Рівень зміни активності створення зразків нової техніки	Є наслідком використання фінансових ресурсів на об'єктах інноваційної інфраструктури
7.2. Рівень зміни активності освоєння нових видів продукції	Використання фінансових ресурсів, які спрямовуються на освоєння нових видів продукції визначає зміну активності суб'єктів інноваційної діяльності

При цьому, у процесі його застосування недостатньо вивченими залишаються інструментарій економічного аналізу, інформаційне та організаційне забезпечення та послідовність оцінки. Їх слід дослідити ретельніше.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до розробленої послідовності здійснювалась оцінка безпеки інноваційного розвитку національної економіки. Вона проводилась не лише із метою перевірки розробленої послідовності, а й для визначення рівня інноваційної безпеки, рівня розвитку

інноваційної інфраструктури, інноваційної активності підприємств за сучасних ринкових умов господарювання тощо. У відповідності до отриманих результатів повинні бути розроблені напрями підвищення безпеки інноваційного розвитку національної економіки.

Для здійснення інформаційного забезпечення оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки формувалась експертна група. До неї увійшли 12 осіб – фахівців інституту регіональних досліджень НАН України та статичного управління.

Оскільки рівень та достовірність експертних оцінок визначається складом експертної групи, її компетентністю, обсягом знань, ерудованістю, при її формуванні до експертів висувались специфічні вимоги. По-перше, вони повинні мати час і бажання здійснювати оцінку. По-друге, вони повинні володіти високим професіоналізмом. Останній оцінювався нами за допомогою визначення коефіцієнту компетентності комплексним методом, що передбачає розрахунок коефіцієнту компетентності та здійснення самооцінки експерта [6].

Відповідно до проведеного розрахунку усі експерти, які залучені до оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки – це фахівці економічного профілю, що мають високий рівень компетентності. Ними шляхом збирання інформації щодо різних аспектів інноваційного розвитку економіки сформовано масив даних, який слід використовувати у подальших розрахунках. Джерелами отримання даних стали аналітичні довідки, записки Міністерства економіки України,

Міністерства промислової політики України, Державного комітету інформатизації, офіційні дані Державного комітету статистики. Це дозволяє говорити про достовірність та повноту інформаційного забезпечення процесу оцінки.

Використання масиву даних у процесі оцінювання безпеки інноваційного розвитку передбачає застосування відповідного методу оцінки. Нами рекомендовано змішаний метод оцінки – систему часткових та інтегрального показників. Його можна віднести до методу моніторингу основних соціально-економічних показників і співставлення їх з граничними значеннями із використанням експертних оцінок.

Використання такого методу дозволило сформувати систему часткових показників оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки, які згруповані у відповідності до визначених загроз інноваційній безпеці (табл. 1). Їх значення у 2009-2012 рр. подане в табл. 2.

Таблиця 2

Значення часткових показників оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки у 2009-2012 рр.

Часткові показники	Значення			
	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.
1. Оцінка загрози зниження експорту та збільшення імпорту високотехнологічних товарів, яке є наслідком низького рівня виробництва останніх:				
1.1. Рівень високотехнологічних товарів у експорті країни (P_{eye})	0,16	0,28	0,16	0,21
1.2. Рівень високотехнологічних товарів у промисловому виробництві країни (P_{eye})	0,564	0,4	0,55	-
2. Оцінити рівень фінансування НДДКР можна виразити за допомогою показників:				
2.1. Рівень фінансування НДДКР ($P_{фн}$)	0,19	0,17	0,04	0,005
2.2. Рівень науково-технічних розробок, які виконані власними силами ($P_{прв}$)	0,69	0,785	0,78	0,72
3. Технологічне відставання та темпи розвитку інноваційної діяльності характеризують наступні показники:				
3.1. Рівень інноваційної активності промислових підприємств (P_{ia})	0,26	0,256	0,276	0,324
3.2. Рівень кадрового забезпечення НДДКР ($P_{кз}$)	0,21	0,21	0,20	0,19
3.3. Рівень винахідницької активності ($P_{ва}$)	0,009	0,008	0,010	0,013
4. Оцінка рівня розвитку інноваційної інфраструктури:				
4.1. Рівень розвитку технопарків, бізнес-інкубаторів та інших об'єктів інноваційної інфраструктури (P_{pii})	1,30	0	0,19	-
4.2. Рівень впровадження об'єктів промислової власності на об'єктах інноваційної інфраструктури ($P_{воii}$)	0,757	0,5839	0,6	-
5. Рівень стимулюючої та податкової політики можна оцінити шляхом розрахунку:				
5.1. Рівень кредитування державою інноваційних проектів ($P_{кін}$)	0,10	0,11	0,09	0,09
5.2. Рівень інвестиційно-інноваційного податкового кредитування ($P_{нкін}$)	0,42	0,36	0,41	0,458
6. Рівень безпеки інноваційного продукту та інноваційної діяльності загалом може бути оцінений за допомогою:				
6.1. Рівень безпеки інноваційних продуктів (P_{pin})	0,9	0,85	0,83	0,79
6.2. Рівень ризикованості інноваційної діяльності (P_{pid})	0,6	0,5	0,65	0,49
7. Небезпеку нецільового використання фінансових ресурсів можна оцінити, розраховавши:				
7.1. Рівень зміни активності створення зразків нової техніки, ($P_{заст}$)	0,78	0,82	0,89	0,91
7.2. Рівень зміни активності освоєння нових видів продукції, ($P_{заон}$)	0,93	0,87	0,94	0,96

На наступному етапі слід визначити інтегральний показник безпеки інноваційного розвитку національної економіки, для чого слід здійснити узагальнити часткові показники та оцінити їх вагомість (табл. 3).

Таблиця 3

Вагомість часткових показників безпеки інноваційного розвитку національної економіки та їх узагальнення

Часткові показники безпеки інноваційного розвитку	Середнє значення	Вагомість часткового показника
1. $P_{вye}$	0,197	0,226
2. $P_{вye}$	0,49	0,084
3. $P_{фн}$	0,05	0,061
4. $P_{нрв}$	0,742	0,104
5. P_{ia}	0,277	0,050
6. $P_{кз}$	0,202	0,046
7. $P_{ва}$	0,0098	0,051
8. P_{pii}	0,0627	0,099
9. $P_{воii}$	0,6424	0,105
10. $P_{кин}$	0,1	0,059
11. $P_{кин}$	0,41	0,068
12. P_{pin}	0,841	0,131
13. P_{pid}	0,55	0,091
14. $P_{заст}$	0,848	0,110
15. $P_{заоп}$	0,925	0,18152308

При узагальненні часткових показників за 2009-2012рр. також можна скористатись різними методами: середня арифметична, середня геометрична, середня квадратична та середня гармонійна. Вибір методів визначення середніх значень часткових показників безпеки інноваційного розвитку було покладено на сформовану експертну групу. У результаті відкритого обговорення, експертами було вирішено використовувати середню геометричну. Вона дозволяє у порівнянні із іншими методами розрахунку узагальнених показників отримати більшу точність результатів та передбачає використання формули:

$$\bar{X}_h = \sqrt[n]{x_1 * x_2 * \dots * x_n}, \quad (1)$$

де $\bar{X}_h$ - середня геометрична часткових показників оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки;

$x_1 * x_2 * \dots * x_n$ - часткові показники оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки; $n=15$.

Результати узагальнення часткових показників безпеки інноваційного розвитку національної економіки (середні значення) наведені в табл. 3.

Вагомість часткового показника безпеки інноваційного розвитку визначалась кожним експертом, при цьому використовувалось відкрите обговорення. Це дозволило експертам визначити вагомість кожного із часткових показників при обговоренні і не застосувати жодні математичні методи.

Так як значення кожного часткового показника безпеки інноваційного розвитку набуває значення від 0 до 1, то визначення інтегрального показника безпеки інноваційного розвитку здійснювалось за формулою:

$$I_{бip} = a_1 P_{вye} + a_2 P_{вye} + a_3 P_{фн} + a_4 P_{нрв} + a_5 P_{ia} + a_6 P_{кз} + a_7 P_{ва} + a_8 P_{pii} + a_9 P_{воii} + a_{10} P_{кин} + a_{11} P_{кин} + a_{12} P_{pin} + a_{13} P_{pid} + a_{14} P_{заст} + a_{15} P_{заоп} \quad (2)$$

де $I_{бip}$ - інтегральний показник безпеки інноваційного розвитку національної економіки;

$a_1 \dots a_{15}$ - вагомість часткових показників безпеки інноваційного розвитку національної економіки,

$$\sum_{i=1}^{15} a_i = 1;$$

$P_{вye}, P_{вye}, P_{фн}, P_{нрв}, P_{ia}, P_{кз}, P_{ва}, P_{pii}, P_{воii}, P_{кин}, P_{кин}, P_{pin}, P_{pid}, P_{заст}, P_{заоп}$ - часткові (узагальненні) показники оцінки безпеки інноваційного розвитку національної економіки (табл. 1-3).

Підставивши дані табл. 2., формула набула вигляду:

$$I_{бip} = 0,226P_{вye} + 0,084P_{вye} + 0,061P_{фн} + 0,104P_{нрв} + 0,050P_{ia} + 0,046P_{кз} + 0,051P_{ва} + 0,0099P_{pii} + 0,105P_{воii} + 0,0592P_{кин} + 0,068P_{кин} + 0,131P_{pin} + 0,091P_{pid} + 0,110P_{заст} + 0,18P_{заоп} = 0,394$$

Результати дослідження. У результаті здійсненого розрахунку інтегральний показник безпеки інноваційного розвитку становитиме $I_{бip} = 0,394$. Виходячи із обраної шкали оцінювання, що формувалась шляхом побудови матриці попарних порівнянь значень показника ([0,88-1] – високий рівень безпеки інноваційного розвитку; [0,88-0,08] – допустимий рівень безпеки інноваційного розвитку; [0,08-0,05] – критичний рівень безпеки інноваційного розвитку; [0,05-0] – катастрофічний рівень безпеки інноваційного розвитку), рівень безпеки інноваційного розвитку є допустимим.

При визначенні вагомості отриманих результатів розраховувався рівень узгодженості думок експертів, для чого був використаний коефіцієнт конкордації.

Результати обрахунку коефіцієнта конкордації при визначенні безпеки інноваційного розвитку свідчать, що результати оцінки є обґрунтованими та вагомими. Такий висновок ми зробили через визначення значущості коефіцієнта конкордації, що не перевищує табличне значення за Критерієм Пірсона χ^2 .

Висновки. Безпека інноваційного розвитку як такий стан підприємства (регіону, національної економіки), що забезпечує формування умов для збільшення можливостей створення і комерціалізації інновацій, використання науково-технологічного потенціалу та є результатом цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання важлива для забезпечення економічного зростання країни. З метою своєчасного виявлення загроз та визначення напрямів їх усунення, вона повинна бути оцінена за допомогою відповідного інструментарію.

У результаті проведеного дослідження нами застосовано підхід, що сформований на основі Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, яка затверджена наказом Міністерства економіки України №60 від 2.03.2007р. Він передбачає реалізацію послідовності етапів у процесі яких формується експертна група, здійснюється анкетування, відкрите обговорення, збір даних, розрахунок показників тощо. Як результат нами визначено рівень безпеки інноваційного розвитку національної економіки, що є допустимим. Достовірні вхідних даних та точність оцінок ретельно перевірялась у процесі дослідження.

Література

1. Маслак О.О. Переваги на недоліки підходів до оцінювання безпеки інноваційного розвитку національної економіки / Маслак О.О., Дорошкевич К.О., Удовиченко Т.Є. // Науковий вісник НЛТУ України : 36. науково-технічних праць. — Львів : РВВ НЛТУ України, 2012. — Вип. 22.11. — С. 283-287.
2. Сухоруков А.І. Науково-технологічний потенціал та інноваційна безпека України [Електронний ресурс] / Сухоруков А.І., Олейников О.О. — режим доступу : <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/naukovo-tehnolog456chnii-potenc456al-ta-456nnovac456ina-bezpeka-ukrani>.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. / Н.В. Краснокутська — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
4. Лисенко Н.О. Застосування виробничої функції Тімбергена при аналізі інноваційної складової економічної безпеки підприємства АПК / Лисенко Н.О., Білошкурська Н.В. // Інноваційна економіка. — 2012. — № 4 (30). — С. 140-144.
5. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Текст] : підруч. / О. С. Іванілов. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
6. Грабовецкий Б.Є. Основи економічного прогнозування : навч. посіб. / Б.Є. Грабовецкий. — Вінниця : ВФ ТАґ, 2000.

References

1. Maslak O.O. Perevagi na nedoliki pidxodiv do ocinyuvannya bezpeki innovacijnoho rozvitku nacional'noї ekonomiki / Maslak O.O., Doroshkevich K.O., Udovichenko T.E. // Naukovij visnik NLTU Ukraїni : Zb. naukovo-tehnichnıx prac'. — L'viv : RVV NLTU Ukraїni, 2012. — Vip. 22.11. — S. 283-287.
2. Suxorukov A.I. Naukovo-tehnologichnij potencial ta innovacijna bezpeka Ukraїni [Elektronnij resurs] / Suxorukov A.I., Olejnikov O.O. — rezhim dostupu : <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/naukovo-tehnolog456chnii-potenc456al-ta-456nnovac456ina-bezpeka-ukrani>.
3. Krasnokuts'ka N.V. Innovacijnij menedzhment: Navch. posibnik. / N.V. Krasnokuts'ka — K.: KNEU, 2003. — 504 s.
4. Lisenko N.O. Zastosuvannya virobnichoї funkciї Timbergena pri analizi innovacijnoї skladovoї ekonomichnoї bezpeki pidpriemstva APK / Lisenko N.O., Biloshkurs'ka N.V. // Innovacijna ekonomika. — 2012. — № 4 (30). — S. 140-144.
5. Ivanilov O. S. Ekonomika pidpriemstva [Tekst] : pidruch. / O. S. Ivanilov. — K. : Centr uchbovoї literaturi, 2009. — 728 s.
6. Graboveckij B.E. Osnovi ekonomichnogo prognozuvannya : navch. posib. / B.E. Graboveckij. — Vinnicya : VF TANG, 2000.

Маслак О.О., Дорошкевич К.О. Определение уровня безопасности инновационного развития национальной экономики

Рассмотрены понятия безопасности инновационного развития национальной экономики (инновационной безопасности), методы ее исследования. С целью определения уровня инновационной безопасности национальной экономики в статье осуществлена ее оценка. При этом уточнена последовательность характеристики ее состояния и инструментальный экономического анализа, который при этом применялся.

Ключевые слова: инновационная безопасность, национальная экономика, оценка, экономический анализ, методы.

Maslak O.O., Doroshkevych K.O. Determination of security innovation development on national economy

The concepts of safety of innovative development of national economy (innovative safety), methods of her research, are considered. With the purpose of determination of security innovation of national economy her estimation is carried out in the article. The sequence of description of her state and tool of economic analysis, which was here used, is thus specified.

Keywords: innovative safety, national economy, estimation, economic analysis, methods.

Маслак Олександр Олександрович — к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності НУ «Львівська політехніка».

Дорошкевич Катерина Олегівна — к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ «Львівська політехніка».

Рецензент: **Шульц С.Л.**, д.е.н., проф., зав. відділу регіональної економічної політики Інституту регіональних досліджень НАН України.

УДК 330.1

ГЕНЕЗИС ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Мацькевич О.Ю.

GENESIS OF THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE ECONOMIC NATURE OF HUMAN CAPITAL CATEGORIES

Matskevich O.

Розглянуто та проаналізовано наукові підходи до теорії людського капіталу, що визначають роль людини в системі економічних стосунків суспільства. Досліджено еволюційний розвиток людського капіталу в контексті наукових праць видатних вчених. Визначено основні риси та характеристики економічної сутності категорії «людський капітал».

Ключові слова: людський капітал, теорія людського капіталу, інвестиції, навчання, знання, здібності, економічна сутність людського капіталу.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки визначається зміною економічної парадигми. Темпи економічного зростання та рівень добробуту залежать усе більшою мірою від інтелектуальних ресурсів, головним носієм і творцем яких є персонал підприємства. Принциповим аспектом, що відрізняє сучасну економічну практику від минулої, є те, що до центру соціально-економічного розвитку економіки ставиться не матеріально-технічна база виробництва, а людський капітал. Сьогодні людський капітал стає головним джерелом нагромадження багатства, є визначальним чинником людського розвитку й економічного зростання. Саме креативна людина з відповідною освітою, кваліфікацією, навичками, досвідом виступає рушійною силою ринкової трансформації.

Вагомість людського капіталу посилюється внаслідок визнання необхідності переходу суспільства до економіки знань. Теорія і практика свідчить, що в будь-яких економічних системах людські можливості є визначальними в досягненні поставлених цілей. Країни з накопиченим якісним людським капіталом мають величезні переваги у створенні стабільних умов для зростання якості життя, ефективності економіки, розвитку інформаційного суспільства. На сьогоднішній час частка людського капіталу у високорозвинутих країнах складає дві третини національного багатства. У США відсоток людського капіталу в національному багатстві складає 76 відсотків, у Західній Європі – 74, у Росії – 50. В Україні цей показник поки-що на рівні 20 відсотків [14, с. 109].

Визнання людського капіталу як основного стратегічного ресурсу означає перехід до такого виміру життя суспільства, в якому людина є фундаментальним важелем сучасних економічних процесів. За таких умов особливо актуальним і необхідним є дослідження проблеми формування і нагромадження людського капіталу та способів ефективного його використання у ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концентрація уваги вчених на дослідженні проблем людини і визнання того факту, що джерелом економічного зростання стає розвиток висококваліфікованої робочої сили та активізація творчих можливостей індивіда є загальною закономірністю розвитку сучасної науки в цілому.

Методологічні основи аналізу людського капіталу закладені в роботах таких видатних дослідників-економістів, як В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Міль, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, Ф. Тейлор, Й. Шумпетер.

Дослідження теоретичних засад концепції формування людського капіталу бере свій початок з кінця 50-х – початку 60-х років ХХ століття. Основний розвиток теорія людського капіталу отримала у фундаментальних працях таких відомих зарубіжних вчених, як Т. Шульц та Г. Беккер. Подальша її розробка пов'язана з іменами таких західних науковців, як Дж. Мінцер, Л. Туроу, У. Боуен, І. Фішер, М. Блауг, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Ф. Махлуп та інші.

Різними аспектами теорії людського капіталу займаються такі вітчизняні науковці, як Д. Богиня, В. Близнюк, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Долішній, М. Дороніна, Г. Євтушенко, В. Куценко, В. Пономаренко, О. Пушкар та ін. У працях перерахованих учених теоретично досліджені питання сутності, структури, тенденцій формування і розвитку людського капіталу.

Аналіз реальних процесів глобалізації світової економіки обумовлює необхідність комплексного дослідження категорії людського капіталу як основного продуктивного чинника, що постійно розвивається, наповнюється елементами якісно нового змісту на різних стадіях та етапах розвитку людського суспільства.

Мета статті полягає у дослідженні наукових підходів до теорії людського капіталу та визначенні характеристик економічної сутності категорії «людський капітал».

Матеріали і результати дослідження. В сучасних умовах основу економічного зростання та формування сталого високого рівня конкурентоспроможності складає належний розвиток людського капіталу. Виникнення теорії людського капіталу пов'язане з розвитком концепції капіталу, дослідження сутності й економічного змісту якого продовжується вченими протягом багатьох років. Людський капітал постає одним із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу й одночасно відтворює характерну лише йому специфіку й особливості. З метою з'ясування соціально-економічної природи людського капіталу дослідженню підлягає поняття «капітал».

Термін «капітал» має багато тлумачень (від латинського «*capitalis*» — основний, головний) і може трактуватися як матеріальні ресурси, сума грошей та нематеріальні ресурси. Але більшість поглядів на дане поняття схожі в тому, що капітал розглядають як певну цінність, благо, що приносить його власнику дохід впродовж тривалого часу.

Підходи вчених-економістів до категорії «капітал» можна охарактеризувати наступним чином [7]:

1) визначення матеріально-речової бази капіталу, де капітал — це сукупність засобів виробництва;

2) визначення капіталу з погляду його грошової природи, де капітал — це сукупність різних грошових форм, цінних паперів, рух якого породжує дохід у вигляді відсотка;

3) визначення капіталу як суспільного відношення, в якому капітал розглядається як відношення між людьми в процесі виробництва на основі відносин власності з приводу відтворення економічної системи і отримання прибутку, регульоване системою інтересів суб'єктів таких відносин.

Безумовно, що капітал є багатогранною та складною категорією, яка широко використовується в різних термінологіях в сучасній економічній та інших науках про суспільство (освітній, трудовий, інтелектуальний, соціальний капітал тощо).

З метою більш глибокого ретроспективного аналізу суті людського капіталу доцільно виділити підходи до визначення ролі людини в системі економічних стосунків суспільства, в яких прослідковується взаємозв'язок між динамікою розвитку виробничих відносин і творчими, професійними та інтелектуальними здібностями людини.

Економічна категорія «людський капітал» формувалася поступово, і на першому етапі (поч. XIX ст.) обмежувалася знаннями і здатністю людини до праці. Формування індустріальної системи господарювання, яка характеризується переходом до високопродуктивної механізованої праці, визначило роль людського фактора в економіці сукупністю фізичних і духовних здібностей, якими володіє людина і

які вона використовує при виробництві споживчих вартостей.

При становленні і розвитку системи державного регулювання економіки на основі посилення втручання держави в систему економічних відносин (поч. XX ст. — другий етап) трудові ресурси визначалися як економічно активне працездатне населення країни.

До третього еволюційного етапу ролі людини в системі економічних поглядів належить постіндустріальний етап розвитку суспільства, який характеризується інтелектуалізацією соціально-економічної сфери і розглядає людину як об'єкта найбільш ефективних вкладень і суб'єкта, який перетворює їх у виробничі здібності [13].

Поняття людського капіталу є природним розвитком і узагальненням поняття людського фактора і людського ресурсу, проте людський капітал є ширшою економічною категорією. В умовах ринкової економіки зростає потреба в високоінтелектуальному та професійному персоналі, який здатний найбільш ефективно використовувати ресурси бізнесу і підвищувати конкурентоздатність організаційно-економічних систем.

Теорія людського капіталу акумулює головні наукові дослідження щодо людини представників різних шкіл економічної теорії. Першим висловив ідею про «цінність населення» Вільям Петті у праці «Політична арифметика» (1676 р.), вважаючи, що національне багатство досягається за рахунок природних здібностей, а також набутих у результаті інвестицій знань, умінь та професійної майстерності індивідів. Ці знання, які людина отримує у результаті індивідуальних і суспільних фінансових витрат, власних зусиль і часу, здатні у майбутньому приносити чималу віддачу. В його трактуванні до поняття капіталу були включені корисні властивості людини в їх грошовій оцінці [2].

Визначаючи суть основного капіталу суспільства, А. Сміт вказував, що він на рівних складається не лише із машин, споруд та землі, але також «із набутих корисних здібностей всіх громадян чи членів суспільства». Він вважав здібності людини частиною суспільного багатства, тому що людські вміння сприяють зростанню як суспільного багатства, так і багатства індивіда [17, с. 208].

Вчений-економіст Д. Рікардо зазначав, що працівники продають свою працю. Він вводить поняття «природної ціни праці» і робить висновок, що з прогресом суспільства природна ціна праці завжди має тенденцію підвищуватися.

З подальшим розвитком економічної науки (XIX — поч. XX ст.) досить характерними стають спроби вчених трактувати людину або її знання і здібності до праці як капітал.

За дослідженнями Дж. Мілля, «сама людська особа не є капіталом. Але набуті нею здібності, що виступають тільки як засіб і реалізуються тільки через працю, на всіх підставах можна віднести до категорії капіталу» [18, с. 496].

І. Фішер відносив до категорії капіталу все, що здатне приносити дохід, включаючи людину. До структурних елементів цього поняття він відносить не лише знання та вміння людей, а й здатність до праці, психологічні особливості, суспільні, культурні якості людини. За І. Фішером, «людський капітал є міра втіленої у людині здатності приносити дохід. Людський капітал включає вроджені здібності і талант, а також придбану кваліфікацію» [13].

До середини ХХ ст. теорій людських ресурсів у чистому вигляді не існувало, оскільки ще не склались об'єктивні передумови розвитку продуктивних сил, викликаних науково-технічною революцією, за умов якої стрімко стала зростати роль людини в усіх сферах життєдіяльності. В контексті економічної думки виникло нове розуміння ролі людини та результатів її інтелектуальної діяльності, що приводить до утвердження людського капіталу в якості основного виробничого і соціального, багатокomпонентного чинника розвитку сучасної економіки і суспільства.

Величезний внесок у зародження і формування теорії людського капіталу в її сучасному розумінні вніс Т. Шульц. Він одним з перших ввів поняття людського капіталу як головного двигуна і фундаменту індустріальної і постіндустріальної економік. Нове бачення аспектів людського капіталу дав Т. Шульц в своїй праці «Інвестиції в людський капітал», він спробував більш точно окреслити поняття людського капіталу, фокусуючись на якісному вимірі фактора праці, а саме «здібності, вміння, можливості, що дозволяють покращити продуктивність людської праці». Людський капітал, на думку Т. Шульца, є «формою капіталу, тому що є джерелом майбутніх заробітків або майбутніх задовольень, або того й іншого разом. Він людський, тому що є складовою частиною людини» [9].

Особливе місце в економічній науці до визначення сутності поняття «людський капітал» посідає Г. Беккер. За [1], людський капітал є активом, спадщиною, набором знань та навичок, акумульованих людиною протягом життя шляхом інвестицій, та який дає змогу отримати прибуток. Він вперше переніс поняття людського капіталу на мікрорівень та стверджував, що формування людського капіталу відбувається за рахунок інвестицій у людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошуки інформації про ціни і доходи. Г. Беккер здійснив економічну оцінку ефективності освіти, перш за все, для самого працівника. За результатами дослідження він дійшов висновку, що віддача від вищої освіти, яку людина здобуває для подальшого отримання доходу, становить у США приблизно 10-15%, що перевищує показники прибутковості для більшості фірм. Він обґрунтував важливість освіти як фундаменту збільшення доходів і найманих працівників, і роботодавців, і держави в цілому.

Беккер розглядає людський капітал як «сукупність продуктивних здібностей, що отримує індиві-

дуум шляхом акумуляції загальних та специфічних знань, вмінь та ін.». Заробітна плата розглядається ним як прибуток від людського капіталу, винагорода від інвестицій в освіту, які, в свою чергу, він поділяє на загальні та специфічні [1].

Суттєвий внесок у розробку проблем формування, збереження і реалізації продуктивних сил людини зробили російські вчені. Так, зокрема, економічну сутність людського капіталу підкреслює С.А. Дятлов, який характеризує людський капітал як сформований у результаті інвестицій запас і потік знань, можливостей, накопиченого досвіду, культури, мотивацій, що цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, приносить дохід людині, підприємству і суспільству в цілому [8, с. 83]. Інший російський вчений Д.С. Львов розкриває сутність людського капіталу як сукупності знань, практичних навичок та творчих здібностей робітників, які прикладаються до виконання певних завдань, а також моральні цінності суспільства, культуру праці та загальний підхід до справи [12, с. 597]. Таким чином, вчений зосереджує увагу на мотиваційних аспектах цієї категорії.

Необхідно відмітити безсумнівну цінність різноманітних підходів до визначення змістовних характеристик і ролі людського капіталу в системі нових економічних відносин вітчизняними вченими. Аналіз літературних джерел із даної проблематики дозволяє виділити такі підходи до визначення економічної сутності поняття «людський капітал» (табл. 1).

Дослідження дефініції та генезису економічної сутності людського капіталу у вітчизняній та зарубіжній літературі дозволило прийти до висновку, що незважаючи на деяку спільність у трактуваннях категорії «людський капітал», зміни умов господарювання створюють передумови для перманентного удосконалення його сутності. Критичний аналіз систематизованих визначень людського капіталу, що використовується в різних літературних джерелах, дозволив виділити два основних напрямки до визначення економічної сутності людського капіталу: зосередження уваги на функціональній стороні людського капіталу, а саме на можливості отримувати дохід та зростанні продуктивності праці та виокремлення таких характеристик людського капіталу як знання, професійні навички і досвід, творчий потенціал, морально-психологічний розвиток і фізичне здоров'я. Багато авторів використовує трактування суті людського капіталу, яке враховує поєднання як якісних характеристик людського капіталу, так і функціональних можливостей.

Виходячи з цього, приходимо до висновку, що економічна сутність людського капіталу виражається у вартісному вимірі витрат на відтворення і наращування робочої сили як фактора економічного зростання, а це обумовлює необхідність отримання оцінок індивідуальних можливостей людини до праці.

Слід зазначити, що вченими ще не розроблено

єдиного підходу до визначення змісту "людського капіталу" і, відповідно, ні єдиного погляду на умови його формування, ні можливостей отримання оцінок. На основі аналізу та узагальнення підходів до розуміння сутності людського капіталу, які не суперечать, а взаємодоповнюють один одного, можна запропонувати таке визначення: людський капітал – це економічна категорія, яка поєднує сукупність набутих в процесі життєдіяльності особистих якос-

тей, інтелектуальних, трудових, фізичних здібностей, навичок, мотивацій індивідів, вдосконалених, розвинених, нагромаджених та сформованих за рахунок інвестицій професійних знань та компетенцій, залучених в процес суспільно-економічних відносин з метою забезпечення високого рівня соціально-економічного розвитку та отримання доходів.

Таблиця 1

Підходи до визначення економічної сутності поняття «людський капітал» вітчизняними науковцями

Автор наукового підходу	Визначення характеристики поняття «людський капітал»
О. А. Грішнова [6]	сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника
В.В. Близнюк [3, с. 64]	система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення доданої вартості
В. І. Куценко, Г.І. Євтушенко [11, с. 145]	сукупність знань, здібностей і кваліфікацій, здатність кваліфікованої робочої сили створювати прибуток у вигляді частини заробітної плати та прибутку підприємства
О.Б. Бутнік-Сіверський [5, с. 25]	вартісна оцінка робочої сили, інтелектуальних зусиль сукупності працівників вищого рівня кваліфікації, які знаходяться в процесі розробки інтелектуального продукту
А.В. Кудлай [10]	економічна категорія для позначення адекватної постіндустріальному станові суспільства соціально-економічної форми вираження продуктивних і комунікативних якостей, здібностей, сил, функцій та ролей людини, залучених до системи соціально-орієнтованої економіки змішаного типу, сформованих і розвинених у результаті інвестування, що є власністю людини, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню ефективності праці, доходів, морального задоволення свого власника, а також доданої вартості підприємства
Ж.В. Поплавська, В. Г. Поплавський [16, с. 64-68]	результат інвестицій і нагромаджень у вигляді здоров'я, знань, навичок, здібностей, що використовуються для отримання корисного результату через їх реалізацію за допомогою інтелектуальної праці
О. Бородіна [4, с. 48]	сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які їй належать, є невіддільними від неї та практично використовуються у повсякденному житті
Т.О. Петухова [15]	органічна сукупність виробничо-кваліфікаційних, ціннісно-поведінкових та соціально-персоніфікованих активів працівників, потенціал яких здатний в процесі продуктивного використання та безперервного гармонійного розвитку, в поєднанні з доцільними зусиллями як самого індивіда, так й підприємства, держави та суспільства, перетворюватись в капітал

Зосередження уваги на економічному змісті людського капіталу є цілком виправданим, оскільки це поняття характеризує систему соціально-економічних відносин з приводу формування та використання продуктивних здібностей працівника, інвестицій в їх розвиток та отримання від них доходу.

Отже, людський капітал на сучасному етапі розвитку економічної та управлінської науки слід вважати основною цінністю суспільства, детермінованою стійкого розвитку та економічного росту, оскільки конкурентні переваги організаційно-економічних систем досягаються не за рахунок природних ресурсів, а за рахунок знань, інформації, інновацій, джерелом та носієм яких є людина.

Висновки та перспективні напрями досліджень. Проаналізувавши наукові підходи до визначення економічної сутності категорії людського капіталу, слід зазначити, що людський фактор набуває

в даний час нового значення не лише для економістів-теоретиків, але й для окремих підприємств та економіки держави в цілому. Уточнення економічного змісту поняття «людський капітал» дає змогу глибше усвідомити, що ефективне функціонування соціально-економічної системи залежить від формування, розподілення, використання, вірного оцінювання результатів і розвитку людського капіталу та потребує подальших досліджень.

Економічна сутність вимагає можливості економічного вимірювання оцінювання, можливості порівняння і, як наслідок, вироблення релевантних управлінських рішень. Перспективні дослідження слід спрямувати на пошук можливостей виявлення і формування детермінованих економічних оцінок і економетричних моделей, які будуть простими для розуміння і зручними для оперативного використання в процесах і процедурах практичного управ-

ління людським капіталом членів детермінованих соціально-економічних утворень.

Література

1. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. — 1993. — №11. — С. 109-119.
2. Білан В.І. Становлення та розвиток людського капіталу / В.І. Білан — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2009_16_1/stat_16_1/49.pdf
3. Близнюк, В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) [Текст] / В. В. Близнюк // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С. 64-79.
4. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. — 2003. — №7. — С. 48-53.
5. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал — 2002, №1. — С. 16-27
6. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. / Грішнова О.А. — К.: Знання, 2004. — 535 с.
7. Давидюк Т.В. Аналіз категорії «людський капітал» у взаємозв'язку з етимологією поняття «капітал» / Т.В. Давидюк — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbiirnik/econom/1_13/6.pdf
8. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. — СПб.: СПбУЭФ, 1994. — 160 с.
9. Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы / Р.И. Капелюшников. — М.: Наука, 1981. — 287 с.
10. Кудлай А.В. Управління людським капіталом підприємства / А.В. Кудлай // Автореф. дис. к.е.н. — Харків: Харківський державний економічний університет. — 2004. — 21 с.
11. Куценко В.І., Євтушенко Г.І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення // Зайнятість та ринок праці: Міжвідомчий наук. зб. — 1999. — №10. — С. 136-145.
12. Львов Д.С. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Львова Д. С. — М.: Экономика, 2005. — 639 с.
13. Міхуринська К.О., Гальперіна С.А. Роль людського чинника в системі економічних стосунків суспільства / К.О. Міхуринська, С.А. Гальперіна — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2012_1/65.pdf
14. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. — 2003. — №2. — С. 106-110.
15. Петухова Т.О. Оцінка людського капіталу підприємств залізничного транспорту / Т.О. Петухова // Автореф. дис. к.е.н. — Харків: Українська державна академія залізничного транспорту. — 2011. — 24 с.
16. Поплавська Ж., Поплавський В. Людський капітал. Не забаритись би з інвестиціями // Віче. — 2002. — №2. — С. 59-68.
17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — С. 83, 208, 235.
18. Чорний Р.С. Еволюція теоретико-методологічних поглядів у вивченні сутності людського

капіталу / Р.С. Чорний // Вісник національного університету водного господарства та природокористування / Економіка. — 2008. — № 4 (44). — С. 496-500.

References

1. Bekker G. Chelovecheskij kapital (glavy iz knigi) / G. Bekker // SShA: jekonomika, politika, ideologija. — 1993. — №11. — S. 109-119.
2. Bilan V.I. Stanovlennja ta rozvitok ljuds'kogo kapitalu / V.I. Bilan — [Elektronnij resurs] — Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2009_16_1/stat_16_1/49.pdf
3. Bliznjuk, V. V. Ljuds'kij kapital jak faktor ekonomichnogo rozvitku (evoljucija metodologichnih pidhodiv ta suchasnist') [Tekst] / V. V. Bliznjuk // Ekonomika i prognosuvannja. — 2005. — № 2. — S. 64-79.
4. Borodina O. Ljuds'kij kapital jak osnovne dzherele ekonomichnogo zrostanja / O. Borodina // Ekonomika Ukraïni. — 2003. — №7. — S. 48-53.
5. Butnik-Sivers'kij O.B. Intel'ktual'nij kapital: teoretichnij aspekt // Intel'ktual'nij kapital — 2002, №1. — S. 16-27
6. Grishnova O.A. Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini: pidruchnik. / Grishnova O.A. — K.: Znannja, 2004. — 535 s.
7. Davidjuk T.V. Analiz kategorii «ljuds'kij kapital» u vzajemozv'jazku z etimologiejju ponjattja «kapital» / T.V. Davidjuk — [Elektronnij resurs] — Rezhim dostupu: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbiirnik/econom/1_13/6.pdf
8. Djatlov S.A. Osnovy teorii chelovecheskogo kapitala / S.A. Djatlov. — Spb.: SPbUJeF, 1994. — 160 s.
9. Kapeljushnikov R.I. Sovremennye burzhuaaznye koncepcii formirovanija robochej sily / R.I. Kapeljushnikov. — M.: Nauka, 1981. — 287 s.
10. Kudlaj A.V. Upravlinnja ljuds'kim kapitalom pidpriemstva / A.V. Kudlaj // Avtoref. dis. k.e.n. — Harkiv: Harkivs'kij derzhavnij ekonomichnij universitet. — 2004. — 21 s.
11. Kucenko V.I., Evtushenko G.I. Ljuds'kij kapital jak faktor social'nogo zahistu naselennja: problemi zmienennja // Zajnjatist' ta rinok praci: Mizhvidomchij nauk. zb. — 1999. — №10. — S. 136-145.
12. L'vov D.S. Vvedenie v institucional'nuju jekonomiku: Ucheb. posobie / Pod red. L'vova D. S. — M.: Jekonomika, 2005. — 639 s.
13. Mihurins'ka K.O., Gal'perina S.A. Rol' ljuds'kogo chinnika v sistemi ekonomichnih stosunkiv suspil'stva / K.O. Mihurins'ka, S.A. Gal'perina — [Elektronnij resurs] — Rezhim dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2012_1/65.pdf
14. Nesterov L., Ashirova G. Nacional'noe bogatstvo i chelovecheskij kapital // Voprosy jekonomiki. — 2003. — №2. — S. 106-110.
15. Petuhova T.O. Ocinka ljuds'kogo kapitalu pidpriemstv zalizničnogo transportu / T.O. Petuhova // Avtoref. dis. k.e.n. — Harkiv: Ukraïns'ka derzhavna akademija zalizničnogo transportu. — 2011. — 24 s.
16. Poplavs'ka Zh., Poplavs'kij V. Ljuds'kij kapital. Ne zabarit's' bi z investicijami // Viche. — 2002. — №2. — S. 59-68.
17. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. — M.: Socjkgiz, 1962. — S. 83, 208, 235.
18. Chornij R.S. Evoljucija teoretiko-metodologichnih pogljadiv u vivchenni sutnosti ljuds'kogo kapitalu / R.S.

Chornij // Visnik nacional'nogo universitetu vodnogo gospodarstva ta prirodokoristuvannja / Ekonomika. — 2008. — № 4 (44). — S. 496-500.

Мацькевич О.Ю. Генезис теоретических подходов к определению экономической сущности категории человеческого капитала

Рассмотрены и проанализированы научные подходы к теории человеческого капитала, определяющих роль человека в системе экономических отношений общества. Исследовано эволюционное развитие человеческого капитала в контексте научных трудов выдающихся ученых. Определены основные черты и характеристики экономической сущности категории «человеческий капитал».

Ключевые слова: человеческий капитал, теория человеческого капитала, инвестиции, образование, знания, способности, экономическая сущность человеческого капитала.

Matskevich O. Genesis of theoretical approaches to determining the economic nature of human capital categories

Scientific approaches to the theory of human capital defining the role of humans in the economic relations of society are studied and analyzed. The evolutionary development of human capital is explored in the context of scientific papers of prominent scientists. The main features and characteristics of the economic substance of the "human capital" category are determined.

Keywords: human capital, theory of human capital, investment, training, knowledge, skills, motivation, economic essence of human capital.

Мацькевич Олеся Юрївна – аспірант Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Рецензент: **Петренко В.П.**, д.е.н. проф., зав. кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Стаття подана 21.06.2013

УДК 338.334

РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ

Момот В.Є.

DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF TARGETED APPROACH

Momot V.E.

У статті наведено визначення концепції економічного потенціалу сучасного підприємства національної економіки у контексті цільового підходу. Розглянуті характеристики економічного потенціалу, що можуть бути використані під час прогнозування можливостей розвитку підприємства, проаналізовані загальні підходи до визначення категорії економічний потенціал розвитку підприємства, а також проаналізовано еволюцію поняття «економічний потенціал підприємства». Розглянуто кумулятивний вплив виробничого, інноваційного і ринкового потенціалів на розвиток підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, цільовий підхід, підприємство, системний підхід, інноваційний потенціал, виробничий потенціал, ринковий потенціал.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень та публікацій. Для визначення категорії «потенціал підприємства» як об'єкта дослідження економічної науки необхідно зупинитися на теоретичних підходах до визначення в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. На даний момент є багато публікацій, що містять різні аспекти поняття «потенціал підприємства». У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблеми оцінки потенціалу, його використання й збільшення, вказується на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу і співвідношеннями з іншими категоріями.

Базовим для поняття «потенціал» служить термін «потенція». Потенція – (potential, лат. – сила) – прихована можливість, здатність, сила, здатна виявитися при відомих умовах.

У загальному випадку «потенціал» – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якої-небудь завдання, досягнення поставленої мети. У тлумачному словнику С.І.Ожегова і Н.Ю.Шведової дається таке визначення потенціалу: «... ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей ...» [6]. Звернувшись знову до тлумачного словника, можна з'ясувати, що «можливість» – це сприятлива умова, обставина, ситуація, при якій можна що-небудь зробити.

Широке трактування змісту терміна «потенціал», що наводиться у он-лайн енциклопедії Wikipedia, дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини в залежності від того, про які сили, засоби, запаси чи джерела йдеться. Це тлумачення містить в собі два аспекти: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання.

Тому стосовно концепції економічного потенціалу розвитку підприємства у розрізі цільового підходу слід з'ясувати конкретні характеристики його складових, можливості їх використання для забезпечення стійкості підприємства, підсилення його конкурентних позицій, а також визначити певні критерії оцінювання цих складових з позицій розвитку підприємства. Ця складна задача ще не знайшла остаточного вирішення у працях вітчизняних вчених та за кордоном.

Крім того, слід зауважити, що економічний потенціал підприємства має не тільки матеріальну, але й нематеріальну складові (інтелектуальний, соціальний, емоціональний та психологічний капітал підприємства), що є досить складними для кількісного оцінювання, тому ці джерела розвитку підприємства зазвичай залишаються поза межами досліджень, особливо у працях вітчизняних вчених. В той же час у закордонних працях нематеріальні складові потенціалу підприємства поки не розглядаються, як система.

Мета та задачі дослідження. Розміркування, що наведені вище, дозволяють визначити наступну мету дослідження: в рамках цільового підходу провести систематизацію та актуалізацію компонентів економічного потенціалу, що забезпечують розвиток підприємства, а також розглянути кумулятивний вплив цих компонентів на характеристики розвитку підприємства. Для забезпечення цієї мети необхідно вирішення таких задач:

визначити характеристики економічного потенціалу розвитку підприємства;

виокремити елементи економічного потенціалу розвитку підприємства системи;

проаналізувати ефекти взаємодії різних елементів під час використання на потреби розвитку підприємства;

визначити умови, яким повинен відповідати потенціал для забезпечення сталого розвитку підприємства.

Матеріали і результати дослідження. Для подальшого дослідження концептуальних основ формування економічного потенціалу розвитку підприємства ми провели аналіз та визначили його основні характеристики (рис. 1):

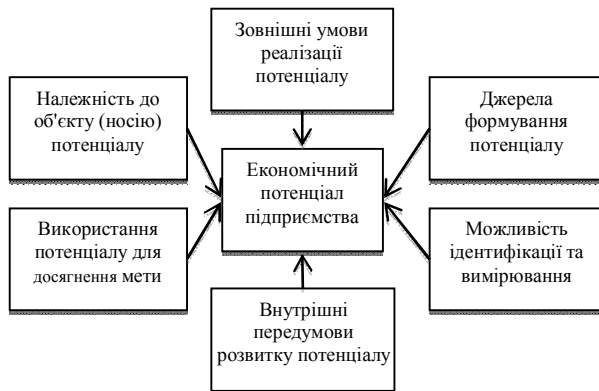


Рис. 1. Характеристики економічного потенціалу розвитку підприємства

Стосовно задач даного дослідження виявлені характеристики економічного потенціалу розвитку підприємства можна трактувати таким чином (табл. 1):

Як соціально-економічна система підприємство може мати такі стани: функціонування, розвиток, сталий розвиток.

Функціонування – це підтримка життєдіяльності, збереження функцій, що визначають цілісність системи, якісну визначеність, сутнісні характеристики. Розвиток підприємства можна розглядати як процес, в якому збільшуються його можливості у виробництві товарів і послуг. Сталий розвиток – це динамічний процес, в якому соціально-економічні параметри господарюючого суб'єкта поліпшуються при будь-якому обуренні зовнішнього і внутрішнього середовища. Сталий розвиток – це найвищий ступінь розвитку, яка забезпечує динамічну стійкість підприємства внаслідок досягнення ним стратегічних конкурентних переваг.

Підприємство під впливом факторів зовнішнього середовища може відштовхуватися від існуючого положення, пов'язаного з досягненням мети власного сталого розвитку. При позитивному впливі факторів зовнішнього середовища система може носити характер економічного зростання, завдяки якому вона може перейти в якісно новий стан, що потребує додаткових витрат ресурсів. При негативному впливі зовнішнього середовища відбувається падіння (спад продуктивності), який змушує систему мобілізувати внутрішні ресурси на її повернення до запланованого режиму роботи. Сприятливий або несприятливий вплив зовнішнього середовища вимагатиме від підприємства для його функціонування та розвитку додаткових витрат ресурсів, тобто використання його економічного потенціалу.

Таблиця 1

Трактування характеристик економічного потенціалу розвитку підприємства

Характеристика	Трактування
Зовнішні умови реалізації	Умови модернізації економіки
Внутрішні передумови розвитку	Стратегія інноваційного розвитку підприємства
Належність суб'єкту (носію) потенціалу	Господарюючий суб'єкт
Використання потенціалу для вирішення певної задачі, досягнення певної мети	Використання для цілей сталого розвитку підприємства
Джерела формування потенціалу	Виробничі ресурси підприємства (Засоби праці, предмети праці, фінансові ресурси, трудові ресурси, інтелектуальні ресурси, інформаційні ресурси)
Можливість ідентифікації та вимірювання	Динаміка ринкової вартості, як інтегрального показника ефективності діяльності підприємства

Таким чином, проблема сталого розвитку підприємства пов'язана з формуванням і максимально повним використанням його можливостей – економічного потенціалу.

У загальному випадку «потенціал» – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якої-небудь завдання, досягнення поставленої мети.

У понятті «потенціал» можна виділити такі визначальні його моменти:

використання потенціалу для вирішення якої-небудь завдання, досягнення певної мети;
приналежність суб'єкту (носію) потенціалу;
джерела формування потенціалу;

умови розвитку та реалізації потенціалу.

На даний момент є багато публікацій, що містять різні аспекти поняття «економічний потенціал підприємства» [1, 2, 4, 5, 7]. У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблеми оцінки потенціалу, його використання і приросту, вказується на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття економічного потенціалу, його сутності, складу і співвідношеннями з іншими категоріями.

Для уточнення змісту поняття економічного потенціалу підприємства нами проаналізовані існуючі визначення і зроблені висновки про відсутність єдності в його трактуванні (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «економічний потенціал розвитку підприємства»

Автори	Підхід
Ресурсний підхід	
В.Р. Веснін, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов Н.Ф. Ріффа	Сукупність ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Оцінка потенціалу зводиться до визначення вартості активів підприємства, відображених у балансі підприємства
Результативний підхід	
В.Н. Авдєєнко, М.В. Афанасьєв, Ю.Г. Гусєв, Є.В. Лапін, О.М. Люкшинов, Г.С. Мерзлікіна, Л.С. Шаховська	Сукупність можливостей з випуску продукції, в умовах, умовах забезпечують найбільш використання за часом і продуктивності певної кількості наявних економічних ресурсів
Цільовий (стратегічний) підхід	
Р.А. Белоусов, І.А. Гуніна, С.І. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров Л.С. Сосненко, А.А. Харін, Т.Г. Храмова	Сукупність ресурсів і резервів і здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів [1]

На основі наведених вище формулювань можна зробити висновок про те, що економічний потенціал підприємства – це багатоаспектне поняття, що об'єднує в собі стратегічні цілі розвитку, рушійні сили, зовнішні та внутрішні умови розвитку, джерела розвитку і досягнуті результати.

Тенденції в розвитку змісту категорії «економічний потенціал підприємства» можна відобразити таким чином (рис. 2):



Рис. 2. Еволюція поняття «економічний потенціал підприємства»

З нашої точки зору найбільш повно визначає сутність економічного потенціалу цільовий підхід, що відображає не тільки здатність підприємства як соціально-економічної системи досягати результатів в її поточному стані, а й реалізовувати стратегічні цілі сталого розвитку.

Економічний потенціал підприємства – можливість його сталого розвитку, що досягається адаптацією внутрішніх факторів виробництва до інноваційних змін зовнішнього середовища, на базі максимально ефективного використання наявних ресурсів та найкращих з доступних технологій.

Ефективність діяльності підприємства багато в чому обумовлена правильним формуванням структури економічного потенціалу, тому вивчення пи-

тання сталого розвитку підприємства на базі економічного потенціалу необхідно почати з конкретизації його елементів. Елементами системи «економічний потенціал розвитку підприємства» є підсистеми – локальні потенціали, перелік яких подано в табл. 3.

Підприємство під впливом факторів зовнішнього середовища може відштовхуватися від існуючого положення, пов'язаного з досягненням мети власного сталого розвитку. При позитивному впливі факторів зовнішнього середовища система може носити характер економічного зростання, завдяки якому вона може перейти в якісно новий стан, що потребує додаткових витрат ресурсів. При негативному впливі зовнішнього середовища відбувається падіння (спад продуктивності), що змушує систему мобілізувати внутрішні ресурси на її повернення до запланованого режиму роботи. Сприятливий або несприятливий вплив зовнішнього середовища вимагатиме від підприємства для його функціонування та розвитку додаткових витрат ресурсів, тобто використання його економічного потенціалу.

Економічний потенціал підприємства розглядається нами як цілісна система. Елементи системи «економічний потенціал» (локальні потенціали) перебувають у взаємозв'язку і в сукупності визначають стан всієї системи.

Запропонована нами модель взаємозв'язку елементів економічного потенціалу підприємства з урахуванням їх змісту дозволила зробити наступні припущення:

внесок нематеріальних складових потенціалу розвитку підприємства за останнє десятиліття збільшився завдяки ускладненню сучасного бізнесу, загостренню конкуренції та залежності розвитку підприємств від ключових компетенцій працівників;

роль та місто нематеріальних складових буде збільшуватися під час кризових етапів розвитку економіки;

Таблиця 3

Елементи системи «Економічний потенціал розвитку підприємства»

Елемент системи	Визначення
Управлінський потенціал	Сукупність знань, інформації, досвіду, віку персоналу управління, інноваційна активність, мотивація, організаційні можливості, які використовуються даною підприємницькою структурою з метою підвищення її конкурентоспроможності та сталого розвитку.
Матеріально-технічний потенціал	Частина майнового потенціалу, представлена довгостроковими активами підприємства, що беруть участь в процесі виробництва (основні виробничо-господарські фонди, невиробничі фонди)
Фінансовий потенціал	Потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості, кредитна історія.
Майновий потенціал	Активи, вартість яких визначається балансовою вартістю підприємства і тотожна величині пасивів. Майновий потенціал може бути охарактеризований кількісно у вартісній оцінці активів підприємства, і якісно як ступінь стійкості фінансового стану.
Професійно-кваліфікаційний потенціал	Сукупність здібностей, професійних навичок працівників підприємства, необхідних для виконання ними своїх професійних зобов'язаностей, і створення умов на підприємстві для вдосконалення та розвитку навичок і вмінь персоналу
Творчий потенціал	Сукупність здібностей працівників підприємства до постановки та вирішення нових творчих завдань, створення чогось якісно нового, що відрізняється неповторністю і унікальністю, а також до створення умов на підприємства для прояву цих творчих здібностей
Трудовий потенціал	Сукупна трудова дієздатність колективу підприємства, обумовлена такими характеристиками персоналу як вік, фізичні можливості, наявні знання і професійно-кваліфікаційні навички, здатність працівників удосконалюватися в процесі праці, прагнення ставити і вирішувати нові завдання.
Ресурсний потенціал	Взаємопов'язана сукупність наявних у розпорядженні підприємства ресурсів
Інтелектуальний потенціал	Сукупність інтелектуальних можливостей персоналу підприємства, трансформована при безперервній інформаційній підтримці на базі досягнутого матеріально-технічного рівня в формалізовані і неформалізовані організаційно-значущі знання
Організаційний інтелектуальний потенціал	Систематизована і формалізована компетентність персоналу підприємства, системи, які посилюють його творчу діяльність, а також організаційні можливості, спрямовані на створення продукту і вартості
Соціальний потенціал	Сукупність внутрішніх та зовнішніх зав'язків персоналу підприємства, які залежать від норм поведінки та довіри та визначають можливості розповсюдження знань в організації
Емоціональний потенціал	Сукупність почуттів лояльності та поваги до компанії та її діяльності
Психологічний потенціал	Життєздатність, працездатність, можливість до навчання та інновацій працівників компанії, що може бути використана для забезпечення її стійкості на кризових етапах розвитку

інтелектуальний потенціал підприємства визначається в основному творчим потенціалом персоналу, що вносить, у свою чергу, внесок у формування майнового потенціалу у вигляді майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності (організаційного інтелектуального потенціалу);

умовою сталого розвитку підприємства є формування інноваційного потенціалу, що використовує всі ресурсні можливості підприємства;

інноваційний потенціал знаходиться у взаємозв'язку з ринковим потенціалом, що формує стійкий попит на продукцію, вироблену підприємством цілеспрямований вплив на виробничий, інноваційний і ринковий потенціали надає управлінський потенціал, від якого залежить обсяг використовуваних ресурсів, їх якість, ефективність діяльності підприємства в цілому;

кумулятивний вплив виробничого, інноваційного і ринкового потенціалів, відповідних умові конкурентоспроможності підприємства на ринку, формують економічний потенціал підприємства.

Аналізуючи економічний потенціал конкретного підприємства, стан основних його елементів, їх взаємозв'язок і пропорції, можна виявити рівень його конкурентоспроможності і, таким чином, передбачається можливим звести оцінку економічного

потенціалу підприємства в ринкових умовах до аналізу його конкурентоспроможності.

Ресурси, що надходять на підприємство ззовні, перетворюються в ході виробничої діяльності в локальні потенціали підприємства.

До складу ресурсного потенціалу нами включені майновий потенціал, трудовий потенціал та інтелектуальний потенціал. Особливістю інтелектуального потенціалу є те, що він одночасно є частиною майнового потенціалу у вигляді виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності та трудового потенціалу у вигляді персональної компетентності. На базі ресурсного потенціалу в результаті комерціалізації інтелектуальних активів формується інноваційний потенціал підприємства. Метою формування інноваційного потенціалу є задоволення потреб ринку і формування ринкового потенціалу. Оцінка ринком ефективності інноваційної та маркетингової діяльності підприємства формує економічний потенціал підприємства.

Висновок. Таким чином, автором пропонується розглядати поняття економічного потенціалу через цільовий підхід, що відбиває не тільки здатність підприємства як соціально-економічної системи досягати результатів в її поточному стані, а й стратегічні цілі сталого розвитку. Економічний потенціал

підприємства розглянуто як систему локальних потенціалів, які взаємно впливають один на інший, уточнені визначення даних потенціалів.

Література

1. Гунина И. А. Взаимовлияние общеэкономических проблем и проблем развития экономического потенциала предприятия в современных условиях / И.А. Гунина // Машиностроитель — 2004. — № 10. — С. 19-23.
2. Гунина И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И.А. Гунина // Машиностроитель. — 2004. — № 11. — С. 24- 28.
3. Ерыгин Ю. В. Потенциал: содержание и структура / Ю.В. Ерыгин, Т.Р. Улицкая. URL: http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm (дата обращения: 04.11.2011).
4. Кухаренко С. И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия: монография / С.И. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров. — Челябинск: изд. центр ЮУрГУ. — 2009. — 181 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин и др. — М: ИТД «Университетская книга». — 2002. — 310 с.
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка, 14-е изд., стереотип. / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. — М: Русский язык, — 1992. — 1114 с.
7. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: / Л.С. Сосненко. — М: Экономическая литература. — 2004. — 208 с.

References

1. Gunina I. A. Vzaimovliyaniye obscheekonomicheskikh problem i problem razvitiya ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya v sovremennyih usloviyah / I.A. Gunina // Mashinostroitel — 2004. — № 10. — S. 19-23.
2. Gunina I. A. Ekonomicheskii potentsial predpriyatiya: suschnost, sodержanie, struktura / I.A. Gunina // Mashinostroitel. — 2004. — № 11. — S. 24
3. Eryigin Yu. V. Potentsial: sodержanie i struktura / Yu.V. Eryigin, T.R. Ulitskaya. URL: http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/eryigin_potencial.htm (data obrascheniya: 04.11.2011).
4. Kuharenko S. I. Upravlenie organizatsionno-tehnicheskim urovnem predpriyatiya: monografiya / S.I. Kuharenko, Yu.F. Prohorov. — Chelyabinsk: izd. tsentr YuUrGU. — 2009. — 181 s.
5. Lapin E. V. Ekonomicheskii potentsial predpriyatiya: monografiya / E.V. Lapin i dr. — M: ITD «Universitetskaya kniga». — 2002. — 310 s.
6. Ozhegov S. I. Slovar russkogo yazyika, 14-e izd., stereotip. / Pod red. dokt. filol. nauk, prof. N.Yu. Shvedovoy. — M: Russkiy yazyik, — 1992. — 1114 s.

7. 7. Sosnenko L. S. Analiz ekonomicheskogo potentsiala deystvuyushchego predpriyatiya: / L.S. Sosnenko. — M: Ekonomicheskaya literatura. — 2004. — 208 s.

Момот В.Е. Развитие концепции экономического потенциала предприятия в разрезе целевого подхода

В статье приведены определения концепции экономического потенциала современного предприятия национальной экономики в контексте целевого подхода. Рассмотрены характеристики экономического потенциала, которые могут быть использованы при прогнозировании возможностей развития предприятия, проанализированы общие подходы к определению категории экономического потенциал развития предприятия, а также проанализирована эволюция понятия «экономический потенциал предприятия». Рассмотрены кумулятивное воздействие производственного, инновационного и рыночного потенциалов на развитие предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал, целевой подход, предприятие, системный подход, инновационный потенциал, производственный потенциал, рыночный потенциал.

Momot V.E. The development of the concept of the economic potential of the company in the context of a targeted approach

The article presents the definition of the concept of the economic potential of the modern enterprise of the national economy in the context of a targeted approach. The above characteristics of the economic potential that can be used in the prediction capabilities of enterprise development, analyzed the general approach to the definition of categories of economic development potential of the enterprise, as well as analyze the evolution of the concept of "economic potential business." We consider the cumulative impacts of the production, innovation and market potential for the development of the enterprise.

Key words: economic potential, targeted approach, an enterprise systems approach, innovative potential, production capacity, market potential.

Момот Володимир Євгенович – д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Рецензент: **Задоя А.О.**, д.е.н., проф., зав. кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Стаття подана 20.06.2013

УДК 338.24

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**Недодасва Н.Л., Лежєпокова В.Г.****THREATS TO FINANCIAL SECURITY OF ENERGY COMPANIES****Nedodayeva N.L., Lezhepokova V.G.**

У статті проаналізовані складові фінансової безпеки підприємств енергетичної галузі та відокремлені основні загрози фінансовій безпеці, що обумовлені недосконалістю законодавства та державного регулювання галузю.

Ключові слова: фінансова безпека, підприємства енергетичної галузі, галузеві особливості, оптовий ринок електроенергії, взаємна заборгованість.

Постановка проблеми. Підприємства енергетичної галузі є основою української економіки, що забезпечують функціонування всіх галузей та формування значної частки доходної частини бюджету. Ефективне використання енергетичного потенціалу виступає основою подальшого економічного розвитку країни, що впливає на рівень добробуту громадян та суспільно-політичної стабільності, є запорукою незалежності та економічної безпеки держави в цілому. Проте, на протязі багатьох років держава, гальмуючи процеси трансформації власності в енергетичному секторі й втручаючись у справи ціноутворення підприємств, свідомо консервувала виробничо-розподільчий потенціал галузі на рівні неконкурентоспроможності. Підприємства галузі внаслідок особливостей функціонування фінансових відносин та тенденцій реорганізації відчували значні загрози фінансовій безпеці, що потребує детального аналізу її складових.

Аналіз публікацій. Питанням сутності фінансової безпеки та проблемам її забезпечення присвячена достатня кількість праць науковців, які, однак, здебільшого досліджують це поняття на макрорівні [1 - 4]. Водночас, ще недостатньо комплексних досліджень управління фінансовою безпекою на окремих рівнях функціонування. Особливо це стосується енергетичних компаній, які є підґрунтям енергетичної та економічної безпеки держави в цілому.

Виклад основного матеріалу. На даний час в Україні зростає вплив енергетичного фактора на національну економіку, і в перспективі він буде тільки посилюватися. Це вимагає перегляду шляхів розвитку енергетичного комплексу, формування нової енергетичної політики з урахуванням ринкових чинників розвитку. Система виробничих, фінансових та економічних відносин в енергетиці має цілий ряд особливостей. Передусім, йдеться про економічний внутрішньовиробничий взаємозв'язок підприємств галузі, що регулюється шляхом концентрації фінансових коштів, отриманих від реалізації електроенергії, на загальногалузевому рівні з насту-

пним їх розподілом між підприємствами з виробництва, передачі та реалізації електроенергії. Фінансова система взаємодії галузевих структур, як правомірно відзначає В. Водяніков [5, с. 19], є найбільш складною проблемою енергетики, що, у свою чергу, формує об'єктивні загрози фінансовій безпеці галузі. Слід зазначити, що ціноутворення об'єктивно має певні особливості, обумовлені централізованим здійсненням купівлі-продажу електричної енергії на оптовому ринку електроенергії (ОРЕ) в межах об'єднаної енергетичної системи України.

Відповідно до Закону України «Про електроенергетику» [6] ціни на електричну енергію генеруючих компаній жорстко контролюються й встановлюються державою. Вартість електричної енергії, що закуповується на ОРЕ, встановлюється НКРЕ і визначається як середньозважена величина вартості електричної енергії теплових, атомних електростанцій, гідроелектростанцій, теплоелектроцентралей, що продають електричну енергію в ОРЕ. Отже, генеруючі компанії практично не можуть впливати на механізм ціноутворення. Особливістю є те, що незалежно від росту або зниження витрат виробництва, рівень рентабельності формується ОРЕ і залишається усередненим для всіх виробників енергії. Протилежно, роздрібна ціна за відпущену підприємствам й населенню електроенергію встановлюється за правилами ринку обласними постачальними компаніями. Обленерго практично цілком приватизовані або знаходяться в управлінні місцевих органів влади. Таким чином, учасники ОРЕ знаходяться в нерівних економічних умовах.

Загрози фінансовій безпеці підприємств енергетичної галузі обумовлені, у першу чергу, її монопольним положенням, а також залежністю від економічної політики держави та природно-геологічних умов. Протиріччя з макросередовищем найбільшою мірою виникло через надмірну монополію, відсутність механізмів конкуренції енергетичних ринків, надмірний адміністративний вплив з боку держави на рух грошових потоків, що обумовило неможливість саморегуляції галузі. Наявність єдиного «покупця» енергоресурсів в особі ДП «Енергоринок» суперечить ринковим регуляторам економічної системи.

Певну загрозу фінансовій безпеці підприємств енергетики становить і вкрай високий рівень зносу енергообладнання та дефіцит інвестиційного капіталу і оборотних коштів, що не дає можливості вжити

заходи щодо оновлення виробничих фондів та поліпшення техніко-економічних показників енергетичних об'єктів. Основні питання реорганізації щодо технічної модернізації, реконструкції устаткування генеруючих компаній, зниження залежності від імпортних поставок енергоносіїв і підвищення енергетичної незалежності України залишилися не вирішеними. Стан основних фондів генеруючих компаній постійно погіршується. Наприклад, на ТЕС показник граничного зносу машин та устаткування досягає 83 %, на ГЕС – 72 %, понад 95 % енергоблоків відпрацювали свій розрахунковий ресурс (100 тис. годин), майже половина з них знаходяться в експлуатації понад 200 тис. годин. Розрахунки доводять: якщо не забезпечити відновлення генерації, не вжити заходів по реконструкції діючого устаткування для продовження його паркового ресурсу, то в 2020 р. Україна стане найбільшим імпортером електроенергії [7].

Вагомою загрозою фінансовій безпеці є постійні неплатежі в енергетичному секторі. Знайти рішення, яке б дозволило енергетичним підприємствам назавжди позбутися боргів, або хоча б істотно зменшити їх, особливо при відсутності аналогів рішення цієї проблеми у світовій практиці, дуже складно. На жаль, в Україні протягом останніх років досить значна частка енергетичних підприємств мають від'ємний фінансовий результат за підсумками своєї діяльності. За даними Держкомстату України у 2012 році прибутком одержали 62,6 відсотків підприємств промисловості в цілому, у той час за видом діяльності «виробництво та розподіл електроенергії» прибутковими є тільки 46,3%, відповідно більш ніж 50% підприємств електроенергетики є збитковими [8]. За останні п'ять років при 20 відсотковій щорічній несплаті, повністю не оплачений середній річний обсяг електроспоживання. Внаслідок неповної сплати за електроенергію тільки за 2011 рік ДП «Енергоринок» не отримало 1,47 млрд. грн. За нерівномірності і неповної сплати електроенергії енергопостачальними компаніями ДП «Енергоринку» довелося залучити в «Ощадбанку» кредитні кошти на загальну суму 7,3 млрд. грн. для розрахунків з виробниками. Загальна дебіторська заборгованість ДП «Енергоринок» станом на 01.01.11 р. склала 15,7 млрд. грн. Загальна кредиторська заборгованість – 15,6 млрд. грн. У тому рахунку, борг ДП «Енергоринок» перед «Енергоатомом» становить 6,5 млрд. грн., генкомпаніями ТЕС – 5,4 млрд. грн., НЕК «Укренерго» – 1,3 млрд. грн. [9].

Генеруючі компанії не мають вільних оборотних коштів для оплати за паливо, що ще більш ускладнює кризу у вугільній галузі. Вугільні компанії, у свою чергу, через об'єктивну збитковість галузі та недостатнє фінансування з боку держави, не мають вільних коштів для розрахунків з обленерго за споживану електроенергію. Енергопостачальні компанії систематично одержують часткові платежі промислових підприємств і населення, тому є дебіторами ДП «Енергоринок». Таким чином, створилося замкнуте коло взаємних боргів, що призвело до повного вимивання оборотних коштів в енергетиці. Як наслідок, не фінансуються необхідні капітальні

вкладення у галузь, що обумовило вкрай високий знос основних фондів.

Особливості функціонування енергетики та накопичення боргів підприємствами паливно-енергетичного комплексу були враховані в Законі України «Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу» [10]. Метою цього Закону було впровадження комплексу заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану підприємств ПЕК, запобігання їх банкрутству та підвищення рівня інвестиційної привабливості.

Слід підкреслити, що дія Закону поширюється на підприємства паливно-енергетичного комплексу, а також інших учасників розрахунків, які мають або перед якими є заборгованість, що виникла внаслідок неповних розрахунків за енергоносії. Таким чином, учасниками розрахунків стали не тільки підприємства паливно-енергетичного комплексу, а також інші суб'єкти господарської діяльності, тобто усі структури, які мають дебіторську або кредиторську заборгованість. З моменту вводу в дію Закон передбачав механізм фінансового оздоровлення підприємств на строго обмежений термін (9 місяців) і основним його завданням було створення максимально прийнятних умов для погашення заборгованості минулих років таким чином, щоб таке погашення проводилося без шкоди поточній діяльності підприємств та без порушення прав кредиторів. Але, в подальшому, процедура погашення заборгованості підприємствами паливно-енергетичного комплексу була продовжена до 1 січня 2013 р. (зміни, внесені згідно Закону N 2940-VI від 13.01.2011р.). Аналітики енергетичного ринку та науковці підкреслюють, що дія Закону може бути продовжена ще на невизначений період. Впродовж 2010 року ДП «Енергоринок» уклало з енергогенеруючими компаніями договори про реструктуризацію заборгованості тільки на загальну суму 854 млн грн. [9].

Важливим кроком у напрямку погашення взаємної заборгованості підприємств ПЕК було прийняття Верховною радою України у 2011 році Закону «Про деякі питання заборгованості за спожитий природний газ та електричну енергію» [11]. Дія цього Закону поширювалася тільки на підприємства незалежно від їхніх форм власності, що виробляють, транспортують і постачають теплову та електричну енергію, надають послуги з диспетчерського управління об'єднаною енергетичною системою України, суб'єктів господарювання, що здійснюють постачання природного газу та електричної енергії за регульованим тарифом, НАК «Нафтогаз України» та ДП «Енергоринок». На умовах, визначених Законом, підлягають списанню: заборгованість вказаних підприємств за природний газ, у тому числі й реструктуризована, що обліковувалася станом на 1 січня 2010 року і не сплачена станом на дату набрання чинності цим Законом.

Позитивним наслідком прийняття Закону є положення відносно зарахування коштів на окремий поточний рахунок підприємств, що виробляють, транспортують та постачають теплову енергію виключно для виконання інвестиційних програм [11, с. 2]. Це безумовно сприяло підвищенню інвести-

ційної привабливості галузі, та подолато перелік загроз, пов'язаних зі значним зносом енергетичного обладнання, але, на жаль, дія Закону була подовжена тільки до 30 червня 2012 року.

Висновок. Встановлені галузеві особливості та аналіз загроз фінансовій безпеці підприємств енергетики дали можливість дійти висновку, що внаслідок дисбалансу відносин власності та недоліків державної політики щодо ціноутворення на ринку електроенергетики сформовано замкнуте коло взаємних боргів. Існування проблеми має негативні наслідки для енергетичної галузі, які полягають у відсутності коштів на модернізацію та оновлення основних фондів, наявності проблем з накопиченням палива, відсутності коштів на проведення інноваційної політики та підвищення екологічної безпеки, неможливості залучення недержавних інвестицій, відсутності механізмів конкуренції на енергетичному ринку

Л і т е р а т у р а

1. Бандурка О.М. Основи економічної безпеки: підручник / О. М. Бандурка, В.С. Духов та ін. — Харків: Нац. ун-т внутр. справ, 2003. — 236 с.
2. Сухоруков А.І. Фінансова безпека держави: навчальний посібник. / А.І.Сухоруков, О.Д. Ладюк — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 192 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення). / О.І.Барановський — К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2004. — 759 с.
4. Бланк І.О. Управление финансовой безопасностью предприятия / І.О.Бланк — К.: Ника-Центр, 2004. — 784 с.
5. Водяников В.Т. Организационно-экономические основы сельской электроэнергетики: учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. / В.Т.Водяников — М.: ЭКМОС, 2003. — 347 с.
6. Закон України «Про електроенергетику» від 16 жовтня 1997 р. № 575/97-ВР із змінами та доповненнями: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
7. Енергозабезпечення економіки України та енергозбереження: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.3w.mk.ua/Site3w/00000123.htm>.
8. Офіційний сайт Державної статистичної служби України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Доповідь керівництва ДП «Енергоринок»: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://energetic.org.ua>
10. Закон України «Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу» №2711-15. Поточна редакція: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
11. Закон України «Про деякі питання заборгованості за спожитий природний газ та електричну енергію» № 3319: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

References

1. Bandurka O.M. Osnovy ekonomichnoi' bezpeky: pidruchnyk / O. M. Bandurka, V.S. Duhov ta in. — Harkiv.: Nac. un-t vnutr. sprav, 2003. — 236 s.
2. Suhorukov A.I. Finansova bezpeka derzhavy: navchal'nyj posibnyk. / A.I.Suhorukov, O.D. Ladjuk — K.: Centr uchbovoi' literatury, 2007. — 192 s.

3. Baranovs'kyj O.I. Finansova bezpeka v Ukraini (metodologija ocinky ta mehanizm zabezpechennja). / O.I.Baranovs'kyj — K.: Nac. torg.-ekon. un-t, 2004. — 759 s.
4. Blank I.O. Upravlenye finansovoy bezopasnost'ju predpriyatyja / I.O.Blank — K.: Nyka-Centr, 2004. — 784 s.
5. Vodjannykov V.T. Organizacyonno-ekonomycheskiye osnovy sel'skoj elektroenergetyky: ucheb. posobyje dlja vuzov. — 2-e yzd., pererab. y dop. / V.T.Vodjannykov — M.: EKMOS, 2003. — 347 s.
6. Zakon Ukrainy «Pro elektroenergetyku» vid 16 zhovtnja 1997 r. № 575/97-VR iz zminamy ta dopovnennjamy: [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: www.zakon.rada.gov.ua.
7. Energozabezpechennja ekonomiky Ukrainy ta energozberezhennja: [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.3w.mk.ua/Site3w/00000123.htm>
8. Oficijnyj sajт Derzhavnoi' statystychnoi' sluzhby Ukrainy: [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Dopovid' kerivnyctva DP «Energorynok»: [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://energetic.org.ua>
10. Zakon Ukrainy «Pro zahody, sprjamovani na zabezpechennja stalogo funkcionuvannja pidpriemstv palyvno-energetychnogo kompleksu» №2711-15. Potochna redakcija: [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: www.zakon.rada.gov.ua.
11. Zakon Ukrainy «Pro dejaki pytannja zaborgovanosti za spozhytyj pryrodnyj gaz ta elektrychnu energiju» № 3319: [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: www.zakon.rada.gov.ua.

Недодаєва Н.Л., Лежєпєкова В.Г. Угрозы финансовой безопасности предприятий энергетической отрасли

В статье проанализированы составляющие финансовой безопасности предприятий энергетической отрасли; охарактеризованы основные угрозы финансовой безопасности, обусловленные несовершенством законодательства и государственного регулирования в отрасли.

Ключевые слова: финансовая безопасность, предприятия энергетической отрасли, отраслевые особенности, оптовый рынок электроэнергии, взаимная задолженность.

Nedodayeva N.L., Lezhepokova V.G. Threats to financial security of energy companies

In the article analyzed the financial security of enterprise energy sector and separated the main threats of financial security due to imperfect legislation and government regulation of industry.

Keywords: financial security, enterprise energy industry, industry characteristics, the wholesale electricity market, mutual obligation.

Недодаєва Наталія Лазарівна – д.е.н., проф., професор кафедри економічної безпеки Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка.
Лежєпєкова Вікторія Геннадіївна – к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту ЗЕД Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 15.06.2013

УДК 65.014

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Никифорова Ю.В.

TRANSFORMATION OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Nikiforova Y.V.

У роботі розглядається поетапний процес трансформації організаційної структури промислового підприємства в умовах глобалізаційних перетворень. Виявлено переваги і недоліки існуючих форм організаційних структур управління. Запропоновано трансформацію організаційної структури управління промисловим підприємством в умовах глобалізації, на прикладі машинобудівного підприємства. Обґрунтовано конкретні практичні рекомендації щодо вибору організаційної структури, спрямовані на підвищення ефективної діяльності українських промислових підприємств. Процеси структурних перетворень розглядаються стосовно як до успішно діючих підприємств, так і до збиткових.

Ключові слова: промислове підприємство, організаційна структура, форми організаційних структур управління, планування розвитку, умови глобалізації, трансформація.

Вступ. Сучасний економічний стан промислових підприємств свідчить, що значна кількість проблем управління ними обумовлена недосконалістю їх організаційної структури, що не відповідає вимогам ринкової економіки. В умовах мінливості зовнішнього середовища, посилення конкуренції, підвищення ризику втрати передових позицій на ринках збуту, ефективність організаційної структури промислового підприємства відіграє важливу роль. Швидкість реагування на виникаючі загрози з боку зовнішнього середовища, отримання максимальної економічної вигоди в умовах складної ситуації на ринку передбачає своєчасну трансформацію організаційної структури управління підприємством. Українські промислові підприємства не отримали значного досвіду в управлінні економічною діяльністю, оскільки в умовах планової економіки промислові підприємства створювалися як системи, орієнтовані на стабільність зовнішнього середовища. З переходом на новий рівень економічних відносин практично всі вітчизняні підприємства зіткнулися з проблемою неспроможності подальшого ефективного функціонування. Єдиної оптимальної та універсальної організаційної структури промислового підприємства не існує, оскільки вона залежить від багатьох факторів. Сучасна організаційна структура промислового підприємства повинна враховувати новий фактор — посилення процесів глобалізації.

Зважаючи на різноплановість діючих підприємств, вплив зовнішнього середовища, а саме глобалізації, виникає необхідність у розробці нових підходів щодо планування організаційної структури, забезпеченні поетапної трансформації організаційної структури управління до сучасних умов.

На сьогодні питання розвитку теорії та практики удосконалення організаційної структури підприємства з урахуванням його внутрішнього потенціалу і трансформація організаційної структури до сучасних умов зовнішнього середовища є актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретичні та практичні питання формування та ефективного функціонування організаційних структур управління підприємства знайшли відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як Істомін Є.П., Соколов О.Г. [1], Виханський О.С. [2], Кондратьєв В.В. [3], Латфуллін Г.Р., Райченко О.В. [4], Геєць В.М. [10].

Особливості трансформації організаційної структури підприємствами були висвітлені у роботах вітчизняних та зарубіжних авторів: Жарікова В.Д. [5], Герасимова Б.І., Шубіна О.В., Романова О.П. [6], Круглова Д.В. [7], Тренєва В.Н. [8], Рибалко О.М., Сьомченко В.В. [9], Метеленко Н.Г. [11].

У своїй роботі [2] О.С. Виханський виокремив п'ять основних типів організаційних структур, а саме: елементарна, функціональна, дивізійна, структура за стратегічними одиницями бізнесу, матрична. На думку автора, вибір тієї, чи іншої організаційної структури залежить від цілого ряду факторів: розмір та ступінь різноплановості діяльності організації, географічне розташування організації, технологія, відношення до організації керівників та співробітників, динамізм зовнішнього середовища, стратегія, що реалізується організацією [2].

На думку авторів [4], реальні організаційні структури управління формуються, функціонують та удосконалюються на модульній основі, яка забезпечує паралельне пристосування різних типів, ціленаправлено адаптованих для відповідних підрозділів управлінської системи. Це дозволяє повніше мобілізувати та інтегрувати їх справжні та потенційні можливості.

У роботі [7] висвітлені особливості трансформації організаційної структури інформаційних взаємозв'язків в менеджменті промислового підприємства на основі апарату контролінгу. Як зазначено у [7], на сьогоднішній час можна стверджувати, що інформаційна модель системи контролінгу промислових підприємств дозволяє отримувати необхідні для прийняття рішень дані в різноманітних аналітичних зрізах. Дана модель орієнтована на дивізійну організацію. Дивізіони представляють собою організаційні структури із замкнутим функціональним (виробничим) циклом та закріпленими за ним бізнес-напрямами: перший дивізіон — промислова діяльність, другий — НДДКР, третій дивізіон — це управління корпоративною власністю. З ціллю підвищення ефективності діяльності відповідних бізнес-напрямків та реалізації загальнокорпоративних цілей по стратегічному розвитку дивізіони наділені повноваженнями у прийнятті наступних рішень: управління продажами шляхом самостійного вибору та розширення сегментів ринку, пошуку нових клієнтів, уточнення політики ціноутворення, проведення заходів щодо просування продукції на ринку при умові досягнення цільових показників діяльності; управління прямими витратами шляхом самостійного вибору постачальників та контрагентів, визначення цін обсягів закупівлі матеріалів, комплектації, робіт, послуг; управління кошторисом витрат структурних одиниць, що входять до складу дивізіонів, в рамках правил та регламентів, що встановлюються центром, який здійснює функцію бюджетного регулювання та контролю, та відповідального за результати діяльності підприємства в цілому [7].

У [8] висунуто ідею того, що оцінку вже існуючої організаційної структури промислового підприємства слід проводити в межах комплексної діагностики стану підприємства, який враховує маркетингову орієнтацію підприємства, проблеми та напрямки розвитку управлінської команди, фінансово-економічний стан підприємства. Після детального аналізу існуючої структури, виявлення її сильних та слабких сторін, керівнику підприємства необхідно визначити базові принципи, у відповідності з якими буде відбуватися реорганізація структури.

У своєму дослідженні автори [9] вважають, що вибір організаційної структури управління має здійснюватися на засадах системного і ситуаційного аналізу та у розрізі наступних критеріїв: життєвий цикл організації (підприємства), його розмір та тип, характер виробництва, тип технології, культури та управлінської реакції, характер влади, стратегії. Критерії ефективності структури управління мають бути узгоджені із стратегією розвитку підприємства, враховувати якісні і кількісні параметри системи управління з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання.

Автори [5] акцентують свою увагу на принципах формування організаційної структури управління, які сформульовані таким чином: організаційна структура управління має відображати цілі та за-

вдання організації, бути підпорядкованою виробництву і його потребам; слід передбачити оптимальний розподіл праці між органами управління і окремими робітниками; формування структури управління потрібно зв'язувати з визначенням повноважень і відповідальності кожного робітника і органу управління, зі встановленням системи вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними; організаційна структура управління має бути адекватною соціально-культурним умовам організації, що виявляє істотний вплив на рішення відносно рівня централізації і деталізації, розподілу повноважень і відповідальності, міри самостійності і масштабів контролю керівників і менеджерів. Практично це означає, що спроби сліпо копіювати структури управління, що успішно функціонують в інших соціально-культурних умовах, не гарантують бажаного результату. Також автори [5] при побудові організаційної структури пропонують приділити увагу стадіям життєвого циклу, на якому знаходиться підприємство в даний період часу.

Мета. У зв'язку з цим метою дослідження є наукове обґрунтування трансформації організаційної структури промислового підприємства з урахуванням внутрішніх його особливостей та умов глобалізації.

Матеріали і результати дослідження. В результаті досліджень наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених [1], [2], [11] організаційні структури управління можна класифікувати на два типи: бюрократичні (механістичні) та адаптивні (органічні). Слід зазначити, що організаційні структури управління вітчизняними підприємствами протягом тривалого часу практично не змінювались та відносились до бюрократичного типу. До них відносяться наступні види структури: лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, дивізійна. Особливість лінійної організаційної структури, яка основана на вертикальному розподілі праці [1], полягає у тому, що нижчі рівні управління послідовно підпорядковані вищим рівням. У голові кожного підрозділу структури поставлений керівник — єдиноначальник. Структура управління не використовується малими та середніми фірмами, при відсутності широких коопераційних зв'язків. Така структура забезпечує єдність і чіткість розпорядництва, узгодженість дій виконавців, чітку систему взаємозв'язків, швидку реакцію на вказівки, особисту відповідальність керівника за результати. До негативних сторін при впровадженні цієї структури слід віднести високі вимоги до компетентності керівника, перевантаження менеджерів вищої ланки управління, передумови для зловживання владою, відсутність горизонтальних зв'язків між підрозділами.

До особливостей функціональної організаційної структури, яка основана на горизонтальному розподілі праці за функціями [1], можна віднести укомплектованість кожного підрозділу висококваліфікованими фахівцями, спеціалізацію кожного підрозділу на виконанні певних функцій. У такій

структурі кожен підрозділ віддає розпорядження на нижчий рівень управління згідно своїх функцій. Вона використовується в управлінні організаціями з масовим виробництвом. Даному виду організаційної структури властива висока компетентність фахівців, звільнення лінійних керівників від вирішення спеціальних питань. Використання цієї структури супроводжується труднощами у підтримці взаємозв'язків між різними функціональними службами, тривалістю процедури прийняття рішень, неузгодженістю розпоряджень різних функціональних служб.

Лінійно-функціональна організаційна структура, яка основана на комбінації горизонтального і вертикального розподілу праці [1], об'єднує в собі достоїнства лінійної та функціональної структур управління. Її особливість полягає в тому, що виробництво розділене за функціональним принципом, у складі функціональних підрозділів створені лінійні структури. При практичному застосуванні такої структури усуваються недоліки функціональної і лінійної структур управління, відбувається складна координація взаємодії елементів, виникають передумови переважання місцевих інтересів над загальними.

Дивізійна організаційна структура основана на лінійно-функціональній структурі, але з територіальною диференціацією [1]. Потреба використання даної організаційної структури зумовлена концентрацією виробництва, збільшенням розмірів підприємства і диверсифікацією його діяльності. При використанні такої структури відбувається структуризація виробництва, що здійснюється по регіонах (ринках); керівники функціональних служб (підрозділів) підпорядковані керівникам регіональних виробництв. До переваг такого виду структури можна віднести прискорення реакції на зміни зовнішнього середовища (адаптація до конкретного ринку), поліпшення координації діяльності виробничих служб і фірм в цілому, виникнення у виробничих підрозділах переваг самостійних господарюючих суб'єктів (малих фірм, центри прибутку).

В умовах сьогодення функціонування промислових підприємств супроводжується зростанням конкуренції. Вона набула глобального характеру, і це сприяло технологічному відставанню на вітчизняних промислових підприємствах, яке, за умови ефективної діяльності, передбачає відповідну трансформацію системи організації підприємства. Вплив факторів глобалізації зумовив необхідність урахування при функціонуванні підприємства наявності та мінливості ринків збуту, ринків ресурсів, та посилення конкуренції.

В умовах глобалізації, коли гнучкість та адаптивність підприємства визначається швидким реагуванням на вплив ряду зовнішніх та внутрішніх факторів, найбільш прийнятно використовувати адаптивний тип організаційної структури. До таких відносять проектну, матричну, конгломератну, програмно-цільову.

Проектна організаційна структура основана на лінійно-функціональній структурі, але з виділенням групи управління проектом [1]. Особливість цієї структури полягає у потребі, що зумовлена децентралізацією виробництва, збільшенням розмірів підприємства і диверсифікацією продуктів. При використанні такого виду структури структуризація виробництва здійснюється по продуктах (результатах діяльності), керівники функціональних служб (підрозділів) підпорядковані керівникам виробництв, спеціалізованих по продуктам. Проектна організаційна структура передбачає прискорення реакції на зміни зовнішнього середовища (технології виробництва, властивості продукту), поліпшення координації діяльності фірми в цілому, виникнення у виробничих підрозділах переваг самостійних господарюючих суб'єктів (малих фірм, центри прибутку). Але до негативних моментів можна віднести дублювання функцій у підрозділах, зростання апарату управління; збільшення управлінських витрат.

Матрична організаційна структура основана на лінійно-функціональній структурі для реалізації програми на час її функціонування [1]. В даній структурі групи управління проектами мають вихід на зовнішнє керівництво фірми і на конкретних виконавців, створюються можливості для паралельного здійснення проектів в рамках програми (скорочення термінів). В основному, така структура застосовується в наукоємних галузях. Якщо розглядати переваги матричної організаційної структури, до них слід віднести те, що при застосуванні відбувається краща орієнтація на цілі проекту, більш ефективне оперативне управління, посилення особистої відповідальності керівника за програму в цілому і її елементи, залучення керівників і фахівців у сферу активної творчої діяльності. Негативні сторони передбачають подвійне підпорядкування виконавців, труднощі у встановленні відповідальності за роботу, можливість конфліктів між менеджерами відділу фінансів та управління.

Особливість конгломератних організаційних структур [6] полягають у тому, що вони можуть ефективно функціонувати лише в стабільних умовах, а в умовах погіршення загального економічного становища та посилення конкуренції часто втрачають керованість і терплять банкрутство.

Програмно-цільова структура координаційного типу [6] передбачає створення спеціального координаційного органу в чинній лінійно-функціональній структурі. Лінійні керівники вищого рангу передають частину своїх повноважень координаційному органу, але правами безпосереднього розпорядництва цей орган не наділяється. Така структура не є сильним організаційним механізмом для вирішення великих виробничих завдань, оскільки, як правило, координаційному органу не вистачає наданих прав.

Проведений аналіз недоліків та переваг існуючих організаційних структур підприємства однозначно підтверджує відсутність універсальної організаційної структури. Необхідність пошуку шляхів удо-

сконалення існуючих організаційних структур на вітчизняних промислових підприємствах України передбачає впровадження різних підходів, перевірених на практиці та основаних на особистому досвіді управлінського апарату. При трансформації організаційної структури промислового підприємства в умовах глобалізації особливої значущості набуває задача визначення методичного забезпечення процесу формування організаційної структури підприємства. Кожна стадія розвитку діяльності підприємства потребує індивідуального підходу щодо побудови організаційної структури, детального опрацювання етапів її трансформації з урахуванням зміни у зовнішньому середовищі, аналізу внутрішніх можливостей підприємства. Відповідність поставлених стратегічних цілей підприємства отриманому позитивному результату можлива лише за умови комплексного розгляду цієї проблеми.

На думку багатьох економістів застосування адаптивного типу організаційних структур дозволить своєчасно концентрувати зусилля на вирішенні виникаючих проблем в будь-якому із секторів та швидко реагувати. Але те, що прийнятно в теорії, не завжди можливо реалізувати на практиці. Щоб провести реорганізацію та повністю змінити організаційну структуру управління на великому промисловому підприємстві, потрібен час та фінансові ресурси. Також це пов'язано з соціальним фактором, оскільки переорієнтація на новий метод роботи завжди викликає сукупність проблем серед колективу працівників. Можна стверджувати [10], щоб ефективно реалізовувати всі напрямки розвитку підприємства, в тому числі і трансформацію організаційної структури, необхідно сприяння жорсткого управлінського апарату, з однієї сторони, та беззаперечного підпорядкування колективу працівників, з іншої. Якщо не враховувати такі умови, то переорієнтація підприємства на гнучкість та адаптивність практично неможлива.

На прикладі діючої типової організаційної структури управління промислового підприємства (рис.1) проаналізована відповідність цієї структури умовам глобалізації. Встановлена необхідність здійснення відповідних змін окремих елементів та підрозділів організаційної структури, які враховують функціонування підприємства в умовах глобалізації.

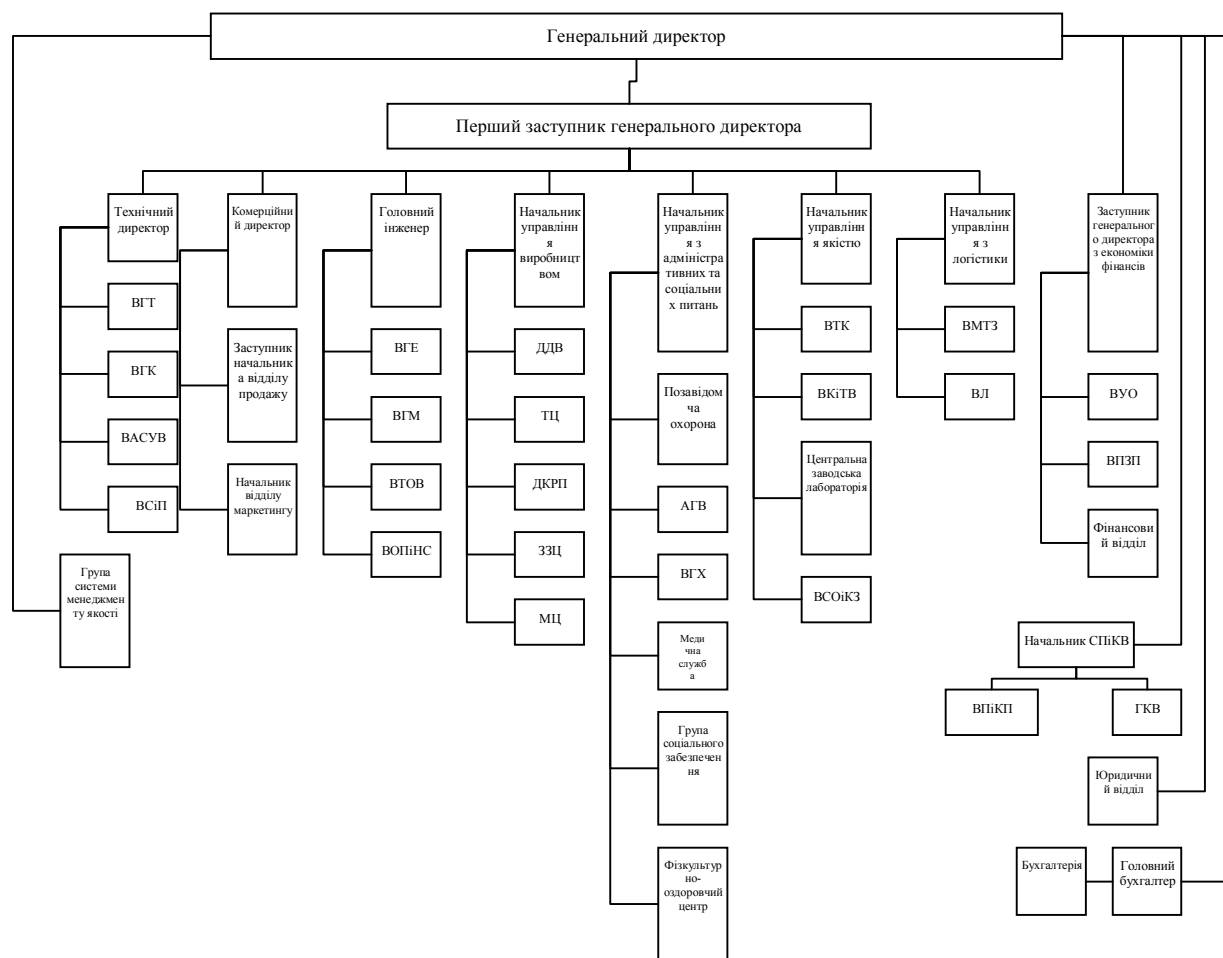
Щоб оцінити ефективність діючої типової організаційної структури управління промислового підприємства необхідно провести комплексну діагностику стану підприємства, яка включає оцінку фінансово-економічного стану, вибір напрямків розвитку підприємства, маркетингову орієнтацію підприємства.

Тривалий час сприятливі зовнішні умови функціонування для промислових підприємств України забезпечили стабільність у системі організації управлінських та виробничих процесів. На прикладі діючої типової організаційної структури управління практично не відбувалось змін, за винятком деяких функціональних підрозділів. Відбувалися лише не-

значні зміни, які не сприяли радикальній реорганізації трудового процесу. Діючу типову організаційну структуру управління промислового підприємства (рис. 1) можна віднести до типу бюрократичних (механістичних), виду функціональних структур, яка передбачає спеціалізацію виконання окремих функцій. Вона базується на горизонтальному розподілі праці за виконуваними задачами. Кожен підрозділ укомплектовано висококваліфікованими фахівцями. Кожен підрозділ спеціалізується на виконанні певних функцій. Кожен підрозділ віддає розпорядження на нижчий рівень управління згідно своїх функцій. Але виникали труднощі підтримки взаємозв'язків між різними функціональними службами, для прийняття рішення необхідно витратити чимало часу. Висока компетентність фахівців дозволяє вирішувати спеціальні питання на місцевому рівні окремого підрозділу, не підключаючи до цього процесу лінійних керівників.

Отже, враховуючи зовнішні умови функціонування промислового підприємства та внутрішній стан, слід сказати, що підприємству необхідно проводити трансформацію організаційної структури за рахунок власних фінансових та трудових ресурсів, без використання додаткових витрат. Підприємство знаходиться у нестабільному фінансовому стані, і витрати на додаткові потреби збільшення штатних співробітників можуть ввести підприємство в стан кризи і неспроможності подальшого функціонування. У такому випадку керівництву необхідно визначити найбільш пріоритетні напрямки розвитку підприємства в умовах глобалізації та поетапно підсилювати окремі функціональні підрозділи та елементи організаційного апарату або проводити перекваліфікацію кадрів цих функціональних підрозділів. Оскільки фінансовий стан промислового підприємства є нестабільним, то оптимальними напрямками розвитку будуть оптимізація потреби в матеріально-технічному забезпеченні, збільшення об'єму продукції, що випускається, освоєння нових ринків збуту. Щоб з мінімальними витратами реалізувати ці напрямки розвитку, необхідно зробити відповідні зміни і у структурі управління (рис. 2). Удосконалення типової організаційної структури управління (рис. 2) з урахуванням внутрішніх особливостей промислового підприємства та умов глобалізації необхідно робити в декілька етапів.

По-перше, у функціональному підрозділі, який підпорядковується технічному директору, відділ систематизованих систем управління виробництвом розділити на два підпорядковані елементи: інформаційно-технологічний супровід програм, який підпорядковується цьому ж відділу, та відділ інформаційних технологій, який підпорядковується фінансовому директору. Це дозволить прискорити процеси збору даних із зовнішнього середовища, посилити та прискорити процеси інформаційного забезпечення внутрішнього середовища підприємства, що представляє значний інтерес в умовах технологічного прогресу.



Умовні позначення:

ВГТ – відділ головного технолога; ВГК – відділ головного конструктора; ВАСУВ – відділ автоматизованих систем управління виробництвом; ВСiП – відділ сертифікації і патентування; ВГЕ – відділ головного енергетика; ВГМ – відділ головного механіка; ВТОВ – відділ технологічного обслуговування виробництва; ВОПiНС – відділ охорони праці і надзвичайних ситуацій; ДДВ – дільниця допоміжного виробництва; ТЦ – трансформаторний цех; ДКРП – дільниця комплектних розподільчих пристроїв; ЗЗЦ – заготівельно-зварювальний цех; МЦ – механічний цех; АГВ – адміністративно-господарчий відділ; ВГХ – відділ громадського харчування; ВТК – відділ технічного контролю; ВКiТВ – відділ контрольних і типових випробувань; ВСОiКЗ – відділ сервісного обслуговування та комунікаційних зв'язків; ВМТЗ – відділ матеріально-технічного забезпечення; ВЛ – відділ логістики; ВУО – відділ управління обліком; ВPiП – відділ праці та зарплатної плати; ВPiКП – відділ підготовки і комплектації персоналу; СПiКВ – служба підготовки і комплектації персоналу; ГКВ – група корпоративних відносин

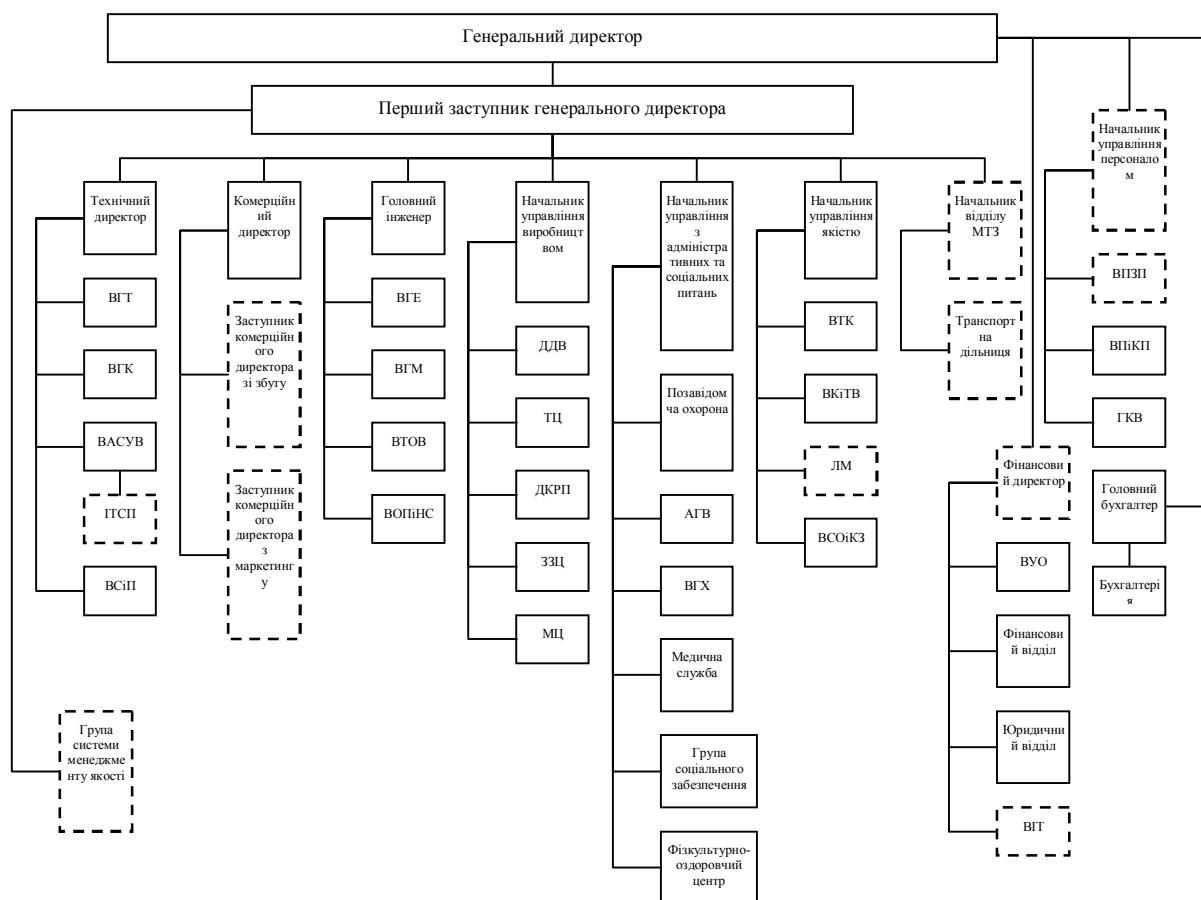
Рис. 1. Діюча типова організаційна структура управління промислового підприємства

По-друге, у функціональному підрозділі, який підпорядковується комерційному директору, необхідно заступника начальника відділу продажу змінити на заступника комерційного директора зі збуту, а начальника відділу маркетингу змінити на заступника комерційного директора з маркетингу. В умовах глобалізаційних перетворень це дозволить прискорити координацію та безпосередній контроль комерційного директора за процесом реалізації напрямку розвитку освоєння нових ринків збуту та виходу на світовий рівень відносин.

По-третє, у функціональному підрозділі, який підпорядковується начальнику управління з логістики, необхідно скоротити відділ матеріально-технічного забезпечення та відділ логістики. А саме, відділ логістики змінити на транспортну дільницю,

щоб скоротити штат співробітників та оптимізувати процес підпорядкування елемента функціональному підрозділу; скоротити відділ матеріально технічного забезпечення та зробити безпосереднє підпорядкування начальника відділу матеріально технічного забезпечення першому заступнику генерального директора. Така реорганізація дозволить оптимізувати чисельність персоналу в період кризи та прискорити процес контролю з боку вищого керівництва за використанням коштів на потреби в матеріалах.

По-четверте, начальника служби підготовки і комплектації персоналу необхідно змінити на начальника управління персоналом, що значно підсилить функціональний елемент організації підприємств, оптимізує чисельність персоналу та прискорить процес контролю з боку вищого керівництва



Умовні позначення:

ВГТ – відділ головного технолога; ВГК – відділ головного конструктора; ВАСУВ – відділ автоматизованих систем управління виробництвом; ІТСП – інформаційно-технологічний супровід програм; ВСІП – відділ сертифікації і патентування; ВГЕ – відділ головного енергетика; ВГМ – відділ головного механіка; ВТОВ – відділ технологічного обслуговування виробництва; ВОПІНС – відділ охорони праці і надзвичайних ситуацій; ДДВ – дільниця допоміжного виробництва; ТЦ – трансформаторний цех; ДКРП – дільниця комплектних розподільчих пристроїв; ЗЗЦ – заготівельно-зварювальний цех; МЦ – механічний цех; АГВ – адміністративно-господарчий відділ; ВГХ – відділ громадського харчування; ВТК – відділ технічного контролю; ВКІТВ – відділ контрольних і типових випробувань; ЛМ – лабораторія метрології; ВСОІКЗ – відділ сервісного обслуговування та комунікаційних зв'язків; Начальник відділу МТЗ – відділу матеріально-технічного забезпечення; ВЛ – відділ логістики; ВУО – відділ управління обліком; ВПЗП – відділ праці та заробітної плати; ВПІКП – відділ підготовки і комплектації персоналу; ВІТ – відділ інформаційних технологій; ГКВ – група корпоративних відносин

Рис. 2. Удосконалена типова організаційна структура управління промислового підприємства

Оскільки саме цей функціональний підрозділ відповідає за якісне спрацювання практично всіх підрозділів структури. У функціональному підрозділі, який підпорядковується начальнику управління персоналом, перевести та підпорядкувати відділ праці та заробітної плати, що спростить контроль за витратами на оплату праці.

По-п'яте, заступника генерального директора з економіки фінансів необхідно змінити на фінансового директора. Підпорядкувати наступні функціональні елементи: юридичний відділ та відділ інформаційних технологій. Підписання всіх угод та контрактів тісно пов'язані з законодавчою базою, особливо якщо це угоди міждержавного масштабу. В цьому випадку підпорядкування юридичного відділу фінансовому директору вкрай необхідно. Відділ інформаційних технологій розширить спектр інформаційної забезпеченості та мобілізує підписання угод з майбутніми споживачами, виходячи за кор-

дони певної країни. В умовах глобалізації підсилення відділу інформаційних технологій дозволить забезпечити збір даних відносно зовнішніх умов та на практиці реалізовувати процес їх вивчення з метою подальшого використання інформації для вибору стратегії розвитку підприємства.

Слід зазначити, що у функціональному підрозділі група системи менеджменту якості необхідно змінити підпорядкування з генерального директора підприємства на першого заступника генерального директора. В умовах вибору напрямку розвитку освоєння нових ринків збуту це прискорить процес виконання необхідних розпоряджень та процес контролю з боку безпосереднього регулюючого апарату.

Висновки. Враховуючи сказане, можна зробити висновок, що трансформація організаційної структури промислового підприємства - це складний та багатоаспектний процес. Він потребує вивчення як

зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, так і внутрішнього середовища підприємства, його внутрішніх можливостей до реорганізації. Щоб провести реформування в системі управління та організації процесу роботи для деяких промислових підприємств, необхідно витрачати дуже багато часу та ресурсів. В умовах глобалізації час та ресурси - це конкурентна перевага, яка дозволяє підприємствам або виходити на світовий рівень, або втрачати передові позиції. Саме тому в роботі пропонується поетапний перехід промислового підприємства від бюрократичних (механістичних) типів структур до адаптивних (органічних). Подальші дослідження мають бути направлені на вибір пріоритетних напрямків розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації та відповідна поетапна трансформація його організаційної структури.

Л і т е р а т у р а

1. Истомин Е.П. Теория организации: системный подход. учеб. / Е.П. Истомин, А.Г. Соколов. — СПб. : Андреевский издательский дом, 2009 — 314 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление : учеб. / Виханский О.С. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Гардарики, 1998. — 296 с.
3. Семь нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под. ред. В.В. Кондратьева. — 7-е изд. перераб. и доп. — М. : Эксмо, 2008. — 976 с. — (7 нот менеджмента).
4. Латфуллин Г.Р. Теория организации: Учеб. для вузов / Г.Р. Латфуллин, А.В. Райченко. — СПб. : Питер, 2004. — 395 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).
5. Жариков В.Д., Удалова Е.Е. Трансформация организационных структур управления [Электронный доступ] / Жариков В.Д., Удалова Е.Е. // Вопросы современной науки и практики, университет им. В.И. Вернадского. — №4(35). — 2011. — режим доступа: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2011/04/37.pdf>. — с.259-268.
6. Герасимов Б.И., Шубин А.В., Романов А.П. Моделирование организационной структуры промышленного предприятия : монография [Электронный доступ] / Герасимов Б.И., Шубин А.В., Романов А.П. ; под науч. ред. проф. Б. И. Герасимова. — Тамбов : ТГТУ, 2005. — 86 с. — режим доступа : <http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2005/shubin.pdf>
7. Круглов Д.В. Трансформация структуры информационных взаимосвязей в менеджменте промышленного предприятия на основе аппарата контроллинга [Электронный ресурс] / Д.В. Круглов // Санкт Петербургский ГУЭФ с. 66-70. — режим доступа : <http://www.google.ru/url?sa>.
8. Тренев В.Н. Организационная структура предприятия ключевые проблемы и направления совершенствования в условиях кризиса / Тренев В.Н. // Вестник научнотехнического развития Национальная Технологическая Группа. — № 4 (20). — 2009. — С. 33-45.
9. Рибалко О.М. Трансформация организационных структур управления автотранспортного предприятия / О.М. Рибалко, В.В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету. — №1(5). — 2010. — С. 49-52.
10. Общество, государство и экономика: единство и противоречия / В.М. Геєц. — М. : Институт экономики РАН, 2012. — 66 с.
11. Метеленко Н.Г. Внутрішній господарський механізм ефективного функціонування промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія / Н.Г. Метеленко. — Запоріжжя : КПУ, 2010. — 480 с.

References

1. Istomin E.P. Teoriya organizacii: sistemnyj po-dxod. ucheb. / E.P. Istomin, A.G. Sokolov. — SPb. : And-reevskij izdatel'skij dom, 2009 — 314 s.
2. Vixanskij O.S. Strategicheskoe upravlenie : ucheb. / Vixanskij O.S. — 2-e izd., pererab. i dop. — M. : Gar-darika, 1998. — 296 s.
3. Sem' not menedzhmenta. Nastol'naya kniga rukovoditelya / pod. red. V.V. Kondrat'eva. — 7-e uzd. pererab. i dop. — M. : E'ksmo, 2008. — 976 s. — (7 not menedzhmenta).
4. Latfullin G.R. Teoriya organizacii: Ucheb. dlya vuzov / G.R. Latfullin, A.V. Rajchenko. — SPb. : Piter, 2004. — 395 s.: il. — (Seriya «Uchebnik dlya vuzov»).
5. Zharikov V.D., Udalova E.E. Transformaciya organizacionny'x struktur upravleniya [E'lektronnyj dostup] / Zharikov V.D., Udalova E.E. // Voprosy' sovremennoj nauki i praktiki, universitet im. V.I. Vernadskogo. — №4(35). — 2011. — режим доступа: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2011/04/37.pdf>. — s.259-268.
6. Gerasimov B.I., Shubin A.V., Romanov A.P. Modelirovanie organizacionnoj struktury' promyshlennogo predpriyatiya : monografiya [E'lektronnyj dostup] / Gerasimov B.I., Shubin A.V., Romanov A.P. ; pod nauch. red. prof. B. I. Gerasimova. — Tambov : TGTU, 2005. — 86 s. — rezhim dostupu : <http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2005/shubin.pdf>
7. Kruglov D.V. Transformaciya struktury' informacionny'x vzaimosvyazey v menedzhmente promyshlennogo predpriyatiya na osnove apparata kontrollinga [E'lektronnyj resurs] / D.V. Kruglov // Sankt Peterburgskij GUEF s. 66-70. — rezhim dostupa : <http://www.google.ru/url?sa>.
8. Trenev V.N. Organizacionnaya struktura predpriyatiya klyuchevye problemy' i napravleniya sovershenstvovaniya v usloviyax krizisa / Trenev V.N. // Vestnik nauchnotexnicheskogo razvitiya Nacional'naya Technologicheskaya Gruppya. — № 4 (20). — 2009. — S. 33-45.
9. Ribalko O.M. Transformaciya organizacijnix struktur upravlinnya avtotransportnogo pidpriemstva / O.M. Ribalko, V.V. S'omchenko // Visnik Zaporiz'kogo nacional'nogo universitetu. — №1(5). — 2010. — S. 49-52.
10. Obshhestvo, gosudarstvo i e'konomika: edinstvo i protivorechiya / V.M. Geec. — M. : Institut e'konomiki RAN, 2012. — 66 s.
11. Metelenko N.G. Vnutrishnij gospodars'kij mexa-nizm effektivnogo funkcionuvannya promislovix pidpriemstv: teoriya, praktika, perspektivi: monografiya / N.G. Metelenko. — Zaporizhzhya : KPU, 2010. — 480 s.

Никифорова Ю.В. Трансформация организационной структуры управления промышленным предприятием в условиях глобализации

В работе рассматривается поэтапный процесс трансформации организационной структуры промышленного предприятия в условиях глобализационных преобразований. Выявлены преимущества и недостатки существующих форм организационных структур управления. Предложено трансформацию организационной структуры управления промышленным предприятием в условиях глобализации на примере машиностроительного предприятия. Обосновано конкретные практические рекомендации по выбору организационной структуры, направленные на повышение эффективной деятельности украинских промышленных предприятий. Процессы структурных

преобразований рассматриваются применительно как к успешно действующим предприятиям, так и убыточным.

Ключевые слова: промышленное предприятие, организационная структура, формы организационных структур управления, планирования развития, условия глобализации, трансформация.

Nikiforova Y. Transformation of the organizational structure of the industrial enterprise in the conditions of globalization

The major stages of the industrial enterprises' restructuring in the conditions of globalization are considered. Advantages and disadvantages of the existing forms of organizational structures management are determined. It is proposed the transformation of industrial enterprise's organizational structure of management in the conditions of globalization on the example of the mechanical engineering industry. There specific practical recommendations aimed at improving the

efficiency of restructuring Ukrainian industrial enterprises are offered. Structural changes processes are considered in relation to both existing and successful businesses and unprofitable.

Keywords: industrial enterprise, organizational structure, shapes organizational structures of management, restructuring, planning the development, the conditions of globalization, transformation.

Никифорова Юлія Вікторівна – асистент кафедри Економічного аналізу та фінансів Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Рецензент: **Галушко О.С.**, д.е.н., проф., зав. кафедри Економічного аналізу та фінансів Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Стаття подана 30.05.2013

УДК 005.591

СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Отенко В.І.

STRATEGIC TOOL OF CHANGE MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Otenko V.I.

У статті на основі аналізу закордонних та вітчизняних наукових праць запропоновано інструментарій управління стратегічними змінами, проаналізовано стратегії змін машинобудівних підприємств, обґрунтовано критерії їх ефективної реалізації. Для групи підприємств, що реалізують стратегію вилучення вкладень, проведено аналіз методом багатовимірною факторного аналізу з метою визначення та моделювання найвпливовіших факторів змін у їх стані.

Ключові слова: стратегічні зміни, інструментарій управління, стратегії, підприємство, стан, фактори.

Вступ. Широкому спектру проблем підприємства стосовно управління стратегічними змінами та їх вирішенню присвячено наукові праці таких видатних вчених-економістів, як І. Адизес, І. Ансофф, Р. Дафт, К. Фрайлінгер тощо. У роботах цих авторів управління змінами, перш за все, пов'язано зі стратегічним управлінням розвитком підприємства і спрямоване на досягнення його стійких конкурентних переваг на ринку. Однак, слід підкреслити, що економічні умови функціонування вітчизняних підприємств суттєво відрізняються від міжнародної практики, що зумовлює необхідність проведення системних досліджень і на цій основі – постійної адаптації методології управління стратегічними змінами на промислових підприємствах.

Серед вітчизняних вчених питання управління стратегічними змінами досліджують І. М. Акімова, В. М. Гєсць, А. Е. Воронкова, М. О. Кизим, А. П. Наливайко, В. С. Пономаренко тощо. Дослідники розглядають сучасні концепції, методи управління змінами, передумови та заходи їх реалізації. Разом із тим недостатньо уваги приділено моніторингу цих процесів, виміру ефективності їх реалізації та контролю за ними, розробленню стратегічного інструментарію управління ними. Таким чином, метою статті є формування інструментарію управління стратегічними змінами машинобудівних підприємств.

Виклад основних матеріалів. Інструментарій управління стратегічними змінами представляє собою засоби управління стратегічними змінами

підприємства, що забезпечують відповідно намірам та цілям підприємства розробку стратегічних рішень, їх реалізацію через зміни та контроль за ними. Інструментарій включає способи та критерії реалізації, стратегії змін, методи вибору, контролю та оцінювання результатів стратегічних змін (табл. 1).

Таблиця 1

Інструментарій управління стратегічними змінами

Інструментарій	Зміст
Способи реалізації	Реформація, реорганізація, трансформація, реструктуризація, реінжиніринг, реконструкція, ревіталізація, перепроєктування
Критерії реалізації стратегічних змін	Стійкість фінансово-економічного стану підприємства, підвищення ефективності діяльності, зростання та інноваційний розвиток, наявність конкурентних переваг на ринку
Стратегії змін	Відповідають видам стратегій внутрішнього (концентрація на ринку, розвиток ринку, розробка нового/оновлення продукту, диверсифікація, вилучення вкладень) та зовнішнього (інтеграція та диверсифікація) зростання
Методи вибору, контролю та оцінювання стратегічних змін	Стратегічний аналіз та облік, контролінг, аутсорсинг, бенчмаркінг, рефреймінг, коучінг, методи оцінки ризиків, фінансово-економічний аналіз змін у стані підприємства

Існуючі концепції реалізації стратегічних змін створюють певний методологічний базис [1] для розробки та реалізації стратегій підприємств: визначення стратегічних напрямів розвитку, критеріїв досягнення цілей, моделей та засобів управління, виявлення ключових факторів успіху, методів для аналізу та оцінки процесів стратегічних змін. Емпіричні дослідження процесів стратегічних змін дозволять підтвердити або спростувати визначений автором склад інструментів управління стратегічними змінами у діяльності машинобудівних підприємств Харківського регіону.

Результати проведеного аналізу стратегічних змін машинобудівних підприємств відповідають

положенню, що прибутковість їх діяльності обумовлюється наявністю чітко визначеної мети та скоординованої за ресурсами й в часі стратегії. На необхідність звернення до стратегії в умовах швидких й незв'язаних між собою змін зовнішнього середовища звертав увагу І.Ансофф [2]. За таких умов накопичені організаційні традиції та досвід не спрацьовують, тому за відсутності стратегії, цілком імовірно, що різні частини організаційно-виробничої системи будуть розвиватись різнонаправлено, що призведе до виникнення протиріч та зниження ефективності.

Будемо виходити з того, що повна зміна може кваліфікуватися як радикальна тоді, коли вона передбачає та забезпечує досить суттєві або принципові перетворення в стратегії підприємства, його виробничій, організаційній структурі, в багатьох аспектах діяльності. Відповідно виділеному автором взаємозв'язку між об'єктами стратегічних змін та їх стратегіями у підприємства є такі варіанти стратегій змін: залишити все без змін, обрати стратегію внутрішнього зростання, обрати стратегію вилучення вкладень, обрати стратегію зовнішнього зростання. Автором було проаналізовано стратегії змін, яких дотримуються машинобудівні підприємства.

Досліджувані підприємства можна поділити на такі групи за типами стратегій змін:

1) стратегія зовнішнього зростання, що відповідає процесам придбання, злиття, вертикальної інтеграції та диверсифікації. Такими підприємствами, що реалізують ці стратегічні зміни, є: ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Лозовський ковально-механічний завод», ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Харверст», що входять до складу Індустріальної групи «УПЕК»; ПАТ «РОСС», що провело реорганізацію через приєднання до головним підприємства КБ, Торгового дому, декілька підприємств; ПАТ «ХТЗ», що перейшло до Керуючої компанії «Група ГАЗ» (м. Нижній Новгород, РФ); ДП «Харківський електромеханічний завод» ХЕМЗ через продаж частини підприємства інвестору з російськими коренями (компанія «Силові енергетичні машини», Нова Каховка Херсонської обл.);

2) стратегія внутрішнього зростання, що передбачає стійкий фінансово-економічний стан підприємства, достатність ресурсів для його розвитку та включає такі напрями, як скорочення витрат, більш глибоку концентрацію на ринку, розширення та розвиток ринку, удосконалення товару, розроблення нового товару. Такими підприємствами є: ПАТ «Турбоатом», ДП «Електроважмаш», ДП «Харківський електромеханічний завод» (ХЕМЗ), ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Лозовський ковально-механічний завод», ПАТ «Автрамат», ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Південкабель», ПАТ «ХТЗ»;

3) стратегія вилучення вкладень, що пов'язана з здійсненням дій по оздоровленню, щоб справитися з

ситуацією зниження прибутку за рахунок зниження витрат, пошуку та створення додаткових джерел доходу, скорочення активів. Такими підприємствами, що реалізують цю стратегію, є: ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Харверст», ПАТ «Харківський електроапаратний завод», ПАТ «Харківський завод штамів та пресформ», ПАТ «Точприлад», «Харківського заводу електромонтажних виробів № 1»;

4) стратегія «без змін», що добре обґрунтована дослідженнями внутрішнього та зовнішнього середовища та є типовою для підприємств важкого машинобудування з довгим життєвим циклом продукції та розглядається як бажана, коли відмова від здійснення змін не є загрозою для ефективного функціонування. Таким підприємством є ПАТ «РОСС».

До підприємств, що поєднують визначені варіанти стратегій змін відносяться такі:

1) стратегія зовнішнього зростання + стратегія внутрішнього зростання – ДП «Харківський електромеханічний завод», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Лозовський ковально-механічний завод», ПАТ «ХТЗ»;

2) стратегія зовнішнього зростання + стратегія «без змін» - ПАТ «РОСС»;

3) стратегія зовнішнього зростання + стратегія вилучення вкладень - ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Харверст».

Критеріями успішної реалізації стратегій змін виступають стійкість фінансово-економічного стану підприємства; ефективність діяльності; наявність зростання та інноваційного розвитку; наявність конкурентних переваг на ринку.

Стійкість фінансово-економічного стану є головною умовою ефективного функціонування підприємства в ринковому середовищі і передумовою для успішної реалізації стратегічних змін. Для кожного підприємства існує внутрішня, фінансова та загальна стійкість [3]; абсолютний, нормальний, нестійкий або кризовий стан [4]; «успадкована», техніко-економічна стійкість [5]. Аналіз фінансово-економічної стійкості дає можливість оцінити готовність підприємства до погашення своїх боргів в короткостроковому періоді, його фінансову незалежність, відповідність стану активів і пасивів підприємства [6]. Основними ознаками стійкості фінансово-економічного стану підприємства є незалежність, платоспроможність, ліквідність, фінансова стабільність.

Ефективність діяльності відображає економічні цілі підприємства, пов'язані із забезпеченням і максимізацією прибутку. На практиці використовується ряд показників ефективності: продуктивність, ефективність, норма прибутку, використання ресурсів, плинність кадрів, кількість невходів на роботу, якість, моральний стан і задоволеність працівників. Як відносна величина, ефективність передбачає порівняння результату із витратами на його досягнення. Тому критерію

ефективності діяльності відповідають показники використання фінансових, виробничих, трудових ресурсів через їх оборотність, а саме фондовіддача та виробіток на одного працівника. Відносними характеристиками ефективності діяльності підприємства є показники рентабельності (рентабельність активів, власного капіталу, реалізованої продукції, виробничих активів підприємства).

Ефективність діяльності – це багатоаспектне поняття. Американський економіст Й. Шумпетер [7] ввів поняття статичної та динамічної ефективності. Статична ефективність – це ефективність функціонування підприємства у зовнішньому середовищі без додаткового зростання. Вона характеризує поточний стан підприємства, тобто вирішення завдань тактики. Від статичної ефективності залежить конкурентоспроможність підприємства в короткостроковому періоді. Динамічна ефективність – ефективність розвитку підприємства, яка, власне, забезпечує його конкурентоспроможність в довгостроковому періоді. Це є основні положення, яких слід дотримуватись при аналізі ефективності діяльності підприємства в цілому, зокрема, при аналізі процесів змін підприємства. Тому окремо виділено показники за критеріями зростання та інноваційного розвитку.

У концепції управління змінами І. К. Адизеса ключовими критеріями є короткострокова та довгострокова ефективність та продуктивність організації [8]. Короткострокова ефективність та продуктивність спрямовані на задоволення поточних потреб існуючих клієнтів. При цьому індикаторами є зростання прибутку та зниження витрат. Довгострокова ефективність означає, що поточний стан буде задовольняти майбутні потреби клієнтів. Умовою забезпечення довгострокової ефективності є досягнення продуктивності за рахунок узгодження особистісних інтересів із спільними (інтеграції).

Процеси зростання відображаються у зростанні об'єму продажу продукції, частки ринку, асортименту продукції, що виробляється, чисельності персоналу. Зростати означає «збільшуватися в розмірах або кількості» [2, с. 62]. Даному критерію відповідають показники темпів зростання: обсягів реалізованої продукції (в діючих цінах), активів підприємства, питомої ваги виробничих активів підприємства, чистого прибутку, середньооблікової чисельності працівників, коефіцієнта оновлення персоналу. Дані показники доповнюють оцінку ринкової вартості підприємства й відображають характер процесів змін, їх спрямованість на скорочення або нарощування потенціалу підприємства.

Інноваційний розвиток спирається на попередній досвід підприємства, додаючи до нього «щось» (і за рахунок цього додавання), що спрямовує процес діяльного розвитку (нагромадження) досвіду в майбутнє. Традиційно «інновації»

асоціюються з результатами науково-технічної сфери. Однак, насправді це лише найбільш ситуаційно-акцентована «інноваційна область». Ключовою умовою процесу реалізації змін є одержання кінцевого ефекту. Таким чином, управління за критерієм інноваційного розвитку спрямовує зміни на створення нових продуктів, досвіду, можливостей і технологій. За інноваційний розвиток відповідають такі показники: валові інвестиції в основний капітал, питома вага інвестицій на капітальне будівництво, витрати на технологічні інновації та програмне забезпечення, витрати на інформатизацію, коефіцієнт підготовки до нових професій, коефіцієнт підвищення кваліфікації. Наявність конкурентних переваг простежується в усіх попередніх критеріях та наявності компетенцій, знань та досвіду підприємства.

Для аналізу найвпливовіших факторів діяльності підприємств, що реалізують стратегії вилучення вкладень (ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Харверст», ПАТ «Харківський електроапаратний завод», ПАТ «Харківський завод штамів та пресформ» тощо), сформовано систему показників за виділеними критеріями.

Завдання визначення мінімальної кількості факторів, яких досить для опису вихідної системи показників, і їхніх кореляцій вирішується методом головних компонентів із використанням факторного аналізу у пакеті *Statgraphics Plus*. У табл. 2 представлено моделі найвпливовіших факторів.

В структурі фактору F_1 позитивний вплив таких показників, як коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами (x_4), коефіцієнт співвідношення запозичених та власних коштів (x_2), виробіток на 1-го працівника за реалізованою продукцією (x_{11}), коефіцієнт загального покриття (x_7) свідчать про першочерговість дій та фокусування зусиль управління на забезпеченні власними коштами безперервної діяльності підприємств. З такою метою формується більш мобільна структура активів, які впливають на прискорення оборотності коштів підприємств. Якщо підприємство здійснює інвестиції, зростає індекс постійного активу, при одночасному скороченні коефіцієнту маневреності. Але у випадку, коли підприємства реалізують стратегію вилучення вкладень, й постає завдання збільшити власні оборотні засоби, то необхідним є зростання коефіцієнту маневреності при одночасному неминучому скороченні індексу постійного активу. Про таке свідчить структура фактору F_2 .

Структура фактора F_2 дозволяє визначити його як фактор маневреності власного капіталу досліджуваних підприємств. Аналіз показників цього фактора відображує стійку негативну дію показнику (від'ємне значення коефіцієнту): характеризує ті причини їх зміни постійного активу (x_{10}), що свідчать про скорочення виробничої бази

підприємств та коригування основних фондів, коли вони не встигають за інфляційними процесами.

Таблиця 2

Фактори реалізації стратегічних змін підприємств через стратегію вилучення вкладень

Назва фактора	Система лінійних рівнянь виявлених синтезованих факторів
F_1 – забезпеченості власними коштами	$0,854742x_{11} + 0,945456x_2 + 0,984267x_4 + 0,795392x_7$ x_{11} – виробіток на 1-го працівника за реалізованою продукцією x_2 – коефіцієнт співвідношення запозичених та власних коштів x_4 – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами x_7 – коефіцієнт загального покриття
F_2 – маневреності власного капіталу	$-0,958254x_{10} + 0,877126x_{14} + 0,940107x_3$ x_{10} – індекс постійного активу x_{14} – рентабельність власного капіталу x_3 – коефіцієнт маневреності власного капіталу
F_3 – рентабельності діяльності	$0,646007x_{13} + 0,502194x_{15} + 0,878971x_{16} + 0,706389x_9$ x_{13} – рентабельність активів x_{15} – рентабельність реалізованої продукції x_{16} – рентабельність загальна x_9 – оборотність дебіторської заборгованості
F_4 – розвитку виробничого персоналу	$0,643464x_{19} + 0,632851x_{22} + 0,820755x_{26} + 0,691267x_5$ x_{19} – темп змін питомої ваги виробничих активів підприємства x_{22} – коефіцієнт оновлення персоналу x_{26} – коефіцієнт підвищення кваліфікації x_5 – коефіцієнт абсолютної ліквідності
F_5 – технологічного зростання	$-0,470214x_1 + 0,853536x_{12} + 0,925539x_{18}$ x_1 – коефіцієнт автономії x_{12} – фондівдача за реалізованою продукцією x_{18} – темп змін активів підприємства
F_6 – інформатизації виробництва	$0,881026x_{25} + 0,821199x_8$ x_{25} – темп змін витрат на інформатизацію x_8 – оборотність кредиторської заборгованості
F_7 – забезпеченості виробничим персоналом	$0,905261x_{21} + 0,583418x_{24}$ x_{21} – темп змін середньооблікової чисельності працівників x_{24} – питома вага інвестицій в основний капітал
F_8 – прибутковості діяльності	$0,917343x_{20} + 0,66848x_6$ x_{20} – темп змін чистого прибутку x_6 – коефіцієнт критичної ліквідності
F_9 – скорочення активів	$-0,914267x_{18}$ x_{18} – темп змін активів підприємства
F_{10} – зростання капітальних інвестицій	$0,93792x_{23}$ x_{23} – темп змін капітальних інвестицій

У той же час позитивний вплив коефіцієнту маневреності власного капіталу (x_3) на фоні зниження індексу постійного активу свідчить про

необхідність виконання першочергового завдання щодо забезпечення підприємств власними оборотними коштами. Необхідно аналізувати кожну статтю оборотних коштів і знаходити, які з них можуть призвести до неплатоспроможності підприємства.

Показники, що утворюють фактор F_3 , а саме, позитивного впливу рентабельності активів (x_{13}), рентабельності реалізованої продукції (x_{15}) та загальної рентабельності (x_{16}), а також оборотності дебіторської заборгованості (x_9) свідчать про терміновість дій менеджменту підприємства для утримання фінансової стійкості підприємства. Так як відомо, що партнери, інвестори при взаємовідносинах з підприємством дуже зацікавлені в отриманні інформації про стан дебіторської заборгованості підприємства, бо її зростання свідчить про нестабільний фінансовий стан. Значне перевищення дебіторської заборгованості завжди створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування.

Фактор розвитку виробничого персоналу (F_4) утворено показниками, що характеризують розвиток персоналу – підвищення кваліфікації (x_{26}) та коефіцієнт оновлення персоналу (x_{22}), фінансово-економічної стійкості через коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_5) та темп змін питомої ваги виробничих активів підприємства (x_{19}). Структура утвореного фактора є підставою для оцінки відтворювальних та інноваційних процесів на досліджуваних підприємствах, однак їх інноваційна активність є недостатньою – вкрай низькою, або відсутня.

Підтвердженням зазначеного є зміст факторів – технологічного зростання (F_5), інформатизації виробництва (F_6), забезпеченості виробничим персоналом (F_7), прибутковості діяльності (F_8), скорочення активів (F_9) та зростання інвестицій (F_{10}). Зміст даних факторів свідчить про реалізацію стратегій вилучення вкладень з метою досягнення фінансово-економічної стійкості та відновлення діяльності досліджуваних машинобудівних підприємств.

Результати досліджень. Інструментарій управління стратегічними змінами на досліджуваних підприємствах можна представити таким чином (табл. 3).

Аналіз та моделювання факторів змін на підприємствах, що реалізують стратегії вилучення вкладень, виявив антикризовий характер дій та показав, що реалізацію змін на підприємствах цієї групи визначають процеси реструктуризації активів з метою забезпечення безперервної діяльності та стійкості фінансово-економічного стану. Шляхом структурних змін своїх активів підприємства забезпечують виживання та підтримку фінансової стабільності в короткостроковому періоді, що характеризує заходи з управління змінами як термінові та локальні.

Фактори інноваційного розвитку (інформатизації виробництва, модернізації обладнання, випуску інноваційної продукції, розвитку персоналу) не

здійснюють значного впливу на діяльність підприємств, що реалізують стратегію вилучення вкладень.

Таблиця 3

Аналіз застосування інструментарію управління стратегічними змінами на досліджуваних машинобудівних підприємствах

Інструментарій	Застосовували інструментарій (доля підприємств в загальній кількості досліджуваних, %)
Об'єкти стратегічних змін підприємства	Стратегічні зміни відбувалися на всіх підприємствах через зміни в організації (форма, структура, функції), продукції, на ринку, технологіях та персоналі.
Способи реалізації	Реорганізація (24%), реструктуризація (58%), модернізація (53%), реконструкція (29%), переорієнтація (11%), перепроєктування (23%)
Дотримання критеріїв реалізації	Стійкість фінансово-економічного стану підприємства – 47% Прибутковість діяльності – 47% Наявність зростання та інноваційного розвитку – 23% Наявність конкурентних переваг – 47%
Стратегії змін	Стратегія зовнішнього зростання – 42% Стратегія внутрішнього зростання – 59% Стратегія вилучення вкладень – 35% Стратегія «без змін» – 6% Сполучення стратегій – 42%
Методи реалізації	Аутсорсинг (80%), стратегічний аналіз та облік (29%), контролінг (100%), бенчмаркінг (29%), рефреймінг (-), коучінг (17%), методи оцінки ризиків (100%), фінансово-економічний аналіз змін у стані (100%)

Висновки. Таким чином, проведений глибокий аналіз існуючих концепцій та підходів до управління стратегічними змінами, розроблений інструментарій, а також отримані на його основі результати досліджень служать основою для розробки комплексу організаційних заходів щодо реалізації стратегічних змін на підприємствах, а також теоретичною базою для подальших наукових розробок з означеної проблематики.

Література

1. Отенко В.І. Концептуальні засади реалізації стратегічних змін на підприємстві / В.І. Отенко, О. В. Гронь // Научный журнал «Культура народов Причерноморья» — Межвузовский центр «Крым», 2011 — №209 — С.45-47.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф — СПб.: Издательство „Питер“, 1999. — 416 с.
3. Костирко Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація. Монографія / Л. А. Костирко. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. — 560 с.
4. Павленко А. Ф. Трансформация курса „Экономический анализ деятельности предприятия”: Науч. доклад / А. Ф. Павленко, Н. Г. Чу-маченко. — К.: КНЭУ, 2001. — 88 с.
5. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование / В. Н. Самочкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Дело, 2000. — 376 с.
6. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. Посібник / В. О. Мец. — К.: КНЕУ, 1999. — 132 с.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер.с нем. Автономова В. С., Любского М. С., др. / Й.

Шумпетер— М.: «Изд. «Прогресс», 1982. — 444 с.

8. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Ицхак Адизес — СПб.: Питер, 2009. — 384 с.

References

1. Otenko V.I. Konceptual'ni zasady realizacii strategichnih zmin na pidpriemstvi / V.I. Otenko, O. V. Gron' // Nauchnyj zhurnal «Kul'tura narodov Prichernomor'ja» — Mezhdvuzovskij centr «Krym», 2011 — №209 — S.45-47.
2. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija / I. Ansoff — SPb.: Izdatel'stvo „Piter”, 1999. — 416 s.
3. Kostirko L. A. Strategija finansovo-ekonomichnoj dijal'nosti gospodarjujuchogo sub'ekta: metodologija i organizacija. Monografija / L. A. Kostirko. — Lugansk': vid-vo SNU im. V. Dalja, 2002. — 560 s.
4. Pavlenko A. F. Transformacija kursa „Jekonomicheskij analiz dejatel'nosti predprijatija”: Nauch. doklad / A. F. Pavlenko, N. G. Chu-machenko. — K.: KNJeU, 2001. — 88 s.
5. Samochkin V. N. Gibkoe razvitie predprijatija: Analiz i planirovanie / V. N. Samochkin. — 2-e izd., ispr. i dop. — M.: Delo, 2000. — 376 s.
6. Mec V. O. Ekonomichnij analiz finansovih rezul'tativ ta finansovogo stanu pidpriemstva: Navch. Posibnik / V. O. Mec. — K.: KNEU, 1999. — 132 s.
7. Shumpeter J. Teorija jekonomicheskogo razvitija: per.s nem. Avtonomova V. S., Ljubskogo M. S., dr. / J. Shumpeter— M.: «Izd. «Progress», 1982. — 444 s.
8. Adizes I. Upravlenie zhiznennym ciklom korporacii / Ichak Adizes — SPb.: Piter, 2009. — 384 s.

Отенко В.І. Стратегический инструментарий управления изменениями машиностроительных предприятий.

В статье на основании изучения иностранных и отечественных научных трудов предложен инструментарий управления стратегическими изменениями, проанализированы стратегии изменений машиностроительных предприятий, обоснованы критерии их эффективной реализации. Для группы предприятий, которые реализуют стратегию изъятия вложений, проведен многомерный факторный анализ с целью определения и моделирования наиболее влиятельных факторов изменений в их состоянии.

Ключевые слова: стратегические изменения, инструментарий управления, стратегии, предприятие, состояние, факторы.

Otenko V.I. Strategic tool of change management of machine-building enterprises

In the article, basing on the analysis of international and Ukrainian scientific works, management tool for strategic changes is suggested, strategies of changes for machine-building enterprises are analyzed, criteria for its effective implementation are substantiated. For the group of enterprises which implement the strategy of wealth extraction the analysis was carried out on the base of multidimensional factor analysis aiming at defining and modeling the most influential factors of changes in its state.

Keywords: strategic changes, management tool, strategies, enterprise, state factors.

Отенко Василь Іванович — д.е.н., професор кафедри менеджменту і бізнесу Харківського національного економічного університету.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 25.06.2013

УДК: 658.012.001.3.004.6 «313»

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**Отенко І.П., Олійник Т.В.****FORMING STRATEGIC ADAPTABILITY GROUP****Otenko I.P., Oleinik T.V.**

Найважливішою метою ефективного підприємства стає забезпечення його адаптивності в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовищ. Вирішення такого питання можливе за умови формування ефективної системи стратегічного управління та ідентифікації об'єктів стратегічних змін. В статті проаналізовані об'єкти стратегічних змін підприємства. Обґрунтована актуальність визначення об'єктів стратегічних змін, інструментарію управління стратегічними змінами та показники для їх оцінки. В статті досліджується ідентифікація об'єктів стратегічних змін в процесах управління адаптивністю підприємства.

Ключові слова: об'єкти стратегічних змін, стратегічна зміна, стратегічне управління, адаптивність.

Вступ. Поточний стан більшості промислових підприємств України свідчить, що в період трансформації більшість з них так і не пристосувалися до нового економічного середовища, його вимог і законів. Неefективна стратегічна діяльність підприємства пов'язана зі слабкістю банківської системи, недостатністю активів, нерозвиненістю інфраструктури, відсутністю державних грошей і механізму рефінансування банком, а також дорожнечою кредитів, що перевищують ефективність застосування капіталу у виробництво, їх короткостроковість і недостатню об'ємність. Сьогодні українська економіка позбавлена власних державних джерел фінансування розвитку підприємств.

У той же час в умовах ринку саме стратегічні зміни в процесі функціонування підприємства стають невід'ємним атрибутом сучасного стратегічного управління, а саме конкурентними перевагами для досягнення високого рівня ефективності діяльності, кращого способу задоволення вимог споживачів і т.п.

Рішення завдань забезпечення стратегічної адаптивності підприємства, як процесу пристосування системи до умов, які змінюються, залежить від досягнення сталого розвитку.

Положення підприємств може стати неадаптивним через внутрішні виробничі та технологічні проблеми, порушення роботи інформаційних і комунікаційних систем, зміни споживчого попиту, посилення активності конкурентів, а також через зовнішні фактори впливу, а саме: економічні, політичні, ринкові, технологічні, соціальні та міжнарод-

ні. Рівень інфляції в країні, бюджетний дефіцит, митна політика, правове регулювання економікою держави, конкуренція в галузі - всі ці фактори зовнішнього середовища мають різну силу та безпосередній вплив на діяльність підприємства.

Метою статті є ідентифікація стратегічної адаптивності підприємства через визначення та формалізацію об'єктів стратегічних змін та інструментарію управління ними.

Вагомий вклад у дослідження, пов'язані з теорією стратегічного управління на підприємстві, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Ансофф, О.А. Богомолов, А. П. Градов, В.А. Горемікін, О. А. Грунін, Д. Дафт, Г.В. Загорий, А.Т. Зуб, Т. В. Калінеску, Д. Кліланд, У. Кінг, М.В. Лактіонов, А.П.Наливайко, І.П. Отенко, В.С. Пономаренко, С. А. Попов, К. Прахалад, Г. Хемел. Аналіз досягнень цих науковців у вирішенні проблем дозволяє виділити проблемні завдання та нові напрями подальших досліджень, зокрема недостатньо висвітлені та вивчені завдання щодо оцінки рівня адаптивності підприємства в системі стратегічного управління діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Для ідентифікації об'єктів стратегічних змін та формування ефективної системи управління ними треба зазначити, що зміна - це постійний або ступінчастий процес переходу організації на новий ступінь з використанням існуючих ідей і концепцій. Стратегічну зміну уявляли як часту, іноді однократну, великомасштабну зміну. Проте останнім часом стратегічний розвиток організації розглядається як більшою мірою безперервний еволюційний процес, в якому одне стратегічне перетворення створює необхідність в інших змінах.

І. Ансофф описує стратегічні зміни через стратегічну поведінку компанії, «що полягає в заміні застарілих товарів/послуг на нові, які мають більш високий потенціал прибутку в майбутньому» [1]. Для такого компанія визначає області нового попиту, розробляє відповідні продукти, розвиває необхідні здатності виробництва та збуту, досліджує ринок та представляє на ньому нові товари. Стратегічні зміни І.Ансофф поділив на такі види:

поступові, при яких товари та ринки розвиваються за мірою поетапного внесення поліпшення відповідно історичній логіці розвитку фірми;

переривчасті, що змінюють логіку еволюційного процесу за рахунок заміни технологій, корекції внутрішньої структури компанії, диверсифікації та інтернаціоналізації.

А.П. Наливайко [7] поділяє всі зміни за ознакою характеру їх впливу на підприємство на дві групи:

реактивні зміни – такі, що мають на меті здійснити часткові перетворення, являють собою фрагментарні заходи і направлені на відновлення попереднього стану;

проактивні зміни – такі, що дозволяють уникнути погіршення становища, призупинення розвитку. Сприяють не тільки збереженню, а й подальшому підвищенню його темпів.

Виходячи з такого поділу, до групи стратегій реактивних змін А.П. Наливайко відносить стратегії відбудови або виходу з кризового стану та стратегії поживлення або уникнення кризи. Перша з них має на меті виправлення становища через оздоровлення, санацію, відновлення і т.д. Друга стратегія використовується при появі передвісників погіршення показників діяльності підприємства, тобто ранніх сигналів наближення кризи. Обидві стратегії передбачають точкові заходи переважно «аварійно ліквідуючої» направленості. Реалізація цих двох стратегій може бути виправданою тільки за умов короткострокового періоду з одночасним здійсненням стратегій другої групи.

До групи проактивних радикальних стратегій А.П. Наливайко відносить стратегії переорієнтації (зміна напрямків діяльності) та трансформації (принципові зміни в межах існуючого набору напрямків діяльності). В обох випадках акцент робиться на стратегічний потенціал певних напрямків діяльності, перспективні можливості на певних ринках, стратегічне бачення. Такий розподіл дає підстави для визначення інструментарію стратегічного управління змінами, що обумовлені станом підприємства в момент їх вибору та відповідності цілям ефективного функціонування та розвитку.

Залежно від об'єкта змін К. Прахалад та Г. Хемел [10] виділяють структурну та функціональну адаптацію. Структурна адаптація визначається процесами організаційних змін у структурі підприємства (реструктуризації, реорганізації та ін.). Це можливо лише у випадку, якщо всі структури підприємства спроможні в будь-який момент часу з мінімальними втратами для ефективності підприємства в поточний момент почати процес реструктуризації (локальний або глобальний) за критерієм одержання максимального ефекту від виробничо-господарської та фінансової діяльності у довгостроковій перспективі.

Внесені в організацію зміни з метою її адаптації та виживання можуть бути класифіковані за їх масштабами (тобто в якій мірі вони є поступовими і

ступінчастими або фундаментальними і революційними). Поступова або ступенева зміна - це серія поточних стійких рухів вперед, які дозволяють організації підтримувати свою рівновагу і діяльність в нормальному стані і звичайно впливають тільки на окремі частини системи організації в конкретній точці в даний час. З іншого боку, фундаментальна та революційна зміна є набагато більш масштабним процесом, який призводить до перетворення своєї системи організації.

З плином часу організація може розвивати і змінювати свою стратегію, але, згідно Г. Джонсону і К. Скулзу, вона робитиме це поступово. Це відбувається тому, що з точки зору організації поступовою зміною легше керувати і вона менш руйнівна для функціонування організації, ніж фундаментальна або революційна зміна [5].

На думку С. А. Попова, стратегічні зміни - це основний конструктивний зміст будь-якої стратегії. «Саме стратегічні зміни є головними носіями нової якості в ході розвитку організації і саме стратегічні зміни являють собою ключовий об'єкт управління в процесі реалізації, як кожної спеціалізованої стратегії, так і корпоративної стратегії в цілому» [9].

Головне питання, з яким сьогодні стикаються адаптивні підприємства - це ефективне управління змінами. В умовах динамічного ринку організації, щоб вижити, повинні швидко адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ. Нерідко складність і швидкість змін перевіряють на ділі здатність менеджерів і працівників пристосовуватися до ситуації. Якщо у підприємства не виходить провести необхідні зміни, то йому доводиться платити за це дуже високу ціну [2].

Проведення необхідних змін сприяє тому, що на підприємстві створюються умови, необхідні для здійснення вибраної стратегії. Зміни не є самоціллю. Необхідність і ступінь змін залежить від того, наскільки підприємство готове до ефективного здійснення стратегії.

Вимоги до змін надходять як зсередини підприємства у вигляді потреб та очікувань працівників, нововведень в процесі виробництва, змін в сфері матеріально-технічного постачання, так і ззовні у вигляді зростаючої конкуренції, технологічних інновацій, нового законодавства, тиску соціальних факторів.

Одні підприємства проводять зміни після того, як ці вимоги нададуть на них тиск, інші прагнуть передбачити появу подібного тиску і провести зміни в превентивному порядку. Таким чином, підприємствам слід пристосовуватися до стратегічних змін в залежності від типу впливу на нього середовища [4].

Так Д. Дафт приводить корисну класифікацію різних типів стратегічних змін, які організація може вживати для пристосування і виживання на ринку. Існує чотири типи таких змін [5]:

технологічні зміни - вони пов'язані з процесом виробництва в організації і включають базу знань і навичок, які забезпечують підприємству відмінності

від його можливих конкурентів. Ці зміни спрямовані на те, щоб зробити виробництво більш ефективним або збільшити його обсяг. Зміни в технології включають способи виготовлення продукції та надання послуг. Сюди входять методи роботи, обладнання та процес роботи;

зміни в продукції та послугах - ці зміни відносяться до випуску організацією продукції або до надання нею послуг. Нова продукція включає абсолютно нові продукти або ж модифікації, які суттєво впливають на ринкові можливості організації;

структурні та системні зміни - вони пов'язані з діючою в організації адміністративною методологією. Зміни в цій сфері включають структурні зміни, зміни в політиці та системі управління;

зміни в персоналі - відносяться до змін в цінностях, підходах, кваліфікації та досвіді працюючих головним чином для того, щоб вони нарощували зусилля для досягнення цілей організації.

Таким чином, огляд та аналіз концептуальних моделей управління стратегічними змінами дозволив автору виділити та сформулювати такі ознаки стратегічних змін:

носять проактивний характер, так як передбачають та забезпечують досить суттєві або принципові перетворення як в стратегії підприємства, так й в усіх аспектах діяльності через розроблення та реалізацію стратегічних дій; мають направленість на удосконалення та розвиток; мають певну етапність та послідовність; реалізуються завдяки адекватному організаційному супроводженню.

Таким чином, автор вважає, що стратегічними змінами підприємства є такі, що дозволяють уникнути погіршення становища, призупинення розвитку, сприяють не тільки збереженню, а й подальшому підвищенню його темпів завдяки розробленню та реалізації стратегічних дій.

Спираючись на положення, що об'єктами стратегічних змін виступають стратегії, необхідно визначити види стратегій, що відповідають розвитку підприємства. Зуб А.Т. та Лактіонов М.В. виділяють групу стратегій внутрішнього зростання, виходячи з припущення, що організація діє правильно і цю діяльність доцільно розширювати. При цьому передбачається, що організація володіє достатніми ресурсами для розвитку. До групи стратегій, якими може слідувати організація, відносяться глибоке впровадження на ринок (концентрація), розвиток ринку, розробка товару, оновлення товару або послуги [5].

С.Н. Кужева вважає, що досить часто об'єктами стратегічних змін стають численні організаційні параметри, зокрема наступні [7]:

структура і процеси (останнім часом все частіше спостерігається «згладжування» ієрархії і орієнтація на процес створення благ в «горизонтальних організаціях»);

виробнича та інформаційна технологія (наприклад, впровадження мінімізованого по ресурсах виробництва);

організаційна культура як модель основоположних цінностей і принципів, які поділяються членами організації (докорінна зміна яких виявляється надзвичайно складною, а іноді не можливою);

кадрові ресурси (наприклад, шляхом відбору, розвитку персоналу, систем стимулювання і мотиваційного управління персоналом з трансформацією поведінки і поглядів).

Результати досліджень. Таким чином, процеси змін в організації вимагають серйозного управлінського забезпечення та своєрідності необхідного управлінського впливу. До числа напрямків управлінського забезпечення змін можна віднести правильну організацію управлінського простору, формування єдиного культурного поля, розвиток суб'єктивного потенціалу, комплексна зміна компетенції.

Стратегічні зміни носять системний характер. У силу цього вони зачіпають всі сторони підприємства. Разом з тим можна виділити декілька зрізів підприємства, які, на нашу думку, є основними при проведенні стратегічних змін. На рис. 1 представлені об'єкти стратегічних змін на підприємстві та їх ідентифікація.

Заплановані зміни на підприємстві завжди мають специфічні цілі. До таких можна віднести такі: підвищення продуктивності в роботі; розробка нових продуктів і технологій; збільшення мотивації діяльності працівників; підвищення задоволеності споживачів; збільшення частки ринку. Однак всі специфічні цілі щодо змін включають в себе поліпшення здатності підприємства адаптуватися до зовнішнього середовища.

Дж. Коттер та Л. Шлезингер припускають, що успішна розробка і впровадження змін можуть бути значно полегшені за рахунок наступного процесу:

- аналіз поточної ситуації: тут необхідно визначити можливі причини проблем, які викликають зміни, і темпи, якими вони повинні бути дозволені. Необхідно так само виявити шляхи використання можливостей, потім визначити всі необхідні зміни і встановити їх результати та вплив;

- аналіз факторів ситуації: для проведення такого аналізу вводяться поняття заданих і незаданих факторів.

Задані фактори пов'язані з даною конкретною зміною, вони включають набір відповідних даних, необхідних для розробки та впровадження зміни; темпи, з якими має запроваджуватися зміна; ресурси, наявні для проведення зміни; розмір зобов'язань, необхідних для того, щоб зміни були прийняті і впроваджені; формування думки про ймовірні реакції на дану конкретну зміну.

Незадані фактори не пов'язані з даною конкретною зміною, а є відносно постійними в часі. Такі фактори включають: існуючі норми щодо зобов'язань; ставлення змінюваного чинника до мети зміни; стиль керівництва особи, що проводить зміни.

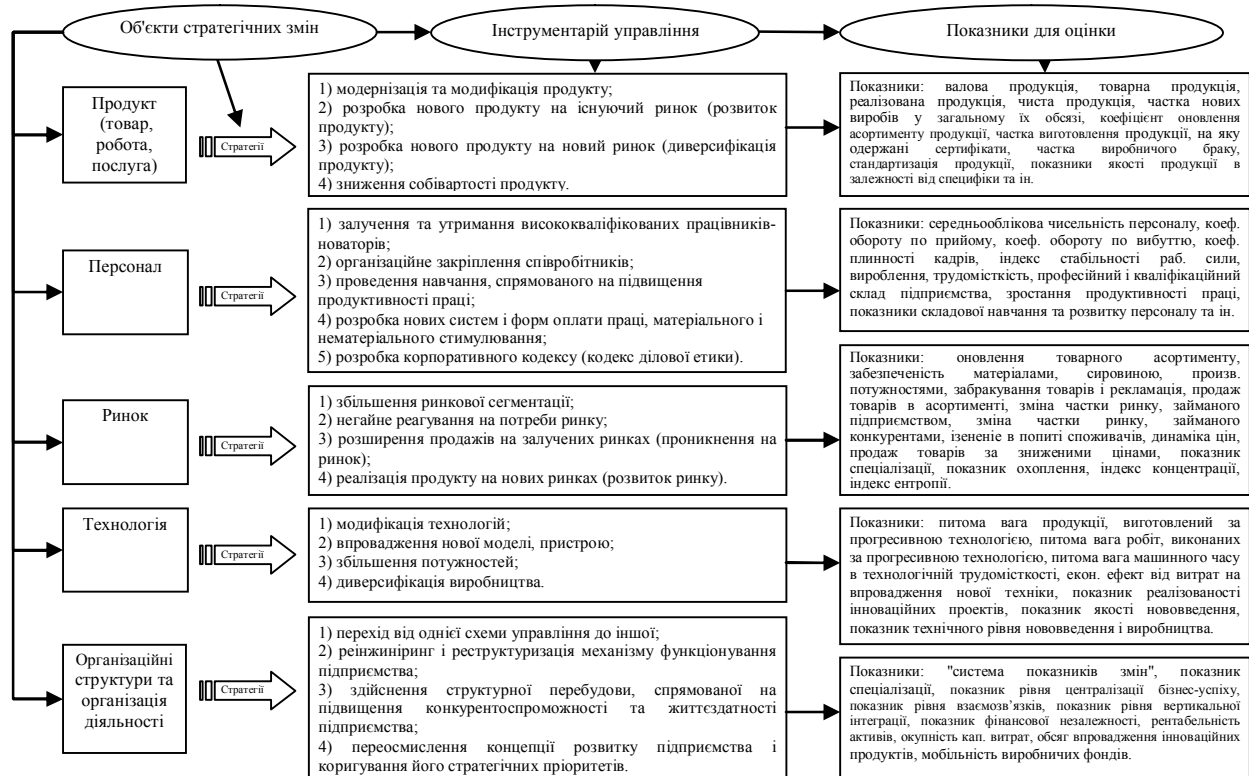


Рис. 1. Об'єкти стратегічних змін підприємства та їх ідентифікація

- вибір стратегії зміни: рішення про стратегію має узгоджуватися з висновками, отриманими в результаті аналізу поточної ситуації.

- контроль за реалізацією та впровадження: допомагає швидко виявити несподівані проблеми і реагувати на них, а також оцінити успішність чи невдачу зміни стратегії і винести уроки для використання в майбутніх змінах [5].

Підприємству необхідно дотримуватися принципів системності та комплексності в прийнятті стратегічних рішень. Результатом такого виступає комплексний аналіз усіх складових економічної стійкості підприємства з урахуванням впливів зовнішнього середовища.

Висновки. Ідентифікація об'єктів стратегічних змін та оцінка їх стану на підприємстві необхідна для визначення та оцінювання ступеня його адаптивності.

Інструментарій здійснення стратегічних змін компетентною групою керівників являє собою могутній засіб впровадження нової стратегії та вдосконалення діяльності підприємства, підвищення її ефективності. В той час саме прагнення до змін не дає повних гарантій виживання. Переваги організації не піддаються плануванню в повному обсязі, багато що залежить від випадку, і не кожен захід зі стратегічних змін з часом принесе підприємству успіх, але керівництву необхідно розуміти в якому стані знаходиться той чи інший об'єкт стратегічних змін і що саме потрібно змінити для того, щоб підприємство стало більш мобільним, гнучким, адаптивним та ефективним.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб: Издательство „Питер”, 1999. — 416 с.
2. Браткова О.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / О.В. Браткова, В.Ф. Гапоненко. — М.: Компания Спутник +, 2006. — 177 с.
3. Брянцева И.В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление / И.В. Брянцева. — Хабаровск: Изд-во Хабаровского ГТУ, 2003. — 211 с.
4. Бовыкин В.И. Новый менеджмент / В.И. Бовыкин. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. — 362с.
5. Зуб А.Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А.Т. Зуб, М.В. Лактионов. — М.: Генезис, 2001. — 752 с.
6. Корчагина Е.В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства / Е.В. Корчагина. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. — 145 с.
7. Кужева С.Н. Теоретические и методологические основы управления развитием субъектов хозяйствования: Монография. - Омск: Изд-во ОмГУ, - 2006. — 215 с.
8. Наливайко А.П. Теория стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: [монографія] / А.П. Наливайко. — К.: КНЕУ, 2001. — 227 с.
9. Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. / Попов С. А. — М.: Инфра-М, 1999. — 344 с.
10. Хэмел Г. Стратегическая гибкость: Пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. — СПб.: Питер, 2005. — 384 с.

References

1. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija / I. Ansoff. — SPb: Izdatel'stvo „Piter“, 1999. — 416 s.
2. Bratkova O.V. Upravlenie ustojchivym razvitiem promyshlennyh predpriyatij / O.V. Bratkova, V.F. Gaponenko. — M.: Kompanija Sputnik +, 2006. — 177 s.
3. Brjanceva I.V. Jekonomicheskaja ustojchivost' predpriyatija: sushhnost', ocenka, upravlenie / I.V. Brjanceva. — Habarovsk: Izd-vo Habarovskogo GTU, 2003. — 211 s.
4. Bovykin V.I. Novyj menedzhment / V.I. Bovykin. — M.: ZAO «Izdatel'stvo «Jekonomika», 2004. — 362s.
5. Zub A.T. Sistemnyj strategicheskij menedzhment: metodologija i praktika / A.T. Zub, M.V. Laktionov. — M.: Genezis, 2001. — 752 s.
6. Korchagina E.V. Analiz i ocenka jekonomicheskoy ustojchivosti v strukturah predprinimatel'stva / E.V. Korchagina. — SPb.: Izd-vo SPbGUJeF, 2002. — 145 s.
7. Kuzheva S.N. Teoreticheskie i metodologicheskie osnovy upravlenija razvitiem sub"ektov hozjajstvovanija: Monografija. - Omsk: Izd-vo OmGU, - 2006. — 215 s.
8. Nalivajko A.P. Teorija strategii pidpriemstva. Suchasnij stan ta naprjamki rozvitku: [monografija] / A.P. Nalivajko. — K.: KNEU, 2001. — 227 s.
9. Popov S.A. Strategicheskoe upravlenie: 17-modul'naja programma dlja menedzherov «Upravlenie razvitiem organizacii». Modul' 4. / Popov S. A. — M.: Infra-M, 1999. — 344 s.
10. Hjemel G. Strategicheskaja gibkost': Per. s angl. / G. Hjemel, K. Prahalad, G. Tomas, D. O'Nil. — SPb.: Piter, 2005. — 384 s.

Отенко И.П., Олейник Т.В. Формирование стратегической адаптивности предприятия

Важнейшей целью эффективного предприятия становится обеспечение его адаптивности в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды. Решение такого вопроса возможно при условии формирования эффективной системы стратегического управления и идентификации объектов стратегических изменений. В статье про-

анализированы объекты стратегических изменений предприятия. Обоснована актуальность определения объектов стратегических изменений, инструментария управления стратегическими изменениями и показатели для их оценки. В статье исследуется идентификация объектов стратегических изменений в процессах управления адаптивностью предприятия.

Ключевые слова: объекты стратегических изменений, стратегическое изменение, стратегическое управление, адаптивность.

Otenko I.P., Oleinik T.V. Forming strategic adaptability group

The most important objective is to ensure an effective enterprise of its adaptability to the changing internal and external environment. The solution of this problem is possible on condition of formation of an effective system of strategic management and identification of objects of strategic change. The paper analyzes the objects of strategic changes the company. The urgency of the object definitions of strategic change, strategic change management tools and indicators to measure them. The article investigates the identification of objects of strategic change management processes adaptability of the enterprise.

Key words: objects of strategic change, strategic change, strategic management, adaptability.

Отенко Ірина Павлівна – д.е.н., проф., зав. кафедри економічного аналізу Харківського національного економічного університету.

Олійник Тетяна Володимирівна – аспірант Харківського національного економічного університету.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Статья подана 21.06.2013

УДК 338:658

СУТНІСТЬ СТИМУЛІВ І МОТИВІВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Петришин Н.Я., Дорошкевич К.О., Вороновська М.М.

THE NATURE OF INCENTIVES AND MOTIVES AND THEIR IMPORTANCE IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Petryshyn N.Y., Doroshkevych K.O., Voronovska M.M.

Уточнено роль мотивування у процесі управління інноваційною діяльністю на підприємстві. Досліджено та узагальнено сутність та різновиди стимулів і мотивів інноваційної діяльності працівників промислових підприємств, окреслено їх значення для розвитку інноваційної діяльності.

Ключові слова: стимули, мотиви, інноваційна діяльність, промислові підприємства.

Вступ. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин інноваційна діяльність підприємств, яка передбачає трансформацію наукових досліджень, розробок, досягнень НТП у новий чи покращений продукт, технологію, підхід до управління тощо, створює засади формування інноваційної моделі розвитку та довгострокового зростання національної економіки. Незважаючи на це, інноваційна активність вітчизняних підприємств є низькою, інноваційні процеси характеризуються відсутністю стійкості, потенціал інноваційної діяльності залишається нерозкритим.

Як відомо, результативність інноваційної діяльності підприємства забезпечується обґрунтованим підходом до її управління, що реалізується через застосування загальних функцій менеджменту – планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання. Мотивування працівників, що займаються інноваційною діяльністю може полягати у стимулюванні творчої активності персоналу, винахідницької діяльності, раціоналізаторських пропозицій, нарощення обсягів виробництва інноваційної продукції, формування інтелектуального капіталу, набуття нових знань і досвіду тощо.

Слід зазначити, що мотивування працівників, які займаються інноваційною діяльністю сприяє підвищенню результативності використання на підприємствах нововведень та інновацій. Це позитивно позначається на технологічній модернізації підприємств, розвитку високотехнологічних галузей національної економіки, зростанні масштабів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та здатне наблизити Україну до економічно розвинутих країн Західної Європи.

Мотивування пов'язане перш за все із використанням результативних стимулів, що забезпечують досягнення цілей підприємства та задоволення потреб працівників. Їх застосування реалізується у процесах стимулювання працівників, дослідження яких має велике значення, адже дає можливість забезпечити зовнішній вплив на діяльність працівників, допомагає досягти бажаного результату трудових процесів. Види та форма стимулів залежить від низки чинників зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, які впливають на них.

Таким чином, ключовими елементами мотивування виступають поняття стимулів та мотивів діяльності працівників, вплив яких реалізується у процесі стимулювання. Це визначає необхідність дослідження категорій стимулів і мотивів у процесі інноваційної діяльності працівників промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Огляд публікацій [1-12] вказує на глибоке розкриття сутнісного змісту поняття «мотив», узагальнення трактування якого наведено в табл. 1.

На основі табл.1 можна зробити висновки про те, що авторами поняття «мотив» розглядається з позицій різних підходів. По-перше, мотив вважається спонуканням до дій індивідуума. По-друге, під поняттям «мотив» мається на увазі внутрішнє усвідомлення потреби чи причини вчинків людини. На нашу думку, слід поєднати обидва визначення поняття «мотив» та розуміти під ним внутрішнє спонукання до діяльності, що виникає внаслідок усвідомлення потреби.

Мотивами інноваційної діяльності вважається: підвищення конкурентноздатності нових продуктів; розвиток внутрішнього потенціалу підприємства (технологічного, кадрового тощо); оптимізація внутрішньої товарної політики підприємства; підвищення свого іміджу на ринку; захоплення нових ринків; збільшення величини грошового потоку; зниження ресурсомісткості продукту [11].

Таблиця 1

Трактування поняття «мотив» у науковій літературі

Автори	Визначення поняття «мотив»
1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. [1, с. 197]	Внутрішньо усвідомлені спонукання до дій
2. Стадник В.В., Йохна М.А. [2, с. 32]	Спонукальна причина дій і вчинків
3. Микитюк П.П. [3, с. 212]	Усвідомлене спонукання до певного характеру дій, результат відображення в психіці потреб людини, зумовлених зовнішніми чи внутрішніми об'єктивними явищами
4. Крушельницька Я.В. [4]	Спонукування людини до активності, пов'язане з намаганням задовольнити певні потреби
5. Колот А.М. [5, с. 46]	1. Усвідомлені причини діяльності, спонукання людини до чогось; 2. Своєрідна реакція людей на інтереси, а отже, на усвідомлені потреби; 3. Спонукальні причини поведінки і дій людини, які виникають під впливом її потреб і інтересів
6. Павелків Р.В. [6, с. 185]	1. Те, що, відображаючись у свідомості людини, спонукає її до діяльності, спрямовуючи її на задоволення певної потреби; 2. Відображення потреби, яка діє як об'єктивна закономірність, виступає як об'єктивна необхідність
7. Малхазов О.Р. [7]	1. Обов'язкова умова виникнення вольової поведінки, не усвідомлення цінності тієї чи іншої поведінки, не розуміння, яке спонукає індивіда здійснювати акт рішення, не актуальна потреба
8. Чухно А.А., Єщенко П.С. [8]	1. Спонукування людини до чогось; 2. Те, що породжує певні дії людини. Мотиви з'являються майже одночасно з виникненням потреб і проходять певні стадії, аналогічні стадіям формування потреб
9. Данюк В.М., Петюх В.М., Цимаблюк С.О. [9]	1. Усвідомлені причини діяльності, спонукання людини до чогось; 2. Спонукальні причини поведінки й дій людини, які виникають під впливом її потреб і інтересів, що являють собою образ бажаного блага, яке прийде на зміну потреб за умови, якщо буде виконано певні трудові дії; 3. Своєрідна реакція людей на інтереси, а отже, на усвідомлені потреби
10. Конопільницький В.А., Філіна Г.І. [10, с. 288]	1. Спонукування до діяльності, пов'язане із задоволенням потреби суб'єкта; 2. Усвідомлена причина, що лежить в основі вчинків особи, вибору її дії
11. Карпунь І.Н. [11, с. 529]	Актуалізована потреба людини, яка спонукає її до певних дій і вчинків, внаслідок яких потреба може бути задоволена

Костюк Т.П. вважає, що мотиви інноваційної діяльності працівників мають переважно прагматичний характер та полягають у максимальному отриманні прибутку [12]. Подібної думки дотримуються із Сизоненко В.О. та Овчаренко Л.В., зазначаючи, що головним спонукальним мотивом запровадження інновацій є не потенційний прибуток як результат досягнення конкурентних переваг, мінімізації витрат, а можливість створити новий ринок або нову нішу на ринку, тобто новий попит за рахунок появи на ринку принципово нових продуктів або диференціації існуючих продуктів. [13].

На протигагу цьому, Микитюк П.П. до мотивів наукової діяльності працівників відносить: самореалізацію; пізнавальний інтерес, пошук істини; соціальні мотиви (прагнення принести користь суспільству); матеріальні стимули (винагороди); самоствердження і саморозвиток; ідентифікація з коумиром; ідентифікація з соціумом (з групою, фірмою, її цінностями, цілями) [3]. Дещо інший погляд на сутність мотивів інноваційної діяльності промислового підприємства показує Карпунь І.Н., який до них відносить: ініціацію інноваційних змін вищим керівництвом фірми, вибір персоналом способів дії щодо участі в інноваційному процесі залежно від валентності стимулів і внутрішніх мотивів [11]. Це пояснюється тим, що мотивація інноваційної діяльності персоналу зумовлена не тільки інтенсивністю особистих мотивів, а й вимогами організації, керівниц-

тва, ринку тощо. У залежності від цього, мотиви інноваційної діяльності можна диференціювати за групами впливу (мотиви керівників, працівників, творців тощо).

Принципово відмінний поділ мотивів інноваційної діяльності працівників здійснив Караків С.В., об'єднавши їх у наступні групи: ринкові (підвищення конкурентоспроможності; підвищення якості продукції, що випускається; розширення діапазону використання продукції; освоєння нових ринків збуту; збільшення частки на вже освоєному ринку), виробничі (скорочення матеріаломісткості; скорочення трудовитрат; скорочення енерговитрат; зниження навантаження на основні засоби; зниження виробничих ризиків), наукові (прагнення до реалізації на практиці власних наукових розробок) і вимушені (необхідність досягнення відповідності вимогам стандартів) [14].

Щодо поняття «стимул», то у економічній літературі спостерігається єдність думок учених [1-5, 9, 11, 15-20]. Вони сходяться на зовнішньому походженні даного поняття та спонукальному характері. Щоправда, іноді поняття стимул ототожнюється із зовнішнім мотивом, що, на нашу думку, є помилковим твердженням. Мотив виникає у свідомості людини та не може мати зовнішнє походження. Узагальнення трактування поняття «стимул» наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Трактування поняття «стимул» у науковій літературі

Автори	Визначення поняття «стимул»
1. Кузьмін О.С., Мельник О.Г. [1, с.196]	Зовнішні спонукання до формування певної поведінки, досягнення конкретних результатів
2. Стадник В.В., Йохна М.А. [2], Микитюк П.П. [3, с.212]	1. Засіб, за допомогою якого здійснюється мотивація; 2. Важель впливу або носій «фроздратування», що викликає дію певних мотивів
3. Дяченко Л.П. [13]	Зовнішнє спонукання до дії, тобто причина поводження людини
4. Крушельницька Я.В. [4]	Така зовнішня дія, яка загострює у свідомості людини певні значущі для неї потреби та інтереси і формує особистісне ставлення до цієї дії у вигляді відповідних емоційно-вольових і пізнавальних процесів
5. Колот А.М. [5]	1. Спонукання до дії, спонукальна причина; 2. Зовнішні спонукання, які мають цільову спрямованість
6. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. [16]	Зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення поставленої мети
7. Шегда А.В. [17]	Можливість отримання засобів задоволення своїх потреб за виконання запропонованих дій
8. Ільїн Є.П. [18]	Спонукач мотиву, а спонукачем дії або вчинку стає внутрішнє усвідомлення спонукання, сприйняте багатьма психологами як мотив
9. Новіков Б.В., Сініок Г.Ф., Круш П.В. [19]	Зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення мети. Стимулом може бути моральна винагорода, але найчастіше – матеріальна
10. Чухно А.А., Єщенко П.С., Климко Г.Н. та ін. [8], Данюк В.М., Петюх В.М., Цимаблюк С.О. [9]	Зовнішні спонукання, які мають цільову спрямованість
11. Карпунь І.В. [11, с.531]	Спонукання до діяльності, яке викликане зовнішніми чинниками матеріальними і нематеріальними

Аналізуючи наведені вище визначення поняття «стимул» і «мотив», можна стверджувати наступне. Мотив виникає у свідомості людини, а стимул є зовнішньою дією. Стимул може викликати мотив, здійснюючи вплив на нього. Тому, під поняттям стимул слід розуміти «зовнішні спонукання, що формують поведінку та бажання досягти певних результатів» [1, с. 196].

Щодо стимулів інноваційної діяльності працівників, то Конопільницький В.А., Філіна Г.І. виділяють наступні: ексклюзивне право продавати продукт, в якому втілюється їх творіння, протягом обмеженого періоду часу; право самостійного встановлення ціни, незалежного від величини собівартості винаходу; надання захищеного патентом, авторською права [10, с. 424].

Згідно з І.Н. Карпунь стимули інноваційної діяльності працівників варто поділити на стимули прямої та непрямой дії, а також на матеріальні та нематеріальні [11, с. 531]. До стимулів прямої дії належать: розмір грошової винагороди, кар'єрний ріст, просування по службі (матеріальні стимули), а також залучення до управління компанією (нематеріальні стимули). Стимули непрямой дії інноваційної діяльності працівників підприємств – це можливість безкоштовно відвідати наукові конференції, бути учасником наукових товариств (нематеріальні стимули), можливість придбання акцій компанії (матеріальні стимули); можливість самостійно обирати тематику досліджень, надання доступу до участі у нарадах (нематеріальні стимули) [11, с. 531].

Згідно посібника «Економіка і організація трудової діяльності», форми і методи стимулювання інноваційної діяльності працівників на підприємстві можна поділити на три групи [21]: прямі економічні

стимули: оплата праці, премії за раціоналізацію, участь у прибутках тощо; непрямі економічні стимули: доплата за стаж, пільгові послуги; негрошові стимули: сприяння ініціативі, творчому характерові праці. На нашу думку, більш доцільним є поділ стимулів інноваційної діяльності працівників на матеріальні та нематеріальні, які теж можуть впливати на трудову діяльність працівника як прямо, так і опосередковано.

В.В. Зянько поділяє стимули інноваційної діяльності працівників на внутрішні (пов'язані із внутрішнім середовищем діяльності підприємства) та зовнішні (знаходяться поза межами підприємства). Найголовнішим внутрішнім стимулом інноваційної діяльності підприємства автор вважає приватну власність, що створює можливості для вільного розпорядження нею [22]. Зовнішніми стимулами за таким підходом вважається система економічного стимулювання та зацікавлення підприємства, до яких належить податкова система країни. Микитюк П.П. стимули інноваційної діяльності працівників поділяє на прямі, опосередковані та негативні стимули. До прямих віднесено надбавки, премії, страхування, винагороди тощо, до опосередкованих – право самостійного вибору наукової тематики, розвиток кар'єри, сплата членства у наукових товариствах тощо. Несприятливими стимулами, згідно розглянутого поділу, вважаються позбавлення пільг, можливість зменшення розміру заробітної плати, право звільнити працівника [4, с. 80].

Наведена вище класифікація стимулів інноваційної діяльності працівників, на нашу думку, є досить дієвою. Зважаючи на те, що стимул розглядається як зовнішнє спонукання, яке формує певну поведінку, вони можуть мати як позитивний так і

негативний характер. Проте у визначенні стимулів і мотивів бракує системності та визначення їх взаємозв'язків та взаємовпливів.

У відповідності до поставленої проблеми з метою розвитку інноваційної діяльності на промислових підприємствах та підвищення її результативності слід дослідити сутність та значення стимулів і мотивів у процесі інноваційної діяльності підприємств та здійснити їх узагальнення.

Результати досліджень. Аналізування літературних джерел [1-22] дозволяє стверджувати, що мотиви і стимули інноваційної діяльності працівників вченими-економістами розглядаються окремо. Незважаючи на те, що їх відносять до мотиваційних елементів інноваційної діяльності підприємства, бракує системності їх використання на промисловому підприємстві. А саме, незрозумілими залишаються взаємозв'язки і взаємозалежність між ними. Це визначає необхідність розвитку системи стимулів і мотивів інноваційної діяльності працівників підприємств.

Під системою стимулів і мотивів інноваційної діяльності працівників підприємств слід розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, якими є стимули і мотиви. Вони визначають її характер. На основі дослідження літературних джерел [1-6, 10, 12, 16-21] можна стверджувати, що стимули інноваційної діяльності викликають у свідомості людини мотиви. У подальшому, мотиви зумовлюють певну поведінку людини. Вона забезпечує реалізацію інноваційної діяльності, результатами якої є впровадження інноваційних процесів і збільшення на цій основі доходу та прибутку підприємства. Мотиви також мають вплив на стимули каналами зворотного зв'язку, який виражається через результат задоволення потреб. Наприклад, певний стимул може спричинити виникнення не того мотиву, що є бажаним та зумовлює саме ту поведінку людини. У такому випадку слід змінити стимул задля одержання необхідного результату.

Узагальнення сутності, різновидів, взаємодії стимулів і мотивів та механізму їх впливу на результати інноваційної діяльності працівників підприємств здійснено на рис. 1.

Усі отримані підприємством доходи від інноваційної діяльності повинні бути направлені на формування інноваційного фонду, кошти якого можуть бути спрямовані на подальше стимулювання інноваційної діяльності підприємства та на внутрішні інвестиції (на розвиток підприємства). Рекомендоване співвідношення коштів інноваційного фонду, які витрата чають на внутрішні інвестиції та стимулювання повинно становити 60 та 40% відповідно.

Рекомендовані 40% інноваційного фонду, що припадають на стимулювання слід використати на формування системи матеріальних та нематеріальних стимулів (виплату премій, доплат і надбавок за результатами інноваційної діяльності працівників, оголошення подяки, похвали тощо).

Висновки. Інноваційна діяльність промислових підприємств спрямована на формування довгострокових перспектив зростання національної економіки. З метою сприяння інноваційній діяльності та підвищенню її результативності на промислових підприємствах слід застосовувати систему стимулів і мотивів. Під нею слід розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, якими є стимули і мотиви. Вони визначають її характер.

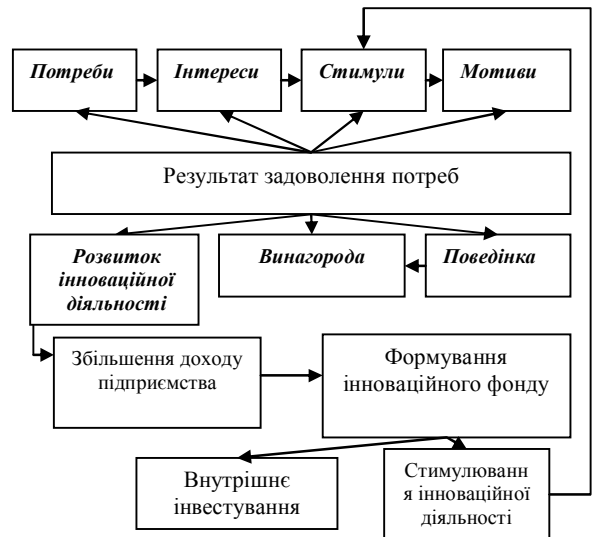


Рис. 1. Механізм взаємодії стимулів та мотивів працівників підприємств та їх вплив на результати інноваційної діяльності

Стимули інноваційної діяльності викликають у свідомості людини мотиви, які, у подальшому, зумовлюють певну поведінку людини, що забезпечує реалізацію інноваційної діяльності, збільшення доходу, формування фонду інноваційного розвитку (кошти якого спрямовуються на внутрішнє інвестування та стимулювання інноваційної діяльності). Проте мотиви також мають вплив на стимули каналами зворотного зв'язку.

Література

1. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: Підручник. Вид. 2-ге, вип. 1 доп. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник — К.: „Академвидав”, 2007. — 464 с.
2. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. /Йохна М.А., Стадник В.В. — К.: Видавничий центр „Академія”, 2005. — 400 с.
3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник./ П.П. Микитюк — Тернопіль:Економічна думка, 2006. — 295 с.
4. Крушельницька Я.В. Фізіологія і психологія праці: Навч. посібник./ Я.В. Крушельницька — К.: КНЕУ, 2000. — 232 с.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. / А.М. Колот — К.: КНЕУ, 2002. —337 с.
6. Павелків Р.В. Загальна психологія. Підручник./ Р.В. Павелків — К.: Кондор, 2009. — 576 с.
7. Малхазов О.Р. Психологія праці [текст] : навчальний посібник: рек. М-вом освіти і науки України/ О.Р.Малхазов.-К.: ЦУЛ,2010.-208 с.

8. Основи економічної теорії: Підручник / А.А. Чухна, П.С. Єщенко, Г.Н. Клишко та ін.; За ред. А.А. Чухна. — К.: Вища шк., 2001. — 606 с.

9. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. — К.:КНЕУ, 2004. — 398 с.

10. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-логічний. / Коноплицький В.А., Філіна Г.І. —К.:КНТ, 2007. —580 с.

11. Карпунь І.Н. Мотивування і стимулювання інноваційної діяльності підприємства / І.Н. Карпунь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення та проблеми розвитку». — 2008. — № 648(2008). — С. 529-533.

12. Костюк Т.П. Мотивація інноваційної діяльності у сучасних умовах господарювання/ Т.П. Костюк // Вісник ЖДТУ. — 2010. — № 1(51). — [Електронний ресурс] — код доступу для ресурсу: <http://zsas.zhitomir.org/ru/content/>.

13. Сизоненко В.О. Інноваційне підприємство — форма реалізації інтелектуальної власності /Сизоненко В.О., Овчаренко Л.В.// Наукові записки НаУКМА. Том 18. Економічні науки. — 2000. — С.64-72.

14. Караков С.В. Основні ознаки інновацій у державній промисловій політиці/С.В. Караков// Актуальні проблеми державного управління. — 2009. — №1. — С. 2-9.

15. Дяченко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. Підручник./ Л.П. Дяченко — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 224 с.

16. Рудь В.А. Менеджмент: навч. посібник / В.А. Рудь, С.О. Гуткевич. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 312 с.

17. Шегда А.В. Менеджмент: Підручник. / А.В. Шегда— К.: Знання, 2004. — 687 с.

18. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. / Ильин Е.П. — СПб.: Питер, 2000. — 512 с.

19. Новіков Б.В. Основи адміністративного менеджменту: Навч. посіб./ Новіков Б.В., Сініок Г.Ф., Круш П.В. — К. Центр навчальної літератури", 2004. — 560 с.

20. Економіка та організації інноваційної діяльності [Електронний ресурс] — код доступу до ресурсу: <http://studbase.com/manuals/2/2>.

21. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера Навчальний посібник./Виноградський М.Д., Шканова О.М. — К.: , 2002.- 518 с.

22. Пошерстник Н. В. Заработная плата в современных условиях [Текст] / Н. В. Пошерстник. — М.: Герда, 2004. — 752 с.

References

1. Kuz'min O.E. Osnovi menedzhmentu: Pidruchnik. Vid. 2-ge, vip. I dop. / O.E. Kuz'min, O.G. Mel'nik — K.: „Akademvidav”, 2007. — 464 s.

2. Joxna M.A. Ekonomika i organizaciya innovacijnoj diyal'nosti: Navchal'nij posibnik. /Joxna M.A., Stadnik V.V. — K.: Vidavnicij centr „Akademiya”, 2005. — 400 s.

3. Mikityuk P.P. Innovacijnij menedzhment: Navchal'nij posibnik./ P.P. Mikityuk — Ternopil':Ekonomichna dumka, 2006. — 295 s.

4. Krushel'nic'ka Ya.V. Fiziologiya i psixologiya pracj: Navch. posibnik./ Ya.V. Krushel'nic'ka — K.: KNEU, 2000. — 232 s.

5. Kolot A.M. Motivaciya personalu: Pidruchnik. / A.M. Kolot — K.: KNEU, 2002. —337 s.

6. Pavelkiv R.V. Zagal'na psixologiya. Pidruchnik./ R.V. Pavelkiv — K.: Kondor, 2009. — 576 s.

7. Malxazov O.R. Psixologiya pracj [tekst] : navchal'nij posibnik: rek. M-vom osviti i nauki Ukraїni/ O.R.Malxazov.-K.: CUL,2010.-208 s.

8. Osnovi ekonomichnoj teorii: Pidruchnik / A.A. Chuxno, P.S. Eshhenko, G.N. Klimko ta in.; Za red. A.A. Chuxna. — K.: Vishha shk., 2001. — 606 s.

9. Menedzhment personalu: Navch. posib. / V.M. Danyuk, V.M. Petyux, S.O. Cimbalyuk ta in.; Za zag. red. V.M. Danyuka, V.M. Petyuxa. — K.:KNEU, 2004. — 398 s.

10. Konoplic'kij V.A. Ekonomichnij slovník. Tlumachno-logichnij. / Konoplic'kij V.A., Filina G.I. —K.:KNT, 2007. —580 s.

11. Karpun' I.N. Motivuvannya i stimulyuvannya innovacijnoj diyal'nosti pidpriemstva / I.N. Karpun' // Visnik Nacional'nogo universitetu «L'vivs'ka politexnika» «Menedzhment ta pidpriemnictvo v Ukraїni: etapi vstanovlennya ta problemi rozvitku». — 2008. — № 648(2008). — S. 529-533.

12. Kostyuk T.P. Motivaciya innovacijnoj diyal'nosti u suchasnix umovax gospodaryuvannya/ T.P. Kostyuk // Visnik ZhDTU. — 2010. — № 1(51). — [Elektronnij resurs] — kod dostupu dlya resursu: <http://zsas.zhitomir.org/ru/content/>.

13. Sizonenko V.O. Innovacijne pidpriemstvo — forma realizacii intelektual'noj vlasnosti /Sizonenko V.O., Ovcharenko L.V.// Naukovі zapiski NaUKMA. Tom 18. Ekonomichni nauki. — 2000. — S.64-72.

14. Karakov S.V. Osnovni oznaki innovacij u derzhavnij promisl'ovij politici/S.V. Karakov// Aktual'ni problemi derzhavnogo upravlinnya. — 2009. — №1. — S. 2-9.

15. Dyachenko L.P. Ekonomika turistichnogo biznesu. Pidruchnik./ L.P. Dyachenko — K.: Centr uchbovoj literaturi, 2007. — 224 s.

16. Rud'ev V.A. Menedzhment: navch. posibnik / V.A. Rud'ev, S.O. Gutkevich. — K.: Centr uchbovoj literaturi, 2011. — 312 s.

17. Shегда A.V. Menedzhment: Pidruchnik. / A.V. Shегда— K.: Znannya, 2004. — 687 s.

18. Il'in E.P. Motivaciya i motivy'. / Il'in E.P. — SPb.: Piter, 2000. — 512 s.

19. Novikov B.V. Osnovi administrativnogo menedzhmentu: Navch. posib./ Novikov B.V., Siniok G.F., Krush P.V. — K. Centr navchal'noj literaturi", 2004. — 560 s.

20. Ekonomika ta organizacii innovacijnoj diyal'nosti [Elektronnij resurs] — kod dostupu do resursu: <http://studbase.com/manuals/2/2>.

21. Vinogradskij M.D. Organizaciya pracj menedzhera Navchal'nij posibnik./Vinogradskij M.D., Shkanova O.M. — K.: , 2002.- 518 c.

22. Posherstnik N. V. Zarabotnaya plata v sovremennyx usloviyax [Tekst] / N. V. Posherstnik. — M.: Gerda, 2004. — 752 s.

Петрышин Н.Я., Дорошкевич К.О., Вороновська М.Н. Сущность стимулов и мотивов и их значение для развития инновационной деятельности на промышленном предприятии

Уточнена роль мотивирования в процессе управления инновационной деятельностью на предприятии. Исследовано и обобщено сущность и разновидности стимулов и мотивов инновационной деятельности работников промышленных предприятий, очерчено их значение для развития инновационной деятельности.

Ключевые слова: стимулы, мотивы, инновационная деятельность, промышленные предприятия.

Petryshyn N.Y., Doroshkevych K.O., Voronovska M.M. The nature of incentives and motives and their importance in the development of innovative activity of industrial enterprise

Abstract. Clarified: Value of motivations in the process of operation of innovative activity of enterprise. Researched and briefed: essence and variety of incentives and motives of innovative activity of employees of the industrial enterprises. Emphasized: their importance for innovative activity's development.

Keywords: incentives, motives, innovative activity, industrial enterprises.

Петришин Наталя Ярославівна – к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка».

Дорошкевич Катерина Олегівна – к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка».

Вороновська Марта Миколаївна - аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка».

Рецензент: **Кузьмін О.Є.**, д.е.н., проф., заслужений працівник народної освіти України, директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, зав. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка».

Стаття подана 1.06.2013

УДК 338.24

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: НОВІ ПІДХОДИ

Погорелов Ю.С., Крюкова К.А.

ENTERPRISE COMPETITIVENESS INCREASING IN THE CONTEXT OF ITS ECONOMIC SECURITY: NEW APPROACHES

Pogorelov Y.S., Kryukova K.A.

Розглянуто конкурентоспроможність як чинник, що здійснює вплив на економічну безпеку підприємства. Порівняно традиційний та співконкурентний підходи до розуміння конкуренції. Запропоновано профіль принципового вибору шляху забезпечення конкурентоспроможності підприємства та побудовано приклад такого профілю. Сформуовано рекомендації щодо визначення доцільного стратегічного вибору підприємства (вибору моделі поведінки на ринку з числа моделей комутанта, патієнта, експрелента або віолента) на основі визначених аргументів – унікальності підприємства, інтенсивності конкуренції на ринку та динаміки екологічної ніші. На основі тих самих визначених аргументів запропоновано встановлювати необхідні домінуючі управлінські ролі (за типологією І. Адізеса), що мають бути актуалізовані на підприємстві.

Ключові слова: економічна безпека, конкурентоспроможність, конкуренція, співконкурентія, профіль, агломерація, стратегічний вибір, домінуюча роль

Вступ. Мінливе зовнішнє середовище, здебільшого негативний вплив держави як економічного регулятора, ускладнення та все більш динамічний характер загроз суб'єктам господарювання актуалізували питання економічної безпеки підприємства. Такі питання привернули увагу дослідників ще з кінця 90-х років минулого століття (наприклад [2, 6, 7]) й по сьогоднішній день є об'єктом уваги (наприклад, [8, 10, 15]). Слід зазначити, що за цей час саме поняття економічної безпеки отримало значне поглиблення та пройшло «когнітивну еволюцію»⁵ – від сприйняття економічної безпеки виключно як захисту комерційної таємниці [2] та нівелювання окремих ризиків й загроз [6] до сприйняття цього поняття як стану захищеності підприємства від наявних внутрішніх та зовнішніх загроз його діяльності [4], забезпечення підприємства від негативних наслідків подій через гармонізацію інтересів зацікавлених осіб

[15]. Окремими напрямками такої «когнітивної еволюції», яку детально розглядає О.М. Ляшенко [10], є ієрархізація такого поняття (в ланцюжку, економічна безпека на рівні держави, регіону та підприємства), та ускладнення часткових проявів економічної безпеки (фінансова безпека, ресурсна безпека тощо). Позитивною рисою досліджень з питань економічної безпеки є наявність не тільки напрацьованих аналітичного спрямування, але й досліджень, які присвячені питанням суто забезпечення економічної безпеки підприємства (наприклад [3, 7]).

Для оперування поняттям економічної безпеки, пропонується більш детально окреслити його сутність. Автори [7-10, 15], узагальнюючи наявні напрацювання з питань економічної безпеки, пропонують декілька підходів до розуміння економічної безпеки – ресурсний, конкурентний, гармонізаційний, захисний (від загроз), захисний (в контексті інтересів підприємства). Незважаючи на вибраний підхід щодо розуміння економічної безпеки, слід зазначити, що економічна безпека як стан підприємства постає обов'язковою умовою існування підприємства у довгостроковому періоді, необхідним підґрунтям формування подальших результатів діяльності підприємства, передумовою його розвитку тощо [9].

Економічна безпека підприємства є наслідком впливу значної кількості чинників, але одним з таких чинників, вплив якого має узагальнюючосинтетичний характер, є конкурентоспроможність підприємства. Варто зазначити, що як і щодо розвитку підприємства [9], зв'язок економічної безпеки підприємства та його конкурентоспроможності є дуальним, з врахуванням впливу чиннику часу – з одного боку, економічна безпека підприємства у поточному періоді є вагомою передумовою формування його конкурентоспроможності у майбутньому, але, з іншого боку, саме конкурентоспроможність підприємства, відображаючи його відмінність та переваги у порівнянні із іншими учасниками ринку, є складником його економічної безпеки. Класичні ідеї щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства через значну поширеність, стають все менш результативними, тим більш, що такі класичні

⁵ Авторське поняття. Під когнітивною еволюцією пропонується розуміти процес поглиблення змісту аналізованого поняття, виявлення та розуміння окремих його аспектів, проявів. така когнітивна еволюція може здійснюватися через два напрями – шляхом розповсюдження, еволюції, трансформації відповідного явища, денотатом якого виступає використовуване поняття, або шляхом суто пізнання (схоластичного або емпіричного) та аналізу такого поняття, його поглибленого вивчення.

ідеї спрямовані на сприйняття конкуренції виключно як боротьби й тому, обмежують можливості підприємства щодо підвищення конкурентоспроможності в умовах незначної кількості ресурсів та насиченого ринку. Тому, зважаючи на актуальність питань забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств, тісний зв'язок між економічною безпекою та конкурентоспроможністю підприємства, метою статті є розробка рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основних матеріалів. Основою для формування подальших розробок щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є поєднання класичних ідей щодо конкуренції (у межах класичної економічної теорії) та нових підходів щодо поєднання конкуренції та кооперації. Поняття конкуренції є одним з центральних у сучасній економічній теорії, тому не дивно, що вивченню конкуренції як явища, процесу, структури ринку тощо присвячено значну кількість досліджень [5, 13, 14, 17, 19, 20 та ін.]. Традиційно конкуренція сприймається виключно як боротьба між учасниками ринку [5, 13, 17], й загальноприйнятною точкою зору, що адекватною відповіддю на таку боротьбу є розроблення конкурентної стратегії [13, 20]⁶. У той же час теорія та практика управління підприємствами упевнено свідчать, що боротьба може бути не єдиним шляхом до досягнення підприємством успіху. Роботи Дж. Мура [19], Б. Нейлбаффа та А. Бранденбургера [16], М. Ханнана та Дж. Фрімена [18] упевнено свідчать, що співпраця може дозволяти підприємству досягати більших результатів, ніж суто конкурентна боротьба. Хоча, безумовно, така співпраця не виключає конкурентної боротьби. Останнім часом отримав поширення такий термін, як «співконкуренція» (дослівний переклад терміну “co-opetition”, який запропонували А. Бранденбургер та Б. Нейлбафф [16]). Співконкуренція як варіант поведінки підприємства на ринку поєднує в собі риси як суто конкурентної боротьби, так і співпраці. Єдність та відмінності традиційного та співконкурентного підходів щодо розуміння конкуренції та необхідних дій підприємства в межах такої конкуренції представлено в табл. 1.

Класична теорія конкуренції має міцне теоретичне підґрунтя й почала свій розвиток ще з загальноновизнаних робіт А. Сміта, Д. Рікардо, У. Петті. У 20 столітті напрацювання з питань конкуренції були поглиблені у роботах Й. Шумпетера, А. Маршалла, Дж. Кларка, Дж. Робінсон. Питання створення конкурентних переваг у XX столітті отримали подальше висвітлення у роботах Й. Шумпетера, М. Портера, М. Трейсі та Ф. Вірсеми, Г. Хамела й К. Прахалада. Найбільш повно сприйняття конкуренції саме як боротьби, у якій навіть домовленість та стратегічні альянси виступають тимчасовим заходом між агресивними діями, представлено у роботі Е. Райса та Дж. Траута [13]. Конкуренція у класичному розумінні – це тільки боротьба між учасникам ринку, й під час такої боротьби можливість співпраці та коо-

перації не передбачена, а виграш однієї сторони завжди супроводжується програшем іншої або інших. За класичною точкою зору єдиний шлях до успіху у конкурентній боротьбі – це нарощування та використання конкурентних переваг. Класична точка зору щодо конкуренції підтвердила свою вірність, але саме у XX столітті з'явилася й інша точка зору – перехід від конкуренції як боротьби до спіконкуренції як вибору між боротьбою та співпрацею. Основою такої точки зору є роботи Дж. Мура, Б. Нейлбаффа, А. Бранденбургера, Дж. Фрімена, в яких представлено новий погляд на можливість спільної поведінки учасників ринку. Не відкидаючи суперницький характер конкуренції, в таких роботах її представлено не як чисту боротьбу, а, скоріше, як протиріччя, конфлікт, який може бути вирішений за різних обставин як у бік боротьби, так і у бік співпраці. Й на відміну від класичного підходу принциповий підхід до забезпечення виграшу у співконкуренції полягає у формуванні режиму взаємодії із зовнішнім середовищем, який дозволяє підприємству отримувати необхідні результати.

Ідеї щодо співконкуренції збагачують та поглиблюють теоретичні основи взаємодії між учасниками ринку та їхніх дій у намаганнях отримати для себе дефіцитні ресурси ринку. Такі ідеї доповнюють сприйняття конкуренції суто як боротьби та також є основою для розроблення рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства. Зрозуміло, що пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства не можуть бути універсальними й обов'язково залежатимуть від певних умов. Додатковою передумовою розроблення таких пропозицій слід визнати той факт, що попри достоїнства та перспективи співконкуренції як способу поведінки підприємства на ринку, за певних умов саме боротьба дає більші результати, хоча може скластися й ситуація, коли співпрацювати з певними учасниками зовнішнього середовища є більш вигідним, ніж боротися⁷. Базуючись саме на таких передумовах й пропонується розробити сукупність рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Перш за все, представляє інтерес, який шлях для підприємства – боротьба або співпраця – представляє більший інтерес. Задля цього на основі визначених аргументів із використанням шкали Лікерта запропоновано побудувати профіль принципового вибору шляху забезпечення конкурентоспроможності (рис. 1).

Коментуючи запропонований профіль (рис. 1) та його використання, слід сказати таке. Фактичне використання профілю передбачає оцінку кожного аргумента за шкалою Лікерта шляхом визначення експертним шляхом оцінок вираженості такого аргументу за дихотомічними градаціями його значень. Для наочності отримані оцінки можуть бути поєднані відрізками.

⁶ Більш докладно це розглянуто у авторській роботі [12].

⁷ Більш докладно така ситуація розглянута в [12].

Таблиця 1

Порівняння традиційного та співконкурентного підходів до розуміння конкуренції⁸

Характеристика	Класична конкуренція	Співконкуренція
Теоретична основа	Роботи А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Мілля, Дж. Робінсон	Роботи Дж. Мура, Б. Нейлбаффа, А. Бранденбургера, Дж. Фрімена
Інструментальна основа забезпечення конкурентоспроможності	Роботи Е. Райса та Дж. Траута, Й. Шумпетера, М. Портера, Дж. Кларка, А. Маршалла, М. Трейсі та Ф. Вірсеми, Г. Хамела і К. Прахалада	
Сприйняття конкуренції	Боротьба між учасниками ринку за обмежені ресурси та можливості	Протиріччя, конфлікт, який може бути вирішений як у бік боротьби, так і у бік співпраці
Можливість співпраці та кооперації	Відсутня	Існує
Принциповий підхід до забезпечення виграшу у конкуренції	Нарощування та використання конкурентних переваг	Формування режиму взаємодії із зовнішнім середовищем, який дозволяє підприємству отримувати необхідні результати
Характеристика можливості спільного виграшу у боротьбі	Виграш однієї сторони завжди супроводжується програшем іншої або інших. Гра з нульовою сумою ⁹	Виграш однієї сторони не обов'язково супроводжується програшем іншої сторони або сторін. Гра з ненульовою сумою.

Аргумент	Значення аргументу	Оцінка вираженості аргументу					Значення аргументу
		Доцільність боротьби		0	Доцільність співпраці		
		+2	+1		+1	+2	
Етап життєвого циклу ринку	Зародження, зростання						Зрілість, спад
Інтенсивність конкуренції	Низька						Висока
Екологічна ніша	Тотожна						Принципово різна
Можливість вбудови у інтегровані ланцюжки	Неможлива						Цілком можлива
Можливість виходу на інші ринки або переходу в нішу на існуючому ринку	Неможливо або недоцільно						Можливо або доцільно
Наявність у підприємства ресурсів	Значні ресурси						Нестача ресурсів
Зовнішня конкуренція	Не існує та не передбачається						Існує або достовірно передбачається

Рис. 1. Профіль принципового вибору шляху забезпечення конкурентоспроможності

Отримана фігура у вигляді ламаної лінії відображає доцільність вибору на основі розташування такої фігури зліва або справа від «осі байдужості», яка є вертикальною лінією за оцінкою «0». Приклад використання запропонованого профілю представлений на рис. 2.

За результатами побудови профілю принципового вибору шляху забезпечення конкурентоспроможності (для середнього підприємства машинобудування у Луганській області станом на 2013 рік) можна упевнено стверджувати, що для такого підприємства доцільним є орієнтація не на суто конкурентну боротьбу, а на можливу співпрацю.

Коментуючи можливі шляхи забезпечення конкурентоспроможності на основі здійсненого вибору (боротьба або співпраця), слід сказати таке. Теоретичні напрацювання щодо забезпечення успіху у конкурентній боротьбі, розроблення та використання конкурентних переваг є численними й додаткових коментарів щодо свого використання не потребують. Що ж до досягнення успіху за умов конкуренції, але орієнтації підприємства на співпрацю, то основою такого успіху може бути пошук власної ніші на ринку та закріплення в ній, а також агломерація інтересів підприємства (більш докладно це питання розглянуто у [11]).

⁸ Розроблено Ю.С. Погореловим та більш детально розглянуто в [12].

⁹ Гра з нульовою сумою – термін з теорії ігор, який характеризує ситуацію, в якій сумарна величина виграшу в грі з будь-якою кількістю гравців дорівнює сумарній величині програшу. розподіл виграшу та програшу серед гравців не має ролі.

Аргумент	Значення аргументу	Оцінка вираженості аргументу					Значення аргументу
		Доцільність боротьби			Доцільність співпраці		
		+2	+1	0	+1	+2	
Етап життєвого циклу ринку	Зародження, зростання					●	Зрілість, спад
Інтенсивність конкуренції	Низька				●		Висока
Екологічна ніша	Тотожна			●			Принципово різна
Можливість вбудови у інтегровані ланцюжки	Неможлива					●	Цілком можлива
Можливість виходу на інші ринки або переходу в нішу на існуючому ринку	Неможливо або недоцільно				●		Можливо або доцільно
Наявність у підприємства ресурсів	Значні ресурси				●		Нестача ресурсів
Зовнішня конкуренція	Не існує та не передбачається					●	Існує або достовірно передбачається

Рис. 2. Приклад використання профілю принципового вибору шляху забезпечення конкурентоспроможності (для середнього підприємства машинобудування у Луганській області станом на 2013 рік)

Агломерацію інтересів стосовно господарюючих суб'єктів пропонується розглядати як тісне (в окремих випадках нерозривне) переплітання економічних та неекономічних інтересів, наслідком чого є формування у стратегічній перспективі значної зацікавленості в подальшій співпраці, створення залежності у формуванні фінансового результату кожного з суб'єктів агломерації, формування сумісних компліментарних бізнес-процесів тощо. Відповідно у разі використання агломерації інтересів підприємство постає суб'єктом такої агломерації, поєднуючи зусилля із іншими учасниками ринку на основі компліментарності бізнес-процесів, об'єднання ресурсів тощо. Фактично агломерація інтересів представляє собою вищу форму тісного, але несуперечливого переплітання інтересів підприємства із інтересами інших учасників ринку. Конкретні форми агломерації інтересів залежать від особливостей діяльності підприємства, конкретного складу його зовнішнього середовища, але у загальному випадку такі форми можуть бути описані через поняття організаційної екології – нейтралізм, коменсалізм й найкращий варіант взаємовигідного спільного функціонування – мутуалізм.

Перевагами агломерації інтересів як шляху забезпечення конкурентоспроможності підприємства постають можливість створення синергетичного ефекту, можливість впровадження позитивних змін на підприємстві через використання як ресурсів підприємства, так і ресурсів інших учасників ринку, зменшення невизначеності у зовнішньому середовищі підприємства (принаймні у відносинах із контрагентами). Використання агломерації інтересів як способу розвитку підприємства дозволяє збільшити відсоток лояльних клієнтів, сприяє зростанню обсягів збуту продукції підприємства, створює передумови для зменшення трансакційних затрат та зростання запасу фінансової міцності підприємства.

Крім того, агломерація інтересів як зовнішній спосіб розвитку розширює можливості підприємства: підприємство збільшує свої можливості щодо використання нецінових методів конкурентної боротьби, отримання підтримки (організаційної та фінансової) з боку інших учасників агломерації тощо.

Зрозуміло, що універсальних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства за всіх умов створити не можна, але можна запропонувати обґрунтований стратегічний вибір підприємства й порівняти його поточний стан із таким стратегічним вибором. Під стратегічним вибором в такому разі пропонується розуміти комбінування орієнтації підприємства на клієнтів (масове або індивідуальне виробництво) та використовуваних конкурентних переваг, а також позиціонування підприємства у стосунках із суб'єктами зовнішнього середовища.

Градації стратегічного вибору можуть бути представлені різним чином, але у межах статті пропонується скористатися відомою класифікацією підприємств за типом інноваційної поведінки із виділенням віолентів, патентів, експериментів та комутантів (у різних джерелах така класифікація фігурує як типи підприємств за Х. Фрізевінкелем або типи інноваційної поведінки за Л.Г. Раменським). Характеристика таких підприємств є широковідомою й тому докладно у статті не розглянута. Основою для визначення доцільного стратегічного вибору підприємства пропонується вибрати легко інтерпретовані аргументи – унікальність підприємства (унікальність за продукцією, її спрямованістю на потреби конкретного споживача, унікальність за внутрішніми процесами тощо), інтенсивність конкуренції на ринку та динаміку екологічної ніші, в якій працює підприємство. Для певного спрощення запропоновані три аргументи у процедурі вибору представлені у дихотомічній формі (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення доцільного стратегічного вибору підприємства

№	Унікальність підприємства	Інтенсивність конкуренції на ринку	Динаміка екологічної ніші	Доцільний стратегічний вибір	Інтенсивність очікуваних трансформацій на підприємстві
1	Низька	Низька	Негативна	Комутант → Патієнт	Середня
2	Низька	Низька	Позитивна	Комутант → Експлерент	Висока
3	Низька	Висока	Негативна	Комутант → Патієнт	Середня
4	Низька	Висока	Позитивна	Комутант → Віолент	Середня
5	Висока	Низька	Негативна	Експлерент → Патієнт	Середня
6	Висока	Низька	Позитивна	Експлерент → Віолент	Висока
7	Висока	Висока	Негативна	Віолент → Експлерент	Низька
8	Висока	Висока	Позитивна	Експлерент	Низька

У табл. 2 залежно від комбінування запропонованих аргументів визначено не тільки доцільний стратегічний вибір за вибраною типологією підприємств, але й встановлено інтенсивність очікуваних трансформацій на підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності. При цьому доцільний стратегічний вибір представлений у вигляді послідовності переходів підприємства від одного стану до іншого. Наприклад, для ситуації №6 за умов високої унікальності підприємства, низької конкуренції на ринку та позитивної динаміки ринку доцільною є вибір підприємства бути експлерентом (бути новатором, отримати революційні результати, отримати конкурентні переваги) з подальшим переходом до віолента (кастомізація та створення масового характеру таких результатів). Користування табл. 2 є дуже простим – на основі представлених аргументів визначається доцільний стратегічний вибір для підприємства, з яким порівнюється його фактичний вибір, й надалі необхідними є дії задля приведення фактичного вибору підприємства до доцільного.

Додатково з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства пропонується звернути увагу на посилення та актуалізацію окремих процесів в діяльності підприємства. Беручи до уваги, що такі процеси принципово можуть бути досить різ-

номанітними, для їхньої типологізації в межах поставленого завдання пропонується скористатися типологією І. Адізеса [1], який виділяє такі управлінські ролі та відповідні ним процеси – виробник (P, producer) – працівник, який вміє створювати необхідний результат, працює продуктивно та результативно; адміністратор (A, administrator) – працівник, який вміє комбінувати ресурси та організовувати протікання всіх процесів; підприємець (E, entrepreneur) – працівник, який вміє генерувати інноваційні ідеї, відчувати тенденції, створювати принципово нові продукти та послуги; інтегратор (I, Integrator) – працівник, який вміє об'єднувати людей, надихати їх, гармонізувати стосунки у колективі, розвивати зв'язки тощо. Кожен з виділених типів за Адієсом відповідає певним управлінським ролям та процесам, які існують на підприємстві. Застосування такої типології в контексті підвищення конкурентоспроможності підприємства полягає у виділенні доцільних за різних умов для підприємства типів з подальшою актуалізацією відповідних процесів та залученням відповідного типу управлінців для покращання ситуації на підприємстві. Вибір домінуючих ролей за І. Адієсом в контексті підвищення конкурентоспроможності підприємства подано в табл. 3.

Таблиця 3

Вибір домінуючих ролей на підприємстві для підвищення його конкурентоспроможності

№	Унікальність підприємства	Інтенсивність конкуренції на ринку	Динаміка екологічної ніші	Вибір ролей за І. Адієсом			
				P	A	I	E
1	Низька	Низька	Негативна	P	A		E
2	Низька	Низька	Позитивна	P			E
3	Низька	Висока	Негативна		A	I	
4	Низька	Висока	Позитивна	P			E
5	Висока	Низька	Негативна			I	E
6	Висока	Низька	Позитивна		A		E
7	Висока	Висока	Негативна	P		I	E
8	Висока	Висока	Позитивна	P		I	

Пояснення до табл. 3: позначка відповідного типу за різних умов комбінування аргументів означає доцільність вибору такого типу.

Вибір домінантної ролі для підвищення конкурентоспроможності підприємства запропоновано здійснювати на основі комбінування аргументів унікальності підприємства, інтенсивності конкуренції на ринку та динаміки конкурентної ніші. Відповідно до ідеї І. Адізеса про неможливість одночасної активізації всіх типів для кожної комбінації використаних аргументів зазначено максимально 3 домінантні ролі, що мають бути активізовані.

Результати дослідження. За результатами проведеного дослідження сформовано конкретні результати, які можуть бути використані для підвищення конкурентоспроможності підприємства в контексті забезпечення його економічної безпеки. Такими результатами є профіль принципового вибору шляху забезпечення конкурентоспроможності, рекомендації щодо доцільного стратегічного вибору підприємства (вибір моделі поведінки на ринку) та рекомендації щодо вибору домінантних ролей на підприємстві (за І. Адізесом) для підвищення його конкурентоспроможності.

Висновки. Вагомим чинником, що здійснює вплив на економічну безпеку підприємства, постає його конкурентоспроможність, яка відображає якісну характеристику підприємства в умовах конкуренції. Сьогодні існує можливість поглянути на конкуренцію не тільки суто як на конкурентну боротьбу, але й з позицій існування явища співконкуренції, яке характеризує ситуацію складних відносин на ринку, що поєднують в собі окремі риси як конкуренції, так і співпраці. При цьому доцільність орієнтації підприємства на конкурентну боротьбу або на співпрацю в статті запропоновано визначати на основі розробленого інструменту – профілю принципового вибору шляху забезпечення конкурентоспроможності, який побудовано за шкалою Лікерта із використанням визначених аргументів. Додатково з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства запропоновано порядок визначення доцільного стратегічного вибору підприємства у вигляді моделі його поведінки на ринку – експлерента, пацієнта, віолента або комутанта. Визначення доцільного стратегічного вибору дозволяє порівняти фактичну модель підприємства із доцільною – й на основі цього здійснити необхідні корективи в його діяльності. Окремим результатом щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства пропозиції щодо вибору та актуалізації домінантних ролей на підприємстві залежно від комбінування визначених аргументів.

Література

1. Адізес І. Управляя изменениями. – СПб: Питер, 2008. – 224 с.
2. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны : [монография] / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. — К.: ИД "Ин Юре", 2000. — 400 с.
3. Безбожний В.Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств / Володимир Леонідович Безбожний: дис.... канд.

екоп. наук: 08.00.04. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2009. — 197 с.

4. Бурбело О.А. Загрози діяльності суб'єктів господарювання в умовах сучасної кризи / О.А. Бурбело, С.О. Бурбело // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка. — 2009. — №3. — Ч. 1. — С. 141-146.
5. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений. — Харьков: ХГЭУ, 1997. — 246 с.
6. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов / под общ. Ред. С.А. Панова. — М.: Экономика, 1997. — 288 с.
7. 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.
8. Козаченко Г.В. Декомпозиция управления экономичною безпекою підприємства/ Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — №4. — Т. 2. — С. 34-38.
9. Ляшенко О.М. Взаємозумовленість та взаємозалежність економічної безпеки та розвитку підприємства / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов // Менеджер. — 2008. — №3(45). — Ч. II. — С. 162-171.
10. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія / Олександр Миколайович Ляшенко. — Луганськ: вид-во СНУ імені Володимира Даля, 2011. — 400 с.
11. Погорелов Ю.С. Принципові основи сегментації контрагентів підприємства в умовах агломерації інтересів / Ю.С. Погорелов, Е.А. Крюкова // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених "Актуальні питання теорії та практики менеджменту", 21-22 березня 2012 р. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2012. — С. 109 – 111.
12. Погорелов Ю.С. Разработка конкурентной стратегии предприятия на основе соконкуренции / Ю.С. Погорелов, К.Ю. Белоусова, Е.А. Крюкова // Культура народов Причерноморья. — 2010. — №191. — С. 129 - 134.
13. Райс Э., Траут Дж. Маркетинговые войны. — СПб: Питер, 2000. — 256 с.
14. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Пер с англ. — М.: Прогресс, 1986. — 472 с.
15. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія: в 3 т. Т.1 / О.Н. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний [та ін.]; за заг. ред. Г.В. Козаченко. — Луганськ: Елтон-2, 2010. — 282 с.
16. Brandenburger A.M., Nalebuff B.J. Co-opetition: A revolutionary mindset that combines competition and cooperation. — N.Y.: Currency Doubleday, 1998. — 288 p.
17. Clark J.M. Competition as a Dynamic Process. — Washington. D.C.: Brooklings Institution, 1961. — 274 p.
18. Hannan M.T., Freeman J. Organizational Ecology, Cambridge. MA: Harvard University Press, 1989. — 284 p.
19. Moor J.F. The death of Competition. — N.Y.: Harper Business, 1996. — 245 p.
20. Porter M. E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. -N.Y.: Free Press, 1980.- 396 p.

References

1. Androschuk G.A. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriatia: zashita kommercheskoy tayny: [monografiya] / G.A. Androschuk, P.P. Krainev. — K.: In Yure, 2000. — 400

р.

2. Bezbozhniy V.L. Vybir sposobu zabezpechennya sotsialno-ekonomicheskoy bezpeki velykyyh promyslovyyh pidpriemstv / Volodymyr Leonidovich Bezbozhniy: dis...kand. ekon. Nauk: 08.00.04. — Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2009. — 197 p.

3. Burbelo O.A. Zagrozy dialnosti subektiv gospodaryuvannya v umovah suchasnoyi krizi / O.A. Burbelo, S.O. Burbelo // Visnik Luhanskogo derzhavnogo universitetu vnutrishnih sprav im. E.O. Didorenka. — 2009. — №3. — Pp. 141-146.

4. Ivanov Y.B. Konkurentosposobnost' predpriatia d usloviyua formirovaniya rynochnih otnosheniy. — Kharkov: HGEU, 1997. — 426 p.

5. Kleyner G.B. Predpriyatiye v nestabilnoy ekonomicheskoy srede: riski, strategii, bezopasnost / G.B. Kleyner, V.L. Tambovtsev, R.M. Kachalov / pod obsh red. C.A. Panova. — M.: Ekonomika, 1997. — 288 p.

6. Kozachenko A.V. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: suschnost I mekhanizm obespecheniya : [monografiya] / A.V. Kozachenko, V.P. Ponomariov, A.N. Lyashenko. — K.: Libra, 2003. — 280 p.

7. Kozachenko G.V. Dekompozitsiya upravlinnia ekonomichniyu bezpekoyu pidpriemstva / G.V. Kozachenko, O.M. Lyashenko // Visnik Hmel'nitskogo natsional'nogo universitetu. — 2009. — №4. — T. 2. — P. 34-38.

8. Lyashenko O.M. Vzayemozumovlenist ta vzayemozalezhnist' ekonomichnoyi bezpeki ta rozvitku pidpriemstva / O.M. Lyashenko, Y.S. Pogorelov // Menedzher. — 2008. — №3(45). — Ch. II. — P. 162-171.

9. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія / Олександра Миколаївна Ляшенко. — Луганськ: вид-во CHU імені Володимира Даля, 2011. — 400 с.

10. Pogorelov Y.S. Principovi osnovy segmentacii kontragentiv pidpriemstva d umovah aglomeracii interesiv / Y.S. Pogorelov, E.A. Kryukova // Materialy III Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferencii studentiv, aspirantiv ta molodyh vchenykh "Aktual'ni pytannya teorii ta praktiki menedzmentu" 21-22 bereznya 2012 r. — Luhansk: SNU im V. Dalia, 2012. — S. 109-111.

11. Pogorelov Y.S. Razrabotka konkurentnoy strategii predpriyatiya na osnove sokonkurentsii / Y.S. Pogorelov, K.Y. Belousova, E.A. Kryukova // Kultura narodov Prichernomorya. — 2010. — №191. — P. 129 - 134

12. Rays E., Traut J. Marketingovie voyny. — Spb: Piter, 2000. — 256 p.

13. Robinson J. Ekonomicheskaya teoriya nesovershennoy konkurencii / per. s angl. — M.: Progress, 1986. — 472 p

14. Sistema ekonomichnoyi bezpeki: derzhava, region, pidpriemstvo: monografiya: v 3 t. T. 1 / O.N. Lyashenko, Y.S. Pogorelov, V.I. Bezbozhniy; za zag red. G.V. Kozachenko. — Luhansk: Elton-2, 2010. — 282 p.

15. Brandenburger A.M., Nalebuff B.J. Co-opetition: A revolutionary mindset that combines competition and cooperation. — N.Y.: Currency Doubleday, 1998. — 288 p.

16. Clark J.M. Competition as a Dynamic Process. — Washington. D.C.: Brooklings Institution, 1961. — 274 p.

17. Hannan M.T., Freeman J. Organizational Ecology, Cambridge. MA: Harvard University Press, 1989. — 284 p.

18. Moor J.F. The death of Competition. — N.Y.: Harper Business, 1996. — 245 p.

19. Porter M. E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. -N.Y.: Free Press, 1980.- 396 p.

Погорелов Ю.С., Крюкова Е.А. Повышение конкурентоспособности предприятия в контексте его экономической безопасности: новые подходы

Рассмотрено конкурентоспособность как фактор, который влияет на экономическую безопасность предприятия. Проведено сравнение традиционного и соконкурентного подходов к пониманию конкуренции. Предложен профиль принципиального выбора пути обеспечения конкурентоспособности предприятия и построен пример такого профиля. Разработаны рекомендации относительно определения целесообразного стратегического выбора предприятия (выбора модели поведения на рынке из числа моделей коммутанта, пациента, эксплорента или виолента) на основе предложенных аргументов — уникальности предприятия, интенсивности конкуренции на рынке и динамики экологической ниши. На основе тех же аргументов предложено определять необходимые доминантные управленческие роли (по типологии И. Адизеса), которые должны быть актуализированы на предприятии.

Ключевые слова: экономическая безопасность, конкурентоспособность, конкуренция, соконкуренция, профиль, агломерация, стратегический выбор, доминантная роль.

Pogorelov Y.S., Kryukova K.A. Enterprise competitiveness increasing in the context of its economic security: new approaches

The competitiveness is considered as the factor that influence on enterprise economical security. The traditional and co-opetitional approaches to understand the competition are compared. The profile of principle choice of way to provide the competitiveness of the enterprise is proposed. The example of such profile is built. The recommendations to define the expedient strategic choice of the enterprise are proposed (recommendations about the choice of model of market behavior — model of comutant, patient, explerent or violent). Such recommendations are based on arguments of enterprise uniqueness, intensiveness of competition on the market and ecological niche dynamics. Based on the same arguments the necessary dominant managerial roles (on the typology of I. Adizes) are proposed.

Keywords: economic security, competitiveness, competition, co-opetition, profile, agglomeration, strategic choice, dominant role.

Погорелов Юрій Сергійович — д.е.н., проф., кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Крюкова Катерина Антонівна — магістрант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 12.06.2013

UDC 338.43.02

EUROPEAN UNION COMMON AGRICULTURAL POLICIES: A COMPARATIVE ANALYSIS FOR THE 2007-2013 AND 2014-2020

Prakapiene A.

ЗАГАЛЬНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗА ПЕРІОД 2007-2013 РР. ТА 2014-2020 РР

Пракапенє А.

European Union farm policy – known as the common agricultural policy – ensures adequate European food production goes hand in hand with economically viable rural communities and action on environmental challenges such as climate change, water management, bio energy and biodiversity. Over the last two decades of the Common Agricultural Policy has been repeatedly reorganized substantially, depending on the emerging issues related to food quality and safety, the environment and territorial balance, as well as the changing economic needs of the European Union. In view of this, the current Common Agricultural Policy is a joint system that allows the policy to deal with the sustainability and competitiveness of related rural and agricultural issues in the European Union. Lithuania's European Union membership has created favourable conditions for a stable development of Lithuania's agriculture and rural life.

Keywords: European Union, farm policy, priorities, European Union's Common agriculture policy, support, Rural development programme for Lithuania.

Introduction. Economy in agriculture is facing declining international terms of trade problem. In particular, the trend has strengthened in recent years. 2004–2010 m. period, prices of agricultural products around the world grew by an average of 50 percent, compared to 1986–2003 m. period. By comparison, energy prices increased by 220 percent, fertilizer prices – 150 percent. In addition, to determine the price fluctuations are the highest in the last three decades. Completion of the European Union Common Agricultural Policy reform has been making major changes, which have a significant impact on the economy in the European Union's rural areas for agricultural production patterns, land management methods, employment and socio-economic conditions in rural areas. The programming period for 2007–2013 is to ensure the sustainable development of rural areas is the focus of the European Union, the main goal for the agricultural and forestry competitiveness, land management and environment, quality of life and diversification of activities in these areas, taking into account the diversity of situations. It was intended that agriculture will play a significant role in the EU economy, providing the population with the highest quality food products.

The main material. Analysis of European Union Common Agricultural Policy for the period 2007–2013.

By the second common agricultural policy axis, all European Union Member States had to prepare for rural development programs for the period 2007–2013. Rural Development Programme for the period 2007–2013 was able to cover the whole country or specific regions within the country (Council for the Rural Area, 2008).

European Union countries for rural development for the period 2007–2013 program has a budget of around 91 billion EUR (table 1).

European Union's agricultural sector is characterized by great diversity. Medium size of the farm in the European Union is different more than a hundred and fifty times, for example from 0,9 ha in Malta and more than 150 ha – in the Czech Republic. Gross production value per 1 ha of agricultural land, the difference between the obtained maximum support (Dutch) and the lowest support (Latvia).

European Union Common agriculture policy for 2014–2020.

The previous common agricultural policy reforms influenced by the need to address agriculture-related issues, such as trade agreements, food safety crisis, a huge surplus food production. These reforms the EU has been beneficial for both domestic and international markets.

The common agricultural policy helps to ensure that Member State's budgetary resources are used more efficiently than is done in the individual countries in implementing national agricultural policies. If each of the twenty-seven Member States has to apply its own Agricultural policy, it is likely to be not as effective as it is carried out in a single policy, since it would require a different level of intervention and there is a high risk of distortion of competition. Common Agricultural Policy is used to support the development of competition in the field of environmental protection, sustainability of European agriculture area. Competition, as well as promoting rural economic and social development initiatives and thereby increase the cohesion of rural areas. Also the Common Agricultural policy should be better linked to other areas of the European Union. The European Union's Biodiversity Strategy, which covers the period up to 2020.

Table 1

European Agricultural Fund for Rural Development budget for the Rural development programs of member states for the period 2007–2013

EU Member State	Support for 2007-2013 EUR	Population, 2012	EU support for EU Citizen, EUR
Ireland	2 339 914 590	4 401 335	531 6
Austria	3 911 469 992	8 318 592	470 2
Belgium	418 610 306	10 666 866	39 2
Bulgaria	2 609 098 596	7 640 238	341 5
Czech Republic	2 815 506 354	10 381 130	271 2
Denmark	444 660 796	5 475 791	81 2
Great Britain	4 598 674 420	61 179 256	75 2
Estonia	714 658 855	1 340 935	533 0
Greece	3 707 304 424	11 213 785	330 6
Spain	7 213 917 799	45 283 259	159 3
Italy	8 292 009 883	59 619 290	139 1
Cyprus	162 523 574	789 269	205 9
Latvia	1 041 113 504	2 270 894	458 5
Poland	13 230 038 156	38 115 641	347 1
Lithuania	1 550 351 258	2 993 534	517 9
Luxembourg	90 037 826	483 799	186 1
Malta	76 633 355	410 290	186 8
Netherlands	486 521 167	16 405 399	29 7
Portugal	3 929 325 028	10 617 575	370 1
France	6 441 965 109	63 982 881	100 7
Romania	8 022 504 745	21 528 627	372 6
Slovakia	1 969 418 078	5 400 998	364 6
Slovenia	900 266 729	2 010 269	447 8
Finland	2 087 432 907	5 300 484	393 8
Sweden	1 825 647 954	9 182 927	198 8
Hungary	3 805 843 392	10 045 401	378 9
Deutschland	8 130 235 933	82 217 837	98 9
ES-27	91 008 693 565	497 649 125	182 9

Source: prepared by author.

The adoption of the Climate and Energy package, the European Union is also committed to increase renewable energy share in 2020, it is planned that renewable energy will be used to 20 percent across the European Union's energy consumption. In this context the role of agriculture can be crucial – not only directly but also indirectly, and may be initiated by the additional economic activities with multiplier effects, particularly food processing, hospitality, catering and commercial sectors. These sectors are closely linked with the rest of the rural parts of the economy, so in addition to education, primary health care and banking services will be ineffective.

Common Agricultural Policy for the period 2014–2020 will consist of two main pillars. Pillar I include measures that are related to the functioning of agricultural markets and food supply chain, as well as with The direct payments are linked to the statutory management requirements and good agricultural and environmental condition. All of these measures – is not only a great support to European farmers, but also for sustainable agricultural development in the European Union. Pillar I measures Member States are required and are not subject to co-financing of the common market, and in order to monitor the application using the integrated administration and control system.

Direct payments will be linked with greening. In order to ensure that the Common Agricultural Policy of the European Union to implement the environmental and climate change targets, 30 percent direct support will depend on how is respected greening. It means that all farmers will have to use environmentally friendly methods that will be set out in legislation. The aim is that the agricultural sector would become more sustainable, while farmers receive payments for public goods their countries' populations. In order to ensure a more uniform distribution of direct payments, direct support per hectare will be progressively applied (taking into account salary and production cost differences) (Figure 1). The amount of direct limits, limiting the main part of the direct income support that can be given to large agricultural holdings, taking into account the economies of scale of larger structures and the direct jobs that can build these structures. The European Commission proposes savings transferred to rural development budget and are left to the Member States in which such funds came from.

Pillar II will include measures to increase the competitiveness of agricultural sector to ensure specific environmental public goods and promote the diversification of economic activities and to improve the quality of life in rural areas. Most of these tools are required, based on the contracts co-financed by the strategic

framework that helps to link the political with the European, national, regional and local needs. Rural Development funding will be revised on the basis of objective

criteria, the funds will be allocated to targeted policy objectives. This will ensure equitable treatment of the same for farmers.

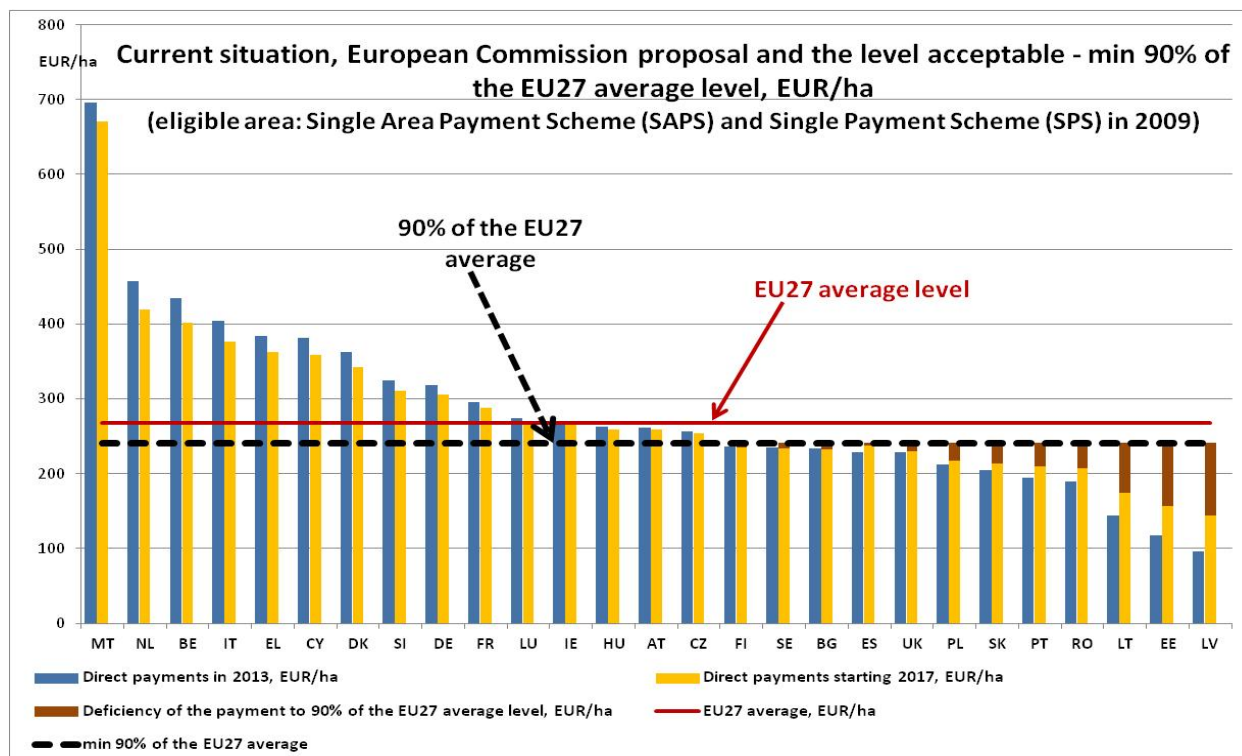


Figure 1. Level of direct payments between EU Member States in 2014 under the European Commission's proposal
Source: European Commission.

In order to prevent a reduction in the income of farmers, the Commission will propose that Member States wishing to retain the nominal current level of funding, the funds could be transferred from the second to the first pillar. In order to ensure the sustainable development of rural areas, emphasis will be given priority in relation to innovation in the agricultural sector, which not only increase all types of agriculture and farm viability and competitiveness, improve food chain organization and risk management in agriculture, promote the efficient use of resources, contribute to improve the environment and climate change mitigation and adaptation. Climate change mitigation actions should be aimed at reducing emissions in agriculture and forestry activities, such as livestock production, fertilizer use and so on.

The Commission proposes the period 2014–2020. CAP I second pillar for 281.8 billion EUR and rural development – 89.9 billion. EUR.

Development of Science and innovation. Achievement of a common strategic research and development program, which will be called Horizon 2020. It means that there will be combined with three current research and innovation measures (7th Framework Programme, the Competitiveness and Innovation Framework Programme and the European Institute of Innovation and Technology). It will be closely linked with the main individual policy areas such as health, food security and the bio-economy, energy and climate change priorities.

European Institute of Technology and with other knowledge and innovation communities will play an important role in combining the three elements of the knowledge triangle – education, innovation and research. Innovative financial instruments will attract private investment. It will encourage public – private partnerships, as well as public entities for mutual partnership. In addition, all funding programs will be subject to the same level of participation, audit, support structures, dissemination and compensation scheme rules. It is proposed from European Commission common for strategic research and innovation program 80 billion EUR for the period 2014–2020.

Lithuanian Rural Development guidelines for 2007–2013 and priorities for the period 2014–2020 comparative analysis (table 2). It should be noted that for the period 2007–2013 Lithuanian Rural Development Programme consists of four directions, and the Lithuanian Rural Development Programme for the new programming period for 2014–2020 will be implemented in accordance with the European Union's rural development priorities listed Pillar II.

Towards to the new financial perspective of the European Union member states shall consult on how to further promote the growth and revive the economy, save and create jobs, and ensure sustainable development. The main EU – level financial instruments to achieve these objectives are: the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the

European Agricultural Fund for Rural Development, the European Maritime and Fisheries Fund. The overall strategic objectives of these funds, the European Commission is preparing a Common Strategic Framework (Common Strategic Framework). Common Strategic Framework is based on the member countries, and setting national priorities and goals, which they implement using these funds.

Implementation of the European Union's Common agricultural policy for the period 2014–2020 in Lithuania is:

to create a viable village, promoting economic growth, improving the agricultural, food and forestry sectors, adequate food security, sustainable use of natural resources and addressing the challenges of climate change, creating opportunities for quality of life in rural areas, to ensure a sustainable territorial development (table 3).

Table 2

Lithuanian Rural Development guidelines for 2007–2013 and priorities for the period 2014–2020

European Union policy implementation guidelines 2007–2013 year period	European Union priorities for rural development for period 2014–2020 (Pillar II)
AXIS I Improving the competitiveness of the agricultural and forestry sector AXIS II Improving the environment and the countryside AXIS III Improving the quality of life in rural areas and encouraging diversification of economic activity AXIS IV Leader	1. To promote knowledge transfer and innovation in agriculture, forestry and rural areas. 2. To increase all types of agriculture competitiveness and viability of the farm. 3. To promote food chain organization and risk management in agriculture. 4. To restore, preserve and improve the agricultural and forestry ecosystems dependent. 5. To promote the efficient use of resources and to support the transition to a climate resilient low-carbon economy in the agricultural and forestry sectors. 6. To promote social inclusion, poverty reduction and economic development in rural areas.

Source: Lithuanian ministry of Agriculture, 2013

Table 3

Lithuanian Rural Development Programme for 2014–2020

Common objectives	Special objectives
To increase in agricultural, food and forestry competitiveness by promoting innovation, cooperation and restructuring, as well as enabling the farm sector more productive use of resources	- to improve the agricultural and forest structure; - to raise the farms and other participants of modernization and technological level and innovation; - to increase the farms created the added value; - to ensure the functioning of the food claim; - to develop risk management; - to promote cooperation
Ensure the sustainable management of natural resources - caring for the environment and agriculture sectors for addressing climate change issues, and rural areas, as well as keeping the land in farming, manufacturing capacity	- Environmentally-friendly practices. - Adverse effects of climate change mitigation. - Biodiversity and agricultural vitality of high nature conservation value of the agrarian areas. - to encourage environmentally-friendly practises; - to adverse effects of climate change mitigation
Ensure sustainable territorial development all rural areas , giving local residents more options for increasing the capacity and improving the local conditions of rural and urban linkages	- to create alternative jobs and sources of income; - to improve the social and physical infrastructure, preserve rural traditions and culture. - to encourage local initiatives and cooperation, development of human capacities

Source: Lithuanian ministry of Agriculture, 2013

Over the last two decades of the European Common Agricultural Policy has been repeatedly reorganized substantially, depending on the emerging issues related to food quality and safety, the environment and territorial balance, as well as the changing economic needs of the European Union. In view of this, the current European Common Agricultural Policy is a joint system that allows the policy to deal with the sustainability and competitiveness of related rural and agricultural issues in the European Union.

Conclusions.

1. Given the extent to which the European Union should support resources in agriculture per EU27 capita,

the biggest amount per capita receives Estonia – 533 EUR, Lithuania has the third place in the European Union support for the allocation of funds one person per capita of 518 EUR. This allocation is based on the implementation of European Union cohesion and regional policy, European Union structural support to reduce social and economic disparities between the European Union Member States or individual regions.

2. The new financial period will focus on mitigation of climate change and the benefits for the climate and environmentally friendly agricultural practices, each year in the European Union will have to devote 30 per cent national Direct payments envelope. These funds

will go to farmers for crop diversification, permanent grassland and ecological focus areas. Crop diversification requirement will be for farmers who grow at least three different crops, each devoting at least 5 percent and mainstream culture – up to 70 percent arable land. These provisions do not apply when: arable land is less than 3 hectares and is used solely for grass production, leaving only fallow, grown trees, fruit trees and etc.

3. European Union Rural Development for the period 2014–2020 for the main tasks are: agricultural competitiveness, sustainable natural resource management and sustainable territorial development. Rural development challenges are appropriate and useful for Lithuania because they reflect so far carried out in the agricultural and rural development policy in Lithuania, and featured in their continuity and formation of the new policy.

References

1. European commission. Agriculture and rural development / [Electronic resource]. — Access mode: http://ec.europa.eu/agriculture/newsroom/110_en.htm.
2. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1290/2005 dėl bendrosios žemės ūkio politikos finansavimo. — 2005 m. birželio 21 d.
3. United Nations (2007). Rural Development / [Electronic resource]. — Access mode: [http://www.un.org/esa/sustdev/publications/trends2008/](http://www.un.org/esa/sustdev/publications/trends2008/http://www.un.org/esa/sustdev/publications/trends2008/).
4. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1698/2005 dėl Europos žemės ūkio fondo kaimo plėtrai paramos kaimo plėtrai. — 2005 m. rugsėjo 20 d.
5. ES struktūrinė parama / [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.esparama.lt/lietuvos-pirmininkavimas-2013>.
6. Lietuvos Respublikos Finansų ministerijos užsakymu atliko UAB „BGI Consulting“ bendradarbiaujant su dr. John Bradley, EMDS (Economic Modelling and Development Strategies) (2009). ES struktūrinių fondų poveikio bendrajam vidaus produktui vertinimas-galutinė ataskaita.
7. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 1974/2006, nustatantis išsamias Tarybos reglamento (EB) Nr. 1698/2005 dėl Europos žemės ūkio fondo kaimo plėtrai paramos kaimo plėtrai taikymo taisykles. — 2006 m. gruodžio 15 d.
8. European Commission statistics / [Electronic resource]. — Access mode: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
9. European Commission. Rural Development policy 2007-2013 / [Electronic resource]. — Access mode: http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_en.htm.
10. European Commission (2009). Rural Development in the European Union - Statistical and Economic Information - Report 2011 / [Electronic resource]. — Access mode: <http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/rurdev2011/>.
11. Council for the Rural area (2008). CAP implementation in the EU-27 Member States / [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.rlg.nl/cap/analysis.html#06>.

12. European Commission. The Common Agricultural Policy and the Lisbon Strategy / [Electronic resource]. — Access mode: <http://ec.europa.eu/agriculture/lisbon/>.

13. Lietuvos Respublikos Žemės ūkio ministerijos (2007). Nacionalinė 200–2013 metų kaimo plėtros strategija.

14. Lietuvos statistikos departamento duomenų bazė / [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.stat.gov.lt/lt/>.

Пракапене А. Общая сельскохозяйственная политика Европейского Союза: сравнительный анализ за период 2007-2013 гг и 2014-2020 гг

В статье представлены политика ЕС, направленная на создание условий для производителей всех видов продовольственных товаров: зерновые, мясо, молочные продукты, фрукты, овощи и вино - для производства достаточного количества безопасных, высококачественных продуктов питания для европейских потребителей, осуществления содействия диверсификации экономического развития сельских регионов для соответствия очень высоким стандартам охраны окружающей среды. Европейский Союз в Литве создал благоприятные условия для стабильного развития сельского хозяйства и жизни Литвы.

Ключевые слова: Европейский союз, аграрная политика, поддержка сельского хозяйства, программы развития Литвы, приоритеты.

Пракапене А. Загальна сільськогосподарська політика Європейського Союзу: порівняльний аналіз за період 2007-2013 рр. та 2014-2020 рр.

У статті представлені політика ЄС, спрямована на створення умов для виробників всіх видів продовольчих товарів: зернові, м'ясо, молочні продукти, фрукти, овочі та вино - для виробництва достатньої кількості безпечних, високоякісних продуктів харчування для європейських споживачів, здійснення сприяння диверсифікації економічного розвитку сільських регіонів для відповідності дуже високим стандартам охорони навколишнього середовища. Європейський Союз у Литві створив сприятливі умови для стабільного розвитку сільського господарства та життя Литви.

Ключові слова: Європейський союз, аграрна політика, підтримка сільського господарства, програми розвитку Литви, пріоритети.

Prakapiene Agnė – MBA, Assistant Lecturer at the Department of Management, Faculty of Politics and Management, Mykolas Romeris University, Vilnius, Lithuania.

Reviewer: **Gargasas R.**, Doctor in Economics, Associate Professor, A. Stuginskis University (former Lithuanian Academy of Agriculture), Kaunas, Lithuania.

Стаття подана 25.06.2013

УДК 330.34.332 (477)

МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Расвнєва О.В., Чанкіна І.В.

MODELING SCENARIOS OF MANAGEMENT THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER CONDITIONS THE ECONOMY OF UKRAINE TRANSFORMATIONS

Rayevnyeva O.V., Chankina I.V.

В статті запропоновано методичний підхід до формування сценаріїв розвитку промислового підприємства, що функціонує під впливом трансформаційних ефектів національної економіки. Даний підхід дозволяє формувати комплекс управлінських рішень виходячи з ресурсних можливостей підприємства та впливу складно структурованого зовнішнього середовища на сфери його життєдіяльності.

Ключові слова: управління розвитком, трансформаційний ефект, імітаційна модель, методичний підхід, сценарне моделювання.

Вступ. Початок ХХІ сторіччя ознаменувався нестабільністю в політичному, суспільному та економічному житті багатьох країн світу, що спровокувало поширення кризових явищ в світовій економіці. Біфуркації світової економіки та незавершеність перетворень політичної та законодавчої системи призвели до посилення нестаціонарності розвитку економіки України, що, насамперед, негативно впливає на функціонування вітчизняних підприємств, які в більшості знаходяться в кризовому стані. Доказом цього твердження є той факт, що за даними Державної служби статистики України на перше квартал 2013 року 45,3% підприємств одержало збиток, а рівень рентабельності підприємств склав 4,5%. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України вітчизняні підприємства потребують формування таких управлінських рішень, що дозволяють оперативну та адаптивно реагувати на неоднорідний вплив зовнішнього середовища. З цією метою доцільно використовувати методи і моделі, що віддзеркалюють динаміку процесів, які відбуваються як на самому підприємстві, так і у зовнішньому середовищі. Таким інструментарієм є імітаційні моделі, що дозволяють аналізувати динаміку перебігу процесів в ретроспективі та перспективі, а також формувати різні сценарії розвитку підприємства відповідно до збурень внутрішнього та зовнішнього середовища.

Аналіз основних показників розвитку промислових підприємств за останні 13 років [4] доводить, що нестабільний характер розвитку економіки Укра-

їни провокує нестабільність розвитку промислових підприємств на фоні низького рівня їх потенціалу розвитку. Про це свідчить низький рівень рентабельності операційної діяльності підприємств, що змінювався в інтервалі 2,5-6%; зменшення кількості найманих працівників (за 12 років їхня кількість скоротилася на 1,4 млн. чол. і на 2011 рік склала 3,023 млн. чол.) та низький рівень інноваційної активності підприємств, що за 12 років не перевищив 18% і на 2012 рік склав 17,4%. На тлі цього основним завданням внутрішнього менеджменту вітчизняних підприємств має бути підвищення їхньої конкурентоспроможності за рахунок посилення чи нарощування потенціалу розвитку з урахуванням неоднорідного впливу зовнішнього середовища.

Мета. Метою роботи є розробка методичного підходу до формування та вибору рішень з управління розвитком підприємства, що функціонує в умовах трансформаційних перетворень національної економіки, та сценарне моделювання його поведінки.

Матеріали дослідження. Основу запропонованого методичного підходу щодо управління розвитком підприємства становлять два рівні філософського розуміння цієї категорії, а саме теоретичний та процесуально-діяльнісний рівні. Відповідно до змісту цих рівнів [2] визначено, що теоретична складова розробленого підходу включає базові, вихідні концептуальні положення, ідеї та принципи, які виступають методологічним підґрунтям запропонованого підходу та можуть бути сформульовані у вигляді наступних тверджень:

1. Трансформаційні ефекти здійснюють неоднаковий вплив на сфери життєдіяльності підприємства;
2. Основою прийняття раціональних рішень з управління розвитком є формування комплексу сценаріїв, що враховує вплив трансформаційних ефектів національної економіки та можливостей підприємства;
3. Вибір найбільш доцільного сценарію здійснюється на основі критерію максимального наближення прогнозованої траєкторії розвитку підприємства до планової.

Процесуально-діяльнісна складова методичного підходу забезпечує застосування в процесі реалізації концептуального підходу адекватних його змісту способів і форм функціонування промислового підприємства. В дослідженні вона представлена алгоритмічною моделлю (рис. 1), що містить чотири етапи.

Перший етап передбачає встановлення зв'язку трансформаційних ефектів та сфер життєдіяльності

промислового підприємства. В результаті реалізації даного етапу здійснюється впорядкування сфер життєдіяльності промислового підприємства за ступенем впливу на них трансформаційних ефектів та визначення характеру впливу трансформаційних ефектів на розвиток промислового підприємства загалом.

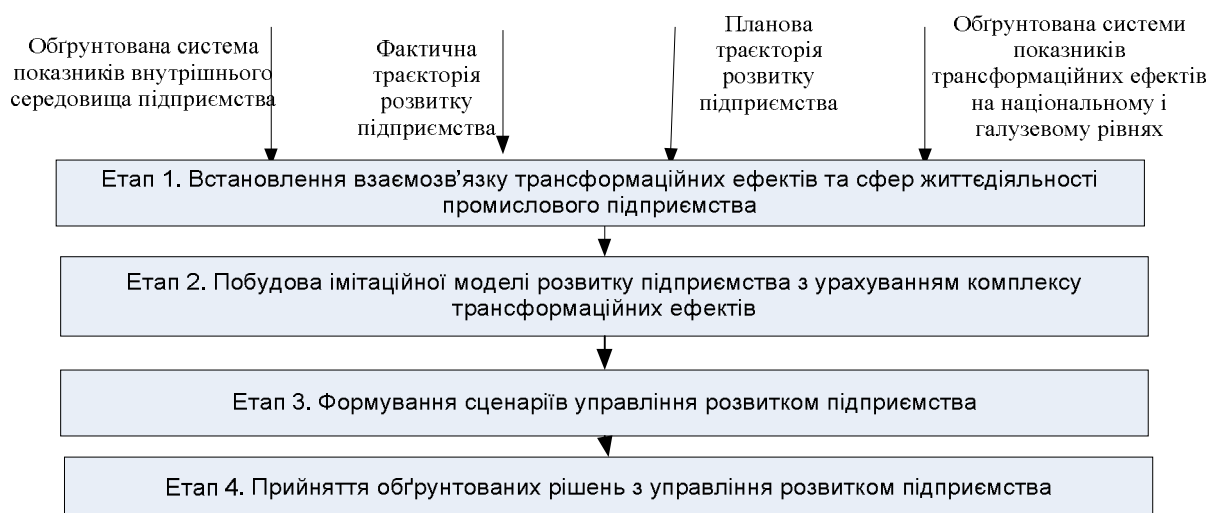


Рис. 1. Методичний підхід до формування та вибору рішень з управління розвитком підприємства: алгоритмічна модель

Другий етап передбачає побудову імітаційної моделі розвитку підприємства з урахуванням впливу комплексу трансформаційних ефектів на розвиток підприємства. Імітаційні моделі дозволяють прогнозувати розвиток системи, аналізувати різноманітні сценарії розвитку і управління системою. Саме тому цей інструментарій має широке використання при дослідженні управління розвитком підприємств. Аналіз та узагальнення накопичених у процесі імітаційних експериментів даних досить часто дозволяє краще зрозуміти якісні та кількісні закономірності, притаманні поведінці керованих об'єктів і відобразити їх в аналітичному вигляді. Це додатково вказує на справедливості того, що успішне розв'язання задач моделювання та управління функціонуванням таких складних слабоформалізованих систем, як промислові підприємства, потребує комплексного використання цілісної системи моделей і методів як теоретико-аналітичної, так і емпіричної (імітаційної) природи. Імітаційні моделі широко використовують аналітичні моделі як органічні складові, котрі є основою, на якій ґрунтуються концептуальні співвідношення, характеристики в структурі будь-якої більш-менш складної імітаційної моделі [1, 3, 5].

Реалізація другого етапу створює передумови розробки ефективних рішень з управління розвитком промислового підприємства за допомогою формування комплексу сценаріїв його можливої поведінки відповідно до впливів зовнішнього середовища, що спричиняють трансформаційні ефекти націона-

льної економіки.

Третій етап передбачає формування сценаріїв розвитку промислового підприємства на основі імітацій за розробленою моделлю. В результаті реалізації даного етапу формуються наступні чотири сценарії:

I сценарій. Базовий сценарій, що враховує існуючі тенденції у внутрішньому та зовнішньому середовищі та не передбачає додаткових управлінських заходів. Проведення розрахунків за даним сценарієм дозволяє перевірити правильність обраної планової траєкторії підприємства;

II сценарій. Спрямований на розробку рішень з управління розвитком підприємства та заснований на управлінні найбільш вразливою до збурень зовнішнього середовища сферою життєдіяльності підприємства;

III сценарій. Спрямований на розробку рішень з управління розвитком підприємства та заснований на управлінні двома найбільш вразливими до збурень зовнішнього середовища сферами життєдіяльності підприємства;

IV сценарій. Спрямований на розробку рішень з управління розвитком підприємства та заснований на комплексному управлінні всіма сферами життєдіяльності підприємства.

Четвертий етап передбачає прийняття обґрунтованих рішень з управління розвитком підприємства. Сутність даного етапу полягає в тому, що змодельовані прогностичні значення показників є вихідною інформацією для системи одночасових рівнянь та

дозволяють отримати майбутнє значення показника, який віддзеркалює траєкторію розвитку підприємства (в роботі обрано показник обсягу реалізації продукції). Результативне значення порівнюють зі значеннями планового показника. Відповідно до того, в якій мірі розрахований за сценарієм вектор розвитку наближається до планового, сценарії сортуються за рівнем доцільності їх використання. Керівник підприємства може вибрати той сценарій, реалізація якого відповідає ресурсним можливостям підприємства.

Результати дослідження. Апробація запропонованого методичного підходу проведена на трьох підприємствах машинобудування Харківського регіону. За результатами розрахунків зроблено висновок, що найкращим є четвертий сценарій управління розвитком підприємства. Результати моделювання тенденцій майбутнього розвитку за даним сценарієм наведено на рис. 2.

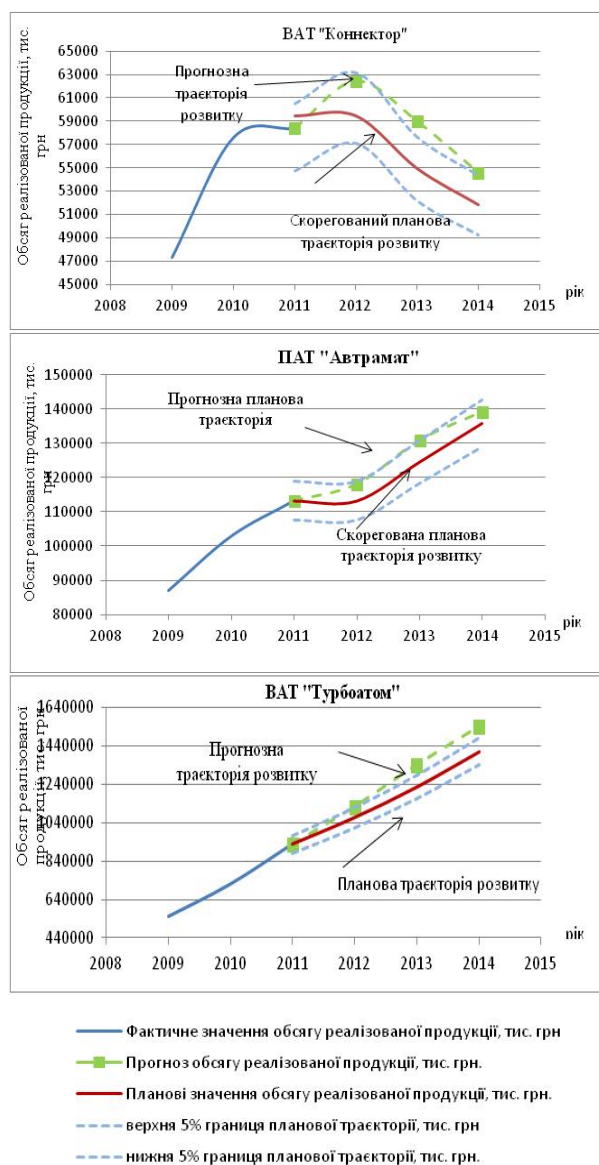


Рис. 2. Прогноз обсягу реалізації продукції досліджуваних підприємств

З рис. 2 видно, що за умови реалізації запропонованого сценарію розвитку всі підприємства вже в перший рік планового періоду досягнуть за обсягом реалізації продукції запланованого рівня.

Отримані результати моделювання дозволили розробити наступний комплекс рекомендацій для кожного з підприємств, які подано далі:

БАТ «Коннектор».

1. Необхідно приділити увагу виробничій сфері, а саме: перевірці якості продукції з метою зменшення обсягу поверненої продукції; поступовому зменшенню фондомісткості продукції за рахунок раціонального використання наявних фондів; поступовому зменшенню собівартості продукції.

2. Для покращення стану фінансової сфери доцільно проводити політику зі зменшення збитків, що дозволить зменшити обсяг власного капіталу, який використовується на покриття збитків.

3. У трудовій сфері проведені в попередні роки перетворення дозволили зробити її менш вразливою до трансформаційних ефектів за рахунок досягнення оптимальної кількості робітників. Тому достатнім є поновлення персоналу підприємств за рахунок молодих, кваліфікованих спеціалістів.

БАТ «Турбоатом»:

1. Найбільш вразливою сферою підприємства є трудова, тому доцільно проводити кадрову політику щодо оптимізації складу та кількості персоналу підприємства.

2. У виробничій сфері рекомендується проводити політику спрямовану на зменшення питомої ваги собівартості в загальному обсягу реалізації продукції. Зменшення фондомісткості продукції доцільно здійснювати за рахунок оновлення основних фондів підприємства, кошти на які можна вивільнити за рахунок збільшення обсягів реінвестицій.

3. Фінансова сфера підприємства є більш стабільною, тому доцільно продовжувати обрану фінансову політику підприємства.

ПАТ «Автрамат».

1. Найбільш уразливою сферою підприємства є трудова, тому доцільно проводити постійну кадрову політику щодо оптимізації складу та кількості персоналу підприємства за рахунок поновлення кадрового складу молодими кваліфікованими спеціалістами.

2. У виробничій сфері доцільно впроваджувати політику, спрямовану на зменшення долі собівартості в загальному обсягу реалізації продукції. Зменшення фондомісткості продукції доцільно здійснювати за рахунок поновлення основних фондів підприємства, кошти на які можна вивільнити за рахунок збільшення реінвестицій.

3. У фінансовій сфері на підприємстві доцільно проводити політику зі зменшення збитків, що дозволить зменшити обсяг власного капіталу, який використовується на покриття збитків.

Висновки. Таким чином, у статті запропоновано методичний підхід до формування та обґрунтування вибору рішень з управління розвитком

підприємства, який враховує вплив трансформаційних ефектів на системоформуючі сфери життєдіяльності підприємства. Результатом реалізації підходу є формування комплексу сценаріїв, що передбачають послідовний вплив на сфери життєдіяльності підприємства відповідно до ступеня їхньої уразливості до впливу зовнішнього середовища, та є основою розробки управлінських рішень щодо розвитку промислового підприємства в умовах флуктуаційних збурень ринкової економіки.

Література

1. Chambers A. Method for Simulating Stable Random Variables / A. Chambers, C. L. Mallows, B. W. Stuck // Journal of the American Statistical Association. — 1976. — №13. — P. 1340–1344.
2. Ипполитова Н. В. Взаимосвязь понятий «методология» и «методологический подход» / Н. В. Ипполитова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия Образование. Педагогические науки. — № 13 (146). — 2009. — 80с. — с. 9-15
3. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности: Монография / Клебанова Т.С., Гурьянова Л.С., Богониколос Н., Кононов О.Ю., Берсуцкий А.А. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. — 312 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Раевнева Е.В. Алгоритмическая модель формирования сценариев управления развитием предприятия // Бизнесинформ. — 2007. — № 1-2. — С. 113–122.

References

1. Chambers A. Method for Simulating Stable Random Variables / A. Chambers, C. L. Mallows, B. W. Stuck // Journal of the American Statistical Association. — 1976. — №13. — P. 1340–1344.
2. Ippolitova N. V. Vzaimosvyaz ponyatiya "metodologiya" u "metodologicheskij podhod" / N. V. Ippolitov // Vesnik Yuzhno-Yral'skogo gosydrstvennogo universiteta. Seriya. Pedagogicheskaya nauka. — № 13 (146). — 2009. — 80s. — s.9-15
3. Modelirovanie finansovuh potokov predpriyatiya v usloviyah neopredelennosti: Monographiya / Klebanova T.S., Gur'anova Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности: Монография / Klebanov T.S., Guryanova L.S., Bogonikolos N.O., Kononov A.J. Bersutsky — H.: ID "INZHEK", 2006. — 312 s.

4. Oficialnij sayt Dergavnogo сайт Державного комітету статистики Украйны. [Elektronnyy re-surs]. — Rezhyim dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>

5. Rayevnyeva O.V. Alhorytmycheskaya model' formyrovanyya stsenaryev upravlenyya razvytyem predpryyatyua // Byznesinform. — 2007. — #1-2. — S. 113–122.

Раєвнева О.В., Чанкіна І.В. Моделювання сценаріїв управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційних перетворень економіки України

В статті запропоновано методичний підхід до формування сценаріїв розвитку промислового підприємства, що функціонує під впливом трансформаційних ефектів національної економіки. Даний підхід дозволяє формувати комплекс управлінських рішень виходячи з ресурсних можливостей підприємства та впливу складно структурованого зовнішнього середовища на сфери його життєдіяльності.

Ключові слова: управління розвитком, трансформаційний ефект, імітаційна модель, методичний підхід, сценарне моделювання.

Rayevnyeva O.V., Chankina I.V. Modeling scenarios of management the development of industrial enterprise under conditions the economy of Ukraine transformations

In this article you can see the methodical approach how to create the scenarios of the industrial enterprises development, in case that enterprises are operating under the influence of transformational effects of the national economy. This approach allows creating the complex of management decisions based on resource opportunities.

Keywords: management the development, transformational effect, simulation model, methodical approach, scenario modeling.

Раєвнева Олена Валентинівна – д.е.н., проф., зав. кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного університету.

Чанкіна Ірина Володимирівна – к.е.н., викладач кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного університету.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 31.05.2013

УДК 330.13 : 339.37

СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ЦІННОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**Розман А.М., Богатирьова О.М.****CURRENT UNDERSTANDING OF THE RETAIL ENTERPRISE VALUE****Rozman A.M., Bogatyrova O.N.**

У статті розглянуто та обґрунтовано тлумачення понять «цінність» та «цінність підприємства». Розглянуто тенденції розвитку цінності підприємств роздрібною торгівлі. Проведено аналіз та запропоновано спосіб кількісної оцінки цінності та надано рекомендації щодо її нарощування. Досліджено питання впливу конкурентної стратегії на цінність підприємства роздрібною торгівлі. Розкрито концепцію ціннісно-орієнтованого управління, як підсистеми управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.

Ключові слова: цінність, цінність підприємства, стратегія, роздрібна торгівля, конкуренція, конкурентоспроможність, система збалансованих показників.

Постановка проблеми. Функціонування та розвиток сучасних підприємств роздрібною торгівлі відбувається в умовах жорсткої конкуренції та постійно зростаючих вимог споживачів, що вимагає пошуку нових підходів до управління, здатних забезпечити економічне зростання. В останні роки (починаючи з 80-х рр. XX століття) все більшої популярності набуває концепція ціннісно-орієнтованого управління (Value-Based Management, VBM), в результаті застосування якої головною метою менеджменту підприємства стає максимізація його цінності. Правомірне використання цієї концепції на практиці вимагає чіткого розуміння понять «цінність» та «цінність підприємства», які неоднозначно трактуються науковцями. Коректне тлумачення цінності підприємства роздрібною торгівлі дозволить створити теоретико-методологічні засади впровадження концепції VBM у процес управління підприємством роздрібною торгівлі та розробити практичні рекомендації щодо нарощування цінності. Незважаючи на значний обсяг теоретичних напрацювань з даного питання, можна відзначити відсутність цілісного опису цінності підприємства роздрібною торгівлі. Потребує удосконалення термінологія ціннісного підходу. Невизначеними залишаються певні аспекти практичного оцінювання на управління цінністю підприємства роздрібною торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Осмисленню категорії «цінність» присвячені наукові доробки таких вчених, як Дж. Мілль [9], У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Туган-Барановський, А.

Тюрго [14]. Вагомий внесок у дослідження цінності підприємства внесли М. Бойко [5], В. Панков, М. Портер [16], М. Чумаченко [15]. Сучасне розуміння ціннісних основ розвитку підприємств роздрібною торгівлі закладено у працях Б. Бермана та Дж. Еванса [4].

Метою статті є узагальнення основних підходів до тлумачення понять «цінність» та «цінність підприємства», визначення та характеристика цінності підприємства роздрібною торгівлі, а також пошук шляхів оцінювання та нарощування цінності підприємства роздрібною торгівлі.

Матеріали і результати дослідження. Як філософська категорія цінність являє собою соціально обумовлені значення матеріальних та духовних явищ, що визначають сенс буття людини та суспільства в цілому [7]. У соціології під цінністю розуміють здатність речей, ідей і т.п. виступати в якості засобу задоволення потреб людей та соціальних груп [13, с. 128]. Економічне визначення цінності постійно трансформується, набуваючи все нових відтінків значень. Представники класичної політекономії трактували цінність як величину, що визначається виробничими витратами, розмежовуючи при цьому цінність у споживанні та цінність обміну [2, с. 27]. Споживчою цінністю товару визначено його здатність задовольняти загальну потребу споживача, а також визнано, що споживча цінність не може визначати пропорції та кількісні співвідношення обміну товарів. Маржиналісти створили концепцію суб'єктивної корисності товару, відповідно до якої цінність розглядається як здатність речей виконувати бажання споживачів або служити способом досягнення їхньої мети [9, с. 391]. Представники австрійської школи акцентували наукову точку зору на пріоритетності споживчої цінності [5, с. 47], яка визначається суб'єктивними оцінками. З точки зору теорії граничної корисності цінність змінюється по мірі задоволення потреби.

Досліджуючи сутність категорії «цінність» важливо відрізнити її від «вартості», втіленої й уречевленої у товарі суспільної праці [11, с. 35]. Ціна (вартість) і цінність – різні поняття, які необхідно розрізняти, оскільки оцінні відношення суб'єкта до об'єкта (стосовно його значущості) визначають специфіку оцінки, а не цінності [5, с. 48].

Цінність речі як здатність задовольняти ті чи інші потреби, не можна виразити в самій собі. Єдиний спосіб виразити цінність — це порівняти кількість речей, рівних у своїх кількостях по цінності, тобто виразити цінність у ціні [14]. Вартість — це відображення витрат, а цінність — задоволення споживача [5, с. 49].

Що стосується підприємства, то його можна розглядати як товар з наступними характерними для нього властивостями: здатністю задовольняти наявні чи передбачувані суспільні потреби та придатністю для купівлі-продажу. Велика кількість дослідників розглядає цінність підприємства лише з точки зору його вартості, здатності нарощувати капітал власників. Враховуючи те, що «цінність», на відміну від «вартості», розкриває проблематику не тільки сутності основи витрат, але і результатів (споживчої цінності) [5, с. 50], пропонуємо розширити дане розуміння цінності підприємства, включивши поняття «корисності» його продукції для споживачів, а також всього суспільства в цілому. Під корисністю слід розуміти всю гамму матеріальних, моральних та соціальних благ, що надаються підприємством [12]. За такого підходу цінність підприємства доцільно називати загальною соціально-економічною цінністю.

Цінність підприємства є системою характеристик, що відбиває спроможність генерувати цінності для широкого кола споживачів результатів його функціонування: споживачів продукції й

постачальників, акціонерів, персоналу компанії [15, с. 79]. Управління орієнтоване на цінність, дозволяє врахувати інтереси всіх зацікавлених у підприємстві осіб, забезпечити його могутність за рахунок припливу зовнішнього капіталу, об'єднати зусилля менеджерів всіх рівнів управління на досягнення єдиного результату.

Всі види діяльності підприємства, здійснювані для створення продукту, утворюють ланцюг цінності, на кожній з ділянок якого, компанія створює унікальну цінність для споживачів. При цьому цінність підприємства визначається величиною вартості, що споживач готовий заплатити за його товари та послуги [16, с. 87].

Узагальнюючи погляди науковців, можна визначити цінність підприємства як сукупність матеріальних та нематеріальних благ, що створюються ним, та є значущими і корисними для широкого кола споживачів результатів його діяльності.

Для збереження позицій у сучасному конкурентному середовищі підприємствам роздрібної торгівлі необхідно приділяти значну увагу нарощуванню цінності, яка створюється в результаті певної послідовності дій (ланцюга цінності). Цінність у цьому випадку розглядається як сукупність матеріальних та нематеріальних атрибутів товарів чи послуг, що пропонуються споживачам. На рис. 1 представлено схему формування ланцюга цінності торговельного підприємства.

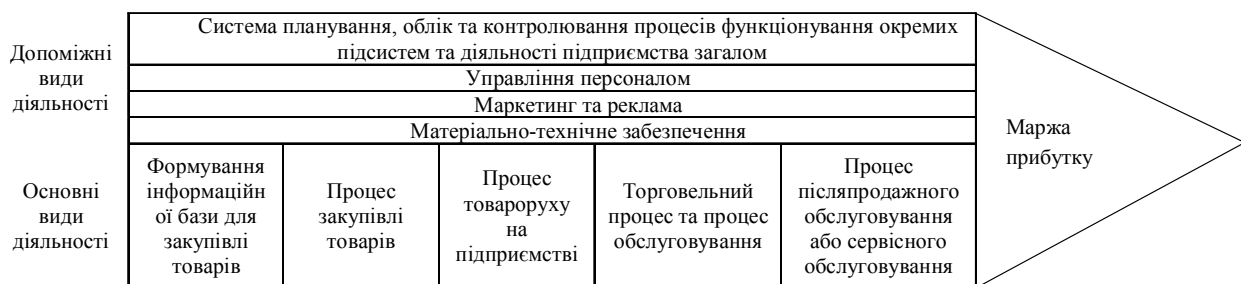


Рис. 1. Ланцюг цінності торговельного підприємства [3, с. 165]

В роздрібній торгівлі ланцюг включає в себе велику кількість елементів, таких як місце розташування магазину, наявність місць для паркування, атмосфера здійснення покупок, рівень обслуговування, асортимент товарів, їх якість та наявність у продажу, доставка, ціни, імідж і т.п. Всі елементи ланцюга цінності підприємства роздрібної торгівлі можна умовно розділити на декілька груп:

- очевидні: вітрини магазину, час його роботи, персонал, комп'ютерне обладнання в касах;
- ті, що приховані від очей покупця: надання кредиту, утримання магазину і складських приміщень, мерчандайзинг;
- замітники цінності: інтер'єр в дорогих магазинах, надлишок торгового персоналу;

- розширені: безкоштовна доставка, ексклюзивні торгові марки, висококваліфіковані консультанти, програми лояльності;

- потенційні (ще не задіяні, але перспективні для нарощування цінності): цілодобова робота без вихідних, необмежені можливості повернення товарів, індивідуальний підхід до клієнта [4, с. 81].

Цінність, що створюється підприємством роздрібної торгівлі, є різноаспектною, так як торговельне підприємство створює цінність для споживачів, партнерів, працівників, власників та суспільства загалом. Загальна цінність підприємства роздрібної торгівлі створюється інтегрованою діяльністю всіх підрозділів.

Для кількісної оцінки цінності підприємства роздрібної торгівлі недостатньо виміряти його вартість, яка складається з вартості основних та

оборотних коштів. Необхідно враховувати не тільки фінансові показники, але й нематеріальні характеристики, такі як лояльність споживачів, партнерські зв'язки, ділова репутація, рівень кваліфікації персоналу тощо. Таку можливість спроможне забезпечити застосування збалансованої системи показників [6], яка орієнтована на забезпечення зростання майбутньої економічної цінності підприємства. В основу цієї системи покладено вимірювання ключових показників ефективності діяльності підприємства в розрізі чотирьох площин:

- фінансової (рентабельність інвестицій, вартість для акціонерів, прибутковість, зростання доходів і питомі витрати тощо);
- клієнтської (частка ринку, задоволення споживачів, клієнтська база тощо);
- площини внутрішніх бізнес-процесів (прибутковість даного сегменту ринку, сума виручки, яка може бути отримана в результаті залучення нового клієнта, тривалість виробничого циклу, маркетинговий потенціал підприємства, відсотковий вираз кількості операцій, відданих у аутсорсинг тощо);
- площини навчання та розвитку персоналу (кількість працівників з вищою освітою, виручка в розрахунку на одного працівника, плинність персоналу, доступ працівників до інформації, кількість премійованих співробітників тощо).

Для визначення інтегрованої цінності підприємства роздрібної торгівлі пропонується використовувати інтегрований індекс цінності, який можна розрахувати за формулами (1) та (2):

$$I_{\text{ц}}^j = \frac{\sum_j^m \delta_{ij}}{\sum m}, \quad (1)$$

де $I_{\text{ц}}^j$ – інтегрований індекс цінності підприємства роздрібної торгівлі;

δ_{ij} – часткові показники цінності підприємства роздрібної торгівлі для різних площин формування цінності;

m – кількість показників системи збалансованих показників, що аналізуються.

$$\delta_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max |a_{ij}|}, \quad (2)$$

де a_{ij} – значення i -го показника із системи збалансованих показників для j -го підприємства роздрібної торгівлі (адаптовано за [1, с. 41]).

Ефективність функціонування торговельного підприємства значною мірою визначається дієвістю його організаційного забезпечення. Стосовно конкурентоспроможності це обумовлює необхідність розробки комплексно-цілевих програм практичної реалізації організаційно-економічних, технічних заходів, які забезпечують досягнення запланованих завдань зі скорочення питомих затрат і зниження собівартості продукції як головного критерію успішної діяльності

підприємства, збільшення обсягів виробництва і реалізації, отримання прибутку. На основі аналізу системи збалансованих показників, пропонуємо стратегічні заходи управління підприємством роздрібної торгівлі, реалізація яких забезпечить зростання його цінності:

- 1) у фінансовій площині:
 - розширення структури діяльності (нові продукти, нові ринки та клієнти, нова структура пропозиції, нова цінова стратегія);
 - скорочення витрат та збільшення продуктивності;
 - ефективне управління активами та інвестиціями;
- 2) у клієнтській площині:
 - створення цінності для клієнтів (розширення асортименту, додаткові послуги, створення привабливого іміджу підприємства, висока якість пропонуваного товарів);
 - індивідуальний підхід до кожного споживача;
 - збереження та розширення клієнтської бази;
- 3) у площині внутрішніх бізнес-процесів:
 - визначення складових ланцюга цінності внутрішніх бізнес-процесів;
 - формування основних показників операційних процесів (час, якість, витрати і т.п.);
 - перехід на більш ефективні способи обслуговування клієнтів;
 - здійснення перехресних продаж;
- 4) у площині навчання та розвитку персоналу:
 - застосування освітніх та комунікативних програм;
 - впровадження системи заохочень та стимулювання;
 - залучення висококваліфікованих спеціалістів.

Впровадження наданих рекомендацій у процес управління підприємством роздрібної торгівлі надасть можливість отримувати позитивний економічний ефект та підвищити цінність підприємства. Правильно організована концепція ціннісно-орієнтованого управління на підприємстві сприятиме його фінансовій стійкості в умовах конкуренції. Важливою є своєчасна оцінка ступеня ризику, вигідності того чи іншого способу вкладання грошових коштів із метою підвищення конкурентних переваг продукції, прийняття стратегічно правильних рішень з вибору джерел фінансування з метою забезпечення результативної фінансово-господарської діяльності підприємства.

У сучасних умовах стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає кардинальних перетворень у галузі інформаційних технологій. Успішне вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності продукції, оперативності та ефективності поведінки на ринку, своєчасного виявлення потенційно можливих конкурентів, забезпечення багатоваріантних планових і фінансових розрахунків, управління виробничими затратами

обумовлює необхідність розробки і впровадження інтегрованої системи корпоративного управління прийняттям рішень [8].

Для практичної реалізації цього завдання потрібне відповідне технологічне і кадрове забезпечення, створення автоматизованих систем, відповідних служб, робочих місць. Тобто йдеться про перехід на нові комп'ютерні технології, які дадуть змогу об'єднати в єдине інформаційне поле основні техніко-економічні служби підприємства з подальшим підключенням їх у мережу інших підрозділів, тобто створення такої інформаційної моделі підприємства, яка комплексно відображала б усі господарські операції, а також різноманітні зв'язки.

Отже, можна зробити висновок, що ціннісний підхід до управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства становить сукупність підсистем, яка відображає комплекс дій із підвищення конкурентних можливостей підприємства [10].

Конкурентна політика передбачає, перш за все, підвищення конкурентоспроможності підприємства. А це можливо лише за рахунок застосування принципово нових (відмінних від традиційних) підходів до розуміння і оцінки конкурентоспроможності підприємства, розробки та впровадження комплексної системи управління конкурентоспроможністю, вибору конкурентної стратегії ринку товарів і ринку технологій, скерованих на сучасний і правильний шлях, що відповідає рівню мінливості навколишнього середовища в період глобалізації. Оскільки ефективність функціонування будь-якої сучасної організації визначається кількістю, формою, значенням і змістом її елементів, місцем, яке вони займають в цьому виді економічних систем, а також існуючими між ними стосунками, оцінка конкурентоспроможності грає найважливішу роль при визначенні рівня функціонування і перспективах розвитку організації.

Висновки. Отже, в сучасних умовах цінність підприємства роздрібної торгівлі визначається його здатністю якісно задовольняти потреби широкого кола зацікавлених сторін. Ефективність діяльності сьогодні визначається здатністю управляти цінністю, нарощувати її. Інструментом кількісної оцінки цінності підприємства роздрібної торгівлі виступає система збалансованих показників, при якій вибір показників є гнучким і підприємство може змінювати їх залежно від поставлених завдань. Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що конкурентоспроможність підприємства роздрібної торгівлі полягає не у бездумній концентрації на якості, акціонерній вартості, прибутку чи інших показниках, які відображають лише частину сенсу його існування, а у врівноважуванні балансу інтересів та створенні максимальної цінності для споживачів продукції, постачальників, акціонерів, персоналу компанії та суспільства загалом. Перспективи по-

дальших досліджень з питань ціннісного підходу до управління підприємством роздрібної торгівлі та його конкурентної стратегії полягають у обґрунтуванні вибору показників оцінювання цінності підприємства, рівня конкурентоспроможності та у вивченні ризиків діяльності, які можуть спричинити зниження цінності підприємства роздрібної торгівлі.

Література

1. Антоцишина Н. І. Система збалансованих показників у визначенні інтегрованої цінності авіакомпанії [Текст] / Н. І. Антоцишина // Актуальні Проблеми Економіки. — 2010. — № 10 (112). — С. 32–41.
2. Базилевич В. Д. Історія економічних учень : підручник у 2 ч. — Ч.1 [Текст] / за ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання, 2005. — 567 с.
3. Бай С. І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність : монографія [Текст] / С. І. Бай. — К. : КНТЕУ, 2009. — 280 с.
4. Берман Б. Розничная торговля: стратегический поход [Текст] / Б. Берман, Дж. Эванс. — М. : Вильямс, 2003. — 1184 с.
5. Бойко М. Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі : монографія [Текст] / М. Г. Бойко. — К. : КНЕУ, 2010. — 524 с.
6. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. — М. : Олимп-Бизнес, 2004. — 416 с.
7. Кикель П. В. Краткий энциклопедический словарь философских терминов [Текст] / П. В. Кикель, Э. М. Сороко. — Минск : БГПУ, 2006. — 266 с.
8. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія [Текст] / О. Є. Кузьмін, М. І. Долішній, І. П. Булєєв та ін. НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України, ХНЕУ. — Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. — 248 с.
9. Милль Дж. Ст. Основания политической экономии [Текст] / Дж. Ст. Милль. — К. : Южно-Русское Книгоиздательство Ф. А. Иогансона, 1896. — 866 с.
10. Можарова Е. Е. Совершенствование организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия [Текст] / Е. Е. Можарова // Вестник Государственного университета управления). — 2009. — № 13. — С. 297–302.
11. Мочерний С. В. Економічний словник-довідник [Текст] / С. В. Мочерний. — К. : Феміна, 1995. — 366 с.
12. Ревуцкий Л. Д. Понятия и показатели ценности и стоимости предприятий [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.audit-it.ru/articles/appraisal/a108/183987.html>.
13. Ручка А. А. Ценностный подход в системе социологического знания [Текст] / А. А. Ручка. — К. : Наукова думка, 1987. — 156 с.
14. Тюрго А. Р. Избранные экономические произведения [Текст] / А. Р. Тюрго. — М. : Соцэкгиз, 1961. — 198 с.
15. Чумаченко М. Г. Управління вартістю компаній на основі ціннісного підходу [Текст] / М. Г. Чумаченко, В. А. Панков // Фінанси України. — 2004. — № 2. — С. 66–79.
16. Porter M. E. Competitive Advantage [Text] / M. E. Porter. — New York : Free Press, 1985. — 557 p.

References

1. Antoshishina N. I. Sistema zbalansovanih pokaznikov u viznachenni integrovanoї cinnosti aviakompanii [Tekst] / N. I. Antoshishina // Aktual'ni Problemi Ekonomiki. — 2010. — № 10 (112). — S. 32–41.
2. Bazilevich V. D. Istorija ekonomichnih uchen' : pidruchnik u 2 ch. — Ch.1 [Tekst] / za red. V. D. Bazilevicha. — K. : Znannja, 2005. — 567 s.
3. Baj S. I. Rozvitok organizacii: politika, potencial, efektivnist' : monografija [Tekst] / S. I. Baj. — K. : KNTU, 2009. — 280 s.
4. Berman B. Roznichnaja trgovlja: strategicheskij pohod [Tekst] / B. Berman, Dzh. Jevans. — M. : Vil'jame, 2003. — 1184 s.
5. Bojko M. G. Cinnisno orientovane upravlinnja v turizmi : monografija [Tekst] / M. G. Bojko. — K. : KNEU, 2010. — 524 s.
6. Kaplan R. Organizacija, orijentirovannaja na strategiju [Tekst] / R. Kaplan, D. Norton. — M. : Olimp-Biznes, 2004. — 416 s.
7. Kikel' P. V. Kratkij jenciklopedicheskij slovar' filososfskih terminov [Tekst] / P. V. Kikel', Je. M. Soroko. — Minsk : BGPU, 2006. — 266 s.
8. Kuz'min O. E. Konkurentospromozhnist': problemi nauki i praktiki: monografija [Tekst] / O. E. Kuz'min, M. I. Dolishnij, I. P. Buleev ta in. NDC industrial'nih problem rozvitku NAN Ukraїni, HNEU. — Harkiv : VD "INZhEK", 2006. — 248 s.
9. Mill' Dzh. St. Osnovaniya politicheskoy jekonomii [Tekst] / Dzh. St. Mill'. — K. : Juzhno-Russkoe Knigoizdatel'stvo F. A. Iogansona, 1896. — 866 s.
10. Mozharova E. E. Sovershenstvovanie organizacionno-jekonomicheskogo mehanizma upravljenja konkurentosposobnost'ju predpriyatija [Tekst] / E. E. Mozharova // Vestnik Gosudarstvennogo universiteta upravljenja). — 2009. — № 13. — S. 297-302.
11. Mochernij S. V. Ekonomichnij slovník-dovidnik [Tekst] / S. V. Mochernij. — K. : Femina, 1995. — 366 s.
12. Revuckij L. D. Ponjatija i pokazateli cennosti i stoi-mosti predpriyatij [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu : <http://www.audit-it.ru/articles/appraisal/a108/183987.html>.
13. Ruchka A. A. Cennostnyj podhod v sisteme sociologicheskogo znanija [Tekst] / A. A. Ruchka. — K. : Naukova dumka, 1987. — 156 s.
14. Tjurgo A. R. Izbrannye jekonomicheskie proizvedenija [Tekst] / A. R. Tjurgo. — M. : Socjgiz, 1961. — 198 s.

15. Chumachenko M. G. Upravlinnja vartistju kompanii na osnovi cinnisnogo pidhodu [Tekst] / M. G. Chumachenko, V. A. Pankov // Finansy Ukraїni. — 2004. — № 2. — S. 66-79.

16. Porter M. E. Competitive Advantage [Text] / M. E. Porter. — New York : Free Press, 1985. — 557 p.

Розман А.М., Богатырева Е.Н. Современное понимание ценности предприятия розничной торговли

В статье рассмотрены и обоснованы толкования понятий «ценность» и «ценность предприятия». Рассмотрено тенденции развития ценности предприятий розничной торговли. Проведен анализ и предложен способ количественной оценки ценности и даны рекомендации по ее наращиванию. Исследованы вопросы влияния конкурентной стратегии на ценность предприятия розничной торговли. Раскрыта концепция ценностно-ориентированного управления, как подсистемы управления конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова. Ценность, ценность предприятия, стратегия, розничная торговля, конкуренция, конкурентоспособность, система сбалансированных показателей.

Rozman A.M., Bogatyrova O.N. Current understanding of the retail enterprise value

The article deals with the interpretation of "value" and "value of enterprise" terms. Trends in the value of retailers are considered. The analysis of the value and the method of its quantifying is proposed, the recommendations for increasing the value are given. The influence of competitive strategy on the value of retailers is investigated. The concept of value-based management as a management competitive subsystem of the commercial enterprise is exposed.

Keywords: value, value of enterprise, strategy, retail, competition, competitive, Balanced Scorecard.

Розман Анна Михайлівна – аспірант кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету.

Богатырьова Олена Миколаївна – асистент кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету.

Рецензент: **Бай С.І.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття подана 21.06.2013

УДК 658:339.9

ОЦЕНКА УРОВНЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ромахова О.А.

ASSESSING THE LEVEL OF ADMINISTRATION OF THE FUNCTIONING IN THE ENTERPRISE

Romakhova O.A.

В работе сформулированы основные принципы построения методики оценки уровня администрирования процессов функционирования на предприятии. Обоснована гипотеза зависимости уровня администрирования от структуры загрузки системы работой с различными бизнес-процессами. Выделен параметрический коридор изменений структуры загрузки. Обосновано использование двух зон – зоны стандартных отклонений и зоны приемлемых отклонений параметрического коридора изменения структуры загрузки администратора.

Ключевые слова: администрирование, уровень, оценка, бизнес-процесс, параметрический коридор, отклонение.

Постановка проблемы. Для построения системы администрирования процессов функционирования на предприятии необходим постоянный контроль ее соответствия сложности и содержанию решаемых задач. Поэтому для формирования системы административного управления, организации администрируемых процессов необходимо наличие методов и способов комплексного описания процессов функционирования. Такое описание должно позволять оценивать состояние процессов, диагностировать возникающие проблемы и угрозы развития кризисных явлений, оценивать качество и эффективность управления этой деятельностью. По существу, необходима параметрическая модель или параметрическое описание субъектов и объектов процессов функционирования на предприятии. Такое параметрическое описание позволит системе административного управления и отдельным администраторам своевременно реагировать на возникающие отклонения от установленных параметров, осуществлять профессиональные действия по реагированию на возникновение и развитие кризисных явлений.

Анализ последних публикаций. Параметрическое описание объекта различные авторы трактуют по-разному [1, 3, 4]. В части работ под параметрами подразумеваются определенные свойства и возможности описываемого объекта. Например, производственные возможности, надежность, устойчивость, качественные характеристики и т.п. По существу, такой подход сводится к описанию потенциала определенного объекта. Если в качестве

того объекта рассматривается подсистема предприятия, то соответствующие показатели описывают ее возможности и потенциал. Данный подход применим при формировании планов по работе такого объекта или разработке программ его развития. Для управления оперативной деятельностью объектов такие параметры не дают необходимой информации.

Другой подход к пониманию параметров объекта строится на оценке нормативных значений промежуточных и конечных результатов его функционирования, или оценке нормативных условий, определяющих функционирование объекта [2, 5, 6]. На наш взгляд, такой подход в большей степени соответствует целям и задачам администрирования. Реализация описанного подхода требует определения необходимых параметров и методов их оценки. Эти параметры должны комплексно описывать объект с учетом выявленных требований к построению оценки и иметь удобный инструментарий для расчетов.

Целью статьи является формулировка принципиальных положений по оценке администрирования процессов функционирования на предприятии.

Изложение основных материалов. Исходя из параметрического подхода к исследованию процессов функционирования, методика оценки уровня администрирования должна строиться по следующим принципам:

- многоплановость оценок свойств и возможностей объектов процессов функционирования;

- реальность устанавливаемых нормативных параметров функционирования основных и обеспечивающих элементов процессов функционирования;

- наблюдаемость промежуточных и конечных результатов функционирования процессов и отдельных их элементов;

- сочетание локальных и интегрированных оценок;

- доступность информационной базы оценок.

Рассмотренные принципы позволяют формировать методики параметрического описания и анализа объекта административного управления.

Администратор в своей деятельности ориентируется на некое идеальное поведение администри-

руемого объекта. Идеальное поведение администрируемого объекта определяется технологией выполнения работ и требованиями к качеству выполнения этих работ. Технология выполнения управленческих работ определяется содержанием бизнес-процессов. Качественные требования определяются стандартами, нормативно-правовыми документами или методиками по каждому виду работ. Карта бизнес-процесса является технологическим документом, который разрабатывается в производственной сфере для получения какого-либо продукта. В производственной сфере такие документы являются основой для контроля соблюдения технологической дисциплины и обеспечения качества выполняемых работ. По аналогии, бизнес-процессы, разрабатываемые для управленческих работ, также имеют разный уровень детализации. Для постоянного списка работ разрабатываются детальные бизнес-процессы, которые оптимизируют действия исполнителей и позволяют достигнуть высокого организационного уровня выполняемых работ. Для работ, которые возникают по определенному графику с заданной периодичностью, разрабатывают более укрупненные бизнес-процессы, в которых исполнителю предоставляется определенная свобода действий при выполнении отдельных управленческих операций. При выдаче разового задания исполнителю определяются основные этапы его выполнения, которые носят ха-

рактер маршрутной технологии. Заданные бизнес-процессы являются основой для построения действий администратором при осуществлении административного управления. Качественные требования определяются стандартами и другими нормативно-правовыми документами, на основании которых администратор оценивает качественные результаты работы исполнителей.

По структуре загрузки системы администрирования работой с различными бизнес-процессами можно судить об уровне и качестве администрирования на предприятии. Чем выше удельный вес работ, связанных с администрированием постоянных бизнес-процессов и чем ниже удельный вес работ, связанных с администрированием разовых бизнес-процессов, тем более высокие требования предъявляются к системе администрирования на предприятии. На наиболее успешных предприятиях действия администраторов, связанные с решением разовых задач, являются достаточно редкими.

Результаты исследований. Для того, чтобы получить параметрическое описание распределения работ, связанных с администрированием различных бизнес-процессов, было проведено специальное исследование на ряде предприятий. Для проведения такого исследования было сформирована группа анкетизируемых специалистов. Результаты анкетирования представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты распределения работ, связанных с администрированием различных бизнес-процессов

Эксперты	Результаты анкетирования								
	Уровень предприятия			Уровень структурного подразделения			Уровень группы исполнителей		
	ПБП	РБП	РР	ПБП	РБП	РР	ПБП	РБП	РР
1	0,7	0,2	0,1	0,6	0,25	0,15	0,8	0,15	0,05
17	0,75	0,2	0,05	0,6	0,25	0,15	0,75	0,15	0,1
Среднее	0,715	0,194	0,091	0,597	0,262	0,141	0,779	0,138	0,082
Ср кв отк	0,024	0,019	0,006	0,017	0,022	0,006	0,010	0,008	0,015
Дисперсия	0,0015	0,0012	0,0004	0,0011	0,0014	0,0004	0,0006	0,0005	0,0009

ПБП – постоянный бизнес-процесс;

РБП – регулярный бизнес-процесс;

РР – разовые работы.

Анализ статистических характеристик проведенной экспертизы показывает достаточно высокий уровень согласованности мнений экспертов. Это означает, что полученные оценки могут являться основой для нормативного распределения времени администратора между различными видами бизнес-процессов.

Оценка соблюдения параметрических требований может производиться на основе сопоставления величины отклонения фактической загрузки администратора администрированием работ определенного вида с нормативным. В качестве нормативного значения принимаются средние значения оценок, полученных в результате проведения экспертизы. Данные нормативы отражают рациональный уровень требуемых параметров организации административного управления.

Для оценки рациональности распределения времени на администрирование различных видов бизнес-процессов администраторами различных уровней рассматривается соответствие фактических значений нормативным. Фактическое значение показателей распределения времени на администрирование должно находиться в пределах допустимых отклонений от нормативных значений показателя. Величина отклонений допустимых значений от нормативных значений показателя определяет коридор значений параметров использования рабочего времени администратором.

Параметрический коридор значений имеет две зоны – зону стандартных отклонений и зону приемлемых отклонений. Если фактическое значение показателя находится вне коридора, то это означает наличие кризисных явлений в организации админи-

стрирования процессов функционирования. Чем большее значение имеет отклонение фактических показателей от параметров коридора, тем глубже проявляются кризисные явления.

Зона стандартных отклонений определяет допустимое отклонение фактического распределения времени на администрирование от нормативного значения распределения времени на выполнение администрирования различных видов бизнес-процессов. Зона приемлемых отклонений параметрического коридора определяет значения показателей, которые соответствуют допустимым отклонениям, но свидетельствуют о возникновении и развитии кризисных явлений в администрировании.

Величина значений показателей, определяющих зоны параметрического коридора, рассчитывается исходя из принятых в экономических расчетах допустимых величин отклонений. Как правило считается, что отклонение в пределах 10% является допустимым. Таким образом, величина коридора будет колебаться в пределах отклонений от норматива на 10% больше и 10% меньше. Так как параметрический коридор делится на две зоны, то каждая зона будет определяться исходя из 5% отклонений. Поэтому величина значений показателей, определяющих зону стандартных отклонений от нормативного значения, принимается равной 5%. Верхняя граница величин значений показателей, определяющих зону стандартных отклонений, будет рассчитываться на основе нормативного значения скорректированного на коэффициент, равный 1,05. Нижняя граница величин значений показателей, определяющих зону стандартных отклонений, будет определяться как произведение нормативного значения на коэффициент 0,95.

Верхняя граница величин значений показателей, определяющих зону приемлемых отклонений, будет рассчитываться на основе нормативного значения, умноженного на коэффициент, равный 1,1. Нижняя граница величин значений показателей, определяющих зону приемлемых отклонений, будет определяться как произведение нормативного значения на коэффициент 0,9.

Результаты исследований. Полученные нормативные значения и коэффициенты определения границ зон параметрического коридора позволяют производить оценку фактической ситуации, которая складывается на предприятиях с распределением времени на администрирование различных бизнес-процессов администраторами различных уровней.

Такая оценка осуществляется на основе выполнения следующих процедур:

рассчитываются граничные значения зон параметрического коридора;

фактические значения распределения времени на администрирование соотносятся с границами зон параметрического коридора;

строятся контуры оценок по видам администрируемых бизнес-процессов и уровням администри-

рования на основе трансформации фактических значений;

формируется общее заключение об уровне администрирования процессов функционирования.

Аналогично ведутся расчеты и по структурным подразделениям и по группам рабочих мест. Оценка предоставляется в виде диаграммы. Такая диаграмма иллюстрирует общее состояние административного управления на всех уровнях администрирования и по всем видам бизнес-процессов. Затем, сопоставляя контуры разного уровня, получаем общую оценку уровня администрирования процессов функционирования на предприятии.

Если большинство оценок находится в первой группе стандартных отклонений, то это свидетельствует о высоком уровне администрирования. Если сочетается первая и вторая группы оценок, то уровень администрирования в целом достаточен, но требует определенных усилий по его совершенствованию. Если доминируют оценки группы допустимых отклонений - в целом система администрирования решает поставленные задачи, но уровень её развития недостаточен и необходима разработка программы действий по совершенствованию. В тех случаях, когда достаточно много оценок находится в третьей группе критических отклонений, это свидетельствует о наличии проблем в системе администрирования на предприятии. Схема построения диаграммы приведена на рис. 1.

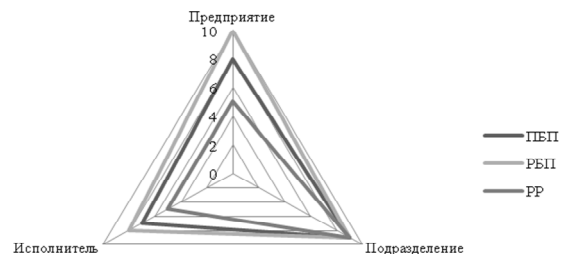


Рис. 1. Оценка уровня администрирования по видам бизнес-процессов

Выводы. Описанный подход позволяет получить комплексную, интегрированную оценку уровня администрирования процессов функционирования на предприятии. Для оценки уровня администрирования отдельных работ по процессам функционирования необходимо использовать специально разработываемый набор показателей. Объектами оценки в таком случае будут определенные характеристики администрирования работ различного вида, связанные с выполнением отдельных операций. При этом алгоритм и методика расчета показателей должны быть едиными, а содержание используемой информации отражать специфику объекта.

Оценка процессов функционирования позволит получить дополнительную информацию о возможных причинах отклонений от нормативного уровня системы администрирования на предприятии в целом.

Л и т е р а т у р а

1. Игнат'єва А.В. Исследование систем управления: [Учебное пособие] / А.В.Игнат'єва, М.М.Максимцов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 157с.
2. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М.В. Мельник. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 136с.
3. Мишин В.М. Исследование систем управления: [Учебное пособие] / В.М. Мишин Л.П. — М.: Юнити-Дана, 2003. — 527с. — (Серия «Профессиональный учебник: Менеджмент»)
4. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Кэран Уолш ; пер с англ. О. В. Чумаченко. — [4-е изд.]. — К. : Companion Group, 2010. — 399с.
5. Хайчао В. Администрирование внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия: дис... канд. экон. наук: 08.00.04 / Хайчао Ван. — Луганск, 2011. — 225с.
6. Янг С. Системное управление организацией / С.Янг ; пер. с англ. под ред. С.П. Никонорова, С.А. Батасова. — М.: Дело, 1992. — 456с.

R e f e r e n c e s

1. Ignat'eva A.V. Issledovanie sistem upravlenija: [Uchebnoe posobie] / A.V.Ignat'eva, M.M.Maksimcov. — M.: JuNITI-DANA, 2007. — 157s.
2. Mel'nik M.V. Analiz i ocenka sistem upravlenija na predpriatijah / M.V. Mel'nik. — M.: Finansy i statistika, 2007. — 136s.
3. Mishin V.M. Issledovanie sistem upravlenija: [Uchebnoe posobie] / V.M. Mishin L.P. — M.: Juniti-Dana, 2003. — 527s. — (Serija «Professional'nyj учебник: Menedzhment»)
4. Uolsh K. Ključevye pokazateli menedzhmenta: polnoe ruk. po rabote s kritich. chislami, upravljajushimi vashim biznesom / Kjaran Uolsh ; per s angl. O. V. Chumachenko. — [4-e izd.]. — K. : Companion Group, 2010. — 399s.
5. Hajchao V. Administrirovanie vneshnejeekonomicheskoj dejatel'nosti promyshlennogo predpriatija: dis... kand. jekon. nauk: 08.00.04 / Hajchao Van. — Lugansk, 2011. — 225s.
6. Jang S. Sistemnoe upravlenie organizacij / S.Jang ;

per. s angl. pod red. S.P. Nikonorova, S.A. Batasova. — M.: Delo, 1992. — 456s.

Ромашова О.О. Оцінка рівня адміністрування процесів функціонування на підприємстві

В роботі сформульовано основні принципи побудови методики оцінки рівня адміністрування процесів функціонування на підприємстві, обґрунтовано гіпотезу залежності рівня адміністрування від структури завантаження системи роботою з різними бізнес-процесами, виділено параметричний коридор зміни структури завантаження, обґрунтовано використання двох зон – зони стандартних відхилень й зони прийнятних відхилень параметричного коридору зміни структури завантаження адміністратора.

Ключові слова: адміністрування, рівень, оцінка, бізнес-процес, параметричний коридор, відхилення.

Romakhova O.A. Assessing the level of administration of the functioning in the enterprise

The article defines the basic principles of the construction of a methodology for assessing the level of administrative processes functioning in the enterprise, the hypothesis according to the level of administration on the structure of the work load of the system with a variety of business processes, allocated parametric corridor of the changes in the structure loading, justified the use of two zones - zone of standard deviations and zone of acceptable deviations of the parametric corridor changes of the structure loading administrator.

Keywords: administration, level, assessment, business process, parametric corridor, deviation.

Ромашова Оксана Олександрівна – к.е.н., доц., доцент кафедри адміністрування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Статья подана 12.06.2013

УДК 338.24

ВИБІР ІНДИКАТОРІВ МОДЕЛІ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ

Рудніченко Є.М.

SELECTING INDICATORS OF MODEL OF IMPACT OF THE STATE FISCAL FUNCTIONS SUBJECTS ON THE ENTERPRIS'S ECONOMIC SECURITY

Rudnichenko E.N.

У статті доведена необхідність вибору системи індикаторів моделювання впливу суб'єктів реалізації фіскальної функції держави на суб'єктів господарювання. Визначено обмежену кількість ґрунтовних досліджень питання взаємодії та реакції суб'єктів господарювання на подразники зовнішнього середовища. Запропоновано використовувати індикатори двох рівнів – макrorівня (коефіцієнт фіскального навантаження x_1 ; індикатор турбулентності фіскального впливу x_2 ; індикатор оцінки операційних процесів митниць x_3) та мікрорівня (індикатор мінізації y_1 , індикатор захисних витрат y_2 , індикатор зовнішньоекономічної залежності y_3). Обґрунтовано доцільність використання теорії ігор для пошуку оптимальних шляхів гармонізації взаємовідносин зазначених суб'єктів.

Ключові слова: індикатори, моделювання впливу, економічна безпека підприємств, суб'єкт реалізації фіскальної функції.

Постановка проблеми. Сучасні дослідження у сфері взаємодії суб'єктів господарювання з зовнішнім середовищем дозволяють певним чином удосконалювати та розширювати класичні підходи до трактування економічних явищ та процесів. Особливо необхідно відмітити увагу вітчизняних науковців та практиків до взаємодії суб'єктів господарювання та різноманітних контролюючих структур. Така ситуація пояснюється не лише еволюцією економічної думки, а й більш банальними причинами – тиском європейського співтовариства, необхідністю покращення інвестиційного клімату, розширенням бази суб'єктів-платників податків та іншими факторами. Крім того, всі зміни певним чином відображаються на системі економічної безпеки підприємств, причому не завжди позитивно.

Висока турбулентність у фіскальній сфері та швидка реакція бізнес-середовища на зовнішні подразники потребують адекватної оцінки та моделювання можливих варіантів розвитку подій та шляхів оптимізації стану економічної безпеки суб'єктів господарювання, що і обумовлює актуальність теми дослідження. Відразу зазначимо, що у багатьох дослідженнях автори намагаються відразу перейти до індикаторів стану економічної безпеки, розраховуючи за допомогою найрізноманітніших методів певне значення окремого індикатора. При цьому фор-

малізація параметрів залишається на другорядному плані, хоча це і не дивно, особливо зважаючи на дискусійність і неоднозначність питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки стану системи економічної безпеки та різноманітні шляхи моделювання процесів її формування досліджуються у роботах таких науковців як Барановський О., Варналій З.С., Близнюк А.О., Безбожний В.Л., Ілляшенко С.М., Корольов М.І., Манцуров І.Г., Нусінова О.В., Козаченко Г.В., Ляшенко О.М., Погорелов Ю.С. [1-7], однак теорія ігор практично не застосовується зазначеними науковцями, хоча на нашу думку, може бути корисною саме у моделювання вищезазначених процесів.

Мета. Метою дослідження є вибір та обґрунтування достатньої кількості індикаторів моделі впливу суб'єктів фіскальної функції на економічну безпеку підприємств, що базується на основних положеннях теорії ігор.

Матеріали і результати дослідження. Для моделювання взаємодії фіскальних органів та суб'єктів господарювання доцільно використовувати теорію ігор та розглянути варіанти з вибором індикаторів у межах існуючих рейтингових оцінок, що застосовуються у світовій та вітчизняній практиці (рейтинг конкурентоспроможності економіки країни, рейтинг фіскального тиску, рейтинг економічної безпеки країни і т.д.)

Наприклад, якщо Україна займає 134 місце за рівнем фіскального навантаження на підприємство (82 %), а Сінгапур перше місце (наприклад 15%), а Молдова останнє (150 місце і 87%), то для побудови моделі є граничні параметри – мінімальне і максимальне значення а також діапазон середніх величин. При погіршенні чи покращенні ситуації (певні кроки сторін) ми можемо спрогнозувати реакцію цих сторін і спробувати знайти точку оптимуму, де інтереси всіх сторін будуть забезпечені у певній достатній мірі. Причому для кожної з сторін, на перший погляд, ситуація у крайніх межах є найбільш оптимальною, однак при детальному висвітленні стає зрозумілим, що при значному фіскальному тиску буде збільшуватись сектор тіньової економіки, а при наданні переваг – зменшуватись доходи у бю-

джет. Знову ж таки, зменшення тиску може призвести до зростання кількості суб'єктів господарювання і виходу їх з "тіні", за рахунок чого будуть зростати надходження у бюджет, однак не виключена ситуація зростання тіньових доходів суб'єктів, а відрахування у бюджет залишаться на попередньому рівні (опортунізм). Причому при посиленні фіскального тиску бізнес шукає шляхи оптимізації фіскального навантаження (наприклад, за рахунок створення малих приватних підприємств, або реєстрації приватних підприємств, на яких буде переведено частину реалізації і відповідно прибутку (звичайно умовно – "на папері"). Може виникнути ситуація, коли суб'єктів господарювання при погіршенні кон'юнктури діяльності стає все більше, а надходження від результатів їх функціонування у бюджет держави – зменшуються, це може відбуватися за рахунок преференцій малому бізнесу.

Оптимальною для бізнесу є ситуація, коли забезпечується не лише просте відтворення засобів та предметів праці, а й буде існувати певний резерв для розвитку. З позиції держави – необхідно забезпечувати виконання доходної частини бюджету, забезпечувати зростання обсягів зайнятого населення та формувати резерви для подолання потенційних кризових явищ. Тобто виникає конфлікт інтересів держави та бізнесу, який потребує виважених та збалансованих рішень, направлених на гармонізацію взаємовідносин, причому одним з дієвих інструментів для моделювання можливих ситуацій та пошуку шляхів вирішення наявних проблеми є теорія антагоністичних ігор.

Рішення, прийняті на основі розв'язків моделей конфліктних явищ або процесів у формі антагоністичної гри, дозволяють оптимальним чином скорегувати активність у мікроекономічних процесах, у мікросоціумах, у системах регулювання і контролю екологічної безпеки, та навіть у деяких технічних системах. Такий «розумний» підхід до поділу ресурсів відповідає інтенсивному шляху задоволення потреб, які безперервно виникають, зокрема, у соціально-економічних та біо-екологічних системах [8, с. 5].

Математичний апарат теорії ігор дозволяє прорахувати можливі події та наслідки, однак не завжди можливо передбачити і досягнути всі можливі варіанти поведінки гравців. Існує певний рівень вагомості або суттєвості дії чи рішення гравця. Саме тому у взаємовідносинах «держава (агент) – суб'єкт господарювання», важливо правильно обрати індикатори і визначити джерела інформації про них.

Аналізуючи найрізноманітніші методики оцінювання економічної безпеки підприємств та індикатори, які для цього використовуються, необхідно відмітити недостатню увагу дослідників до впливу зовнішнього середовища та гармонізації інтересів підприємства і його оточення. Більшість наведених індикаторів дають уявлення про існуючий стан речей і мають ретроспективний характер. На нашу думку, обов'язково необхідно враховувати природу

загроз економічній безпеці підприємства, оскільки вони мають переважно зовнішній характер, і їх негативний вплив можна оперативним чином виявити і об'єктивізувати за допомогою обмеженої кількості індикаторів. Причому застосування певних обмежень при оцінці економічних процесів у багатьох випадках є доцільним. Так, використовуючи правило Парето, лише двадцять відсотків індикаторів можуть бути дійсно корисними для адекватного управління системою економічної безпеки підприємства. А, враховуючи наявність найрізноманітніших індикаторів, необхідно виділяти "ключові", які будуть максимально об'єктивно визначати стан економічної безпеки підприємства та його окремих складових.

Крім того, витрати ресурсів на розрахунок таких індикаторів не повинні перевищувати певні аргументовані величини. Це означає, що інформація для розрахунку повинна бути доступною та адекватною, а самі індикатори повинні розраховуватися на основі звітності, достовірних статистичних даних або використовуватися у діагностиці міжнародного бізнес-середовища (наприклад, ставка податкового навантаження).

На нашу думку, до таких індикаторів доцільно віднести:

1. на макрорівні – коефіцієнт фіскального навантаження x_1 ; індикатор турбулентності фіскального впливу x_2 ; індикатор оцінки операційних процесів митниць x_3 ;
2. на мікрорівні – індикатор тінізації u_1 , індикатор захисних витрат u_2 , індикатор зовнішньоекономічної залежності u_3 .

Для обґрунтування нашого вибору доцільно навести характеристику та методику розрахунку кожного показника:

коефіцієнт фіскального навантаження x_1 – за даними Рейтингової оцінки умов ведення бізнесу Doing Business-2013 станом на 01.01.2013 р. становить 55,4% [9], межі від 0 до 1;

індикатор турбулентності фіскального впливу x_2 - показує швидкість змін у фіскальній сфері; (можливо проаналізувати нормативні зміни, зміни організаційні (від 0 до 1);

індикатор оцінки операційних процесів митниць x_3 – (стосовно цього індикатору за даними європейської бізнес-асоціації ЕВА розраховується митний індекс - 3,97 за даними першої половини 2012 р. Індекс є інтегральним показником і розраховується в діапазоні від 1 (негативне значення) до 5 (позитивне значення)). Також можливий розрахунок окремих складових індексу, що відображають 5 факторів-характеристик митних процедур, які проходять компанії в процесі взаємодії з митницями. Розрахунок інтегрального індексу базується на зважених середніх значеннях кожного фактора [10]. Для зручності розрахунку та з метою уніфікованої шкали оцінки індикаторів (від 0 до 1), пропонуємо індикатор x_3 оцінювати у діапазоні від 0 до 1, причому 0 – максимальне значення, 1 – мінімальне (негативне значення);

індикатор тінізації y_1 - відносно достовірні дані можливо отримати лише у галузевому розрізі, оскільки для кожного окремого підприємства будуть існувати обмеження у доступності інформації з «тіньовими ознаками», тому доцільно використовувати середньогалузеві значення (параметри від 0 до 1);

індикатор захисних витрат y_2 - це частка трансакційних захисних витрат у доході підприємства, тобто у певному сенсі - це плата за захист підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища (у тому числі і від тиску держави). Параметри індикатору від 0 до 1;

індикатор зовнішньоекономічної залежності y_3 - це частка доходу підприємства, отриманого від зовнішньоекономічної діяльності. Такий індикатор показує, наскільки підприємство залежить від суб'єктів реалізації фіскальної функції (параметри від 0 до 1).

Більшість з них відноситься до фінансової складової економічної безпеки та характеризує зовнішньоекономічну складову діяльності підприємств. Дійсно, саме сфера фінансів найбільш оперативно реагує на зміни, що відбуваються не лише у внутрішньому середовищі, а і на макrorівні. Як зазначають Архипов А. та Михайлов Б. - "...високий ступінь взаємозалежності грошових ринків призвів до того, що фінансова криза, яка відбувається у будь-якій країні, миттєво (на протязі декількох днів або навіть годин) розповсюджується на інші країни, посилюючи її руйнуючий потенціал. "Ефект доміно" у світовій економіці підвищує ризики усіх країн, і особливо тих, хто сильно залежить від зовнішнього ринку" [5, с. 47]. Тобто для України це абсолютно характерно. А, враховуючи певну імпортозалежність підприємств, загрози можуть миттєво перетворюватися у катастрофічні наслідки.

У межах нашого дослідження баланс інтересів суб'єктів господарювання та держави є запорукою формування дієвої системи економічної безпеки не лише окремих "гравців на ринку", а й цілих "популяцій" суб'єктів господарювання. Як зазначає М.І.Корольов - "...будь-яка фірма, як первинна ланка ринкової економіки, завжди здійснює свою діяльність у визначеному макроекономічному середовищі, і від того, яке це середовище, залежить її поведінкова мотивація...Економічна безпека держави і окремої фірми - це ланки одного ланцюга" [5, с. 45-46].

На основі теорії ігор є можливість знайти оптимальні співвідношення вищенаведених індикаторів, що дозволять максимально гармонізувати інтереси держави і суб'єкта господарювання.

Для цього необхідно знайти "ядро" гри (K). Використовуючи методологію теорії ігор, таке ядро буде відображати певний позитивний або негативний результат для держави при застосуванні деякої стратегії з визначеними параметрами. Наприклад, якщо коефіцієнт фіскального навантаження x_1 буде дорівнювати нулю, то "ядро" гри, що задається у діапазоні від -1 до 1 буде дорівнювати $K = -1$. Оскі-

льки держава у такому випадку нічого не отримує, і виграш буде від'ємний. Якщо ж зазначений коефіцієнт буде дорівнювати 1, то не обов'язково виграш буде дорівнювати 1, оскільки деяка частина підприємств "підє у тінь", хоча значення може суттєво наближатися до одиниці.

Так, при зростанні фіскального навантаження і швидкій зміні «правил гри» у фіскальній сфері, зростає рівень «тінізації» бізнесу, а при зменшенні значення індикатору оцінки операційних процесів митниць буде певним чином змінюватися індикатор захисних витрат, особливо на підприємствах з високим значенням індикатора зовнішньоекономічної залежності. При наближенні індикатора оцінки операційних процесів митниць до 0, буде відбуватися активізація зовнішньоекономічної діяльності за рахунок спрощення митних формальностей, однак паралельне зростання фіскального навантаження може нівелювати позитивні тенденції. Тобто необхідно констатувати відсутність прямої залежності індикаторів і можливість їх зміни незалежно від рішень гравців.

Для підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, ускладнення митних процедур (операційних процесів митниць) впливає на невиконання контрактів і зміну строків поставок, що супроводжується затримкою обігових коштів і зростанням трансакційних витрат, хоча час здійснення митних формальностей на сьогодні чітко регламентовано, однак це не означає, що всі процеси на митниці проходять ідеально і без певних нарікань з боку суб'єктів господарювання. Тому з позиції суб'єктів господарювання і реакції їх системи економічної безпеки на зовнішні подразники вищезазначені індикатори будуть достатньою мірою відображати існуючий стан речей у фіскальній сфері. Також такі комбінації стратегій можуть застосовуватися для вирішення антагоністичної гри «держава-суб'єкт господарювання». Тобто для адекватного рішення гри необхідно задати множину K при певному співвідношенні стратегій. Таких співвідношень може бути достатньо велика кількість в залежності від меж і параметрів кожного індикатора.

Для більш глибокого розуміння необхідно дати характеристику крайніх точок кожного індикатору. Так, для коефіцієнта фіскального навантаження x_1 ситуація була охарактеризована вище. Індикатор турбулентності фіскального впливу x_2 свідчить про швидкість змін у цій сфері, взагалі для бізнесу найкращий варіант, коли ситуація характеризується стабільністю, однак це припущення є прийнятним у випадку вираженої фіскальної політики, а при сучасних темпах розвитку економіки та різноманітних нововведеннях держава повинна реагувати певним удосконаленням нормативної бази та організаційних питань на виклики сучасності. Тому значення $x_2 = 0$ можливе лише у випадку надзвичайно стабільної економічної системи або суто для адміністративної економіки, що практично не зустрічається у реальному житті. Якщо ж значення $x_2 = 1$, то ведення біз-

несу стає надзвичайно проблематичним, оскільки суб'єкти підприємницької діяльності банально не встигають за змінами, і значна частина буде змушена припинити діяльність, або порушувати законодавство.

Індикатор оцінки операційних процесів митниць x_3 цікавий, у першу чергу, для держави, оскільки показує стан діяльності агента (митниці) при реалізації наділених функцій. Якщо x_3 буде дорівнювати 0, то стан буде характеризуватися як ідеальний, хоча і для держави, і для суб'єкта господарювання така ситуація є найбільш бажаною. Якщо x_3 буде дорівнювати 1, то така ситуація буде швидше сигналізувати про катастрофічні ситуації та тенденції в економіці і державному управлінні, оскільки буде свідчити про неконтрольованість кордонів держави і відсутність системи безпеки на макрорівні.

Індикатор тінізації y_1 буде свідчити про реакцію суб'єктів господарювання на вплив зовнішнього середовища і може бути як 0, так і 1. Однак у першому випадку підприємство має працювати у надзвичайно «теплих» умовах, а таких, виходячи з реалій життя, не існує майже ніде у світі, оскільки врешті-решт значна частина підприємств приховує реальну інформацію. Причому мова йде не лише про взаємовідносини з державою, потрібно розглядати і питання конкурентної боротьби, оскільки прямі конкуренти дуже уважно спостерігають за діями та інформацією про своїх опонентів. А при значенні індикатора 1 держава буде вимушена застосовувати жорсткі санкції через значний рівень загрози її існуванню.

Значення індикатору зовнішньоекономічної залежності y_3 відповідає специфіці діяльності. Так, на підприємстві при зростанні імпорту виникає імпортозалежність, якщо ж експорт значно перевищує імпорт, це звичайно позитивно, однак підприємство може потрапити в залежність від дій принципала (держави) або інших суб'єктів, пов'язаних з дозволеною системою та обмеженнями, що застосовуються у зовнішньоекономічній діяльності.

Зазначимо, що при варіанті, коли коефіцієнт фіскального навантаження дорівнює 1, інші індикатори не будуть мати визначального впливу для визначення ядра гри, оскільки за умови, що держава забирає все, питання розвитку підприємництва перестає бути актуальним, а якщо держава не забирає нічого – вона не може реалізовувати свої функції. Тобто при $x_1 = 0$ немає надходжень у бюджет, і держава не здатна виконувати свої функції навіть формально, тому і у такому випадку суб'єктам господарювання працювати буде дуже складно, оскільки відбудеться дестабілізація макроекономічної ситуації.

Висновки. Враховуючи природу та зміст наведених індикаторів, доцільно зробити такі висновки:

1. Індикатори мікрорівня будуть характеризувати стан системи економічної безпеки суб'єкта господарювання, причому їх значення можуть зміню-

ватися в залежності від індикаторів макрорівня, однак рішення може прийматися і одночасно зі зміною значень індикаторів макрорівня виходячи з прогнозів;

2. Індикатори макрорівня значною мірою будуть залежати від фіскальної політики держави та умов, що склалися на ринках;

3. Взаємовідносини та взаємовплив держави та суб'єктів господарювання буде проявлятися у певних діях та рішеннях, завдяки чому буде змінюватися їхня стратегія та відповідні індикатори, тобто буде спостерігатися наявність антагоністичної гри, оскільки кожен гравець незалежно від іншого (а можливо і одночасно) буде обирати свою чисту стратегію і отримувати виграш (або негативний результат - виграш зі знаком мінус);

4. Будь-які граничні значення індикаторів не будуть забезпечувати оптимальність взаємодії, оскільки буде порушуватись баланс інтересів, і один з гравців буде втрачати більше, ніж отримувати, причому суттєвий виграш держави на певному етапі буде супроводжуватися значним зниженням активності суб'єктів господарювання, а, можливо, і припиненням їх діяльності, що в подальшому обернеться негативом для держави в цілому;

5. Рішення антагоністичної гри «держава – суб'єкт господарювання» знаходиться із застосуванням економіко-математичного моделювання і основних положень теорії ігор. У результаті ми отримаємо оптимальні значення індикаторів, які дозволять підтримувати баланс інтересів і будуть відповідати стану економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Враховуючи вищевикладене, ми вважаємо що подальші дослідження у даному напрямку є актуальними та потребують безпосередньої реалізації запропонованих положень на практиці.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): [монографія] / О.І.Барановський. – Київ. Нац. Торг-екон. Ун-т, 2004. – 759 с.
2. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
3. Близнюк А.О. Методичні основи оцінювання економічної безпеки підприємства / А.О. Близнюк // Економічний простір. – № 55. – 2011. – С. 188-194.
4. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки, 2003. - № 3 (21). - С. 12-19.
5. Королів М.І. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии / М.И.Королів. – Москва: Экономика, 2011. – 284 с.
6. Манцуров І.Г. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / І.Г. Манцуров, О.В. Нусінова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680>
7. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [монографія] / О.М. Ляшенко, Ю.С.Погорєлов, В.Л. Безбожний [та ін.]; за заг. Ред. Г.В.Козаченко. – Луганськ: Елтон – 2, 2010. – 282 с.

8. Романюк В.В. Теорія антагоністичних ігор: Навчальний посібник. – Львів: «Новий світ-2000», 2011. – 294 с.

9. Doing Business. Оценка бизнес регулирования [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

10. Методика розрахунку митного індексу європейською бізнес-асоціацією ЕВА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices>

References

1. Baranovskiy O.I. Finansova bezpeka v Ukraini (metodologija ocinky ta mehanizmy zabezpechennja): [monografija] / O.I. Baranovskiy. – Kyi'v. Nac. Torg-ekon. Un-t, 2004. – 759 s.

2. Ekonomichna bezpeka: navch. posib. / za red. Z.S. Varnalija. — K. : Znannya, 2009. – 647 s.

3. Blyznjuk A.O. Metodichni osnovy ocinjuvannja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / A.O. Blyznjuk // Ekonomichnyj prostir. – № 55. – 2011. – S. 188-194.

4. Il'jashenko S.N. Sostavlajushhie jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija i podhody k ih ocenke // Aktual'ni problemy ekonomiky, 2003. - № 3 (21). - S. 12-19.

5. Koroljov M.I. Jekonomicheskaja bezopasnost' firmy: teoriya, praktika, vybor strategii / M.I. Koroljov. – Moskva: Jekonomika, 2011. – 284 s.

6. Mancurov I.G. Pobudova ijerarhichnoi' struktury skladovyh ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv [Elektronnyj resurs] / I.G. Mancurov, O.V. Nusinova. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680>

7. Sistema ekonomichnoi' bezpeky: derzhava, region, pidpryjemstvo [monografija] / O.M. Ljashenko, Ju.S. Pogorjelov, V.L. Bezbozhnyj [ta in.]; za zag. Red. G.V. Kozachenko. – Lugansk: Elton – 2, 2010. – 282 s.

8. Romanjuk V.V. Teoriya antagonistichnyh igor: Navchal'nyj posibnyk. – L'viv: «Novyj svet-2000», 2011. – 294 s.

9. Doing Business. Ocenka biznes regulirovanija [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

10. Metodyka rozrahunku mytnogo indeksu jevropejs'koju biznesasociacijeju EBA [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices>

Рудніченко Е.Н. Выбор индикаторов модели влияния субъектов реализации фискальной функции государства на экономическую безопасность предприятий

В статье доказана необходимость выбора системы индикаторов модели влияния субъектов реализации фискальной функции государства на субъектов хозяйствования. Акцентировано внимание на ограниченном количестве существующих фундаментальных исследований вопросов взаимодействия и реакции субъектов на раздражители внешней среды. Предложено использовать индикаторы двух уровней - макроуровня (коэффициент фискальной нагрузки x_1 ; индикатор турбулентности фискального влияния x_2 ; индикатор оценки операционных процессов таможен x_3) и микроуровня (индикатор тенизации y_1 , индикатор защитных расходов y_2 , индикатор внешнеэкономической зависимости y_3). Обоснована целесообразность использования теории игр для поиска оптимальных путей гармонизации взаимоотношений указанных субъектов.

Ключевые слова: индикаторы, моделирование влияния, экономическая безопасность предприятий, субъект реализации фискальной функции.

Rudnichenko E. Selecting indicators of model of impact of the state fiscal functions subjects on the enterprise's economic security

Article necessity of the choice of indicators simulation of the subjects of the fiscal functions of the state for business entities. Definitely a limited number of fundamental research on interaction and response entities to stimuli of the environment. An indicator used two levels - macro (fiscal burden ratio x_1 ; indicator turbulence fiscal impact of x_2 ; indicator evaluation of operational processes customs x_3) and micro (light shadow y_1 , light protective costs y_2 , external LED depending y_3). Feasibility of using game theory to find optimal ways to harmonize relations between these entities.

Keywords: indicators, modeling influence, economic security, subjects of fiscal functions.

Рудніченко Євген Миколайович – к.е.н., доц. кафедри менеджменту, Хмельницького національного університету.

Рецензент: **Козаченко Г.В.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту та економічної безпеки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 21.06.2013

УДК 330.567.2.003.13

ІНТЕРЕСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ПРИВАБЛИВОСТІ

Свірідова О.В.

INTERESTS OF THE COMPANY AS A DRIVING FORCE OF ITS ATTRACTIVENESS FORMATION

Sviridova O.V.

У статті проведено дослідження змісту категорій «вигода», «користь», «інтерес», «ціль», що дозволило визначити склад рушійних сил формування та усвідомлення привабливості підприємства. Проведено історичний аналіз контенту категорії «інтерес», за результатами якого обґрунтовано доцільність дотримання діяльнісного підходу при визначенні інтересів продуцента та реципієнтів привабливості

Ключові слова: підприємство, привабливість, інтерес, економічна взаємодія, вигода, користь.

Постановка проблеми. Соціально-економічну систему будь-якої держави формує сукупність суб'єктів господарської діяльності, між якими встановлюються соціальні, організаційно-економічні та виробничі взаємозв'язки. Характер та чисельність таких взаємозв'язків залежать від глибини пізнання та ступеня урахування інтересів підприємств-учасників взаємодії.

Багатогранність соціально-економічних інтересів ринкових суб'єктів відображається в їх внутрішньому середовищі, набуває індивідуального забарвлення, яке проявляється в їх економічній поведінці, іміджі тощо. Така внутрішня можливість і прагнення підприємства задовольняти сукупність власних і сторонніх інтересів формує його привабливість як учасника взаємодії з іншими суб'єктами.

Відтак, актуальна практична проблема встановлення довгострокових, надійних взаємовідносин підприємства з іншими ринковими суб'єктами не може бути вирішена без ґрунтовного дослідження рушійних сил формування привабливості підприємства. Однією з таких сил є основний мотив діяльності – інтерес.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні здобутки вчених у сфері реалізації соціально-економічних інтересів базуються на багаторічному світовому досвіді стратегічного управління та маркетингової діяльності. Дослідженню різнопланових проблем аналізу економічних інтересів присвячені наукові праці багатьох вчених економістів: В. А. Белянова, П. Т. Губенка, З. І. Калутіної, І. В. Коновалова, М. Й. Маліка, В. Я. Ме-

сель-Веселяка, П. Т. Саблука, Н. К. Фігурновської, О. В. Чаянова, Г. І. Шмельова та інших економістів. Незважаючи на значну кількість публікацій, проблема ідентифікації інтересів як джерела ринкової привабливості підприємства в системі соціально-економічних взаємовідносин майже не досліджена.

Метою статті є встановлення сутності, місця та взаємозв'язків інтересів підприємства в складі рушійних сил його ринкової привабливості.

Основні матеріали дослідження. Загальна морфологія категорії «привабливість», спираючись на філософське підґрунтя, передбачає стан задоволення взаємодією, оснований на певній пізнавальній діяльності суб'єкта та його оцінній реакції, що виражається у емоційному ставленні до іншого суб'єкта взаємовідносин. Використовуючи категорію привабливості в площині господарських зв'язків, вона може бути визначена, як характеристика підприємства, утворена в результаті взаємодії економічних агентів, що відображає рівень задоволення їх фінансових, виробничих, організаційних та інших інтересів. Тобто виникнення інтересу є одним з відправних пунктів взаємодії суб'єктів та формування певної оцінної характеристики – привабливості.

Складно не погодитись з думкою В. Н. Лавриченко, який зазначає, що зміст інтереса полягає у певних вигодах або користі. Вони характеризують шлях задоволення потреб суб'єкта, коли найкращі результати досягаються з найменшими витратами засобів у коротші терміни [9, с. 40.]. В той же час А. І. Жимов слушно наголошує, що особливістю категорій вигоди та користі є те, що вигода та користь є не лише способом задоволення потреб, а таким способом, що є оптимальним за оцінкою самого суб'єкта для досягнення цілей [5]. Така оцінна характеристика категорій вигоди та користі відповідає встановленому змісту привабливості, а відтак можливим є розширення складу рушійних сил формування привабливості підприємства за рахунок віднесення до них таких соціально-економічних категорій як «ціль», «вигода» та «користь» (рис. 1). Зазначені сили не є відокремленими елементами, а лише їх

взаємозв'язок призводить до появи феномену привабливості.

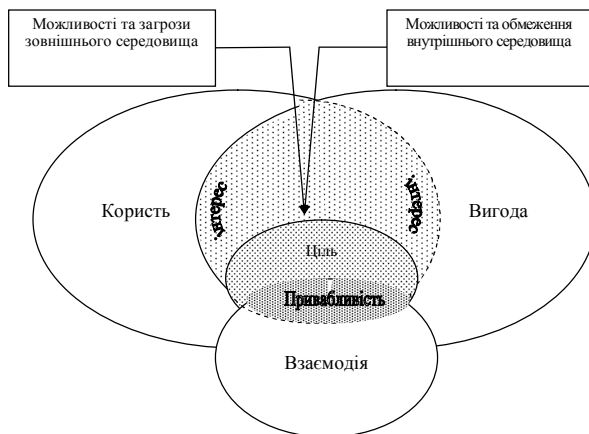


Рис. 1. Склад рушійних сил формування привабливості підприємства

Представлення рушійних сил формування привабливості підприємства у такому вигляді було зроблено користуючись такою логікою. Усвідомлення суб'єктом можливості отримання вигоди чи користі формує сукупність його інтересів. В той же час не всі інтереси підприємства спонукають його до будь-яких дій. Лише та частина інтересів, яка на думку суб'єкта, може бути реалізована виходячи з оцінювання власних можливостей підприємства, можливостей та загроз зовнішнього середовища, отримує форму цілей підприємства. Для досягнення встановлених цілей підприємству необхідно взаємодіяти з численними суб'єктами середовища. Вибір суб'єктів серед інших аналогічних економічних агентів та форм їх взаємодії залежить від привабливості самого підприємства та привабливості його потенційних партнерів.

Так, стає очевидним, що привабливість підприємства – це результат оцінної реакції суб'єкта взаємодії щодо відповідності його цілям та інтересам. Виходячи з цього, визначення видів привабливості залежатиме від багатоманітності його інтересів самого підприємства та партнера по взаємодії. Це зумовлює необхідність ґрунтовного вивчення інтересів підприємства.

Категорія «інтерес» належить до найбільш складних і дискусійних у сучасній науковій літературі. З одного боку, проблема визначення інтересів цілком доступна для емпіричного дослідження, проте складність полягає в тому, що, по-перше, існує стійке побутове розуміння інтересу, а, по-друге, категорія «інтерес» межує з гранично абстрактними і, як правило, сутнісно оспорюваними категоріями гуманітарно-прикладних наук. Звідси – неможливість не лише його термінологізації, але й більш-менш надійної конвенціалізації його змісту. Ставши предметом дослідження філософії, соціології, психології, педагогіки, правознавства, політології, економічної теорії та й інших суспільних наук, категорія «інтерес» ще раз підтвердила свій комплексний та багатогранний характер.

Перші згадки про категорію «інтерес» як рушійну силу розвитку людини і суспільства можуть бути знайдені ще як у філософів античності, так і старокитайських і староіндійських мислителів, що вказує на закономірність використання інтересу в будь-якій категоріальній схемі пояснення світу.

Потім протягом багатьох століть, коли пізнання суспільних явищ залишалося не диференційованим на окремі наукові дисципліни, закріпилася багатостадійна традиція переосмислення категорії «інтерес», яке поновлювалось і модернізувалось при кожній зміні наукової парадигми. Історичний аналіз розвитку наукової думки щодо змісту категорії «інтерес» наведено в табл. 1.

Дослідження наукових праць з філософії, політології, соціології, економіки різних історичних епох, дозволило систематизувати знання щодо змісту категорії «інтерес» за еволюційною ознакою та встановити їх відповідність ґносеологічному, аксіологічному, мотиваційному та діяльнісному підходам.

З точки зору представників ґносеологічного підходу інтерес є вихідним моментом окремого явища, події, послідовності подій, основою ідеології та важливим стимулом розвитку наукового пізнання. Таке розуміння категорії «інтерес» панувало серед вчених античного, середньовічного періоду, епохи Відродження на початку XVIII століття.

Починаючи з XVIII століття проблема інтересів хвилювала не тільки філософів, істориків, але й економістів, які започаткували мотиваційний підхід до визначення сутності категорії «інтерес». Інтерес зусиллями Д. Рікардо, Дж. Миля, І. Бенґама та ін. набув значення універсального мотиву, що відтворюється в різних іпостасях у межах дії механізму конкуренції.

Принципово інакшим чином категорія «інтерес» була висвітлена в марксистській науковій парадигмі. Інтерес – головна складова марксистської політичної доктрини, детермінанта історії, яка внаслідок непримиренних суперечностей інтересів класів-антагоністів зумовлювала історичний розвиток.

У 20-х рр. XX століття в межах натуралізму і прагматизму виник аксіологічний підхід, основною тезою якого є твердження, що людину цікавить завжди те, що складає для неї певну цінність, в тому числі і моральну. Цінність визначається не тим, яку об'єктивну роль вона виконує в суспільстві, а суб'єктивним ставленням до неї людини. З позицій цього підходу інтерес розуміється виключно з психологічної точки зору, а саме як бажання, привабливість, схильність, симпатія, любов або, навпаки, огида, антипатія, ненависть тощо.

Наступний підхід, хоча й отримав свій початок ще в XVIII-XIX століттях у наукових працях Д. Дідро та Г. Гегеля, найбільший розвиток дістав лише на сучасному етапі розвитку наукової думки. Зміст діяльнісного підходу полягає у пошуку і виборі шляхів, форм, методів і засобів змінення навколишнього

середовища. Найголовніший інтерес, на думку сим- патиків цього підходу, – це реалізація своєї свободи.

Таблиця 1

Історичний аналіз сутності категорії «інтерес»

Період	Представники (автори)	Основні тези	Підхід
I в. до н. е. — V вв. н. е. (Античність)	Демокрит, Аристотель	Під інтересом розумілося прагнення до блага, обумовлене природою людини [11].	Гносеологічний
V—XIV ст. (Середньовіччя)	Ориген, Тома Аквінський	В основі середньовічного уявлення про хід суспільного розвитку лежить релігійна концепція провіденціалізму, згідно з цією світоглядною установкою, божественний задум визначає поведінку людей [14].	
XIV ст. - XVI ст. (Відродження)	Н. Макиавеллі, Г. Гроцій, Т. Гоббс, Дж. Локк, Б. Спіноза та ін.	Інтерес – причина та рушійна сила найважливіших історичних подій. Так, наприклад, Н. Макиавеллі, розглядає «матеріальний інтерес» як головну рушійну силу історії [13], а Т. Гоббс називав власний інтерес людей самою могутньою й самою руйнівною людською пристрастю [2].	
XVIII століття	Е. Кант	Причетність інтересу до певних суджень впливає на його упережденість і чистоту [7, с.205]. Всякий інтерес пекується судженням смаку і заважає його неупереженості [7, с.225].	
XVIII століття	Д. Дідро, Ф. Кене, А.Р.Ж. Тюрго	Ф. Кене звернув увагу на роль і вплив особистого інтересу на вчинки людини. Систему інтересів при цьому фізіократи будували відповідно до створеної ними ієрархії господарської значимості різних видів діяльності. Саме в інтересах вчені цього періоду вбачали реальні підстави моральності, суспільного ладу в цілому. [3, с.348].	Діяльнісний
XVIII століття	П.А. Гольбах, А. Сміт	Інтерес – це єдиний мотив людських дій. А. Сміт перший розробив цілісну наукову концепцію, що відображає гіпотезу про мотиви економічної поведінки людей, яка здобула широку популярність як модель «економічної людини» ("homo economicus") [10].	Мотиваційний
XIX століття	Г.Гегель	Інтерес – це джерело і причина діяльності людей [1, с.23].	Діяльнісний
XIX століття	Д. Рікардо, Дж. Міль, І. Бентам	Інтерес набуває значення універсального мотиву, що відтворюється в різних іпостасях в межах дії механізму конкуренції	Мотиваційний
	К. Маркс, Ф. Енгельс, В.И. Ленін	Інтерес є об'єктивним явищем, а суб'єктивним є лише відображення інтересу у свідомості людей. Інтерес, за теорією К. Маркса і Ф. Енгельса, є відношенням, яке об'єднує одного члена громадянського суспільства з іншими [10, с. 271, 16, с. 134].	
XX століття	А.Здравомислов, О.В. Каргунов, Р. Перрі	Інтерес розглядається як відношення до людини або предмету. Інтерес, бажання, виховання, цінності, на думку вчених, – однопорядкові категорії. А взаємозв'язок категорій «цінність» та «цінність» є ключовим у дослідженнях науковців. Цінності – це інтереси, які відокремились в ході розвитку самої історії, завдяки розподілу праці. На думку Р. Перрі, цінність виступає об'єктом інтересу [15]. Інтерес діє не тільки через соціальне замовлення, але і через оцінку цінності. [6, с. 168-170]. Вибір цінностей і боротьба за їх здійснення можливі лише в умовах свободи. Інтерес в цьому аспекті є реалізацією вибору, мети, задоволенням потреб [8].	Аксіологічний
XX століття	В.В. Дубінін, Ю.Плетніков	Інтерес розглядається крізь призму соціальних відношень – взаємозв'язку не тільки поміж людей, але і відношень людей до природи [4, 12]. Діяльнісний підхід розкриває процес зацікавлених дій, коли люди, здійснюючи свої інтереси, вступають у взаємовідносини один з одним.	Діяльнісний

Йдеться про діяльність певного суб'єкта, спрямовану на пошук і вибір шляхів, форм, методів і засобів реалізації своєї свободи. Саме інтерес, як стверджують науковці, є причиною соціальних подій і людської поведінки, намагань соціальних груп та господарюючих суб'єктів діяти в певному напрямку.

Висновки. Існування діяльнісного підходу серед науковців підтверджує мотиваційні властивості інтересу. Вони виступають рушійною силою прагнень індивіду, підприємства до підвищення власної привабливості та пошук інших привабливих партнерів у системі складних соціально-економічних відносин та взаємодії. Ці аргументи свідчать про важ-

ливість використання та дотримання саме діяльнісного підходу при визначенні інтересів продуцента та реципієнтів привабливості та визначенні їх впливу на форми та методи взаємодії.

Література

1. Гегель Г. В. Ф. Лекции по философии истории / Г. В. Ф. Гегель. — СПб.: Наука, 1993. — 350 с.
2. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского / Т. Гоббс // Соч.: В 2-х т. — М.: — 1991. — Т. 2. — 731 с.
3. Дидро Д. Последовательное опровержение книги Гельвеция «О человеке» / Д. Дидро; пер. К.А.Кискоева. — М.: Мысль, 1991. — 348 с. — (Сочинения в 2 т.).
4. Дубінін В. В. Інтерес як соціально-філософська категорія: діяльнісний підхід [Текст] / В. В. Дубінін // Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки : Наук. вісник : зб. наук. праць / Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова, Українська АН. — К.: Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2009. — Вип. 27. — С. 131-138.
5. Жимов А. И. Интересы и право в социалистическом обществе / А. И. Жимов. — Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1984. — 134 с.
6. Здравомыслов А. Г. Потребности. Интересы. Ценности. / А. Г. Здравомыслов. — М.: Политиздат, 1986. — 223 с.
7. Кант И. Сочинения по эстетике: «Критика способности суждения» и «Первоначальное введение» к ней. / И. Кант. — М.: Мысль, 1966. — 564 с. — (Сочинения : в 6 т. / И. Кант ; т. 5).
8. Картунов О. В. Вступ до етнополітології: науково-навчальний посібник. / О. В. Картунов. — К.: — 1999. — 300 с.
9. Лавриненко В. Н. Проблема социальных интересов в ленинизме / В. Н. Лавриненко. — М.: Мысль, 1978. — 188 с.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Святое семейство, или Критика критической критики: [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс // Режим доступа — <http://bookday.net/27069-svjatoe-semejstvo-ili-kritika-kriticheskoy-kritiki.html>
11. Орлов Е. В. Философский язык Аристотеля: монография / Е. В. Орлов; отв. ред. В. П. Горан. — Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2011. — 317 с.
12. Плетников Ю. Деятельность: теории, методология, проблемы. / Ю. Плетников. — М.: Политиздат, 1990. — 366 с.
13. Политика. Толковый словарь: [Электронный ресурс] / [общ. ред. И. М. Осадчая]— М.: «ИНФРА-М» // Режим доступа — <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/134/%D0%9E%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%80%D1%85%D0%B8%D1%8F>
14. Реале Дж., Антисери Д. Западная философия от истоков до наших дней / Дж. Реале, Д. Антисери — ТОО ТК "Петрополис", 1994. — 336 с.
15. Соколов Е. В. Основные идеи общей теории ценностей Р.Б.Перри / Е. В. Соколов // Проблема ценности в философии. — М.-Л.: Наука, 1966. — С. 158.
16. Энгельс Ф. К жилищному вопросу [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс // Режим доступа — <http://bookday.net/27069-svjatoe-semejstvo-ili-kritika-kriticheskoy-kritiki.html>

References

1. Gegel G. V. F. Leksii po filosofii istorii / G. V. F. Gegel. — SPb.: Nauka, 1993. — 350 s.
2. Gobbs T. Levafan, ili Materiia, forma i vlast gosudarstva tserkovnogo i grazhdanskogo / T. Gobbs // Soch.: V 2-h t. — M.: — 1991. — T. 2. — 731 s.
3. Didro D. Posledovatelnoe opроверzhenie knigi Gelvetsiya «O cheloveke» / D. Didro; per. K.A.Kiskoeva. — M.: Myisl, 1991. — 348 s. — (Sochineniya v 2 t.).
4. DubIn V. V. Interes yak sotsialno-filosofska kategoriya: diyalisniy pidhid [Tekst] / V. V. DubIn // Gileya. Istorichni nauki. Filosofske nauki. Poltichni nauki : Nauk. visnik : zb. nauk. prats / Nats. ped. un-t Im. M.P. Dragomanova, UkraYinska AN. — K.: Vid-vo NPU Im. M. P. Dragomanova, 2009. — Vip. 27. — S. 131-138.
5. Zhimov A. I. Interesi i pravo v sotsialisticheskome obschestve / A. I. Zhimov. — L.: Izd-vo Leningr. un-ta, 1984. — 134 s.
6. Zdravomyislov A. G. Potrebnosti. Interesi. Tsennosti. / A. G. Zdravomyislov. — M.: Politizdat, 1986. — 223s.
7. Kant I. Sochineniya po estetike: «Kritika sposobnosti suzhdeniya» i «Pervonachalnoe vvedenie» k ney. / I. Kant. — M.: Myisl, 1966. — 564 s. — (Sochineniya : v 6 t. / I. Kant ; t. 5).
8. Kartunov O. V. Vstup do etnopolitologii: naukovonavchalnyi posibnik. / O. V. Kartunov. — K.: — 1999. — 300 s.
9. Lavrinenko V. N. Problema sotsialnyih interesov v leninizme / V. N. Lavrinenko. — M.: Myisl, 1978. — 188 s.
10. Marks K., Engels F. Svyatoye semeystvo, ili Kritika kriticheskoy kritiki: [Elektronniy resurs] / K. Marks, F. Engels // Rezhim dostupu — <http://bookday.net/27069-svjatoye-semejstvo-ili-kritika-kriticheskoy-kritiki.html>
11. Orlov E. V. Filosofskiy yazyk Aristotelya: monografiya / E. V. Orlov; otv. red. V. P. Goran. — Novosibirsk: Izd-vo SO RAN, 2011. — 317 s.
12. PIETnikov Yu. Deyatel'nost: teorii, metodologiya, problemy. / Yu. PIETnikov. — M.: Politizdat, 1990. — 366 s.
13. Politika. Tolkovyyi slovar: [Elektronniy resurs] / [obsch. red. I. M. Osadchaya]— M.: «INFRA-M» // Rezhim dostupu — <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/134/Oligarihiya>
14. Reale Dzh., Antiseri D. Zapadnaya filosofiya ot istokov do nashih dney / Dzh. Reale, D. Antiseri — ТОО ТК "Petropolis", 1994. — 336 s.
15. Sokolov E. V. Osnovnyie idei obschey teorii tsennostey R.B.Perri / E. V. Sokolov // Problema tsennosti v filosofii. — M.-L.: Nauka, 1966. — S. 158.
16. Engels F. K zhilishnomu voprosu [Elektronniy resurs] / K. Marks, F. Engels // Rezhim dostupu — <http://bookday.net/27069-svjatoye-semejstvo-ili-kritika-kriticheskoy-kritiki.html>

Свиридова Е.В. Интересы предприятия как движущая сила формирования его привлекательности

В статье проведено исследование содержания категорий «выгода», «польза», «интерес», «цель», что позволило определить состав движущих сил формирования привлекательности предприятия. Проведен исторический анализ контента категории «интерес», по результатам которого обоснована целесообразность соблюдения деятельности подхода при определении интересов продуцента и реципиентов привлекательности

Ключевые слова: предприятие, привлекательность, интерес, экономическое взаимодействие, выгода, польза.

Sviridova O.V. Interests of the company as a driving force of its attractiveness formation

In the article the content of the terms "benefit", "benefit", "interest", "target" is studied that allowed to determine the composition of the driving forces of the attractiveness formation and realization. A historical analysis of the "interest" category content is held. The results of this analysis allowed to justify expediency of compliance of the activity approach in determining the interests of the attractiveness producer and recipients

Keywords: enterprise, attraction, interest, economic interaction, benefit.

Свірідова Олена Валеріївна - к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. каф. менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 04.06.2013

УДК 005.7:334.722.8:656.2

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ

Тараш Л.І., Буковський А.В.

FORMATION OF CORPORATE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF RAILWAY TRANSPORT JOINT-STOCK COMPANY IN THE CONDITIONS OF BRANCH REFORMING

Tarash L.I., Bukovskiy A.V.

Виявлено передумови, витоки вибору і етапи реалізації моделі реформування залізничного транспорту України. Визначено необхідність формування нової корпоративної організаційної структури управління залізничним транспортом, яка б відображала усі трансформаційні перетворення в рамках реформування галузі, а саме: утворення акціонерного товариства як єдиного суб'єкта господарювання, корпоративне будівництво щодо перетворення акціонерного товариства у вертикально інтегровану багатопрофільну транспортну компанію. На основі теоретичного дослідження поняття, типів і особливостей організаційних структур та емпіричного дослідження організаційної форми багатопрофільних розосереджених компаній зроблено висновок про поступовий розвиток організаційної структури управління виробництвом акціонерного товариства залізничного транспорту у ході корпоративного будівництва на етапах реформування у напрямку до дивізійної структури організації з корпоративним центром і децентралізованими підрозділами (дивізіонами). Встановлено і запропоновано загальну корпоративну організаційну структуру акціонерного товариства, яка складається із двох структур - структури корпоративного управління і дивізійної організаційної структури менеджменту

Ключові слова: залізничний транспорт, природна монополія, реформування, організаційна структура, дивізійна організаційна форма, етапи реформування, корпоративна організаційна структура

Вступ. З позицій неокласичної економічної теорії залізничний транспорт є природним монополістом, у якого внаслідок технологічних особливостей роботи тільки у міру зростання обсягів виробництва падають середні і граничні витрати. За останні десятиріччя у світовій економічній науці зроблено спроби до переосмислення поняття природної монополії згідно з концепцією економії від масштабу і сформульовано на рівні інших концептуальних розробок введення альтернативних способів регулювання її діяльності. Теоретично обґрунтовано, що джерелом монопольної влади є окремі сегменти природних монополій. Інституціональна структура природних монополій розглядається складеною із двох вертикально об'єднаних стадій: створення продукту і мережеве обслуговування. Мережева стадія підпадає

під ознаки природної монополії, а виробнича – потенційно конкурентна. Визначено можливість розповсюдження конкурентних відносин на окремі види діяльності і стимулювання внутрігалузової конкуренції. Під впливом цих поглядів в кінці минулого сторіччя розпочалися процеси реформування природно-монопольних галузей. В основі усіх варіантів реформування природної монополії лежить розмежування виробничого і інфраструктурного компонентів в системі монополії, створення умов для демонаполізації окремих сфер діяльності та розвитку конкуренції.

Передумови реформування залізничного транспорту в різних країнах різні, отже і шляхи реформування суттєво відрізняються. Але загальним в європейській моделі реформування став процес вертикального відособлення (неповного або повного) володіння інфраструктурою залізниці від перевізної діяльності з недискримінаційним доступом різних операторів до однієї інфраструктури. Загальною, також, для всіх країн-реформаторів стала етапність реформування.

В Україні, з урахуванням власної специфіки залізничного транспорту, його ролі в економіці країни і соціального призначення як найдоступнішого виду транспорту для переважної більшості громадян, обрано європейську модель реформування, яка поєднує елементи вертикальної інтеграції і конкуренції, тобто створення вертикально інтегрованої багатофункціональної компанії, яка володіє транспортною інфраструктурою і одночасно є компанією-перевізником та надає доступ до інфраструктури на "недискримінаційній" основі іншим перевізникам. Для реформування галузі розроблено і затверджено Державну цільову програму реформування залізничного транспорту на 2010-2019 рр., розроблено Цільову модель ринку залізничних транспортних послуг України.

На різних етапах реформування залізничного транспорту використовуються різні механізми. На першому етапі, спочатку реформування, здійснюється юридичне оформлення єдиного залізничного комплексу, тобто приймається рішення про утво-

рення єдиного суб'єкта господарювання. Як найбільш ефективний варіант, що відповідає загальнодержавним інтересам реформування, для майбутнього суб'єкта господарювання залізничного транспорту України обрано форму публічного акціонерного товариства, 100 відсотків акцій якого належатимуть державі. Публічне акціонерне товариство "Українська залізниця" утворюється як національний перевізник вантажів та пасажирів на ринку транспортних послуг, у володінні якого перебуватимуть об'єкти інфраструктури залізничного транспорту загального користування.

На наступних етапах реформування залізничного транспорту здійснюватиметься внутрішнє організаційне структурування майбутнього єдиного суб'єкта господарювання у залізничному транспорті України АТ "Укрзалізниця" у вигляді структурно-організаційного відособлення видів діяльності у процесі корпоративного будівництва для поступового виведення конкурентного і потенційно конкурентного сегментів зі складу акціонерного товариства. Корпоративне будівництво щодо перетворення АТ "Укрзалізниця" у вертикально інтегровану багатопрофільну транспортну компанію є переходом від управління по видах діяльності до управління по видах бізнесу і потребує формування нової організаційної структури.

Метою статті є обґрунтування обрання нової корпоративної організаційної структури акціонерного товариства залізничного транспорту, що відображає усі трансформаційні перетворення в рамках реформування залізничного транспорту України, на основі застосування фундаментальних положень теорії управління з формування організаційної структури та узагальнення практики розвитку найкрупніших сучасних компаній.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економічній літературі терміну "організаційна структура" надано широкий діапазон значень. Загальноприйнятого однозначного визначення поняття організаційної структури немає. Це створює труднощі у взаєморозумінні вчених, перешкоджає широкому розповсюдженню одержаних позитивних результатів і організації досліджень у сфері удосконалення організаційної структури та системи управління підприємством. Різноманіття терміну "організаційна структура" відображає різні і в той же час окремі сторони цього поняття.

В працях вітчизняних дослідників, що складають основні досягнення радянської школи з теорії управління, організаційна структура визначається авторами через поняття системи. При цьому здебільшого в дослідженнях організаційна структура ототожнюється з організаційною структурою управління. В значній мірі це пояснюється тим, що в економічних системах, на відміну від технічних систем, важко, а інколи неможливо відокремити керований об'єкт від системи управління. Насправді, як визначили вітчизняні дослідники більш пізніх часів, організаційна структура підприємства не може існувати

за межами відповідної організаційної структури управління – внутрішнього механізму відтворення і розвитку організаційної структури підприємства. Обидві ці структури слід розглядати як одне ціле на рівні синтезу [1, с. 639]. Отже, організаційна структура підприємства (корпорації, компанії) являє собою органічну єдність організаційної структури виробництва та організаційної структури управління і поза такою єдністю вона немислима [1, с. 639]. Таким чином в рамках організаційної структури вирізняють керовану і керуючу підсистеми. Структуру керованої підсистеми будь-якої економічної системи визначають призначення і технологія виконання основних виробничих функцій. Структура керуючої системи в меншому ступені залежить від технології виробництва і більшою частиною визначається безпосереднім змістом функцій управління. Оскільки зміст функцій управління мало змінюється від об'єкту до об'єкту, з певним припущенням можна стверджувати про аналогічність організаційної структури управління для подібних економічних систем [2, с. 222]. Цей висновок дозволяє використовувати метод порівняння і аналогії для проектування організаційних структур подібних економічних систем. Такий метод найчастіше використовується в практиці будівництва організаційних структур.

Західні дослідники розглядають організаційну структуру через процес розділення праці на окремі завдання і координацію дій з виконання цих завдань в єдину діяльність. Так, всесвітньо визнаний класик менеджменту, дослідник організаційних структур Г. Мінцберг зазначає: "Структуру організації можна визначити як сукупність способів, за допомогою яких процес праці спочатку розділяється на окремі робочі завдання, а потім вони координуються" [3, 9].

Звернення до складових понять, які формують термін "організаційна структура", наочно демонструє підхід з різних боків вітчизняних і західних дослідників до цього поняття. Структура – сукупність елементів і стійких зв'язків між ними, що забезпечують цілісність системи, тобто структура є тим, що залишається стійким, відносно незмінним при різних перетвореннях системи [4, с. 657; 5]. Організація – внутрішня впорядкованість, узгодженість взаємодії диференційованих і автономних частин цілого. В понятті організації фіксуються динамічні закономірності системи, тобто ті, що відносяться до функціонування, взаємодії частин [4, с. 463; 5]. Отже, виходячи з цих складових можна зробити висновки, що у змісті організаційної структури присутні і система, і розподіл праці з подальшою координацією. Сукупність елементів і стійких зв'язків між ними, що забезпечують цілісність системи, можна розглядати як розділення праці на окремі пов'язані завдання, а організацію, що являє собою взаємодію диференційованих і автономних частин цілого, – як координацію дій в єдиній діяльності.

Аналогію в працях вітчизняних і західних дослідників можна провести між структурними зв'язками і відносинами та організаційними механізмами їх

узгодження у вітчизняних вчених, з одного боку, і координаційними механізмами в організаційних структурах у західних, з другого боку. Це можна прослідкувати у праці вітчизняних дослідників [6] і монографії Г. Мінцберга "Структура у кулаку: створення ефективної організації" [3], який виділив ключові положення в дослідженнях організаційних структур і синтезував результати досліджень у загальну картину структурування організацій. Як приклад можна навести такі аналогії. В праці вітчизняних дослідників серед типів організаційних механізмів узгодження структурних відношень розглядаються "розпорядництво – підпорядкування" або його модифікація "контроль – підзвітність" [6, 18]. Контроль полягає в отриманні необхідної інформації про підконтрольний об'єкт і дії контролюючого органу на контрольований для забезпечення виконання ухвалених рішень і підтримки встановлених стандартів діяльності [6, 19]. В дослідженнях організаційних структур західних вчених одним із координаційних механізмів є "прямий контроль" [3, 10-11]. У вітчизняних дослідженнях серед механізмів узгодження структурних відношень розглядаються "спільне (узгоджене) прийняття рішень (співпідпорядкування)" [6, 19], аналогічний механізм розглядається в західних дослідженнях – "взаємне узгодження" [3, 10].

І вітчизняні, і західні дослідники підтверджують, що поряд з формальною структурою існує неформальна структура – система міжособових і міжгрупових зв'язків і взаємодій, контактів, які не закріплені у відповідних документах, тісно переплетені і часто невиразні [3, с. 13; 6, 14]. Ефективність функціонування організаційної структури часто визначає людська поведінка, ніж формальний розподіл функцій між підрозділами [1, с. 638]. Отже організаційна структура являє собою "динамічний, постійно відтворюваний у відносинах людей формально-неформальний розподіл завдань, повноважень, відповідальності, встановлення впливів, зв'язків і відносин між членами колективу, схильне до еволюції, малопомітних, але інколи суттєвих змін" [6, 15].

Еволюція організаційних структур свідчить – універсальної, досконалої і єдино правильної структури немає. Але є вимоги, урахування і виконання яких дозволяють налагодити структурно-функціональний устрій підприємства і уникнути проблем управління, попередити конфліктні ситуації. За висловом Г. Мінцберга, елементи структури повинні бути підібрані таким чином, щоб досягалась внутрішня злагодженість і фундаментальна відповідність організаційної структури розміру компанії, її віку, стану зовнішнього середовища, в якому вона функціонує і в якому займає нішу, технічній системі і методам, які вона використовує для виробництва товарів і послуг і таке інше [3, 9]. Такий набір вимог, здавалося б, веде до численних варіантів організаційних структур. Але, насправді, за таким вибо-

ром стоїть обмежена кількість конфігурацій, є лише декілька базових організаційних структур.

Дослідження організаційних структур дозволяє виділити основні їх типи. Але слід зауважити, що вітчизняні і західні вчені класифікують організаційні структури по різних підставах. Більш того, і в західному світі є різні напрями досліджень, що представляють своє бачення організаційних структур і їх класифікацію [3; 8]. Узагальнення розподілу організаційних структур на типи за різними підставами, засноване на досить розповсюдженому їх діленні в західній літературі на механістичні (або "бюрократичні") і органічні (адаптивні) [6, 40; 7, 205-206], може бути представлено в такій класифікаційній схемі (рис. 1).

Представлена схема відображає етапи в еволюції типів формальних організаційних форм, що накопичені в процесі становлення організаційної структури підприємства. В еволюційному розвитку організаційних форм вони доповнювалися і змінювалися у відповідь на зміни масштабів виробництва, технічних і технологічних процесів, асортименту продукції і видів діяльності, стану зовнішнього середовища. Розгляд різних типів структур і їх особливостей дозволить визначити припустимість їх компонування і вплив на формування організаційної структури досліджуваного підприємства.

Із всіх механістичних (бюрократичних) організаційних структур найбільш універсальною формою, яка набула поширення, є лінійно-функціональна. За часом вона співпала з формуванням вертикально-інтегрованих структур і з'явилася відповідною організаційною реакцією на ускладнення виробництва і зовнішнього середовища. Але неспроможність лінійно-функціональних структур вирішувати проблеми координації, викликані розширенням масштабів діяльності компаній за рахунок диверсифікації виробництва, яка стала найпоширенішою стратегією зростання, призвела до радикальної організаційної перебудови – створення дивізійної (відділової) форми. Дивізійна структура є найбільш удосконаленим різновидом ієрархічних організаційних структур. Вона розроблена в інтересах великих організацій і орієнтована на багатопрофільні розосереджені компанії, що виробляють широку номенклатуру продукції для різних ринків, виконують безліч функцій і розташовані в численних місцях.

Дивізійна структура (М-структура) передбачає створення напівавтономних виробничих відділень (дивізіонів) (як правило, із статусом "центрів прибутку"), сформованих за типом продукту, торгової марки або за географічною ознакою. Виробнича діяльність кожного відділення керується окремо. Але не тільки розділення організації на відділення зробило дивізійну структуру ефективною.

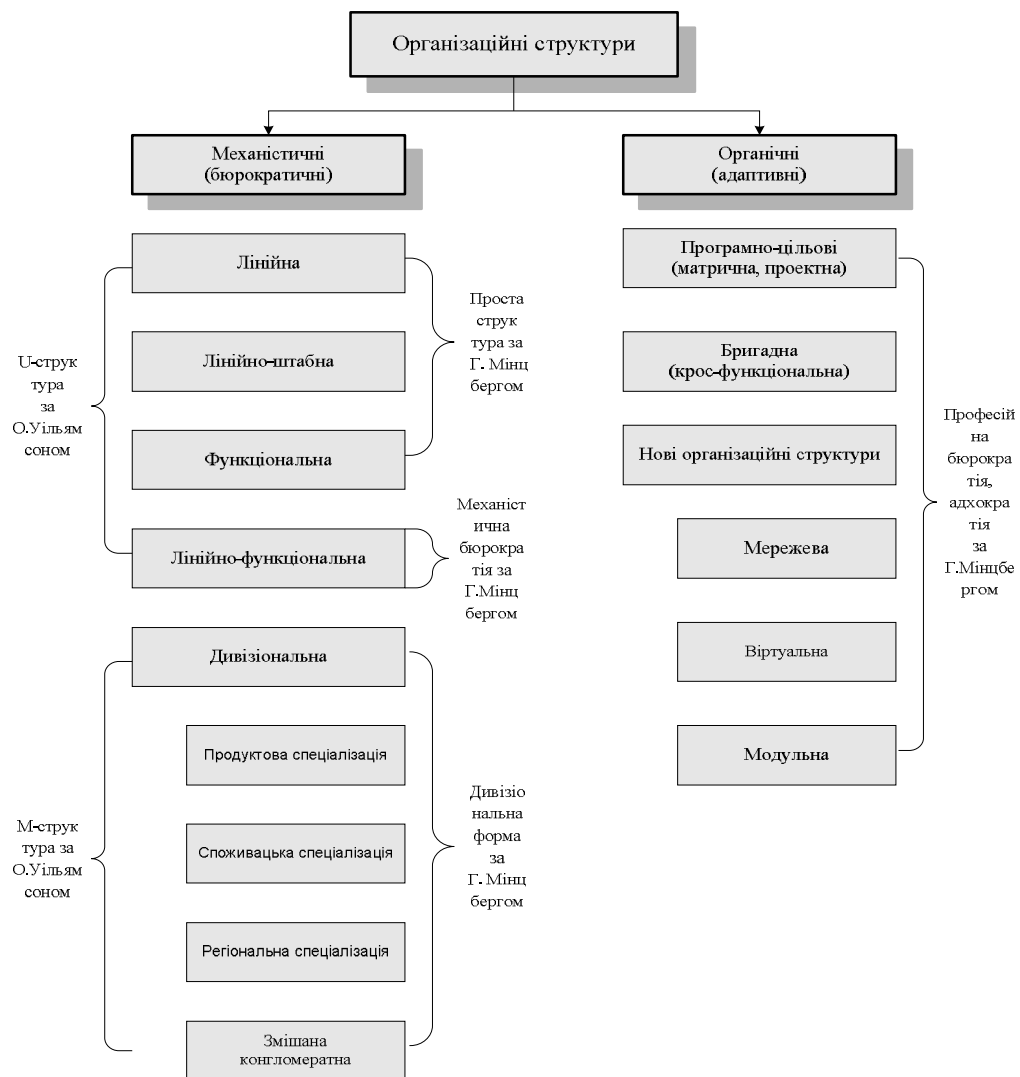


Рис. 1. Класифікаційна схема організаційних структур

Головною причиною успіху було створення генеральної дирекції компанії, яка відстежує економічні результати відділень, розподіляє ресурси між ними і займається стратегічним плануванням [8, с. 448]. Таким чином, в основі дивізійної структури лежить раціональне сполучення централізації і децентралізації: на рівні підрозділів (дивізіонів) приймаються оперативні рішення, а генеральна дирекція (або, інакше, штаб-квартира, корпоративний центр, керуюча компанія) корпорації займається стратегічним плануванням, складенням бюджету і загальним обслуговуванням. В цілому корпоративний центр надає дивізіонам майже повну свободу в прийнятті рішень, контролюючи лише результати їх реалізації. Отже, від корпоративного центру до підрозділів доводяться стандарти виконання, а у зворотному напрямку надходять дані про результати діяльності. Як правило, крупні корпорації, що складаються з багатьох дивізіонів, розділені на 3 рівня: корпоративний центр, дивізіони, окремі бізнес-одиниці. Деякі багатодивізіональні компанії є гібридами: одні підрозділи в них виділені за принципом

продуктів, а інші прив'язані до географічного місця розташування [7, с. 212-213].

Г.Мінцберг розглядає дивізійну структуру як незавершену форму, яку теоретично можна накладати на будь-яку іншу конфігурацію: "Дивізійна форма відрізняється від інших ... конфігурацій в одному важному відношенні. Вона не є завершеною, закінченою від початку до кінця, ... але як би накладається на інші зверху. Тобто кожний її підрозділ має власну структуру" [3, с. 173]. Теоретично дивізійну структуру можна надбудувати над будь-якою іншою конфігурацією. Але найкраще за все вона зростається з механістичними бюрократичними структурами, за класифікацією Мінцберга, які можна порівняти з лінійно-функціональними структурами. Таким чином ринково орієнтовані організаційні одиниці або підрозділи, що накладаються зверху на традиційні лінійно-функціональні структури ведуть до наступної стадії в еволюції організаційних структур – дивізійної структури [3, с. 106]. В компаніях багатопродуктових з диверсифікованими ринками замість однієї комплексної лінійно-функціональної структури можна створити ряд та-

ких структур - по одній на кожний ринок. Тому в порівнянні з однією для всіх ринків лінійно-функціональною структурою, дивізійна форма сприяє зниженню централізації, оскільки пропонує створення декількох менших за розміром і більш концентрованих лінійно-функціональних структур, в яких керівники становляться "мінігендиректорами", які керують своєю структурою.

Таким чином, дивізійна структура має на увазі розділення компанії на напівавтономні відділення, що дає переваги в порівнянні із надцентралізованим управлінням компанією. Впровадження дивізійної структури означає розділення діяльності з прийняття оперативних і стратегічних рішень і передачу повноважень з вироблення останніх корпоративному центру. Обов'язковою умовою реалізації потенційних достоїнств такого розділення управлінських зусиль є наділення вищих менеджерів внутрішньою мотивацією і повноваженнями контролю за діяльністю виробничих підрозділів. Розглядаючи переваги дивізійної структури, О. Уільямсон підкреслює, що оскільки оперативні рішення тепер виробляються не на вершині управлінської піраміди, а на рівні виробничих підрозділів, скорочується обсяг внутрішньофірмових комунікацій, у свою чергу, оскільки прийняття стратегічних рішень стало функцією корпоративного центру, це поклало край практиці прийняття менеджерами взаємовигідних рішень щодо розміщення ресурсів [8, с. 471]. І, нарешті, наділення менеджерів корпоративного центру повноваженнями внутрішнього аудиту і загального контролю, дозволило вирішити проблему приховання інформації і забезпечити контроль над виробничими підрозділами, який дозволяє чітко координувати їх діяльність [8, с. 471-472].

Отже, для формування дивізійної структури необхідно: ідентифікувати самостійні господарські операції усередині компанії; виділити кожну з них в самостійний напівавтономний підрозділ (як правило, зі статусом "центру прибутку"); відстежувати ефективність економічних результатів кожного підрозділу; визначити мотивації; розподіляти фінансові ресурси на користь відділень, що здібні до найбільш ефективного їх застосування; централізовано здійснювати заходи стратегічного планування.

Емпіричне дослідження показує, що найкрупніші сучасні компанії, особливо компанії холдингового типу, розвиваються у напрямку до дивізійної структури організації з корпоративним центром і децентралізованими дивізіонами (підрозділами), диверсифікованими за продуктовою ознакою і організованими за лінійно-функціональним типом структури. Серед таких компаній і акціонерні товариства природно-монопольних галузей, що утворюються у результаті їх ринкового реформування і є не тільки диверсифікованими за продуктами, але й територіально розділеними компаніями. В умовах все більш швидкої зміни зовнішнього середовища інакше неможливо управляти із єдиного центру несхожими і географічно віддаленими підприємствами.

Так, наприклад, ще на стадії реформування "РАО "ЕЭС России" було затверджено нову структуру управління енергохолдингу, відповідно до якої всі дочірні підприємства передбачалося об'єднати у декілька бізнес-одиниць [9]. Як випливає з річного звіту "РАО "ЕЭС России" за 2005 рік [10], в якому надано структуру і методи управління Компанією, її структура побудована на основі дивізійного підходу. У її складі виділено Корпоративний центр, Центр управління реформою і п'ять бізнес-одиниць з підвідомчими їм ДЗО (дочірні і залежні товариства).

За дивізійним підходом створена і продовжує удосконалюватися організаційна структура Групи СКМ – найкрупнішої в Україні багатогалузевої групи, діяльність якої диверсифікувалася у підприємства гірничого, металургійного, енергетичного, фінансового, телекомунікаційного, медійного і інших секторів економіки. Один із галузевих холдингів Групи СКМ – "Метінвест" постійно удосконалює свою організаційну структуру, побудовану за дивізійною формою. На сьогодні: замість трьох дивізіонів (гірничорудного, вугілля та коксу, сталі та прокату) утворилися два дивізіони – металургійний та гірничодобувний; металургійний дивізіон об'єднує коксохімічне, сталеплавильне, прокатне і трубне виробництва холдингу "Метінвест", гірничодобувний – об'єднує підприємства із виробництва залізничної і флюсоподолітної сировини; дивізіони побудовано за вертикально-інтегрованою бізнес-моделлю [11]. Розвиток організаційної структури галузевого холдингу йде шляхом створення корпоративного центру, в якому зосереджується ряд функцій і загальностратегічних завдань [12]. До функцій, які ставляться перед керуючими компаніями, відносяться завдання з інвестиційного планування, стратегії, централізованого казначейства, використання вільних коштів холдингу, залучення запозичень, фінансування і інші функції, що піддаються централізації (фінанси, ІТ, управління людськими ресурсами) [12].

На шляху до створення нової системи управління знаходиться ВАТ "Российские железные дороги". Від територіально-галузевої 4-рівневої структури управління буде здійснено перехід до 3-рівневої структури, в якій залізничі будуть перетворені у виробничі дивізіони і вплив на них керівного центру буде мінімізований і сконцентрований у межах координаційної діяльності [13]. Виробнича діяльність в межах ВАТ "РЖД" буде відособлена у вигляді структур, які названо бізнес-одиницями. Буде створено виробничі підрозділи (і їх блоки) з наділенням їх функціями, повноваженнями, майном, технологіями, кадрами і всіма іншими ресурсами, достатніми для здійснення даного виду діяльності і урозумінні ведення бізнесу. Управління бізнес-одиницями візьме на себе Корпоративний центр в особі групи підрозділів досить розгалуженої структури (департаменти, управління, центри і т. ін.). Принципом його формування буде функціональний, з виділенням таких напрямків, як зовнішні зв'язки, економіка і

фінанси, персонал і соціальні питання, корпоративне управління, стратегічний розвиток і інвестиції, технічна політика, інформатизація, корпоративна безпека. Кожним функціональним блоком буде керувати керівник у ранзі віце-президента (старшого віце-президента) компанії [13].

На основі емпіричного дослідження зроблено також висновок, що структура корпоративного управління знаходиться на верхньому рівні організаційної структури компанії, вона якби накладається зверху, надбудовується над організаційною структурою управління виробництвом. Таким чином для диверсифікованих компаній вибудовується такий ланцюжок: структура корпоративного управління – дивізійна організаційна структура управління виробництвом – лінійно-функціональна структура окремих дивізіонів. Якщо дивізіони складні, вони теж можуть використовувати дивізійну структуру і лише для окремих підприємств найнижчої ланки групи або компанії використовується лінійно-функціональна структура.

В обґрунтуванні нової організаційної структури управління залізничним транспортом України повинні знайти відображення усі трансформаційні перетворення, які провадяться в рамках реформування галузі, а саме: утворення самої АТ "Укрзалізниця" в акціонерній формі господарювання; корпоративне будівництво щодо перетворення АТ "Укрзалізниця" у вертикально інтегровану багатопрофільну транспортну компанію, яка надає полікомпонентний спектр послуг, а саме – послуги з інфраструктури, послуги з перевезень, супутні перевізній діяльності послуги, шляхом відокремлення монопольних, конкурентних і потенційно конкурентних сегментів, організаційно-функціонального і юридичного відособлення видів діяльності у бізнес-одиноці, утворення філій, дочірніх і залежних товариств і таке інше.

Формування вертикально інтегрованої виробничо-технологічної системи залізничного транспорту є переходом від управління по видах діяльності до управління по видах бізнесу. Одним із кроків на шляху до формування оптимальної організаційної структури є виділення усіх видів бізнесу АТ "Укрзалізниця" і групування їх навколо ключових (пріоритетних) видів бізнесу. Згідно з Цільовою моделлю ринку залізничних транспортних послуг України у складі бізнесу АТ "Укрзалізниця" можна попередньо назвати такі укрупнені (комплексні) пріоритетні види бізнесу, які об'єднують навколо себе супутні види діяльності (бізнесу): надання послуг з інфраструктури (утримання і експлуатація інфраструктури; експлуатація локомотивного парку і надання послуг локомотивної тяги; системне управління рухом; будівництво і ремонт інфраструктури; ремонт тягового рухомого складу і колійної техніки; надання послуг вокзального комплексу, пасажирських станцій і зупинних пунктів); вантажні перевезення (оперування вантажними вагонами і контейнерами; ремонт вантажного рухомого складу; транспортно-

експедиційні і транспортно-логістичні послуги); пасажирські перевезення далекого сполучення (експлуатація пасажирського рухомого складу дальніх пасажирських перевезень; ремонт пасажирського рухомого складу далекого прямування; перевезення багажу, вантажобагажу; утримання ряду соціальних об'єктів); приміські пасажирські перевезення (експлуатація моторвагонного парку приміського сполучення; ремонт моторвагонного рухомого складу та ін.); НДКР. Розділення вантажних, пасажирських перевезень далекого сполучення і приміських пасажирських перевезень зумовлено різницею між відповідними сегментами ринку, основними активами і технічними засобами, які використовуються в цих видах діяльності. Через технологічні особливості і організаційну пов'язаність, як це зафіксовано в Цільовій моделі ринку залізничних транспортних послуг України, інфраструктура і вантажні перевезення можуть бути об'єднані в одному блоці бізнесу в рамках центрального апарату АТ "Укрзалізниця". Враховуючи специфіку залізничного транспорту, в якому зв'язки між видами діяльності надто потужні і одна частина видів діяльності є постачальником послуг для інших, що забезпечує наскрізний технологічний процес, а деякі види діяльності використовують один і той самий майновий комплекс, названі вище ключові види бізнесу із супутніми видами можуть бути скориговані і перегруповані, але в будь-якому разі вони формують портфель бізнесів АТ "Укрзалізниця" і закріплюють його основну спеціалізацію.

В нових умовах господарювання в рамках обумовленої бізнес-моделі оптимальна організаційна структура АТ "Укрзалізниця" повинна відповідати крупній багатопрофільній розосередженій компанії, що управляє портфелем бізнесів. Проведене теоретичне і емпіричне дослідження показує, що для таких компаній ефективною організаційною структурою управління є дивізійна форма. Структурування АТ "Укрзалізниця" шляхом організаційного, функціонального і юридичного відособлення видів діяльності в окремі підрозділи або групи підрозділів із забезпеченням їх необхідними активами, функціями і повноваженнями означає надання цим підрозділам оперативно-виробничої самостійності і наділення їх правом прийняття рішень щодо власної діяльності. Поступове внутрішнє організаційне структурування єдиного господарюючого суб'єкту залізничного транспорту у ході корпоративного будівництва на етапах реформування свідчить про те, що АТ "Укрзалізниця" розвиватиметься у напрямку до дивізійної структури організації з корпоративним центром і децентралізованими підрозділами (дивізіонами).

Виділення ключових (пріоритетних) видів бізнесу, навколо яких групуються супутні види бізнесу, дозволяють вважати їх дивізіонами, а інші, супутні, види – бізнес-одиноцями. Кожний дивізіон складається з певного набору бізнес-одиноць. Бізнес-одиноця є організаційно (структурний підрозділ,

філія) або юридично (залежне товариство або дочірнє підприємство) відособленим підрозділом з певною оперативною і виробничою самостійністю, наділеним правом прийняття рішень щодо власної діяльності, який характеризується випуском кінцевого виду продукції (послуг). Як правило, він має статус "центру прибутку" і несе відповідальність за досягнення встановлених цілей, результативність і ефективність певного виду діяльності АТ "Укрзалізниця", який уособлює виділений бізнес, і наділяється необхідним для цього майновим комплексом, виробничими технологіями, системою управління, персоналом і іншими ресурсами.

Дивізіон є структурою вищого рівня і формується із групи пов'язаних за ознакою наявності наскрізного технологічного процесу або іншою ознакою бізнес-одиниць, що групуються навколо пріоритетних видів бізнесу Товариства: "Інфраструктура", "Вантажні перевезення", "Пасажирські перевезення далекого сполучення", "Приміські пасажирські перевезення".

Дивізіон є інтегрованою системою, характеризується наявністю синергетичних зв'язків між бізнес-одиницями, що входять до його складу, і є центром координації і відповідальності за досягнення встановлених цільових параметрів і результатів своєї діяльності. Для забезпечення спільної скоординованої діяльності бізнес-одиниць, максимального використання синергетичних зв'язків між ними і посилення синергетичного ефекту функціонування в структуру кожного дивізіону включаються функціональні підрозділи, що здійснюють загальне управління бізнес-одиницями.

Об'єктами управління в АТ "Укрзалізниця" під час впровадження дивізіональної організаційної форми будуть: Товариство в цілому як уособлення корпоративного портфеля бізнесів; дивізіон, як група тісно пов'язаних бізнес-одиниць; окрема бізнес-одиниця і, якщо бізнес-одиниця складна, – окремі виробничі одиниці, що входять у відповідний бізнес.

Для централізації управління, згідно з якою АТ "Укрзалізниця" керує в цілому портфелем видів бізнесу, у складі апарату Товариства формується Корпоративний центр. Загальним завданням Корпоративного центру є забезпечення цілісності Товариства, узгодженого і збалансованого розвитку усіх видів бізнесу, результативності і ефективності компанії в цілому. Корпоративний центр являє собою стратегічний рівень Товариства і формує його загальну корпоративну стратегію, тобто вирішує питання відносно масштабу і структури бізнесу, створюючи і ліквідує підрозділи. Корпоративний центр задає цілі і завдання довгострокового розвитку Товариства в цілому, проводить єдині фінансову, інвестиційну, технічну, кадрову, інформаційну політики, розробляє цільові параметри діяльності, стандарти, регламенти і методики роботи для дивізіонів і бізнес-одиниць, виконує координаційно-контрольні функції, розподіляє загальні фінансові ресурси.

У функціонуванні АТ "Укрзалізниця" двома взаємозалежними процесами, здійснюваними одночасно, є корпоративне управління і управління виробництвом – менеджмент. Для виконання управлінських функцій корпоративне управління і управління виробництвом оформлюються своїми організаційними структурами. Загальна корпоративна організаційна структура АТ "Укрзалізниця" складається із двох структур: структури корпоративного управління і дивізіональної організаційної структури менеджменту, кожний дивізіон якої має власну організаційну форму. На верхньому рівні організаційної структури Товариства знаходиться структура корпоративного управління, вона уособлює управління з боку власників і надбудовується над дивізіональною організаційною формою управління виробництвом, а дивізіональна форма, у свою чергу, надбудовується над структурами бізнес-одиниць (рис. 2).

Першим кроком у формуванні загальної корпоративної організаційної структури АТ "Укрзалізниця" є впровадження структури корпоративного управління Товариством, оскільки у поетапному реформуванні залізничного транспорту утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування є першим кроком у трансформації галузі. Лише потім, на наступних етапах реформування, відбудеться внутрішнє організаційне структурування єдиного господарюючого суб'єкту залізничного транспорту, тобто організаційно-структурне відособлення видів діяльності у ході реалізації стратегії корпоративного будівництва АТ "Укрзалізниця", яке дасть поштовх для формування дивізіональної структури управління виробництвом. Рухом до переходу АТ "Укрзалізниця" до дивізіональної організаційної форми є рух до передачі "стороннім споживачам" проміжних продуктів своїх виробничих процесів.

Результати досліджень. Застосовуючи фундаментальні положення формування організаційної структури та узагальнену практику розвитку найкрупніших сучасних компаній холдингового типу у напрямку до дивізіональної структури організації, обгрунтовано і запропоновано обрання нової оптимальної організаційної структури управління виробництвом АТ "Укрзалізниця".

Доведено, що такою структурою є дивізіональна організаційна форма, характерними рисами якої є утворення нового рівня управління – корпоративного центру, наділеного функціями загального керування і стратегічного планування, і утворення відособлених підрозділів (дивізіонів) для скоординованої діяльності тісно пов'язаних бізнес-одиниць, наділених правом оперативно-виробничою самостійністю. Основу формування нової організаційної структури управління виробництвом становлять перехід від видів діяльності до видів бізнесу, групування усіх видів бізнесу, які уособлені структурними підрозділами, філіями або дочірніми підприємствами, навколо ключових видів бізнесу.

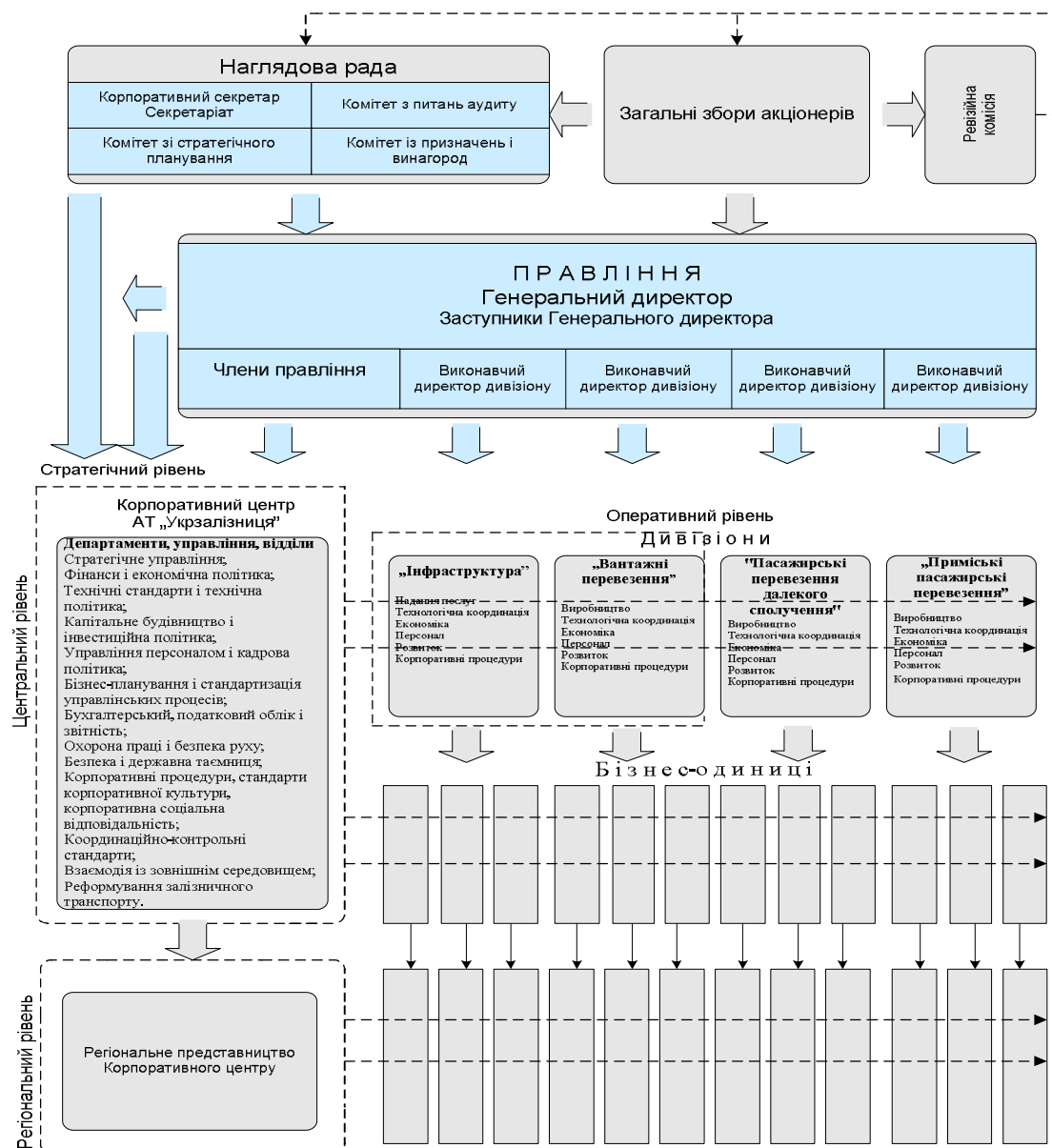


Рис. 2. Схема корпоративної організаційної структури АТ "Укрзалізниця"

З огляду на те, що у функціонуванні АТ "Укрзалізниця" двома взаємозалежними процесами, здійснюваними одночасно, є корпоративне управління і управління виробництвом (менеджмент), встановлено і запропоновано загальну корпоративну організаційну структуру АТ "Укрзалізниця", яка складається із двох структур: структури корпоративного управління і дивізійної організаційної структури менеджменту, де кожен дивізіон має власну організаційну форму. В обґрунтуванні нової корпоративної організаційної структури знайшли відображення усі трансформаційні перетворення, які провадитимуться в рамках реформування залізничного транспорту, а саме: утворення самої АТ "Укрзалізниця" в акціонерній формі господарювання, формування вертикально інтегрованої виробничо-технологічної системи залізничного транспорту шляхом відокремлення монопольних, конкурентних і потенційно конкурентних сегментів, організа-

ційно-функціональне і юридичне відособлення видів діяльності у бізнес-одиниці, утворення філій, дочірніх і залежних товариств.

Висновки. Резюмуючи проведені дослідження моделі реформування природної монополії та поетапної її реалізації, в якій для формування нової оптимальної організаційної структури особливе значення має утворення АТ "Укрзалізниця" і його організаційне структурування в процесі корпоративного будівництва Товариства, а також теоретичне і емпіричне дослідження організаційних структур, дійдемо висновку про таке. Оптимальною організаційною структурою виробництва для АТ "Укрзалізниця" є дивізійна організаційна форма. Вона є складовою частиною загальної корпоративної організаційної структури Товариства, яка об'єднує корпоративне управління й менеджмент, сполучених між собою через одночасно здійснювані процеси виробництва продукції та формування власності.

Перехід до нової оптимальної корпоративної організаційної структури АТ "Укрзалізниця", як виконання одного із заходів в поетапній реалізації Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки, необхідно здійснювати після налагодження системи корпоративного управління на основі консервативного еволюційного підходу до реструктуризації Товариства з урахуванням апробації нових механізмів, процесів, схем, інструментів на пілотному проєкті і підтвердження їх ефективності в рамках запланованих строків реалізації.

Література

1. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т2 / Редкол.:...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр "Академія", 2001. — 848 с.
2. Дрогобыцкий А.И. Структура организационного управления / А.И. Дрогобыцкий // Экономические науки. — 2007. — №7(32). — С. 222-225.
3. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг: пер с англ. — СПб.: Питер, 2004. — 512 с.
4. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред.: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. — М.: Сов. Энциклопедия, 1983. — 840с.
5. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход [Электронный ресурс] / Е.А. Ерохина. — Томск, 1999. — Режим доступа: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina/index.html>.
6. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. — М.: Экономика, 1983. — 224 с.
7. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Р.М. Грант: пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 560 с.
8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / О.И. Уильямсон: пер. с англ. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
9. РАО ЕЭС распадается на дивизионы [Электронный ресурс] // Ведомости. — 2004. — 22 мар. — Режим доступа: http://ifrs.sunwww.ifrs.ru/index.php?page=news_archive&list=1&id=732.
10. Годовой отчет ОАО РАО "ЕЭС России" за 2005 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.tgc-2.ru/invest/documents/osa/vosa_05-12-2007/doc_14.pdf.
11. Металлургический дивизион. Горнодобывающий дивизион [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.metinvestholding.com/ru/activity>.
12. "Метинвест" ликвидирует дивизионы [Электронный ресурс] // Экономические известия. — Режим доступа: <http://www.economica.com.ua/metal/index.php4/article/2104237.html>.
13. Аналитическая записка "Концепция системы управления компании холдингового типа, образуемой в результате реформирования ОАО "РЖД" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://guryevandrey.narod.ru/artikalsHolding.htm>.

References

1. Ekonomichna encyklopedija: U 3-h tomah. T2 / Redkol.:...S.V. Mochernyj (vidp. red.) ta in. — K.: Vydavnychy centr "Akademija", 2001. — 848 s.
2. Drogobyskij A.I. Struktura organizacionnogo upravlenija / A.I. Drogobyskij // Jekonomicheskie nauki. — 2007. — №7(32). — S. 222-225.
3. Mincberg G. Struktura v kulake: sozdanie jeffektivnoj organizacii / G. Mincberg: per s angl. — SPb.: Piter, 2004. — 512 s.
4. Filosofskij jenciklopedicheskij slovar' / Gl. red.: L.F. Il'ichev, P.N. Fedoseev, S.M. Kovalev, V.G. Panov. — M.: Sov. Jenciklopedija, 1983.
5. Erohina E.A. Teorija jekonomicheskogo razvitiya: sistemno-sinergeticheskij podhod [Elektronnij resurs] / E.A. Erohina. — Tomsk, 1999. — Rezhim dostupu: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina/index.html>. — 840s.
6. Mil'ner B.Z. Sistemnyj podhod k organizacii upravlenija / B.Z. Mil'ner, L.I. Evenko, V.S. Rapoport. — M.: Jekonomika, 1983. — 224 s.
7. Grant R.M. Sovremennij strategicheskij analiz. 5-e izd. / R.M. Grant: per. s angl. — SPb.: Piter, 2008. — 560 s.
8. Uil'jamson O.I. Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, "otnoshencheskaja" kontraktacija / O.I. Uil'jamson: per. s angl. — SPb.: Lenizdat; SEV Press, 1996. — 702 s.
9. RAO EJeS raspadaetsja na diviziony [Jelektronnyj resurs] // Vedomosti. — 2004. — 22 mar. — Rezhim dostupa: http://ifrs.sunwww.ifrs.ru/index.php?page=news_archive&list=1&id=732.
10. Godovoj otchet OAO RAO "EJeS Rossii" za 2005 god [Jelektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: http://www.tgc-2.ru/invest/documents/osa/vosa_05-12-2007/doc_14.pdf.
11. Metallurgicheskij divizion. Gornodobyvajushij divizion [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.metinvestholding.com/ru/activity>.
12. "Metinvest" likvidiruet diviziony [Jelektronnyj resurs] // Jekonomicheskie izvestija. — Rezhim dostupa: <http://www.economica.com.ua/metal/index.php4/article/2104237.html>.
13. Analiticheskaja zapiska "Konceptcija sistemy upravlenija kompanii holdingovogo tipa, obrazuemoj v rezul'tate refor-mirovanija OAO "RZhD" [Jelektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://guryevandrey.narod.ru/artikalsHolding.htm>.

Тараш Л.И., Буковский А.В. Формирование корпоративной организационной структуры акционерного общества железнодорожного транспорта в условиях реформирования отрасли

Выявлены предпосылки, истоки выбора и этапы реализации модели реформирования железнодорожного транспорта Украины. Определена необходимость формирования новой корпоративной организационной структуры управления железнодорожным транспортом, которая бы отображала все трансформационные преобразования в рамках реформирования отрасли, а именно: создание акционерного общества как единственного субъекта хозяйствования, корпоративное строительство по преобразованию акционерного общества в вертикально интегрированную многопрофильную транспортную компанию. На основе теоретического исследования понятия, типов и особенностей организационных структур и эмпирического исследования организационной формы многопрофильных рассредоточенных компаний сделан вывод о постепенном развитии организационной струк-

туры управления производством акционерного общества железнодорожного транспорта в ходе корпоративного строительства в направлении к дивизиональной структуре организации с корпоративным центром и децентрализованными подразделами (дивизионами). Установлена и предложена общая корпоративная организационная структура акционерного общества, которая состоит из двух структур - структуры корпоративного управления и дивизиональной организационной структуры менеджмента.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, естественная монополия, реформирование, организационная структура, дивизиональная организационная форма, этапы реформирования, корпоративная организационная структура

Tarash L.I., Bukovskiy A.V. Formation of corporate organizational structure of railway transport joint-stock company in the conditions of brunch reforming

Pre-conditions, sources of choice and implementation phases of model of reformation of railway transport of Ukraine, are exposed. The necessity of forming the new corporate organizational management structure of railway transport is suggested. It represented all transformations within the framework of reformation: formation of joint-stock company as unique subject of control, corporate building in relation to transformation of joint-stock company in the vertically integrated diversified transporting company. On the basis of theo-

retical research of concept, types and features of organizational structures and empiric research of organizational form of the diversified dispersed companies makes a conclusion about gradual development of organizational structure of operations management of joint-stock company of railway transport during corporate building on the stages of reformation towards the divisional structure of organization with a corporate center and decentralized subsections (divisions). It is set and offered the general corporate organizational structure of joint-stock company, which consists of two structures, - structure of corporate management and divisional organizational structure of management.

Keywords: railway transport, natural monopoly, reformation, organizational structure divisional organizational form, stages of reformation, corporate organizational structure

Тараш Лідія Іванівна – д.е.н., старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України.

Буковський А.В. – к.е.н., «Укрзалізниця».

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 10.06.2013

УДК 65.012.32

ПРОЦЕС ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА

Хомош Ю.С.

THE PROCESS OF ESTIMATION OF ECOLOGICAL CULTURE OF AN ENTERPRISE AND INFORMATION SUPPORT OF THIS PROCESS

Khomosh Y.S.

У статті розглядаються особливості організації процесу оцінки екологічної культури підприємства. Запропонований комплексний метод оцінки екологічної культури, та визначено групи показників для оцінювання. Наведений приклад організації інформаційної підтримки процесу оцінки екологічної культури підприємства.

Ключові слова: екологічна культура, оцінка, показник, інформаційна підтримка.

Постановка проблеми. Управління формуванням екологічної культури підприємств має ґрунтуватися на об'єктивній інформації про сучасний стан управління розвитком екологічної культури, де об'єктом дослідження є стан екологічної культури. Оцінка стану екологічної культури підприємств необхідна для виявлення її рівня, визначення напрямків розвитку, удосконалювання окремих елементів, обґрунтування адекватності часу, встановлення основних проблем її формування і розвитку. Оцінка стану екологічної культури підприємства надає можливість отримати результати, аналіз яких дозволяє побачити можливі загрози та перспективи розвитку екологічної культури підприємства. Процес оцінки екологічної культури підприємства можна успішно активізувати шляхом правильної організації його інформаційної підтримки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оцінки екологічної культури підприємства є однією із найскладніших, як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці. Це можна пояснити відсутністю єдиної прийнятої методики оцінки ефективності екологічного управління та відсутністю чітких критеріїв оцінки екологічної культури підприємства.

Більшість науковців, які працюють у даному напрямку, погоджуються, що стан екологічної культури не можливо оцінити одним показником. Це підтверджують праці Галушкіної Т. П., Садкова А. А., Дьомінової Т. А., Джигирей В. С. та ін. [1, 2].

Однак деякі сфери дослідження екологічної культури потребують подальшого розвитку. Зокрема, питання організації процесу оцінки екологічної культури та його інформаційна підтримка й надалі залишається актуальним та недостатньо висвітленим у наукових публікаціях.

Мета. Основною метою статті є дослідження процесу оцінки екологічної культури підприємства та його інформаційного забезпечення, що дасть можливість організувати належну інформаційну підтримку оперативного прийняття управлінських рішень.

Матеріали і результати дослідження. Аналіз стану розвитку вітчизняних підприємств дозволяє стверджувати, що сьогодні на підприємствах не викривлюються комплексні підходи до оцінки стану екологічної культури підприємства. На сьогодні розроблено багато методик діагностики різних аспектів екологічної культури, а саме: структурних елементів культури, типу культури, сили культури тощо. У господарській практиці підприємств використовуються різні способи і методи оцінки рівня екологічної культури, сили екологічної культури, управління екологічною культурою, які характеризують різні процеси, що відбуваються. Однак для оцінки стану екологічної культури існуючі методики не можуть бути використані у повному обсязі через відсутність комплексності та невідповідність галузевої спрямованості. Тому виникає необхідність у розробці певного підходу до комплексної оцінки стану екологічної культури на підприємствах.

У працях, де розглядаються підходи до комплексної оцінки екологічної культури підприємств [3, 4] встановлено, що інформаційною базою запропонованих способів оцінки є законодавчі, нормативні та методичні матеріали законодавчої та виконавчої влади, наукові літературні джерела, дані опитування персоналу на підприємствах. У даних публікаціях стверджується, що для найбільш повної та достовірної оцінки доцільно використовувати системний підхід до оцінки стану екологічної культури підприємства, що забезпечить максимальний облік сфер діяльності підприємства, виявить його потенційні можливості. Системний підхід і комбіноване використання кількісних і міру якісних оцінок при дослідженні діяльності підприємства дозволяє комплексно оцінити рівень стану екологічної культури і реалізації її можливостей. Тому оцінка кожної сфери, що визначає і складає екологічну культуру підприємства, повинна здійснюватися за низкою вхідних

і вихідних параметрів, а зіставлення цих показників дозволить одержати необхідну оцінку.

Оцінку стану екологічної культури на підприємстві варто проводити з урахуванням чинників, що впливають на неї. Послідовність проведення оцінки може бути наступною (рис. 1).

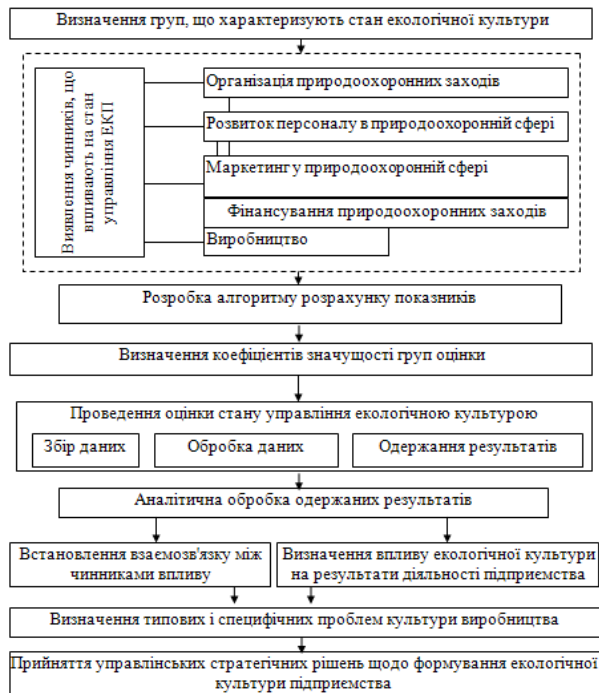


Рис. 1. Послідовність проведення оцінки екологічної культури підприємства

Сукупність показників екологічної культури складає основу оцінки, а їх кількісний і якісний склад може бути доповнений або змінений відповідно до вимог і потреб підприємства. Основою встановлення груп оцінки екологічної культури підприємства є визначення впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на групи складових екологічної культури. Визначені групи оцінки поєднують сутність установлених складових екологічної культури й чинників впливу на неї.

Сукупність показників екологічної культури підприємства можна згрупувати за декількома напрямками (табл. 1).

При розробці способу оцінки екологічної культури підприємства необхідно враховувати нерівнозначність груп оцінки екологічної культури підприємства. Значущість сфер оцінки раціонально визначати за допомогою методу експертних оцінок, що дозволяє врахувати якісні та кількісні особливості кожної сфери. Застосування експертного методу зумовлено:

- необхідністю врахування експертами динамічності середовища,
- доцільністю використання неформалізованих знань і досвіду фахівців різних підприємств, що постійно займаються вирішенням практичних завдань у рамках своїх функціональних обов'язків;
- сучасних способів адаптації до певних умов;

Таблиця 1

Групи показників оцінки екологічної культури підприємств

Група	Показники
Група показників фінансування природоохоронних заходів	Фінансування екологічного устаткування
	Фінансування очисного устаткування
	Інвестиції на розвиток екологічних технологій
	Мотивація персоналу до дотримання екологічних норм
	Фінансування екологічних інновацій
Група показників організації природоохоронних заходів	Рівень залучення персоналу до прийняття рішень екологічного спрямування
	Організація тренінгів і семінарів, присвячених екологічним проблемам
	Рівень співробітництва з організаціями у питаннях екології
	Частота проведення внутрішнього екологічного аудиту
	Забезпечення екологічних умов праці
	Наявність екологічної політики
	Наявність системи екологічного менеджменту
	Рівень екологічних знань персоналу
	Рівень залучення персоналу до прийняття рішень екологічного спрямування
	Наявність персоналу з екологічною освітою
Група оцінки розвитку персоналу в природоохоронній сфері	Проведення тренінгів екологічної спрямованості
	Рівень дотримання екологічних норм і правил
	Рівень екологічних знань працівників
	Рівень забезпечення персоналу екологічною літературою
	Рівень відповідності кваліфікації кадрів профілю роботи
	Рівень знань персоналу, які можуть впливати на результат екологічно чистого виробництва
	Частка працівників, які мають або здобувають екологічну освіту
	Рівень використання екологічно небезпечної сировини
	Рівень вторинного використання відходів виробництва
	Частка екологічних інновацій у загальній кількості інновацій
Група оцінки виробництва	Рівень утилізації відходів виробництва
	Кількість неорганізованих джерел екологічно шкідливих викидів
	Кількість джерел екологічної небезпеки
	Екологічна безпека засобів праці
	Кількість екологічно небезпечних аварій у процесі виробництва
	Кількість екологічно чистої продукції в структурі продукції підприємства
	Відповідність продукції запитам споживачів
	Регулярність маркетингових досліджень з екологічних технологій
	Поширення інформації про екологічні показники виробництва
	Якість системи співпраці зі споживачами в питаннях екологічного виробництва продукції
Група оцінки маркетингу в природоохоронній сфері	Регулярність маркетингових досліджень з питань екологічності продукції
	Наявність понадлімітних забруднень
	Соціальна результативність екологічних розробок

– використанням виробничого досвіду експертів при оцінці стану систем менеджменту;
– знанням загальних тенденцій функціонування підприємств за різними напрямками.

Склад експертних груп можна визначати враховуючи особливості підприємства, наявність і міру участі підрозділів і фахівців у природоохоронній сфері тощо. Отже, оцінку стану екологічної культури на підприємстві проводять його фахівці. З метою забезпечення об'єктивності результатів і специфічних сфер дослідження можуть бути запрошені фахівці сторонніх організацій. Оцінка повинна здійснюватися за низкою наведених показників якісним і кількісним способом, з подальшою їх трансформацією до єдиної системи виміру. Так, наприклад, можна запропонувати п'ятирівневу систему оцінки рівня екологічної культури підприємства: високий, середній, задовільний, незадовільний, критичний.

З метою швидкого розрахунку стану екологічної культури підприємства та здійснення інформаційної підтримки керівників, швидкості одержання результатів, для оперативного прийняття управлінських рішень і спрощення процедури оцінки можна запропонувати спеціальний програмний продукт, який прискорює обробку даних і дозволяє встановити сфери й показники, що вимагають термінового контролю і коригування (рис. 2).

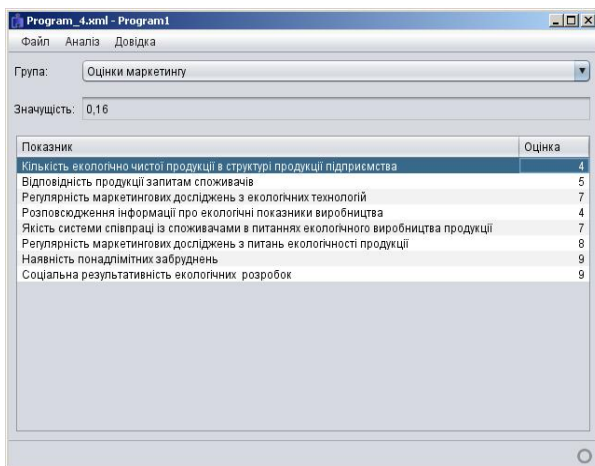


Рис. 2. Інтерфейс роботи з показниками оцінки в програмі оцінки екологічної культури підприємства

Даний програмний продукт може складатися із запропонованих сфер оцінки і містити запропоновані показники для оцінки екологічної культури. Оскільки зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, а програмні продукти мають властивість статичності, у цьому програмному продукті може бути розроблений і запропонований адаптаційний блок, завдяки якому створюється можливість додавати нові показники або групи оцінок, що і надає змогу застосовувати даний програмний продукт для будь-яких підприємств.

Кожна група складається з показників, що представлені у табл. 1. Користувач програми вводить дані екологічного аудиту, вимірювані в певних показниках, і одержує результат (рис. 3).



Рис. 3. Підсумкові дані програми оцінки екологічної культури підприємства

У результаті введення даних про діяльність підприємства програма може автоматично розрахувати рівень екологічної культури підприємства. За допомогою функції «Аналіз» відображаються і сортуються дані з показниками нижчими або рівними певному значенню (рис. 4).

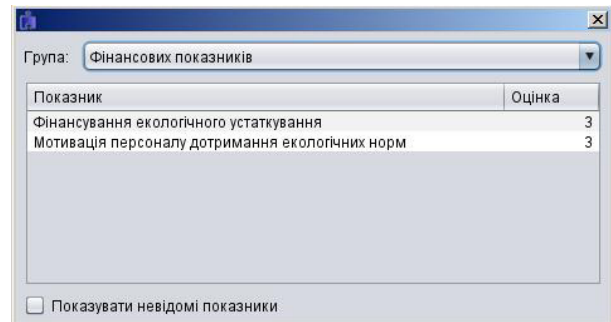


Рис. 4. Результати застосування функції «Аналіз»

Відображення і сортування показників з балами нижчими або рівними певному значенню, необхідне для того, щоб керівництво підприємства своєчасно звернуло увагу на вади в роботі, які можна встановити за значеннями відповідних показників.

Використання запропонованої програми забезпечить інформаційну підтримку прийняття рішень менеджерами, дозволить керівникам підприємств швидко і якісно приймати управлінські рішення у сфері розвитку екологічної культури підприємства, сприяючи тим самим, захисту навколишнього природного середовища.

Висновки. Використання запропонованого способу оцінки екологічної культури на підприємстві дозволить керівникам підприємств усебічно розглянути екологічні й управлінські аспекти своєї діяльності, підвищити рівень організації виробничих процесів, системи менеджменту, виявити слабкі сторони підприємства, забезпечити його нові конкурентні переваги. За результатами аналізу оцінювання можуть прийматися обґрунтовані управлінські рішення щодо розвитку екологічної культури підприємства.

Література

1. Галушкіна Т. П. Екологический менеджмент в Украине: реалии и перспективы / Т. П. Галушкіна, С. К. Харичков. — Одесса, 1998. — 108 с.

2. Родіонов О. В. Аналітичне забезпечення екологічного менеджменту на підприємствах [Електронний ресурс] // Прикладна екологія. Зб. наук. праць. — 2009. - № 1. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Prek/2009_1/article_29.pdf.

3. Хомош Ю.С. Підходи до оцінки стану екологічної культури на виробничих підприємствах / Ю.С. Хомош // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 255. — Т.10. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — С. 1020-1025.

4. Хомош Ю. С. Підходи до оцінки екологічної культури машинобудівного підприємства / Ю.С. Хомош // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 255. — Т.5. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — С. 1134-1139.

References

1. Galushkina T. P. E'kologicheskij menedzhment v Ukraine: realii i perspektivy' / T. P. Galushkina, S. K. Harichkov. — Odessa, 1998. — 108 s.

2. Rodionov O. V. Analitichne zabezpechennya ekologichnogo menedzhmentu na pidpriemstvax [Elektronnij re-surs] // Prikladna ekologiya. Zb. nauk. prac'. — 2009. № 1. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Prek/2009_1/article_29.pdf.

3. Xomosh Yu.S. Pidxodi do ocinki stanu ekologichnoї kul'turi na virobnichix pidpriemstvax / Yu.S. Xomosh // Ekonomika: problemi teorii ta praktiki. Zb. nauk. prac'. Vip. 255. — Т.10. — Dnipropetrovs'k : DNU, 2009. — S. 1020-1025.

4. Xomosh Yu. S. Pidxodi do ocinki ekologichnoї kul'turi mashinobudivnogo pidpriemstva / Yu.S. Xomosh // Ekonomika: problemi teorii ta praktiki. Zb. nauk. prac'. Vip. 255. — Т.5. — Dnipropetrovs'k : DNU, 2009. — S. 1134-1139.

Хомош Ю.С. Процесс оценки экологической культуры предприятия и его информационная поддержка

В статье рассматриваются особенности процесса оценки экологической культуры предприятия, в частности, предложен комплексный метод оценки, его последовательность и группы показателей для оценивания. Представленный пример организации информационной поддержки процесса оценки экологической культуры предприятия.

Ключевые слова: экологическая культура, оценка экологической культуры, показатели оценки, информационная поддержка.

Xhomosh Y.S. The process of estimation of ecological culture of an enterprise and information support of this process

The main features of the organization of the estimation process of ecological culture of an enterprise are studied in this article. In particular, the complex method of estimation, and its order as well as the groups of indexes for its evaluation are proposed. The example of the organization of information support for the purpose of estimation of the ecological culture of an enterprise is also presented in this article.

Keywords: ecological culture, ecological culture estimation, estimation indexes, information support.

Хомош Юрій Степанович – к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та інноватики Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка.

Рецензент: **Одрехівський М.В.**, д.е.н., проф., зав. кафедри економічної кібернетики та інноватики Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка.

Стаття подана 25.06.2013

УДК 334.722.8:330.837

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Червова Л.Г., Беликова Е.Ю.

ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES WITHIN THE DOMESTIC INTEGRATION PROCESS

Chervova L.G., Belikova E.Yu.

Технологический процесс, глобализация экономики, экологический кризис на рубеже XXI века привели к необходимости трансформационных преобразований промышленного производства, высокая концентрация которого, особенно в старопромышленных регионах, еще более актуализирует проблему. Последняя не имеет национальных границ и характеризуется ростом безработицы в традиционных отраслях промышленности, массовой заменой высокооплачиваемых рабочих мест на низко- и среднеоплачиваемые, уменьшением налоговых поступлений в бюджет, снижением качества услуг, социальной инфраструктуры и как следствие — оттоком населения из депрессивных городов. Анализ различных подходов выхода из инерционного пути инновационной активности свидетельствует о том, что фактическая деятельность исследуемых предприятий — предприятий коксохимического производства Донбасса — несколько нейтрализует фактор «юридической независимости» и позволяет выделить фактор «принадлежность субъекта (предприятия) по праву собственности» как «стимулирующий» в вопросе дальнейшей трансформации старопромышленных регионов.

Ключевые слова: интеграция, промышленное производство, акционерное общество, трансформационный процесс, инновации

Введение. Низкий уровень модернизации и своеобразие отечественного интеграционного процесса выступают тормозящим фактором развития отечественного промышленного производства. Некоторые авторы [1], исследуя пути развития региональной экономики, например, через механизм кластеризации, видят выход из данного консервативного застоя посредством реализации концепций регионального развития. В частности, через парадигму «регион как составная часть более крупного макрорегиона» и предлагают в качестве прототипа подобного макрорегиона — Донбасский регион (Донецкая и Луганская области). При этом уточняется, что кластеризация экономики — «процесс сложный, комплексный, длительный..., требующий разработки и утверждения стратегии..., законодательной работы по формированию благоприятной деловой среды с акцентом на кластерное развитие...». Российские исследователи [2] акцентируют внимание на инновационный кластер: «интеллектуальный капитал,

объединенный с соответствующей организацией производства на предприятиях и благоприятной институциональной средой, в состоянии дать синергетический эффект и превратить имеющийся потенциал кластерного механизма в реально функционирующую конкурентоспособную хозяйственную систему». В качестве преимущества инновационного кластера определяется суммарный эффект, который «вызывает преодоление нижней границы нормы прибыли вследствие возможной специализации», что ведет к повышению производительности труда и уменьшению себестоимости продукции. В качестве очередного направления развития инновационной экономики предлагается создание венчурного фонда в целях финансирования проектов, основанных на коммерческом использовании научных открытий и достижений. Анализ прироста индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) [1], используемого ООН для измерения уровня развития социальной сферы, указывает на то, что позитивная динамика изменения ИРЧП по старопромышленным регионам Украины незначительна. В связи с этим до сих пор актуальна угроза потери высококвалифицированного населения (работников) — выезд из данных регионов, а в итоге — инерционный характер инновационной активности. Одним из преимуществ кластеров, их отличие от «традиционных формальных структур», как отмечают отечественные авторы [1], является «сохранение юридической независимости и паритета по отношению друг к другу производственных структур, несмотря на тесную интеграцию и высокую степень взаимозависимости».

Целью работы является анализ интеграционного процесса в сфере отечественного промышленного производства, определение его особенностей в рамках дальнейшей трансформации экономики Украины.

Изложение основных материалов. Современная отечественная практика хозяйствования внесла свои специфические черты (к вопросу о «юридической независимости»): отсутствие законодательной нормы не исключило фактическое существование промышленных и финансово-промышленных групп, таких как «Метинвест» (международная вертикаль-

но-интегрированная горно-металлургическая группа компаний), «Систем Кэпитал Менеджмент» (СКМ, System Capital Management, SCM) — крупнейшая многоотраслевая финансово-промышленная группа, группа «Донецксталь» (в прошлом «Концерн «Энерго»).

Специфические черты жизнедеятельности промышленных предприятий в Украине особенно очевидны на примере объектов исследования: предприятий коксохимического производства, образующих своего рода связующий элемент в единой основополагающей в Донбассе хозяйственной цепочке: «шахты — коксохим — металлургия».

ПАО «Авдеевский коксохимический завод» («AVDK») — крупнейшее в Европе коксохимическое предприятие, выпускающее около 40 видов продукции, основная из которых — кокс для металлургического производства, входит в состав группы «Метинвест» (Metinvest B.V. — материнская компания — юрисдикция - Нидерланды). Последней управляет ООО «Метинвест Холдинг» (Украина).

Управляющая компания ООО «Метинвест Холдинг» была создана «СКМ» в 2006 г. «с целью стратегического централизованного управления несколькими предприятиями горнорудной, коксохимической, угольной, трубной и металлургической промышленности группы «СКМ». Компания получает в рамках кредита BNP Paribas S.A. около 400 миллионов долларов» [3]. Вертикальная интеграция в рамках группы «Метинвест» обеспечивает сырьем «AVDK», на долю которого приходится около 20% валового выпуска доменного кокса в Украине [4].

В 2010 г. произошло укрепление вертикальной интеграции в «Метинвесте» за счет вхождения в группу комбината им. Ильича, когда Антимонопольный комитет Украины разрешил компании Metinvest B.V. (Нидерланды) сконцентрировать более 50% акций меткомбината им. Ильича (г. Мариуполь) и компании «Ильич-сталь» (г. Мариуполь) [5].

Metinvest B.V. владеет контрольным пакетом акций «AVDK», 5,9% акций принадлежат ПАО «ММК им. Ильича» (г. Мариуполь) и оставшиеся 3,20% (по данным источника [6]) находятся в руках «миноритариев» и составляют категорию «free-float».

Результаты исследований. Очевидная вертикальная и прослеживаемая горизонтальная интеграция группы Метинвест, СКМ, Донецксталь и др. несколько нейтрализует фактор «юридической независимости» и позволяет выделить фактор «принадлежности субъекта (предприятия) по праву собственности» как «стимулирующий» в вопросе дальнейшей трансформации старопромышленных регионов. И здесь также очевидно проявление как оборонительных, так и наступательных мотивов интеграции.

Результаты жизнедеятельности предприятий в рамках интегрированных структур отражают не только действие мотивационного механизма, но и определенные тенденции дальнейшей трансформа-

ции старопромышленных регионов. Так, например, Авдеевский коксохимический завод постепенно выходит из периода кризисного производства, когда рентабельность собственного капитала и активов предприятия имела отрицательное значение, а дивидендная политика подтверждала состояние неуверенности в завтрашнем дне.

В настоящее время завод выпускает около 850 млн. тонн кокса в месяц. Поставщики сырья — отечественные угледобытчики, Россия и США. Основные потребители — украинские комбинаты, в частности «Енакиевский металлургический завод», который также входит в группу Метинвест и на 1-й домне которого проводится эксперимент по работе на коксе качества «премиум», специально произведенном на Авдеевском коксохиме [7]. Последнее указывает на попытки совершенствования технологического процесса и подтверждает нацеленность объекта исследования на перспективу жизнедеятельности. Так как «в современных условиях хозяйствующий субъект может функционировать непрерывно в том случае, если изменить вектор финансово-экономической деятельности — от настоящего к будущему» [8, с. 26].

Перспективность жизнедеятельности ПАО «AVDK» отражалась также в прогнозах и рекомендациях по акциям объекта в начале 2011 г., что в августе 2011г. нашло свое подтверждение в позиции №19 рейтинга 100 украинских эмитентов [9].

Очевидно, что успешная с «вектором на будущее» жизнедеятельность ПАО «AVDK» является следствием нахождения в группе «Метинвест». Производственные мощности последней создают фундаментальную хозяйственную базу, надежность которой подтверждается выпуском в 2010 г. еврооблигаций со сроком погашения 20.05.2015 г. (табл. 1) [10].

Metinvest B.V. планирует использовать поступления от облигаций для финансирования программы капитальных вложений и на общекорпоративные цели. География размещения: Европа — 61%, США — 37%, прочие — 2%. Тип инвесторов: управляющие активами — 31%, банки — 31%, хедж-фонды — 26%, пенсионные фонды — 9%, прочие — 3%. Объем эмиссии — 500 000 000. Агентами по размещению выступают: ВТБ Капитал, BNP Paribas, Credit Suisse, ING, RBS [10].

В свою очередь успешная деятельности компании Metinvest B.V. обусловлена, как показывает исследование, ее принадлежностью к международной группе «СКМ», управляющей компанией которой является акционерное общество «Систем Кэпитал Менеджмент», основанное 15 ноября 2000 г. Данная принадлежность определяется тем, что основным акционером, владеющим 75% акций Metinvest B.V., является «СКМ», остальные 25% принадлежат компании «Смарт-холдинг» [11].

Своеобразие анализируемой цепочки принадлежности по праву собственности резюмируется тем, что 100% акций «СКМ» находятся во владении

одного физического лица. Данная хозяйственно-правовая ситуация отражает норму ст. 153, ч.4 ГКУ: «акционерное общество может быть создано одним лицом либо может состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества...» [12, с. 220]. Единоличное владение, как показывают результаты деятельности «СКМ» [13; 14], не проявляет признаков «оппортунистического поведения».

Таблица 1

**Характеристика облигационной эмиссии
«Метинвест Холдинг»**

Тип облигаций	Рейтинг эмитента	Ставка купона	Периодичность выплат	График выплат
Еврооблигации (дата окончания размещения — 14.05.2010г.)	Fitch Ratings: - <i>B/Стабильный</i> (24.06.2011) — межд. шкала в ин.вал.; - <i>B+/стабильный</i> (24.06.2011) — межд. шкала в нац.вал.; - <i>AA+(ukr)/стабильный</i> (24.06.2011) — нац. шкала (Украина)	10,250%	2 раза в год	20.11.2010
				20.05.2011
				20.11.2011
				20.05.2012
				20.11.2012
				20.05.2013
				20.11.2013
				20.05.2014
				20.11.2014
				20.05.2015
Еврооблигации (2018 г.)	-	-	-	-

В настоящее время группа «СКМ» продолжает расширять сферы своего влияния: приобретение американской угледобывающей компании United Coal Company (UCC), которая вошла в состав компании «Метинвест»; объединение активов «СКМ» и «Смарт-холдинг» для создания агрохолдинга — HarvEast, завершение сделки планировалось к середине 2012 г. [15].

Многоотраслевой характер финансово-промышленной группы «СКМ» предопределил начатую в 2006 г. программу корпоративной реструктуризации, согласно которой отдельные операционные активы группы были объединены в отраслевые холдинги, которым были переданы права на владение и управление активами. В итоге образовались три основных холдинга — Метинвест, ДТЭК и ЭС-ТА. Пресс-служба «СКМ» сообщает, что изменилась роль самой компании «СКМ» в системе управления группой: от операционного управления отдельными активами она перешла к стратегическому управлению сформированными отраслевыми хол-

дингами и направлениями бизнес-группы [13].

В настоящее время, как уточняют аналитики [14], «локомотивами финансовой доходности СКМ по-прежнему являются горно-металлургический и энергетический холдинги». В 2011 г. выручка "Метинвеста" выросла на 51,6%, до \$14,19 млрд., чистая прибыль — в 4,2 раза, до \$1,85 млрд. Доходы ДТЭК повысились на 63%, до \$4,97 млрд, а чистая прибыль — на 23,3%, до \$442 млн. Значительный рост выручки "Метинвеста" — это прежде всего результат консолидации финансовых результатов Мариупольского металлургического комбината им. Ильича. Второй по значимости фактор — рост цен на железную руду (за 2011 г. спотовые цены на азиатских рынках выросли на 14-25%). Выросли цены на коксующийся уголь — стоимость базового для отрасли австралийского угля увеличилась за год на 50-60%.

Очевидно, что финансовые показатели ДТЭК выросли в первую очередь за счет продолжающегося интеграционного процесса: сделок слияния и поглощения. Так, в 2011 г. ДТЭК группы СКМ «получил в концессию два крупнейших предприятия по добыче и обогащению антрацитов — "Ровенькиантрацит" и "Свердловантрацит", взял в аренду угледобывающее предприятие "Добропольеуголь" и сконцентрировал контрольный пакет акций крупнейшего поставщика тепла и электроэнергии в столице "Киевэнерго" [14].

Выводы. Внутренние интеграционные процессы, направленные на трансформацию старопромышленных регионов, в настоящее время находятся под существенным влиянием мирового рынка сталелитейной промышленности, где наблюдается значительный «избыток производственных мощностей» [16]. Ведущая роль Китая (нетто-экспортер, на долю которого в 2011 г. пришлось 45% мирового производства стали) и возрастающая роль Индии (где, по мнению экспертов, ожидается сохранение высоких темпов роста спроса на стальную продукцию) [17] предопределяют необходимость активизации отечественного интеграционного процесса в аспекте диверсификации и внедрения передовых технологий.

Л и т е р а т у р а

1. Дубницкий В. И. Пути развития региональной экономики: аспекты эффективности кластеризации [Электронный ресурс]. / В. И. Дубницкий, С. А. Маковецкий, В. А. Бокий — Режим доступа : <http://dspace.nbuv.gov.ua/dspace/bitstream>.
2. Щанкин С. А. Основные направления инновационного развития региона [Электронный ресурс]. / С. А. Щанкин, А. С. Борискин // Регионология. — 2008. — №4. — С. 122 — 129. — Режим доступа : <http://regionsar.ru/node/215>.
3. Управляющая компания ООО «Метинвест Холдинг». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.1000trub.ru/Upravlyayuschaya-kompaniya-OOO-Metinvest-Holding>.
4. ОАО «Авдеевский коксохимический завод» [Электронный ресурс]. — Режим доступа :

<http://akhz.metinvestholding.com/ru>.

5. Группа «Метинвест» получила право собственности на контрольный пакет акций «ММК им. Ильича» (Донецкая область). [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://economics.lb.ua/finances/2010/11/17/74542_ahmetov_poluchil_kontrolniy_pa.html. — LB.ua/Экономика.

6. Как стать инвестором на украинском фондовом рынке [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://old.open-broker.com.ua/root>. - Открытие Брокер Инвестирование в украинские ценные бумаги.

7. Завод и люди. Маленькая трилогия о жизни Авдеевского коксохима [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pmgd.dp.ua/iac/akhz.html>. - Информационно-аналитический центр.

8. Костирко Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація: монографія / Л. А. Костирко — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Далі, 2002. — 560с

9. ТОП-100 эмитентов по капитализации, включенных в листинг ПФТС [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://altana-capital.com/stock-exchange/ratings/capitalization/>— Altana Capital.

10. Еврооблигации Метинвест Холдинг, 2015 (LPN) (XS0511379066) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.cbonds.info/ua/rus/emissions/emission.phtml/params/id/12577>. — Информационное агентство CbondS.

11. Метинвест Холдинг [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://companies.kontrakty.ua/holdings/19/print.html>. — Конtrakty.ua.

12. Гражданский кодекс Украины: Комментарий : в 2-х т. — 3-е изд. — Х. : Одиссей, 2005. — Т.1 — 832 с.

13. Систем Кэпитал Менеджмент [Электронный ресурс]. // Википедия — свободная энциклопедия. — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Систем_Кэпитал_Менеджмент.

14. Черновалов А. Несгибаемый металл [Электронный ресурс]. / А. Черновалов // Коммерсантъ. — 2012. — 23 июля (№115). — Режим доступа : <http://www.kommersant.ua/doc/1986216>.

15. СКМ и «Смарт-холдинг» нашли почву для сотрудничества [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://fundmarket.ua/rus/digest/skm-i-smart-holding-nashli-pochvu-dlya-sotrudnichestva-20110608142032/>. — FundMarket — Фондовый рынок Украины.

16. Доходы мировой сталелитейной отрасли падают из-за избытка мощностей, - исследование [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.companion.ua/articles/content?id=181044>.

17. Мировая сталелитейная промышленность нарастила мощности [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://biz.liga.net/all/industriya/novosti /2113605-mirovaya-staleliteynaya-promyshlennost-narastila-moshchnosti.htm>.

References

1. Dubnickij V. I. Puti razvitiya regional'noj e'konomiki: aspekty e'fektivnosti klasterizacii [E'lektronnyj resurs]. / V. I. Dubnickij, S. A. Makoveckij, V. A. Bokij — Rezhim dostupa : <http://dspace.nbuv.gov.ua/dspace/bitstream>.

2. Shhankin C. A. Osnovny'e napravleniya innovacionnogo razvitiya regiona [E'lektronnyj resurs]. / C. A. Shhankin, A. S. Boriskin // Regionologiya. — 2008. — №4. — S. 122 — 129. — Rezhim dostupa : <http://regionsar.ru/node/215>.

3. Upravlyayushchaya kompaniya OOO «Metinvest

Xolding». — [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://www.1000trub.ru/Upravlyayushchaya-kompaniya-OOO-Metinvest-Holding>.

4. ОАО «Avdeevskij koksoximicheskij zavod» [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://akhz.metinvestholding.com/ru>.

5. Gruppya «Metinvest» poluchila pravo sobstvennosti na kontrol'nyj paket akciy «ММК им. Il'icha» (Doneckaya oblast'). [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : http://economics.lb.ua/finances/2010/11/17/74542_ahmetov_poluchil_kontrolniy_pa.html. — LB.ua/E'konomika.

6. Kak stat' investorem na ukrainskom fondovom ry'нке [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://old.open-broker.com.ua/root>. - Otkry'tie Broker Investirovanie v ukrainskie cenny'e bumagi.

7. Zavod i lyudi. Malen'kaya trilogiya o zhizni Avdeevskogo koksoxima [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://www.pmgd.dp.ua/iac/akhz.html>. - Informacionno-analiticheskij centr.

8. Kostirko L. A. Strategiya finansovo-ekonomichnoy diyal'nosti gospodaryuyuchogo sub'ekta: metodologiya i organizaciya: monografiya / L. A. Kostirko — Lugans'k : Vid-vo SNU im. V.Dalya, 2002. — 560s

9. TOP-100 e'mitentov po kapitalizacii, vkluchenny'x v listing PFTS [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://altana-capital.com/stock-exchange/ratings/capitalization/>— Altana Capital.

10. Evroobligacii Metinvest Xolding, 2015 (LPN) (XS0511379066) [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://www.cbonds.info/ua/rus/emissions/emission.phtml/params/id/12577>. — Informacionnoe agentstvo CbondS.

11. Metinvest Xolding [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://companies.kontrakty.ua/holdings/19/print.html>. — Kontrakty.ua.

12. Grazhdanskij kodeks Ukrainy': Kommentarij : v 2-x t. — 3-e izd. — Х. : Odissey, 2005. — Т.1 — 832 s.

13. Sistem Ke'pital Menedzhment [E'lektronnyj resurs]. // Vikipediya — svobodnaya e'nciklopediya. — Rezhim dostupa : http://ru.wikipedia.org/wiki/Систем_Ке'питал_Менеджмент.

14. Chernovalov A. Nesgibaemyj metall [E'lektronnyj resurs]. / A. Chernovalov // Kommersant". — 2012. — 23 iyulya (№115). — Rezhim dostupa : <http://www.kommersant.ua/doc/1986216>.

15. SKM i «Smart-xolding» nashli pochvu dlya sotrudnichestva [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://fundmarket.ua/rus/digest/skm-i-smart-holding-nashli-pochvu-dlya-sotrudnichestva-20110608142032/>. — FundMarket — Fondovyj ry'nok Ukrainy'.

16. Dohody' mirovoj stalelitejnoj otrasli padayut iz-za izby'tka moshhnostej, - issledovanie [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://www.companion.ua/articles/content?id=181044>.

17. Mirovaya stalelitejnaya promy'shlennost' narastila moshhnosti [E'lektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://biz.liga.net/all/industriya/novosti /2113605-mirovaya-staleliteynaya-promyshlennost-narastila-moshchnosti.htm>.

Червова Л.Г., Белікова О.Ю. Діяльність промислових підприємств у рамках вітчизняного інтеграційного процесу

Технологічний процес, глобалізація економіки, екологічна криза на рубежі ХХІ століття призвели до необхід-

ності трансформаційних перетворень промислового виробництва, висока концентрація якого, особливо в старопромислових регіонах, ще більш актуалізувала проблему. Остання не має національних меж і характеризується зростанням безробіття в традиційних галузях промисловості, масовою заміною високооплачуваних робочих місць на низько- і середньооплачувані, зменшенням податкових надходжень до бюджету, зниженням якості послуг, соціальної інфраструктури і як наслідок — відтоком населення з депресивних міст. Аналіз різних підходів виходу з інерційного шляху інноваційної активності свідчить про те, що фактична діяльність досліджуваних підприємств — підприємств коксохімічного виробництва Донбасу певною мірою нейтралізує чинник «юридичної незалежності» і дозволяє виділити чинник «приналежність суб'єкта (підприємства) за правом власності» як «стимулюючий» в питанні подальшої трансформації старопромислових регіонів.

Ключові слова: інтеграція, промислове виробництво, акціонерне товариство, трансформаційний процес, інновації.

Chervova L.G., Belikova E.Yu. Activities Of Industrial Enterprises Within The Domestic Integration Process

Technological process, globalization of the economy, ecological crisis at the turn of the XXI century caused the necessity of transformational changes in the industrial production, high concentration of which, especially in the old industrial regions, makes the problem more urgent. The latter

has no national boundaries and is characterized by rising unemployment in traditional industries, mass replacement of high-paid jobs by low-paid and average-paid jobs, reduced budget revenues from taxation, lower quality of services, worsened social infrastructure and as a result — the outflow of population from depressive towns. The analysis of different approaches to finding the way out of inertial innovative activities shows that the real operation of investigated enterprises of coke industry in Donbass neutralizes “juridical independence” factor and allows to identify the factor “identity of actor (enterprise) by the right of ownership” as “stimulating” in the issue of ongoing transformation of old industrial regions.

Keywords: integration, industrial production, joint-stock company, transformational process, innovations.

Червова Лидія Георгиевна — д.е.н., проф., головний науковий співробітник відділу проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва ІЕП НАН України, м. Донецьк.

Бєлікова Олена Юрїївна — к.е.н., доц., доцент кафедри «Фінанси» Макіївського економіко-гуманітарного інституту, м. Макіївка.

Рецензент: **Воронкова А.Е.**, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 31.05.2013

УДК 681.3:005:058.5

ІНСТРУМЕНТИ РОЗРОБЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОДУКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Шарко О.Р.

TOOLS OF ADMINISTRATIVE PRODUCTS' DEVELOPING

Sharko O.R.

У статті наведено поняття управлінського продукту підприємства, визначено роль та місце в системі управління. Також розглянуті такі основні інструменти розроблення управлінських продуктів підприємства як AITL-діаграма, адаптована модель Фідлера, матриця Блейка-Моутон та картка формалізації розроблення управлінського продукту. Проведено аналіз та порівняння розглянутих інструментів розроблення управлінських продуктів підприємства.

Ключові слова: управлінський продукт, система управління, AITL-діаграма, модель Фідлера, матриця Блейка-Моутон, картка формалізації розроблення управлінського продукту.

Постановка проблеми. Управлінський продукт (управлінське рішення, управлінська інформація, управлінські дії) є головним елементом системи управління підприємством, що створюється та використовується нею водночас. Якість продукту та процесу його розроблення залежить від таких факторів як кваліфікація персоналу, якість інформаційних ресурсів та інструментарій розроблення. У науковій літературі зустрічається багато посилань на різноманітні управлінські інструменти в процесі управління підприємством, проте проблема полягає у тому, що серед різноманіття дуже складно обрати саме ті інструменти, які б були універсальні та легкими у застосуванні.

Виклад основного матеріалу. Покращання інструментального забезпечення розроблення управлінських продуктів – пропозиції, які доведені до конкретних рекомендацій щодо використання конкретних управлінських інструментів у процесі їхнього розроблення – прискорюють розроблення управлінських продуктів, роблять його комплексним, а самі продукти – завершеними.

У такому разі неявною передумовою запровадження вимог до розроблення управлінських продуктів є досвід японської школи управління, зокрема напрацювань щодо управління якістю – для забезпечення якісного продукту увага має бути, перш за все, приділена процесу створення такого продукту, а забезпечення нормативних характеристик даного процесу автоматично має призвести до формування необхідних якостей самого продукту. Водночас паралельно в розробленні управлінського продукту виникає й має бути вирішене завдання щодо

певних управлінських інструментів, які можуть бути використані для безпосереднього розроблення управлінських продуктів – як для створення матеріального продукту необхідними є обладнання, матеріальні площі, виробничі приміщення, так і для управлінського продукту мають бути використані певні інструменти, які також потребують свого розгляду.

З числа можливих інструментів для розробки управлінських продуктів пропонується використовувати такі, як AITL-діаграми, адаптовану модель Фідлера, адаптовану матрицю Блейка-Моутон, картку формалізації розробки управлінського продукту. Вибір саме цих інструментів пояснюється тим, що, з одного боку, вони в сукупності є достатніми для вирішення всіх питань при розробленні управлінських продуктів, а, з іншого боку, вони не надмірно складні – їхнє використання є порівняно простим, не потребує надто глибоких спеціальних знань, складної кількісної формалізації процесу розробки управлінських продуктів та використовуваної проміжної інформації. Разом із тим, використання таких інструментів дозволяє розробити з необхідним рівнем деталізації управлінські продукти та представити їхній зміст для виконавця незалежно від виду такого управлінського продукту – інформації, рішення або документа.

AITL-діаграма графічно дозволяє відобразити участь підрозділів різних рівнів (або різних сторін, які беруть участь) у виконанні спільного завдання за шкалою часу з урахуванням різного типу зв'язків, що можуть існувати між такими сторонами (підрозділами). Назва "AITL" є аббревіатурою від відповідних англійських слів activity-involvement-time-links (діяльність–залученість–час–зв'язки). AITL-діаграми дозволяють графічно відобразити дії різних суб'єктів у їхньому взаємозв'язку, але відображають не тільки суто зв'язки (які відповідно до прийнятих позначень можуть бути різними), але й час виконання зазначених дій. При цьому шкала часу не обов'язково має бути пропорційною – однакові за розміром відрізки шкали за прийнятими позначеннями можуть відображати різні проміжки часу – це дозволяє забезпечити наочність та повноту сприйняття процесів, які складаються з елементів, що мають різну тривалість у часі, без втрати аналітичності

сприйняття кожного з елементів таких процесів. Значними перевагами АІТЛ-діаграм є наочність, високий ступінь деталізації при відображенні змісту зв'язків та порядку їхньої хронологічної реалізації, відображення залученості окремих підрозділів та посадових осіб до здійснюваних заходах (що створює можливості для додаткового операційного та ретроспективного контролю таких заходів). При цьому відображення зв'язків різних типів дає змогу не тільки будувати та відстежувати зв'язки між учасниками, але й оперативно коригувати характер таких зв'язків, що становить інтерес у разі необхідності "гарячих" змін організації здійснюваних заходів вже після початку їхнього здійснення. Спрощений схематичний приклад АІТЛ-діаграми поданий на рис. 1.

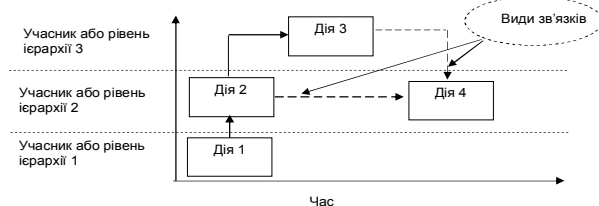


Рис. 1. Спрощений схематичний приклад АІТЛ-діаграми

Адаптована модель Фідлера може знайти безпосереднє використання у формуванні управлінських продуктів на підприємстві шляхом визначення ступеня необхідної уваги до впровадження управлінського продукту. Відповідно модель Фідлера була призначена для встановлення найбільш доцільного стилю керівництва (орієнтований на результати або орієнтований на відносини) залежно від впливу таких чинників, як відносини із підлеглими (добрі або погані), структурованість роботи (висока або низька) та посадова позиція лідера або владні повноваження керівника (сильна або слабка). Втім, для розробки управлінських продуктів модель Фідлера може бути адаптована так: не змінюючи аргументи моделі, висновок базової моделі фактично стосовно управлінського продукту дозволяє визначити, наскільки необхідною є концентрація суто на змісті продукту (без додаткової уваги до дій щодо впровадження такого продукту), або наскільки додатково необхідною є концентрація на допоміжних заходах щодо впровадження управлінського продукту. Справа в тому (й це добре відомо з теоретичних положень організаційних змін), що саме по собі прийняття управлінського рішення, створення змін, розробка управлінського продукту ще не забезпечують його успішного використання/реалізації задля досягнення необхідного результату – через наявність такого явища, як опір змінам, навіть найкращі управлінські рекомендації, рішення та управлінські продукти в цілому можуть залишитися без адекватного використання в діяльності підприємства. Тому при організації розробки управлінських продуктів потрібно приділити увагу не тільки суто питанням змісту управлінського продукту, але й питанням підтримки його впровадження. Адаптована модель

Ф. Фідлера стосовно розробки управлінського продукту подана в табл. 1.

Таблиця 1

Адаптована модель Ф. Фідлера для розроблення управлінських продуктів

Аргументи моделі			Складність керівництва	Необхідна орієнтація лідера групи на змісті управлінського продукту	Необхідна орієнтація лідера групи на допоміжні заходи щодо впровадження управлінського продукту	Необхідна орієнтація лідера групи на допоміжні заходи щодо подолання опору персоналу
Відносини у групі "керівник-група"	Структура виконуваних завдань	Владні повноваження керівника				
Д	С	З	Низька	**	*	*
Д	С	Н	Низька	**	*	**
Д	Н	З	Низька	***	**	*
Д	Н	Н	Середня	***	**	**
П	С	З	Середня	**	**	**
П	С	Н	Висока	**	***	***
П	Н	З	Висока	***	***	***
П	Н	Н	Дуже висока	***	****	****

Примітка:

Д – добрі, П – погані, С – структурована, Н – неструктурована, З – значні, Не – незначні, "****" – дуже висока, "***" – висока, "**" – середня, "*" – низька.

Відповідно до табл. 1 можна зробити висновок, що орієнтація керівника на зміст управлінського продукту постає майже незмінною й дещо зменшується тільки у разі високо структурованих завдань (що спрощує керівництво). Необхідна орієнтація лідера групи на допоміжні заходи щодо впровадження управлінського продукту та необхідна орієнтація лідера групи на подолання опору персоналу тільки зростають разом із погіршенням відносин у групі та скороченням повноважень керівника.

Не менший інтерес, ніж адаптована модель Фідлера для розробки управлінських продуктів на підприємстві, становить адаптована матриця Блейка-Моутон. Класична матриця Блейка-Моутон – це поле 3х3, у якому за двома вісями відображається ступінь орієнтації керівника у його діях на виконуваних завданнях та цілі або на людей та стосунки.

Адаптація такої матриці стосовно розробки управлінських продуктів полягає у введенні третьої вісі – орієнтації керівника виключно на інтереси підприємства або на власні інтереси. Так, теоретично будь-який керівник буде (точніше повинен) діяти у напрямку максимізації інтересів підприємства, але насправді ситуація є дещо складнішою.

Корисність адаптованої матриці Блейка-Моутон для розроблення управлінських продуктів полягає в тому, що вона дозволяє, розташовуючи варіанти

управлінського продукту в різних сегментах такої матриці (а їх всього 27), здійснювати обґрунтований вибір кінцевого варіанту продукту; дозволяє порівнювати управлінські продукти за їхньою орієнтацією у трьох осях матриці; дозволяє ідентифікувати проблему, яка є запитом на розроблення необхідного управлінського продукту, шляхом її розташування у "конфліктних точках" матриці – тобто таких точках, у яких максимум інтересів одного учасника супроводжується мінімумом інтересів іншого, й на основі такого розташування розробляти управлінський продукт, що має таку проблему вирішити.

Картка формалізації розроблення управлінського продукту як інструмент розроблення управлінського продукту становить собою формалізоване представлення проблеми або завдання, які послугували передумовою розробки управлінського продукту, стислого порядку розробки продукту та отриманого результату. Пропонований загальний вигляд картки формалізації розробки управлінського продукту подано в табл. 2.

Таблиця 2

Картка формалізації розроблення управлінського продукту (бланк)

Характеристики розробки управлінського продукту	Зміст характеристик розробки
Дата заповнення	
Сутність проблемної ситуації	
Дата початку розробки управлінського продукту	
Дата кінця розробки управлінського продукту	
Учасники розробки управлінського продукту	
Посадова особа, яка затвердила управлінський продукт до виконання	
Форма розробки управлінського продукту	
Зміст прийнятого рішення	
Сутність управлінського продукту	
Ступінь формалізації управлінського продукту	
Формальне закріплення управлінського продукту	
Очікуваний час використання управлінського продукту	
Очікувана періодичність використання управлінського продукту	

Оскільки, на відміну від інших розглянутих інструментів розробки управлінських продуктів, карта формалізації розроблення управлінського продукту є авторським новим інструментом, то вона потребує більш детального аналізу. Фактично картка формалізації розроблення управлінського продукту становить собою таблицю з двох стовпців, у першому з яких знаходяться формалізовані характеристики управлінського продукту та процесу його розробки, а в другому – їхній фактичний зміст для кожного управлінського продукту. Формалізовані характеристики управлінського продукту та процесу його роз-

робки є однаковими для всіх управлінських продуктів, а їхній зміст може варіювати, причому як у межах чітко визначеної кількості варіантів (кінцева варіабельність), так і без визначення їхньої кількості (невизначена варіабельність). Картка формалізації розробки управлінського продукту заповнюється вручну на роздрукованих бланках або за допомогою ЕОМ та кожного разу роздруковується.

Для зручності використання таких карток в управлінні підприємством доцільно дотримуватися таких розроблених рекомендацій: використовувати бланки формату А5; заповнені або роздруковані бланки зберігати в картотеці із групуванням таких бланків або за хронологічною ознакою (за порядком розробки управлінських продуктів у часі), або за змістовою ознакою (за однорідністю змісту управлінських продуктів). Використання карток формалізації дозволяє звести інформацію щодо усього різноманіття управлінських продуктів, які можуть використовуватися на підприємстві, в одне джерело такої інформації. Попри необхідність додаткових витрат часу щодо опису управлінських продуктів, створення картотеки у вигляді сукупності карток формалізації розробки управлінського продукту має свої переваги: дозволяє формалізувати досвід підприємства щодо вирішення певного типу проблем; дозволяє поширювати вдалий досвід вирішення певних ситуацій на підприємстві в цілому; спрощує планування розроблення управлінських продуктів у майбутньому на основі відомої інформації щодо минулого досвіду розробки таких продуктів; дозволяє попередньо оцінювати потребу підприємства в управлінських продуктах певних видів тощо.

Призначення запропонованих інструментів розроблення управлінських продуктів та їхні характеристики є різними. Порівняльна характеристика за критерієм призначення запропонованих для розробки управлінських продуктів інструментів, а також можливість використання таких інструментів для різних видів управлінських продуктів подана в табл. 3.

Запропоновані інструменти для розробки управлінських продуктів є змістово та за призначенням різними й мають різну цінність для розроблення різних управлінських продуктів. Втім, попри різне призначення таких інструментів, вони всі, будучи спрямованими на різні питання щодо розроблення управлінських продуктів, заслуговують на увагу та використання в практиці розроблення управлінських продуктів.

Крім характеристики запропонованих для розробки управлінських продуктів інструментів (за критерієм призначення) становить інтерес їхня критеріальна характеристика (табл. 4).

Щодо змісту використаних критеріїв дамо такі пояснення: наочність як використаний критерій порівняння додаткових коментарів не потребує та характеризує те, наскільки за рахунок візуалізації результати використання певного інструменту розроблення управлінських продуктів є зрозумілими для користувача такого інструменту та інших осіб.

Таблиця 3

**Порівняльна характеристика запропонованих для розробки управлінських продуктів інструментів
(за критерієм призначення)**

Інструмент	Призначення інструменту	Можливість використання для окремих видів УП		
		УІ	УР	УД
АТЛ-діаграми	Відображення участі виконавців та підрозділів різних рівнів (або різних сторін, які беруть участь) у виконанні спільного завдання за шкалою часу з урахуванням різного типу зв'язків, що можуть існувати між такими сторонами	*	**	***
Адаптована модель Фідлера	Визначення необхідного фокусу управлінської уваги – переважно на змісті управлінського продукту або додатково на певних діях для впровадження управлінського продукту та подолання опору персоналу	*	***	***
Адаптована матриця Блейка-Моутон	Формалізація інтересів та пріоритетів при розробці та впровадженні управлінських продуктів	**	***	***
	Вибір варіанту управлінського продукту залежно від заздалегідь встановлених пріоритетів	**	***	***
	Виявлення та формалізація конфлікту інтересів при розробці управлінських продуктів	***	***	**
Картка формалізації	Формальний опис процесу та результату розроблення управлінського продукту, який може бути в подальшому поширений та повторно використаний на підприємстві	*	**	***

Примітка:

УП – управлінський продукт, УІ – управлінська інформація, УР – управлінське рішення, УД – управлінська дія; "****" – інструмент найкраще придатний для розробки відповідного УП, "***" – інструмент придатний для розробки відповідного УП, "**" – інструмент може бути використаний як допоміжний для розробки відповідного УП.

Орієнтація в часі, яка може бути статичною або динамічною, характеризує прив'язку використання певного запропонованого інструменту розроблення управлінського продукту до шкали часу. Комплексність як критерій порівняння інструментів розроблення управлінських продуктів в такому разі характеризує охоплення одного або декількох управлінських продуктів. Нарешті складність як критерій порівняння інструментів розроблення управлінських продуктів, що визначається суб'єктивно, також додаткових коментарів щодо свого змісту не потребує.

Таблиця 4

Критеріальна характеристика запропонованих інструментів для розробки управлінських продуктів

Інструмент	Критерії порівняння			
	Наочність	Орієнтація в часі	Комплексність	Складність
АТЛ-діаграми	Висока	Динамічна	Висока	Висока
Адаптована модель Фідлера	Середня	Статична	Висока	Низька
Адаптована матриця Блейка-Моутон	Висока	Статична	Низька	Середня
Картка формалізації розробки управлінського продукту	Середня	Статична	Низька	Низька

Висновки. Розглянуті інструменти можна застосовувати як одночасно, так і у певній послідовності, жоден інструмент не виключає та не заперечує

результативність іншого. Згідно до ситуації керівники підприємств мають можливість застосовувати запропоновані інструменти у практичній діяльності та накопичувати власний досвід, архівуючи успішні управлінські продукти власного виробництва.

Література

1. Blake R. The Managerial Grid: The Key to Leadership Excellence / R Blake, J. Mouton. — Houston: Gulf Publishing Co, 1964. — P. 118–138.
2. Fiedler Fred E. A Theory of Leadership Effectiveness / Fred E. Fiedler. — New York: McGraw-Hill Book Company, 1997. — 310 p.
3. Nazarov V. Researching and determination of approaches and estimated methods of operating management of administrative product development process / V. Nazarov, E. Sharko, // Teka. Commission of motorization and power industry in agriculture. — Lublin: OL PAN, 2010. — Vol. XD. — S. 201–206.
4. Шарко О. Р. Управлінський продукт в адмініструванні: сутність та становлення поняття / О. Р. Шарко // Ділове та публічне адміністрування : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 26-28 квіт. 2012 р. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2012. — С. 82–87.
5. Шарко О. Р. Розроблення управлінських продуктів підприємства / О. Р. Шарко // Механізм підвищення ефективності управління функціонуванням регіональної економіки : зб. наук. праць Донецького державного університету управління. Вип. 223. Т. XIII. — Донецьк: ДонДУУ, 2012. — С. 75–82.

References

1. Blake R. The Managerial Grid: The Key to Leadership Excellence / R Blake, J. Mouton. — Houston: Gulf Publishing Co, 1964. — P. 118–138.

2. Fiedler Fred E. A Theory of Leadership Effectiveness / Fred E. Fiedler. — New York: McGraw-Hill Book Company, 1997. — 310 p.

3. Nazarov V. Researching and determination of approaches and estimated methods of operating management of administrative product development process / V. Nazarov, E. Sharko, // Teka. Commission of motorization and power industry in agriculture. — Lublin: OL PAN, 2010. — Vol. XD. — S. 201–206.

4. Sharko O.R. Upravlynskiy produkt v administruvanni: sutnist ta stanovlnnya ponyattya / O. R. Sharko // Di-love ta publichne administruvannya : materialy II Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 26-28 kvit. 2012 r. — Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2012. — S. 82–87.

5. Sharko O.R. Rozroblennya upravlynskih produktiv pidpriemstva / O. R. Sharko // Mehanizm pidvyshchennya efektyvnosti upravlinnya funktsionuvannyam regionalnoyi ekonomiky : zb. nauk. prats Donetskogo derzhavnogo univer-sytetu upravlinnya. Vyp. 223. T. XIII. — Donetsk: DonDUU, 2012. — S. 75–82.

Шарко Е.Р. Инструменты разработки управленческих продуктов предприятия

В статье приведено понятие управленческого продукта предприятия, определена роль и место в системе управления. Также рассмотрены такие основные инструменты разработки управленческих продуктов предприятия как AITL-диаграмма, адаптированная модель Фидлера, матрица Блейка-Моутона и карта формализации разработки управленческого продукта. Проведен анализ и

сравнение рассмотренных инструментов разработки управленческих продуктов предприятия.

Ключевые слова: управленческий продукт, система управления, AITL- диаграмма, модель Фидлера, матрица Блейка-Моутона, карта формализации разработки управленческого продукта.

Sharko O.R. Tools of administrative products' developing

To the article the concept of enterprise's administrative product is driven, a role and place are certain in manage system. Such basic instruments of development of administrative products of enterprise are also considered as AITL- diagram, adapted Fidler's model, Blake-Mouton's matrix and formalized map of administrative product development. An analysis and comparison of the considered instruments of administrative products' development are conducted.

Keywords: administrative product, manage system, AITL is a diagram, Fidler's model, Blake-Mouton's matrix, formalized map of administrative product development.

Шарко Олена Романівна – к.е.н., старший викладач кафедри адміністрування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Шаріпова О.С.**, д.е.н., проф. кафедри адміністрування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 24.06.2013

УДК 339.137.2

ПІДХІД ДО ДІАГНОСТУВАННЯ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Щербакова К.В.

THE APPROACH TO DIAGNOSIS OF BUSINESS REPUTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Shcherbakova K.V.

У статті обґрунтовано необхідність визначення підходу до діагностування ділової репутації промислового підприємства, за результатами аналізу наукових праць, присвячених питанням діагностики, уточнено сутність діагностування ділової репутації промислового підприємства, проведено огляд існуючих методів оцінювання ділової репутації та виділено низку суттєвих негативних причин, що ускладнюють ефективний менеджмент ділової репутації за умов їх використання. За результатами попередніх досліджень розроблено підхід до комплексного діагностування ділової репутації промислового підприємства.

Ключові слова: ділова репутація, промислове підприємство, сутність, підхід, діагностування, етапи.

Постановка проблеми. Зростання ролі ділової репутації в забезпеченні ефективності господарської діяльності підприємства та збереженні його становища на ринку викликано підвищенням інтересу з боку суспільства до його невиробничої діяльності. За таких умов найбільш уразливими в аспекті погіршення ділової репутації є великі промислові підприємства, оскільки їхня діяльність відбивається на соціальному та екологічному оточенні порівняно з підприємствами інших галузей. Цей вплив провокує відчутну реакцію зовнішнього оточення на поведінку промислових підприємств, що за умов невизначеності та асиметрії інформації може призвести до невиправданого погіршення їхніх конкурентних позицій. Така ситуація актуалізує важливість менеджменту ділової репутації промислового підприємства, спрямованого на збереження та підвищення ринкової вартості бізнесу й конкурентних позицій завдяки налагодженню діалогу із зовнішнім оточенням. З метою забезпечення ефективного менеджменту ділової репутації підприємства виникає необхідність пошуку нових інструментів, зокрема діагностування цього нематеріального активу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діагностування ділової репутації промислового підприємства має відбуватися безпосередньо в межах самого промислового підприємства та вивчати його внутрішнє та зовнішнє середовище. Проте для проведення такої процедури необхідно, по-перше,

докладно визначити, що представляє собою діагностика.

Низка авторів [6, 13, 16] діагностику визначали як напрямок економічного аналізу, що дозволяє виявити характер порушення нормального ходу економічних процесів на підприємстві. Інші автори [2, 14, 15, 17], описуючи діагностику, фактично отожднювали цей процес з аналізом (економічним та / або фінансовим), не визначаючи спеціально функцій і задач діагностики як окремого етапу процесу планування, причому в згаданих дослідженнях не розкривається сутність процесу діагностики, її завдання, відмінність від інших складових аналітичного процесу, а мова йде про аналіз та аудит фінансово-господарської діяльності промислового підприємства [11].

Аналізуючи поняття діагностики в роботах авторів [4, 5, 9, 10, 12], зроблено висновок, що саме поняття «діагностика» трактується по-різному, залежно від сфери застосування. У одному випадку – це управлінська робота, у другому – метод аналізу стану об'єкта, у третьому – процес визначення стану об'єкта. Але в кожному з випадків – це робота з виявлення проблем і вузьких місць певної системи [7]. У колах дослідників, що займалися вивченням питань діагностики, відсутня єдина позиція щодо змісту різних видів діагностики, що є причиною неможливості відрізнити один вид діагностики від іншого [8].

Метою статті є уточнення поняття діагностування ділової репутації промислового підприємства та визначення підходу для здійснення такого процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною відмінністю ділової репутації промислового підприємства від інших економічних систем є її нематеріальна форма. Тобто ділову репутацію не можна точно оцінити кількісно, виявити конкретні показники, результати яких свідчать про вплив ділової репутації на чистий прибуток, визначити конкретні дії промислового підприємства, які б покращили ділову репутацію.

Іншою, не менш важливою, відмінністю є те, що формування ділової репутації відбувається

постійно, адже підприємство є відкритою системою, яка безперервно взаємодіє із зовнішнім та внутрішнім середовищем, і політика, конкретні дії або публічні заяви керівництва знаходяться під пильним спостереженням зацікавлених сторін.

Обґрунтування необхідності визначення типу ділової репутації промислового підприємства для утримання залучених раніше клієнтів, партнерів, інвесторів та зміцнення ринкової позиції промислового підприємства за рахунок діагностування зумовило необхідність уточнення поняття та сутності такого процесу.

Загальне розуміння діагностування, сформованого на основі проведеного дослідження, мети та завдання дозволили визначити, що «діагностування ділової репутації промислового підприємства» полягає у постійному виявленні типу ділової репутації, яке здійснюється за рахунок моніторингу специфічних характеристик взаємин промислового підприємства із зацікавленими сторонами, спрямованому на своєчасне виявлення негативних явищ, що здатні призвести до відхилення типу ділової репутації промислового підприємства від бажаного (позитивного), на основі помічених локальних змін та встановлених залежностей з метою визначення можливих перспектив і напрямів дій щодо зміцнення ділової репутації.

Проте в зазначеному понятті не визначено, в який саме спосіб буде проводитися такий моніторинг специфічних характеристик взаємин промислового підприємства із зацікавленими сторонами. У практиці широко використовуються різноманітні методи оцінювання ділової репутації, що в дійсності являє собою визначення сформованої додаткової вартості, яка визначається як гудвіл. Фахівці, які займаються експертною оцінкою гудвілу, та вчені-практики, що розробляють методичні та наукові роз'яснення з приводу оцінки ділової репутації, наголошують, що реально оцінити гудвіл промислового підприємства можливо лише під час приватизації промислового підприємства як цілісного майнового комплексу, а також під час акту купівлі-продажу промислового підприємства у цілому або його частини [1, с. 96]. Для відображення суми гудвілу в бухгалтерському обліку необхідно, по-перше, щоб підприємство було придбане (зміна власника), а, по-друге, щоб на дату придбання існувала різниця між фактичною вартістю придбання чистих активів та їхньою справедливою (оцінною, ринковою) вартістю.

Також оцінювання величини вартості ділової репутації необхідне під час складання фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами (МСФЗ), які вимагають процедур переоцінки придбаного гудвілу, зокрема, проведення щорічного тесту придбаного гудвілу на знецінювання. Саме підвищення інтересу вітчизняних підприємств до МСФЗ та перехід багатьох з них на цю систему звітності є однією з причин росту інтересу до

подібних методів оцінювання вартості ділової репутації.

Необхідність оцінювання ділової репутації може також виникнути під час визначення збитку, яке здійснюється на основі вимог цивільного законодавства. Такими випадками можуть бути, наприклад, коли мала місце публікація матеріалів, що створюють кризові умови для ділової репутації підприємства [3].

У зазначених випадках оцінювання ділової репутації промислового підприємства здебільшого використовуються формалізовані методи, що ґрунтуються на кількісних параметрах. Проте, враховуючи направленість даного дослідження, вони не представляють цінності для досягнення поставленої мети. Промислове підприємство під час здійснення господарської діяльності зацікавлене у визначенні ступеня довіри до продукції, виробництва, екологічних заходів, відповідальності перед суспільством з боку зацікавлених сторін, що визначає якісну складову ділової репутації промислового підприємства. Тому великий інтерес представляють неформалізовані методи оцінювання ділової репутації промислового підприємства.

Неформалізовані методи оцінювання передбачають фіксацію зміни ділової репутації промислового підприємства у позитивну або негативну сторону з неможливістю точного визначення вартості ділової репутації промислового підприємства. До неформалізованих відносяться метод соціологічних опитувань та експертний метод. Соціологічні опитування дозволяють встановити думку зацікавлених сторін про підприємство, яка, за практичним досвідом, є найбільш точною. Разом із тим такий метод має ряд суттєвих негативних причин, що перешкоджають здійснювати управлінський вплив на процес формування ділової репутації промислового підприємства. До таких причин належать такі:

по-перше, дізнатися думку зацікавлених сторін, які володіють реальним впливом, неможливо з причин їх зайнятості або небажання відповідати відверто;

по-друге, соціологічні опитування надають дані про думку зацікавлених сторін про дії або події, пов'язані з промисловим підприємством, що вже відбулись в минулому, і виправити їхній негативний вплив на ділову репутацію не представляється можливим;

по-третє, процедура проведення соціологічних опитувань передбачає суттєві витрати часу на збір та обробку даних, який не дозволяє своєчасно застосовувати управлінський вплив на формування ділової репутації промислового підприємства;

по-четверте, негативний вплив світової фінансової кризи спричинив зміну критеріїв оцінювання зацікавленими сторонами всіх сфер діяльності підприємства, що ускладнює трактування отриманих у результаті соціологічних опитувань, складання рей-

тингів та формулювання рекомендацій щодо змін у діловій репутації промислового підприємства та унеможливує використання отриманої під час опитування інформації як базу прийняття управлінського рішення щодо застосування заходів із зміцнення ділової репутації.

Експертний метод оцінювання ділової репутації промислового підприємства складається з рейтингового та рекомендаційного, що, у свою чергу, також зводяться до аналізу минулих подій, на основі яких складаються рейтинги або рекомендації, відповідно, без участі підприємства. Це дає підстави стверджувати про існування схожих з методом соціологічних опитувань негативних причин, що знижує доцільність використання цього методу в межах даного дослідження.

З вищенаведеного можна зробити висновок про необхідність розробки такого методу діагностування ділової репутації промислового підприємства, який би дозволяв постійно слідкувати за динамікою її формування, своєчасно реагувати на негативні зміни та застосовувати управлінський вплив для її зміцнення.

За результатами дослідження [18, 19, 20, 21] встановлено, що діагностування ділової репутації промислового підприємства необхідно проводити в два етапи, які дозволять встановити тип ділової репутації та визначити причини виникнення відхилень, за умов виявлення таких під час проведення першого етапу. Кожний етап комплексного діагностування ділової репутації промислового підприємства складається з послідовних заходів, які дозволяють виконати завдання комплексного діагностування, а саме:

Етап 1. Визначення типу ділової репутації промислового підприємства.

1.1. Постановка завдання щодо проведення діагностування ділової репутації промислового підприємства.

1.2. Виділення чинників ДРПП для оцінювання під час діагностування ділової репутації.

1.3. Визначення рівня конкурентоспроможності промислового підприємства шляхом розрахунку інтегрального показника його конкурентоспроможності.

1.4. Розрахунок частки ринку промислового підприємства в певній галузі.

1.5. Встановлення конкурентного статусу промислового підприємства на матриці конкурентних статусів.

1.6. Формулювання висновку про необхідність встановлення причин виникнення патологій у формуванні ділової репутації промислового підприємства.

1.7. Оцінювання отриманого результату на наявність відхилень у формуванні ділової репутації, що негативно впливають на конкурентоспроможність промислового підприємства.

1.8. Порівняння фактичного конкурентного статусу промислового підприємства з бажаним.

Етап 2. Встановлення причин виникнення негативного типу ділової репутації промислового підприємства.

2.1. Виділення інтерпретацій ділової репутації промислового підприємства.

2.2. Визначення координат інтерпретацій ділової репутації шляхом експертного оцінювання індикаторів таких інтерпретацій.

2.3. Встановлення виду патології у формуванні ділової репутації на трикутному класифікаторі типів ділової репутації.

2.4. Формулювання висновку щодо результатів діагностування та необхідності зміцнення ділової репутації.

Висновки. Таким чином, за результатами аналізу підходів до визначення діагностування уточнено поняття діагностування ділової репутації промислового підприємства, що полягає у постійному виявленні типу ділової репутації, яке здійснюється за рахунок моніторингу специфічних характеристик взаємин промислового підприємства із зацікавленими сторонами. На основі проведеного дослідження встановлено сутність підходу до комплексного діагностування ділової репутації промислового підприємства, який зводиться до таких положень: визначення типу ділової репутації на підставі оцінювання впливу специфічних чинників конкурентоспроможності промислового підприємства та деталізація типу ділової репутації на підставі визначення виду патології у її формуванні за рахунок класифікації комбінацій типів виділених інтерпретацій ділової репутації.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. — К. : ИТЕМ, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. — 448 с.
2. Вартенов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А. С. Вартенов. — М. : Финансы и статистика, 1991. — 81 с.
3. Деловая репутация предприятия [Электронный ресурс] / Советник. — № 1-2. — 2011. — Режим доступа: <http://www.sovetnik.zp.ua/articles/kons/delovaya-reputaciya?preview=421>.
4. Диагностика stanu промислового підприємства: теорія і практика : [монографія] / [Воронкова А. Е., Вечерковські Р. З., Воронков Д. К. та ін.]. — 2-е вид., перероб. і доп. — Х. : ІНЖЕК, 2006. — 448 с.
5. Економіка та організація виробництва : підруч. / [за ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера]. — К. : Знання, 2007. — 678 с.
6. Контролинг как инструмент управления предприятием / [под ред. Н. Г. Данилочкиной]. — М. : ЮНИТИ, 1999. — 278 с.
7. Коява Л.В. Управление финансами предприятия: методы экономической диагностики: дисс. ... кандидата экон. наук : 08.00.10 / Коява Людмила Валерьевна. — Новосибирск, 2002. — 154 с.
8. Кривов'язюк І.В. Умови застосування та розмежування різних видів економічної діагностики підпри-

емств [Електронний ресурс] / І. В. Кривов'язук. — Режим доступу: <http://inpos.com.ua/508>.

9. Лисенко Н.А. Документирование управленческой деятельности предприятия: Делопроизводство и корреспонденция : учеб. пособ. для вузов / Лисенко Н. А., Цветкова С. Н., Сербиновский Б. Ю. — М. : Мягкая обложка, 2002. — 272 с.

10. Мирошник М.В. Нелинейные и оптимальные системы : учеб. пособ. / М. В. Мирошник. — СПб. : Питер, 2006. — 272 с.

11. Мороз О.А. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на промислових підприємствах : [монографія] / О. А. Мороз, О. А. Сметанюк. — Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. — 177 с.

12. Предпроектный анализ системы управления при создании АСУ / [Модин А. А., Ефимов В. Н., Коротяев М. Ф., Зингер И. С.]. — М. : Статистика, 1976. — 72 с.

13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Г. В. Савицкая. — М. : Новое издание, 2001. — 688 с.

14. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук. — К. : Издательский дом «Максимум», 2001. — 600 с.

15. Стоянов Е.А. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия / Е.А. Стоянов, Е.С. Стоянова. — М. : Перспектива, 1993. — 89 с.

16. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / [под общ. ред. проф., докт. экон. наук. П. Градова, проф., докт. экон. наук В.И. Кузина]. — СПб. : Специальная литература, 1996. — 510 с.

17. Теория и практика антикризисного управления : [учеб. для вузов] / Базаров Г. З., Беляев С. Г., Беліх Л. П. [и др.] ; под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. — М. : Закон и право, ЮНИТИ, 2009. — 468 с.

18. Щербакова К.В. Взаємозв'язок рівнів конкурентоспроможності та типів ділової репутації підприємства / Е. Н. Коренев, К.В. Щербакова // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. — 2010. — № 4(54). — С. 266–271.

19. Щербакова К.В. Ділова репутація як складова конкурентоспроможності підприємства / К.В. Щербакова // Схід. — 2010. — № 2(102). — С. 58–63.

20. Щербакова К. В. Патологія процесу формування ділової репутації підприємства / К.В. Щербакова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 264. Т. IV. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. — С. 908–918.

21. Shcherbakova K. Classification of Pathological Conditions of the Enterprise's Business Reputation / E. Korenyev, K. Shcherbakova // Придніпровський научний вестник. — 2011. — № 5(115). — С. 118–126.

References

1. Blank I.A. Investicionnyj menedzhment / I. A. Blank. — K. : ITEM, Junajted London Trejd Limited, 1995. — 448 s.

2. Vartenov A.S. Jekonomicheskaja diagnostika dejatel'nosti predpriyatija: organizacija i metodologija / A. S. Vartenov. — M. : Finansy i statistika, 1991. — 81 s.

3. Delovaja reputacija predpriyatija [Jelektronnyj resurs] / Sovetnik. — # 1 2. — 2011. — Rezhim dostupa: <http://www.sovetnik.zp.ua/articles/kons/delovaya-reputaciya?preview=421>.

4. Diagnostika stanu promislovogo pidpriemstva: teorija i praktika : [monografija] / [Voronkova A. E., Ve-

chervkov'ski R. Z., Voronkov D. K. ta in.]. — 2-e vid., pererob. i dop. — H. : INZhEK, 2006. — 448 s.

5. Ekonomika ta organizacija virobnictva : pidruch. / [za red. V. G. Gerasimchuka, A. E. Rozenplentera]. — K. : Znannja, 2007. — 678 s.

6. Kontroling kak instrument upravlenija predpriatijem / [pod red. N. G. Danilochkinoj]. — M. : JuNITI, 1999. — 278 s.

7. Kojava L.V. Upravlenie finansami predpriyatija: metody jekonomicheskoy diagnostiki: disc. ... kandidata jekon. nauk : 08.00.10 / Kojava Ljudmila Valer'evna. — Novosibirsk, 2002. — 154 c.

8. Krivov'jazjuk I.V. Umovi zastosuvannja ta rozmezhuvannja riznih vidiv ekonomichnoї diagnostiki pidpriemstv [Elektronnyj resurs] / I. V. Krivov'jazjuk. — Rezhim dostupu: <http://inpos.com.ua/508>.

9. Lisenko N.A. Dokumentirovanie upravlencheskoj dejatel'nosti predpriyatija: Deloproduzstvo i korrespondencija : ucheb. posob. dlja vuzov / Lisenko N. A., Cvetkova S. N., Serbinovskij B. Ju. — M. : Mjagkaja oblozka, 2002. — 272 s.

10. Miroshnik M.V. Nelinejnye i optimal'ne sistemy : ucheb. posob. / M. V. Miroshnik. — SPb. : Piter, 2006. — 272 s.

11. Moroz O.A. Finansova diagnostika u sistemi antikrizovogo upravlinnja na promislovih pidpriemstvah : [monografija] / O. A. Moroz, O. A. Smetanjuk. — Vinnicja : UNIVERSUM-Vinnicja, 2006. — 177 s.

12. Predproektnyj analiz sistemy upravlenija pri sozdanii ASU / [Modin A. A., Efimov V. N., Korotjaev M. F., Zinger I. S.]. — M. : Statistika, 1976. — 72 s.

13. Savickaja G.V. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatij / G. V. Savickaja. — M. : Novoe izdanie, 2001. — 688 s.

14. Savchuk V. P. Finansovij menedzhment predpriyatij: prikladnye voprosy s analizom delovyh situacij / V. P. Savchuk. — K. : Izdatel'skij dom «Maksimum», 2001. — 600 s.

15. Stojanov E.A. Jekspertnaja diagnostika i audit finansovo-hozjajstvennogo polozhennja predpriyatija / E.A. Stojanov, E.S. Stojanova. — M. : Perspektiva, 1993. — 89 s.

16. Strategija i taktika antikrizisnogo upravlenija firmoj / [pod obshh. red. prof., dokt. jekon. nauka. P. Gradova, prof., dokt. jekon. nauk V.I. Kuzina]. — SPb. : Special'naja literatura, 1996. — 510 s.

17. Teorija i praktika antikrizisnogo upravlenija : [ucheb. dlja vuzov] / Bazarov G. Z., Beljaev S. G., Belih L. P. [i dr.] ; pod red. S. G. Beljaeva i V. I. Koshkina. — M. : Zakon i pravo, JuNITI, 2009. — 468 s.

18. Shherbakova K.V. Vzaemov'jazok rivniv konkurentospromozhnosti ta tipiv dilovoi reputacii pidpriemstva / E. N. Korenev, K.V. Shherbakova // Menedzher. Visnik Donec'kogo derzhavnogo universitetu upravlinnja. — 2010. — # 4(54). — S. 266–271.

19. Shherbakova K.V. Dilova reputacija jak skladova konkurentospromozhnosti pidpriemstva / K.V. Shherbakova // Shid. — 2010. — # 2(102). — S. 58–63.

20. Shherbakova K. V. Patologija procesu formuvannja dilovoi reputacii pidpriemstva / K.V. Shherbakova // Ekonomika: problemi teorii ta praktiki : zb. nauk. prac'. Vip. 264. T. IV. — Dnipropetrovs'k: DNU, 2010. — S. 908–918.

21. Shcherbakova K. Classification of Pathological Conditions of the Enterprise's Business Reputation / E. Korenyev, K. Shcherbakova // Pridneprovskij nauchnyj vestnik. — 2011. — # 5(115). — S. 118–126.

Щербакова Е.В. Подход к диагностированию деловой репутации промышленного предприятия

В статье обоснована необходимость определения подхода к диагностированию деловой репутации промышленного предприятия, по результатам анализа научных работ, посвященных вопросам диагностики, уточнена сущность диагностирования деловой репутации промышленного предприятия. Проведен обзор существующих методов оценки деловой репутации и выделен ряд существенных негативных факторов, затрудняющих эффективный менеджмент деловой репутации при условии их использования. По результатам предыдущих исследований разработан подход к комплексному диагностированию деловой репутации промышленного предприятия.

Ключевые слова: деловая репутация, промышленное предприятие, сущность, подход, диагностирования, этапы.

Shcherbakova K.V. The approach to diagnosis of business reputation of industrial enterprise

In the article the necessity of identifying an approach to diagnosis of business reputation of industrial enterprise has been substantiated. According to the analysis of scientific

thesis devoted to the diagnosis issues, the essence of diagnosing of business reputation of industrial enterprise has been clarified. The existing methods for assessing business reputation have been reviewed and several significant negative reasons that hinder the effective management of business reputation in the conditions of use have been identified. According to the results of previous research a comprehensive approach to diagnosis of business reputation of industrial enterprise has been developed.

Keywords: business reputation, industrial enterprise, the approach, diagnosis, stages.

Щербакова Катерина Володимирівна – к.е.н., кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Погорелов Ю.С.**, д.е.н., проф. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 20.06.2013

УДК 339.138.021

**БРЕНД ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ДУАЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД****Яцентюк С.В.****A BRAND FOR PRODUCTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES:
DUALISTIC APPROACH****Yatsentyuk S.V.**

Розглянуто теоретико-практичні аспекти розуміння природи бренду на базі дуалістичного підходу. На основі дослідження функцій бренду, які він виконує з точки зору клієнта бренду та його власника (менеджера), запропоновано диференціювати здатність бренду створювати капітал як для клієнта (споживчий капітал бренду), так і для підприємства (підприємницький капітал бренду).

Ключові слова: бренд, промислове підприємство, капітал бренду, дуалістичний підхід.

Постановка проблеми. Інтенсивні інституціональні та структурні перетворення, що відбуваються у світовій та національних економічних системах відкривають для підприємств безліч можливостей щодо вільного руху капіталу, робочої сили, ресурсів. З іншого боку такі зміни призводять до постійного підвищення рівня конкурентної боротьби, що спонукає підприємства шукати більш ефективні шляхи та напрями розвитку, формування адекватної політики збуту та виробництва, залучення фінансових ресурсів. В цих умовах особливої актуальності набувають питання створення унікальних пропозицій на ринку, виділення власного товару з безлічі запропонованих на ринку. Одним з ключових інструментів в даному аспекті є створення та просування ефективних конкурентоздатних брендів. Це стосується не тільки ринків В2С (ринок товарів кінцевого споживання), а й ринків В2В (ринок продукції промислового призначення), де, з одного боку, застосування брендів (особливо товарних) не є широкоживаною практикою, а з іншого боку, є одним з найдієвіших інструментів проникнення на нові ринки та закріплення позицій на існуючих. Відповідно, процес формування та розвитку брендів продукції промислового призначення є актуальним питанням, яке потребує ретельного дослідження.

Не дивлячись на суттєвий рівень опрацювання питань щодо розвитку брендів слід підкреслити, що на теперішній час питання природи бренду, його впливу на фінансові показники діяльності підприємства, механізми управління бренду особливо у сфері В2В потребують подальшого дослідження та опрацювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій засвідчив, що питанням управління брендами та дослідження сутності брендів як на ринках В2С, так і В2В присвячено багато вітчизняних і закордонних робіт науковців та практиків бізнесу. Однак, як засвідчив аналіз змісту терміну «бренд», в процесі розвитку теорії та практики управління, трансформувалася не тільки зміст самого поняття «бренд», а і його управлінське та економічне змістове навантаження. Якщо на первинному етапі становлення теорії бренду він практично ототожнювався з торговою маркою [1], то на теперішній час бренд розглядається як складна економічна категорія, що поєднує такі поняття, як ідентичність [1, 2], імідж [2] та сила [3-5] бренду, споживчий капітал бренду [4-6], який, у свою чергу, впливає на активи підприємства [7].

Виходячи з загальної сутності поняття «бренд» та спираючись на результати критичного аналізу його існуючих дефініцій, можна стверджувати, що бренд повинен розглядатися як торгова марка, що має певну цінність для клієнтів та контакторів, впливає на них та займає певне місце у свідомості відповідного суб'єкта ринку, формуючи раціональне і психо-емоційне сприйняття бренду, створює сигнали для його купівлі, споживання та/або спостереження за ним. При цьому бренд: існує у певному економічному, соціальному, політичному, правовому та культурному середовищі суспільства, масштаби якого варіюються залежно від рівня глобальності бренду (локальні, національні, регіональні, глобальні); має нематеріальну цінність і вплив, які можуть бути обраховані і представлені у вигляді матеріальних і фінансових показників; створюється та існує у свідомості клієнтів та контакторів.

Задля більш чіткого розуміння природи бренду та його здатності впливати на активи підприємства зосередимось на сприйнятті бренду двома групами: власниками і менеджерами бренду з одного боку та клієнтами бренду з іншого.

Мета статті — на основі дослідження природи та функцій бренду з точки зору клієнта бренду та його власника (менеджера) обґрунтувати здатність бренду створювати капітал як для клієнта (споживчий

капітал бренду), так і для підприємства (підприємницький капітал бренду).

Матеріали і результати досліджень. Розглядаючи сутність бренду, слід зазначити, що його сприйняття клієнтами та власниками (менеджерами) необхідно розглядати в декількох аспектах, зокрема: управлінський, фінансово-економічний, психологічний, комунікаційний, інноваційний, юридичний та соціальний.

Якщо розглядати управлінський аспект сприйняття та використання бренду, слід підкреслити, що, як зазначалось вище, з точки зору компанії-власника бренду дана категорія повинна розглядатись як один з основних нематеріальних активів підприємства. Не дивлячись на невідповідності у вітчизняному законодавстві щодо невизнання бренду власної розробки нематеріальним активом [7], менеджмент підприємства повинен чітко усвідомлювати, що саме бренд є одним з найбільш дієвих інструментів досягнення стратегічних цілей. Зокрема це стосується підприємств, що виробляють продукцію промислового призначення. На теперішній час у вітчизняній практиці ведення бізнесу роль формування та розвитку успішних брендів на ринку B2B явно недооцінена менеджерами та власниками промислових підприємств. Наявність бренду на ринку B2B є фактично індикатором того, що підприємство є надійним партнером, та забезпечує постачання продукції найвищої якості, що обумовлює можливість для споживача брендованої продукції отримувати додаткові вигоди, виходячи з гарантії надійного партнерства та усталеної високої якості продукту.

Більш того, розглядаючи бренд з точки зору споживача, можна стверджувати, що в багатьох випадках саме бренд, його атрибути та характеристики є одними з основних факторів прийняття рішення про купівлю та / або споживання товару. Це, у свою чергу, міцно пов'язано з фінансово-економічними аспектами сприйняття та використання бренду. З точки зору власника бренду успішний бренд є інструментом забезпечення зростання прибутку та вартості компанії у довгостроковій перспективі.

Слід звичайно враховувати, що підтримка відповідної якості бренду є й джерелом додаткових витрат, але їх сплачує клієнт бренду, сподіваючись на додаткові вигоди (у т.ч. фінансові) в процесі споживання бренду. Відповідно, існування бренду повинне спиратися на наявність визначеної міри впевненості як власника бренду, так і його клієнта щодо можливості отримання додаткової (найчастіше надзвичайної) вигоди: для власника бренду — збільшення прибутку, капіталу компанії та її вартості, для клієнта бренду — зменшення ризиків та витрат, обумовлених невідповідною якістю або властивостями товару або послуги, отримання додаткових психоемоційних, іміджево-репутаційних та статусних вигід.

Як зазначалось вище, в процесі формування та розвитку бренду одним з ключових аспектів сприйняття та використання бренду є психоемоційний аспект, який вимагає від виробника створення відповідного сприйняття продукції(послуги)/компанії існуючими та потенційними споживачами. Як зазначалось вище, бренд повинен розглядатись як впорядкована сукупність певних матеріальних і нематеріальних властивостей та елементів, що у сукупності й взаємодії формують певне раціональне та психоемоційне сприйняття бренду.

Відповідно, споживаючи бренд, сплачуючи за нього підвищену ціну, клієнт сподівається на підвищений рівень задоволення відповідних потреб і здатен відмовитись від споживання бренду у разі невідповідності очікуваного та / або обіцяного рівня задоволення реально отриманому. Грунтуючись на теорії активного впливу на навколишнє середовище можна стверджувати, що при формуванні стратегії розвитку бренду необхідно передбачати активний вплив на споживача задля формування у нього саме тих очікувань від споживання, які здатне забезпечити та гарантувати підприємство. Тобто формування у споживача саме такого сприйняття бренду, яке передбачається підприємством в процесі його позиціонування. Без сумніву, в даному випадку на перший план виходить комунікаційний аспект сприйняття та використання бренду.

Слід враховувати, що бренд сам по собі вже є інструментом інформування про характеристики продукту, інструментом комунікації між виробником, його партнерами, контрагентами, споживачами та іншими групами зацікавлених осіб, що було обгрунтовано вище. Саме комунікативний аспект є підставою для найбільш повної та адекватної реалізації перелічених вище аспектів сприйняття та використання бренду. Ефективно сформовані комунікації забезпечують можливість використання підприємством бренду як інструменту управління, інструменту збільшення прибутку та ринкової вартості підприємства, інструменту формування певного сприйняття продукції компанії споживачами. Крім того, наявність успішного бренду з налагодженою системою комунікацій забезпечує більш легке та вільне виведення нових продуктів компанії під далим брендом на ринок, сприяє здатності постійно вдосконалювати існуючі технології, створювати та впроваджувати інновації та нові продукти. З іншого боку, прихильники (споживачі та партнери) бренду здатні отримати нові інноваційні вигоди від використання нового продукту, нових технологій завдяки наявності певних гарантій бренду щодо якості продукту, надійності техніки та технологій, що використовуються власником бренду та пропонуються до споживання клієнту. Відповідно, наявність міцного та успішного бренду є певною гарантією того, що клієнт бренду першим отримує доступ до нових продуктів, техніки та технологій, утворюючи таким чином беззаперечну власну конкурентну перевагу на певний час, а підприємство-власник бренду

отримає можливість знизити венчурні ризики, маючи доволі гарантований рівень продажів для нового продукту, що в умовах жорсткої конкуренції є беззаперечною конкурентною перевагою компанії.

Розробка та використання інноваційних техніки та технологій, розробка та виведення на ринок нових продуктів, звичайно, потребують юридичного захисту. Гарантування дотримання авторських прав на продукт, технологію та бренд в цілому є, поперше, ознакою цивілізованого суспільства, де гарантуються права та свободи економічних суб'єктів, причому не тільки власників бренду, а й його споживачів, оскільки наявність юридично захищеного бренду є не тільки інструментом ідентифікації товару або послуги підприємства, їхньої диференціації від аналогів, а й юридичною гарантією задекларованого виробником рівня якості продукту, гарантією захисту від підробок, тощо.

Слід зазначити, що на вітчизняному ринку юридичний захист комерційних найменувань й торговельних марок (знаків для товарів і послуг) регулюється цілою низкою законів та підзаконних актів, зокрема положеннями «Цивільного кодексу України», «Кримінального кодексу України», «Митного кодексу України», Кодексу України про адміністративні правопорушення, нормами спеціальних законів у сфері інтелектуальної власності, близько 100 підзаконними актами [8]. Серед них слід виділити «Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності» [9]. Відповідно до «Угоди», захисту підлягає будь-яке позначення або сполучення позначень, за допомогою яких можна відрізнити товари або послуги одного підприємства від товарів / послуг іншого підприємства, що й являє собою товарний знак.

Крім того, ці позначення або сполучення позначень мають право бути зареєстровані як товарні знаки, що дає право їх власнику забороняти всім третім сторонам, які не мають згоди власника, використовувати в процесі торгівлі ідентичні або схожі позначення для товарів чи послуг, а у випадку використання такого позначення або навіть при наявності можливості сплутати їх повинна вважатися презумпцією [9, Стаття 15.1].

Що ж стосується ринку B2B, то ще у 1991 році Україна приєдналась до Паризької конвенції про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року [10], згідно до якої регулюються права та обов'язки власників товарних марок, знаків, патентів на технології на ринку B2B. Однак, як і практично в усіх країнах світу, доволі активним інструментом нелегальної конкурентної боротьби є промисловий шпionaж, який спрямований на таємне збирання даних, інформації, документів, матеріалів, зразків, що становить комерційну, промислову, службову таємницю.

В даному аспекті доцільно звернути увагу на бенчмаркінг, під яким розуміють процес визначення, розуміння та адаптації наявних прикладів ефективного функціонування компанії з метою покращення власної роботи.

Як зазначає Т. Пилчер [11] згідно з дослідженнями Ernst & Young, бенчмаркінг застосовують здебільшого великі підприємства, на яких працюють більше 1000 чоловік. Тобто для ринку B2B такий підхід є не тільки доцільним, але й необхідним, оскільки бенчмаркінг повинен розглядатись як інструмент підвищення продуктивності та ефективності функціонування компанії [11, 12], інструмент стимулювання розвитку підприємства [13], інструмент менеджменту, що дозволяє підприємству критично оцінити свою діяльність, виявити сильні і слабкі сторони та виробити найбільш успішну стратегію, запровадивши досвід лідируючих компаній [14, с. 9], інструмент підвищення якості товару / послуги бренду [15]. Залежно від цілей проведення та джерела даних методологія бенчмаркінгу варіюється від співставлення загальних принципів ведення бізнесу підприємств, які прямо конкурують в одній галузі та/або на певному ринку до вивчення певного процесу на підприємстві, яке є лідером у своїй галузі, і пошуку способів досягнення аналогічних результатів [16, с. 31]. І тут виникає питання — де існує межа між бенчмаркінгом та промисловим шпionaжем [17]. В багатьох випадках, в умовах жорсткої конкуренції та швидкого розвитку техніки та технологій бенчмаркінг набуває елементів, а іноді й повністю перетворюється на промисловий шпionaж, який передбачає здобуття досвіду більш успішних компаній будь-якими шляхами, у т.ч. шляхом копіювання товару / послуги, створення аналога, тощо.

Звичайно, згідно до закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [18, Стаття 21] недобросовісна конкуренція, включно з промисловим шпionaжем, тягне за собою накладення штрафу у розмірі до п'яти відсотків виручки від реалізації продукції суб'єкта господарювання за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф. Враховуючи те, що при нелегальному використанні імені або технології бренду прибутковість операцій складає мінімум 100% [19], такі обсяги штрафних санкцій звичайно не є достатніми. Відповідно, формування як внутрішньої, так і зовнішньої системи юридичного захисту бренду та убезпечення його від недобросовісної конкуренції є одним з важливих аспектів політики формування та управління розвитком бренду промислового підприємства.

Оскільки бренди існують у суспільстві та у свідомості індивідів, більш того, як зазначаються аналітики [20], вони є певним «соціальним маркером», який передбачає, що споживачі бренду є певним соціальним утворенням, групою осіб (фізичних та/або юридичних), які об'єднані ідеєю споживання відповідного бренду, доволі однорідним сприйняттям його сутності та атрибутів. Об'єднуючись у таку групу та споживаючи продукти бренду, індивіди отримують відчуття відповідності соціальним трендам, належності до певних статусних соціальних груп, формуючи таким чином певне уявлення

всієї іншої спільноти щодо бренду. Відповідно, з боку підприємства бренд повинен розглядатись як дієвий інструмент впливу на окремі соціальні групи та соціум в цілому. Більш того, в соціальному аспекті сприйняття та використання бренду слід розглядати як інструмент здобуття певних іміджевих вигід та переваг. Як зазначають науковці [21], продукт, який стає надбанням певної кількості споживачів, здатен їх упорядковувати, утворюючи спільні елементи і «перетворюючи його в споживче товариство». Крім того, в існуючих дослідженнях відмічається [22], що до основних переваг та надбань підприємства, що забезпечують соціальну активність бренду, слід відносити зміцнення репутації та іміджу компанії; побудову міцних відносин з клієнтами; підвищення лояльності клієнтів і співробітників; поліпшення стосунків з державною та місцевою владою; отримання конкурентних переваг; додаткові можливості для просування товару; підвищення інвестиційної привабливості компанії. Соціальна активність і відповідальність бренду особливо є актуальною для тих підприємств, які (або продукти яких) можуть наносити шкоду здоров'ю членів регіональної громади та / або забруднювати навколишнє середовище. Слід приймати до уваги, що такий вплив на індивідів та навколишнє середовище може навіть повністю зруйнувати сам бренд. Це, відповідно, потребує розробки чіткої стратегії нівелювання негативного впливу бренду на суспільство та / або навколишнє середовище для забезпечення сталого розвитку бренду та убезпечення його від руйнування. Враховуючи те, що промислові підприємства є найбільшими забруднювачами навколишнього середовища соціальний аспект, сприйняття бренду на ринку B2B є невід'ємним компонентом побудови ефективної системи формування та управління брендом промислового підприємства.

Висновки.

Узагальнюючи вище викладене, можна сформулювати наступне:

1) Бренд як складне економічне явище має дуалістичну природу, яка може бути впорядкована та відображена у відповідних видах капіталу бренду - споживчий капітал бренду та підприємницький капітал бренду.

2) З позиції власника або менеджера бренд слід розглядати як упорядкований набір інструментів забезпечення сталого розвитку підприємства у стратегічній перспективі з урахуванням управлінського, фінансово-економічного, психологічного, комунікаційного, інноваційного, юридичного та соціального аспектів сприйняття та застосування бренду, який втілюється у постійному зростанні вартості компанії та зміцненні її конкурентоспроможності на ринку.

3) З позиції клієнтів бренд слід розглядати як упорядкований набір інструментів гарантування отримання відповідного рівня задоволення потреб споживача у моральних та матеріальних вигодах від споживання бренду, безпеці (унікненні ризику),

соціальному статусі, що забезпечується впливом бренду на споживача через складний комплекс емоційних та раціональних елементів.

До напрямів подальших досліджень слід віднести виявлення закономірностей формування підприємницького капіталу бренду та розробку механізму управління ним.

Література

1. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер // Пер. с англ. — М. : Прогресс, 1990. — 736 с.
2. Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B сфері. / Ф. Котлер, В. Пфферч. — СПб. : Вершина, 2009. — 432 с.
3. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. / Ж.-Ж. Ламбен // Пер. с французского. — СПб. : Наука, 1996. — 589 с.
4. Райс Л. 22 закона создания брэнда / Л. Райс, Э. Райс. — М.: АСТ, — 2004. — 160с.
5. Райт Р. B2B маркетинг: Покроковий посібник / Р. Райт // Пер. с англ. ; За наук. ред. Г. О. Виноградової.— Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. — 624 с.
6. Келлер К. Л. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Л. Келлер ; 2-е издание, пер. с англ. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. — 704 с.
7. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40-44. — ст.356.
8. Про Рекомендації парламентських слухань «Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування» Постанова Верховної Ради України // Голос України. — 2007 — № 125.
9. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності // Офіційний вісник України. — 2010 — № 84. — с. 503. — стаття 2989.
10. Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу URL: // <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.536.2&nobreak=1>.
11. Пилчер Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности компании / Т. Пилчер // |Европейское качество. Дайджест. — 2004. — № 1. — С. 40-45.
12. Маслов Д. В. Бенчмаркинг — выгодно ли учиться у других? / Д.В. Маслов Э.А. Белокоровин // Корпоративный менеджмент: [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: // <http://www.cfin.ru/management/controlling/benchmarking.shtml>.
13. Ватсон Г.Х. Стратегический бенчмаркинг стимулирует развитие предприятий / Грегори Х. Ватсон // Деловое совершенство. — № 9. — 2006. — С. 27-31.
14. Пилчер Т. Реальность и мифы: факторы, влияющие на производительность компаний / Т. Пилчер // Деловое совершенство. — 2006. — № 5. — С. 6-11.
15. Михайлова М. Р. Бенчмаркинг — универсальный инструмент управления качеством / М.Р. Михайлова // Менеджмент качества [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: // <http://quality.eup.ru/MATERIALY5/benchmark.html>.
16. Ватсон Г.Х. Бенчмаркинг в примерах / Г. Х. Ватсон // Деловое совершенство. — № 8. — 2006. — С. 28-32.
17. Бенчмаркинг — менеджмент или шпионаж? (аналитический обзор) // The Elitarium Project: [Электронный ресурс]. — Режим доступа : URL: // <http://www.management.com.ua/ct/ct048.html>.

18. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. — 03.09.1996. — 1996 р. — № 36. — стаття 164.

19. Ступак Н. Близнецы торговых марок: как подделывают бренды с мировым именем [Електронний ресурс] / Н. Ступак. — Режим доступу URL: // <http://goldmark.ua/ru/articles/trade-marks/130-bliznecy-torgovyh-marok>.

20. Савельева О. Социальная технология бренда [Електронний ресурс] / О. Савельева // Лаборатория рекламы, маркетинга и Public Relations. — Режим доступу URL: // <http://www.advlab.ru/articles/article682.htm>.

21. Дайксель А. Торговая марка как система образов / А. Дайксель, Р.П. Шпакова // Социология и социальная антропология. СПб.: Алетейя, 1997. — 121-129.

22. Сырцова О. Социальность бренда. Влияние нетрадиционных рекламных носителей на социально-маркетинговую активность компаний [Електронний ресурс] / О. Сырцова // Лаборатория рекламы, маркетинга и Public Relations. — Режим доступу URL: // <http://www.advlab.ru/articles/article547.htm>.

References

1. Kotler F. Osnovi marketingu / F. Kotler // Per. s angl. — M.: Progress, 1990. — 736 s.

2. Kotler F. Brend-menedzhment v V2V sfere. / F. Kotler, V. Pferch. — SPb.: Vershina, 2009. — 432 s.

3. Lamben, Zh.-Zh. Strategicheskij marketing. Evropejskaya perspektiva. / Zh.-Zh. Lamben // Per. s francuzskogo. — SPb.: Nauka, 1996. — 589 s.

4. Rajs L. 22 zakona sozdaniya brenda / L. Rajs, E'. Rajs. — M.: AST, — 2004. — 160s.

5. Rajt R. V2V marketing: Pokrokovij posibnik / R. Rajt // Per. s angl.; Za nauk. red. G. O. Vinogradovoi. — Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007. — 624 s.

6. Keller K. L. Strategicheskij brend-menedzhment: so-zdanie, ocenka i upravlenie marochny'm kapitalom /

7. K. L. Keller; 2-e izdanie, per. s angl. — M.: Izdatel'skij dom «Vil'yams», 2005. — 704 s.

8. Civil'nij kodeks Ukraïni // Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraïni. — 2003. — № 40-44. — st.356.

9. Pro Rekomendacii parlaments'kix sluxan' «Zaxist prav intelektual'noi vlasnosti v Ukraïni: problemi zakonodavchogo zabezpechennya ta pravozastosuvannya» Postanova Verhovnoi Radi Ukraïni // Golos Ukraïni. — 2007 — № 125.

10. Uгода pro torgovel'ni aspekti prav intelektual'noi vlasnosti // Oficijnij visnik Ukraïni. — 2010 — № 84. — s. 503. — stat'ya 2989.

11. Pariz'ka konvenciya pro oxoronu promislivoï vlasnosti vid 20 bereznia 1883 roku [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu URL: // <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.536.2&nobreak=1>.

12. Pilcher T. Benchmarking kak sredstvo povysheniya konkurentosposobnosti kompanii / T. Pilcher // Evropejskoe kachestvo. Dajdzhest. — 2004. — № 1. — S. 40-45.

13. Maslov D. V. Benchmarking — vygodno li učit'sya u drugix? / D.V. Maslov E'.A. Belokorovin // Korporativnyj menedzhment: [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa URL: // <http://www.cfin.ru/management/control/benchmarking.shtml>.

14. Vatson G.X. Strategicheskij benchmarking stimuliruet razvitik predpriyatij / Gregori X. Vatson // Delovoe sovershenstvo. — № 9. — 2006. — S. 27-31.

15. Pilcher T. Real'nost' i mify: faktory, vliyayushhie na proizvoditel'nost' kompanij / T. Pilcher // Delovoe sovershenstvovoyu. — 2006. — № 5. — S. 6-11.

16. Mixajlova M. R. Benchmarking — universal'nyj instrument upravleniya kachestvom / M.R. Mixajlova // Menedzhment kachestva [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa URL: // <http://quality.eup.ru/MATERIALY5/benchmark.html>.

17. Vatson G.X. Benchmarking v primerax / G. X. Vatson // Delovoe sovershenstvo. — № 8. — 2006. — S. 28-32.

18. Benchmarking — menedzhment ili shpionazh? (analiticheskij obzor) // The Elitarium Project: [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupu URL: // <http://www.management.com.ua/ct/ct048.html>.

19. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. — 03.09.1996. — 1996 р. — № 36. — stat'ya 164.

20. Stupak N. Bliznecy' togovy'x marok: kak poddelyvayut brendy' s mirovy'm imenem [Elektronnyj resurs] / N. Stupak. — Rezhim dostupu URL: // <http://goldmark.ua/ru/articles/trade-marks/130-bliznecy-torgovyh-marok>.

21. Savel'eva O. Social'naya texnologiya brenda [Elektronnyj resurs] / O. Savel'eva // Laboratoriya reklamy, marketinga i Public Relations. — Rezhim dostupu URL: // <http://www.advlab.ru/articles/article682.htm>.

22. Dajksel' A. Torgovaya marka kak sistema obrazov / A. Dajksel', R.P. Shpakova // Sociologiya i social'naya antropologiya. — SPb.: Aletejya, 1997. — s.121-129.

23. Syrcova O. Social'nost' brenda. Vliyanie netradicionny'x reklamny'x nositelej na social'no-marketingovuyu aktivnost' kompanij [Elektronnyj resurs] / O. Syrcova // Laboratoriya reklamy, marketinga i Public Relations. — Rezhim dostupu URL: // <http://www.advlab.ru/articles/article547.htm>.

Яценюк С.В. Бренд продукции промышленных предприятий: дуалистический подход

Рассмотрены теоретико-практические аспекты понимания природы бренда на базе дуалистического подхода. На основе исследования функций бренда, которые он выполняет с точки зрения клиента бренда и его владельца (менеджера), предложено дифференцировать способность бренда создавать капитал как для клиента (потребительский капитал бренда), так и для предприятия (предпринимательский капитал бренда).

Ключевые слова: бренд, промышленное предприятие, капитал бренда, дуалистический подход.

Yatsentyuk S.V. A brand for products of industrial enterprises: dualistic approach

Theoretical and practical aspects of understanding the nature of a brand is considered through the dualistic approach. The study of brand's functions performed in terms of its clients and owners (managers) let's propose differentiating the ability of a brand to create brand equity for both the clients (CBBE) and to enterprises (owner based brand equity).

Keywords: brand, industrial enterprise, brand equity, dualistic approach.

Яценюк Станіслав Васильович — здобувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: **Галушко О.С.**, д.е.н., проф., зав. кафедри економічного аналізу та фінансів Державного вищого навчального закладу "Національний гірничий університет".

Стаття подана 30.05.2013

Надруковано у видавництві «НОУЛІДЖ»
Свідectво 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