



# ВІСНИК

**Східноукраїнського  
національного  
університету  
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

---

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

**№4(122)  
2008**

# ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО  
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ  
**№ 4 (122) 2008**  
НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ  
ВИХІД З ДРУКУ – ДВАНАДЦЯТЬ РАЗІВ  
НА РІК

Засновник  
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ  
ЖУРНАЛ ЗАРЕЄСТРОВАНО  
МІНІСТЕРСТВОМ  
УКРАЇНИ У СПРАВАХ ПРЕСИ ТА  
ІНФОРМАЦІЇ  
СВІДОЦТВО ПРО ДЕРЖАВНУ РЕЄСТРАЦІЮ  
СЕРІЯ КВ № 2411 ВІД 19.12.96 Р.

# VISNIK

OF THE EAST UKRAINIAN NATIONAL  
UNIVERSITY NAMED  
IN MEMORY OF VLADIMIR DAL  
**№ 4 (122) 2008**  
SCIENTIFIC JOURNAL  
WAS FOUNDED IN 1996  
IT IS ISSUED TWELVE TIMES  
A YEAR

FOUNDER  
EAST UKRAINIAN NATIONAL  
UNIVERSITY  
NAME AFTER VLADIMIR DAL  
REGISTERED BY  
THE MINISTRY OF UKRAINE  
FOR PRESS AND  
INFORMATION  
REGISTRATION CERTIFICATE  
KB № 2411 DATED 19.12.96

Журнал включено до Переліків наукових видань ВАК України № 2 (Бюл. ВАК №5 (13) 1999 р.), №3 (Бюл. ВАК №6 (14) 1999 р.) та № 4 (Бюл. ВАК №2 (16) 2000 р.), в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з *технічних, історичних та економічних наук* відповідно.

**Головна редакційна колегія:** Голубенко О.Л., член-кор. 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), Арлінський Ю.М., докт. фіз-мат. наук, Будіков Л.Я., докт. техн. наук., Бузько І.Р., докт. екон. наук, Голубничий П.І., докт. фіз-мат. наук, Гончаров В.М., докт. екон. наук, Грібанов В.М., докт. техн. наук, Довжук І.В., докт. іст. наук, Дорошко В.І., докт. техн. наук, Житна І.П., докт. екон. наук, Козаченко Г.В., докт. екон. наук, Куліков Ю.А., докт. техн. наук, Лазор Л.І., докт. юр. наук, Литвиненко В.Ф., докт. істор. наук, Максимов В.В., докт. екон. наук, Михайлюк В.П., докт. іст. наук, Нагорний Б.Г., докт. соціол. наук, Носко П.Л., докт. техн. наук, Петров О.С., докт. техн. наук, Рач В.А., докт. техн. наук, Суханцева В.К., докт. філос. наук, Третьяченко В.В., докт. психол. наук, Тюпало М.Ф., докт. хім. наук, Ульшин В.О., докт. техн. наук, Шевченко Г.П., член-кор. Академії педагогічних наук України, докт. пед. наук.

**ISSN 1998 – 7927**

**Відповідальний за випуск:** Бузько І.Р., докт. екон. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (протокол № 8 від 28.04 2006 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2008

© East Ukrainian National University name after Vladimir Dal, 2008

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Ахромкін Є.М.	Сучасні тенденції використання регіональних ресурсів	7
Бачевський Б.Є., Перепелюкова О.В.	Поняття потенціалу конкурентоспроможності підприємства	16
Бондаренко Л.В., Шведчиков А.А.	Украина и процессы экономической глобализации	20
Бурбело О.А., Зуєва О.І.	Оптимізація структури капіталу сільськогосподарських підприємств	24
Бурко Я.В.	Методичні підходи до розрахунку інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств	27
Буряк К.М.	Економіко-правові аспекти інноваційної діяльності підприємства	33
Гнатенко І.А.	Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Луганській області	39
Гончаров Е.В., Садовников А.А., Тищенко А.Ю.	Анализ влияния амортизационных отчислений на финансовый результат в условиях международных стандартов	43
Горбенко Р.А.	Оценка конкурентоспособности предприятий с использованием кластерного анализа	49
Гостєва І. С.	Прояви видів втрати зиску в інтегрованих підприємствах	53
Гречишкіна О.О.	Оцінювання результативності діяльності підприємства	59
Гринько Т.В., Ходак О.В.	Інноваційний потенціал України: проблеми та стратегічні пріоритети	62
Гриньова Н.Є., Пупкова М.Ю.	Структура механізму банківського кредитування	66
Демидова І.А., Хорошевская Л.Ю.	Анализ и оценка предпринимательских рисков	69
Дибнис Г.И., Оникиенко Е.В.	Контрольно-аналитическое обеспечение административного управления предприятием	74
Калінеску Т.В., Кирилов О.Д.	Організаційна поведінка як механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства	76

Коваленко Е.В.	Экономическая безопасность Украины в условиях глобализации	82
Козлова Н. В.	Выявление состава методов обеспечения устойчивого развития предприятия	87
Колесник О.А.	Розвиток управлінської компетентності менеджера загальноосвітнього навчального закладу в умовах сучасного соціально-економічного розвитку України	94
Коренев Э. Н., Кривуля П. В.	Финансовая и административная культуры предприятия как отражение контрактационных и иерархических институтов общества	100
Кривуля П.В., Дорошко М. В.	Показатели качества информационного обеспечения принятия решений как коммуникации	107
Ларина Р.Р., Гончаров В.Н.	Слово о юбиляре	115
Максимов В.В., Чумакова Т.М.	Моніторинг інвестиційної ситуації у Луганській області	119
Максимова Л.В.	Факторы устойчивого развития экономических систем	123
Мартинюк І.В.	Матрица BCG – як інструмент управління товарною політикою машинобудівного підприємства	127
Моклякова А.Н., Филиппова И.Г.	Мониторинг каналов коммуникации в иерархии управления	131
Наталенко М.О.	Фінансовий механізм інноваційної діяльності підприємства	135
Орлова В.А.	Корпоративный налоговый менеджмент в условиях рыночной экономики	138
Отпущенникова О.Н., Будзаков Л.Н.	Принципиальные основы разработки финансовой стратегии предприятия как инструмента стратегического управления	146
Пономаренко Е.Г.	Долгосрочный контракт как механизм оптимизации налогов	151
Пшенична О.В.	Структура елементів сукупного податкового потенціалу	155
Рад Н.С.	Влияние реформирования пенсионной системы Украины на макроэкономические показатели и сдвиги	157

Романовська Ю.А.	Методика оцінювання вартості земельних ділянок та нерухомості	166
Рибнікова Н. О.	Аналітичне уявлення математичного очікування маржі в завданнях управління запасами	174
Свиридюк Ю.Г.	Понятие производительности в системе экономических элементов	179
Скорченко Ю.А.	Теневая экономика и некоторые аспекты бюрократизации в Украине	188
Струнін П.А.	Конкуренція та її дефініції	194
Труніна І.М., Зятюгін С.І.	Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України	201
Уварова Ю.Н.	Классификация инноваций с учетом развития машиностроительного предприятия в рыночной среде	207
Харитоновна О.С.	Обеспечение устойчивости предприятия на основе управления его конкурентоспособностью	211
Чернякова Т.М.	Формування механізму забезпечення ефективності інструментів податкового регулювання	214
Шарипова О.С., Королькова Н.В.	Построение алгоритма выбора направлений использования финансовых ресурсов в крупных интегрированных предпринимательских структурах	217
Шашло Н.В.	Агропромышленная интеграция стран Европы в ВТО, ЕС и Украина	221
Ягодкина О. В.	К вопросу определения понятия и видов конкурентных преимуществ предприятия	227

#### **ТЕХНІЧНІ НАУКИ**

Колесников А.В.	Аналитический подход к конструированию головок процесса экструзии полимеров	231
Кравченко А. П. Украинцев Д. А. Глайборода А. А.	Анализ причин дорожно-транспортных происшествий с участием автомобильных поездов	233

Спірягін М.І., Спірягін В.І., Спірягін К.І., Клюев С.О.	Аналіз баз даних для створення системи керування транспортним засобом	238
Відомості про авторів		244
Анотації		250

Ахромкін Є.М.

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Показано, що на нинішньому етапі якісних трансформацій економічних реформ в Україні забезпечення стійкого економічного зростання в усіх регіонах на основі найбільш ефективного і комплексного використання їхнього ресурсного потенціалу є одним із головних важелів зміцнення досягнутих позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку. Доведено, що регіональні ресурси Луганської області використовуються з різним рівнем ефективності в залежності від їх видів.

**Постановка проблеми.** Державна регіональна політика, розбудова системи регіонального та місцевого управління є невід'ємними складовими державотворчого процесу, зміцнення демократичних засад існування українського суспільства. Після прийняття Концепції державної регіональної політики, схваленої Указом Президента України в травні 2001 р., що визначила орієнтири та ключові напрями реформування всього спектра питань регіональної політики, активно створюється правова основа для їх реалізації. Протягом 2001-2006 рр. Верховна Рада України та Кабінет Міністрів України ухвалили низку законодавчих і нормативних актів, що посилили правову основу зміцнення економічного і фінансового потенціалу територіальних громад, регіонів, розвитку місцевого самоврядування. У законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» зроблено наголос на ефективне використання економічного, наукового, трудового потенціалу, природних та інших ресурсів, а також особливостей регіонів для досягнення на цій основі підвищення рівня життя людей, оптимальної спеціалізації регіонів у виробництві товарів та послуг [1-9].

Природні умови і ресурси належать до базових чинників, що обумовлюють особливості господарського розвитку територій, характер територіального поділу праці, спеціалізацію регіональних господарських комплексів. Отже, територія, регіон як цілісна суспільно-географічна система зі своїм природно-ресурсним, демографічним, економічним потенціалом та властивою лише йому територіальною організацією господарства є об'єктом регіональної економіки.

**Аналіз останніх досліджень.** Регіональна економіка як наука є відносно молодою. Перші серйозні дослідження її методологічних основ належать до початку ХХ ст. Серед дослідників вагомий внесок у її розвиток зробили представники американської школи Г. Зіпф, У. Ізард, В. Беррі; серед вчених європейської школи – В. Кристаллер, В. Льош, Х. Бос, Г. Александерсон, А. Вебер та ін. У радянський період перші дослідження з регіональної економіки припадають на початок 50-х років нинішнього століття. Серед учених цього періоду слід відмітити Р. Шніпера, А. Аганбегяна, С. Алаєва, М. Некрасова, В. Кістанова, Б. Бадмана та ін. Плідно працюють у цьому напрямі й представники української школи: М. Долішній, М. Чумаченко, С. Дорогунцов, І. Лукінов, М. Тимчук, В. Поповкін, О. Шаблій, Ф. Заставний, М. Пістун, В. Василенко, Б. Кліяненко, В. Максимов та ряд інших вчених [10-13].

**Виклад основного матеріалу.** Луганська область належить до найзабезпеченіших природними ресурсами регіонів України. На території області протікає 122 річки, найбільша з яких – Сіверський Донець (протяжність на території області – 265 км), розташовано близько 60 озер, 320 водоймищ і ставків. Область багата різноманітними корисними копалинами, але найбільше значення мають поклади високоякісного вугілля. На території області є родовища природного газу, поліметалевих руд та кольорових металів. Луганщина має промислові запаси будівельних матеріалів: крейди, вапна, мергелю, гіпсу, будівельних глин, піску, щебілки. Одним із основних природних багатств області є запаси столових та бальнеологічних мінеральних вод. Динаміка

виробництва найважливіших видів промислової продукції на основі природної сировини наведена у табл. 1. [14, с].

У цілому тенденція позитивна, загальне виробництво збільшується, але для забезпечення раціонального і ощадливого використання природних ресурсів, перетворення природно-ресурсного потенціалу в дієвий чинник регіонального розвитку необхідно проаналізувати використання вторинної сировини і відходів виробництва (табл. 2).

Таблиця 1

**Динаміка виробництва найважливіших видів промислової продукції у Луганській області на основі природних ресурсів [14, с.83]**

Промислова продукція	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Електроенергія, млрд кВт год.	4,3	4,2	4,1	4,7	4,4	5,1
Вугілля рядове, млн т	21,6	24,5	25,7	25,5	26,5	26,7
Газ, млрд. куб. м	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Чавун, млн т	2,1	2,1	2,4	2,6	2,9	2,9
Сталь, млн т	2,9	2,9	3,2	3,5	3,8	3,5
Електросталь, тис. т	17,5	20,7	25,0	39,8	38,5	34,8
Сода кальцинована, тис. т	59,9	127,4	149,9	93,0	135,8	224,2
Мінеральні добрива, тис. т	383,8	351,4	284,5	350,2	381,4	459,3
Пиломатеріали, тис. куб. м	37,6	21,5	18,0	18,5	53,0	24,9
Картон, тис. т	78,7	93,7	104,1	125,8	141,2	165,0
Цегла будівельна, млн шт. ум. цегли	54,4	50,6	71,4	99,5	65,9	64,8
Скло будівельне, млн кв. м	15,4	17,8	16,4	6,4	16,7	15,5

Отже, тенденція за останні шість років позитивна, тому що рівень використання вторинної сировини в обсязі знов утвореної продукції росте, а частка вторинної сировини, знищеної або вивезеної на звалище, в обсязі знов утвореної продукції знижується. Тобто раціональне і ощадливе використання природних ресурсів активно впроваджується на промислових підприємствах Луганської області.

Таблиця 2

**Утворення та використання вторинної сировини і відходів виробництва у Луганській області [14, с.69]**

Роки	Утворено, т	Рівень використання вторинної сировини в обсязі знов утвореної, %	Частка вторинної сировини, знищеної або вивезеної на звалище, в обсязі знов утвореної, %
2000	10933114	9,2	77,5
2001	12846540	11,5	66,0
2002	14701195	10,6	61,9
2003	15366697	10,1	43,3
2004	14715590	10,0	48,2
2005	15165751	23,1	41,9

Десятилітня економічна криза 90-х років, що характеризувалася значним зменшенням обсягів виробництва, завдала сильного удару по виробничому потенціалу всіх регіонів. Однак спад виробництва був дуже диференційованим через різний ступінь адаптованості окремих галузей до нових економічних умов, надання державної підтримки переважно базовим галузям, які мають високий ступінь територіальної локалізації, недостатній рівень внутрішньої кооперації виробництва між регіонами України тощо.

На сьогодні існує дуже суттєва регіональна диференціація за потужністю виробничого потенціалу та можливостями його адаптації до ефективного функціонування в умовах запровадження інноваційної моделі розвитку. Основою зростання виробничого потенціалу є інвестиції в основний капітал. В ринкових умовах



надходження інвестицій до того чи іншого регіону не залежить від централізовано прийнятих рішень, а визначається конкурентними можливостями регіональних економічних систем. Інвестиції спрямовуються насамперед в регіони, які мають краще розвинену інфраструктуру та сприятливіший клімат для підприємницької діяльності. Така ситуація в інвестиційній сфері спричиняє високий ступінь зносу основних виробничих фондів в регіонах.

До основних засобів належать земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будівлі та споруди, передавальні пристрої, машини, обладнання, транспортні засоби, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження, бібліотечні фонди, природні ресурси та інші.

Позитивна динаміка вартості основних засобів Луганської області та інвестицій в основний капітал станом на 01.01.2006 року наведено на рис. 1.

Але при середньому по Україні ступені зношеності основних фондів в 2005 р. 47,3%, у Луганській області він становить понад 50 %, отже, необхідне більш активне оновлення основних фондів, тому що основна частина інвестицій спрямована на придбання машин, обладнання, інструмент та інвентаря (табл. 3).

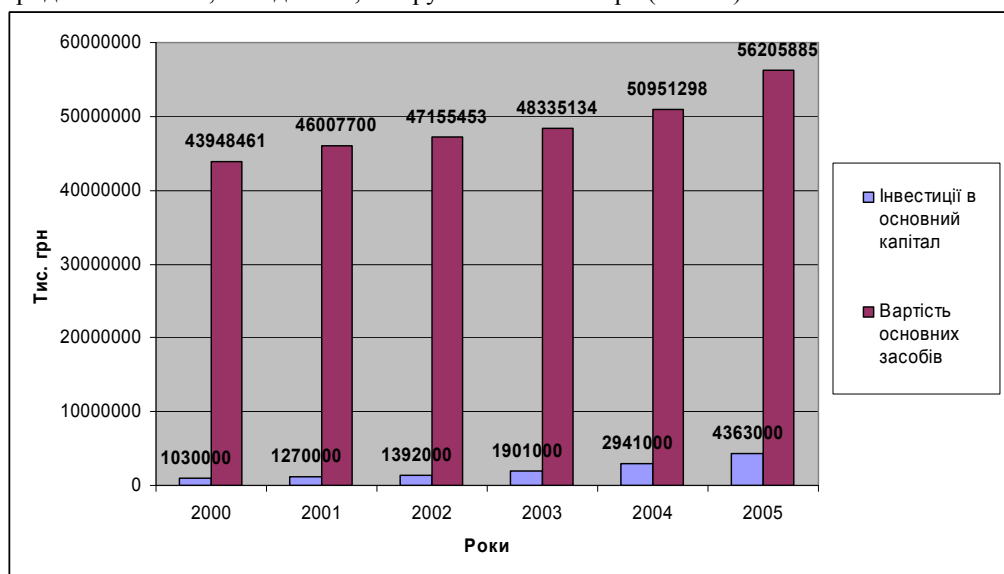


Рис. 1. Динаміка збільшення вартості основних фондів та інвестицій в основний капітал Луганської області [ 14, с. 130]

Таблиця 3

**Технологічна структура інвестицій в основний капітал [ 14, с.25 ]**

Роки	Інвестиції в основний капітал	У тому числі на		
		будівельні та монтажні роботи	машини, обладнання, інструмент та інвентар	інші капітальні роботи і витрати
1990	100	41	48	11
2000	100	29	64	7
2001	100	28	66	6
2002	100	31	63	6
2003	100	32	64	4
2004	100	35	62	3
2005	100	41	56	3

Найбільша частина інвестицій спрямована у промислову діяльність, у 2005 році вона дорівнювала 75,6% від загального обсягу інвестицій у регіон. Особливо привабливими для інвестицій за останні три роки є обробна та видобувна промисловості

регіону, вони отримують близько 70% усіх промислових інвестицій. Якщо проаналізувати фінансовий стан промислових підприємств Луганського регіону, то показники свідчать про поліпшення фінансових результатів від звичайної діяльності підприємств регіонів. Якщо у 2001, 2002 та 2003 роках фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування був негативний, тобто були отримані збитки (204.7, 665.7 та 274.1 млн грн відповідно), то починаючи з 2004 року фінансові результати позитивні: було отримано 434,6 млн грн прибутку, а у 2005 році – 905,6 млн грн.

Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств теж отримала позитивні характеристики: 2001 рік – 0,4%, 2002 рік – 1,1%, 2003 рік – 1,3%, починаючи з 2004 року рентабельність має плюсове значення, 2004 рік + 1,4%, 2005 рік + 2,1%. Найбільша рентабельність виробництва отримана у целюлозно-паперовій промисловості та видавничій справі (+ 19,3%), негативний показник рентабельності отримано підприємствами, які займаються видобуванням неенергетичних матеріалів (– 6,6%). Якщо говорити про кількість збиткових підприємств регіону, то починаючи з 2001 року їх відсоток до загальної кількості підприємств (організацій) зменшився з 38,1% до 33,4% станом на 01.01.2006 року. У цілому ці показники свідчать про підвищення ефективності використання регіональних ресурсів.

Внаслідок цього дуже цікава ситуація склалася в зовнішньоекономічній діяльності Луганського регіону (рис. 2).

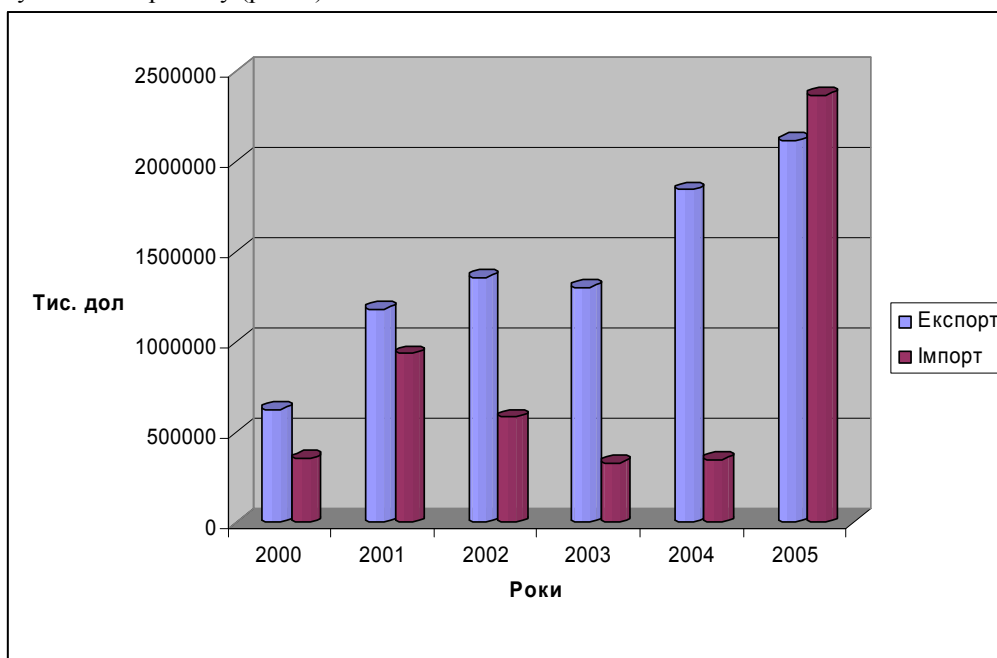


Рис. 2. Динаміка розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону [14,с.146 ]

Що стосується експорту, то тут чітко простежується позитивна стабільна динаміка росту, що ж до імпорту, то ситуація складна. Зростання імпорту різко збільшилося у 2005 році за рахунок таких товарних груп: готові харчові продукти (у 4 рази в порівнянні з 2004 роком), мінеральні продукти (у 25 разів в порівнянні з 2004 роком), вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла (у 2 рази в порівнянні з 2004 роком), перлин було імпортовано на 10010,6 тис. дол. США, механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку (у 3 рази в порівнянні з 2004 роком). Інші товарні групи залишилися на тому же рівні імпорту. За результатами у 2005 році сальдо зовнішньоекономічної діяльності регіону негативне, тобто імпорт перевищує експорт. Та ж сама ситуація і у зовнішній торгівлі послугами: у 2005 році послуг було імпортовано

більше, ніж експортовано, на 31125 тис. дол. США. Експортуємо транспорті, будівельні, ліцензійні послуги, послуги з ремонту та послуги в галузі культури і відпочинку. Імпортують у Луганський регіон послуги подорожей, зв'язку, страхові, фінансові, комп'ютерні та взагалі ділові. Це свідчить про неефективне використання трудових ресурсів Луганського регіону.

Трудові ресурси є основним стратегічним ресурсом і головним чинником економічного зростання в регіонах. Регіональна диференціація рівня розвитку людських ресурсів визначається відмінностями демографічних тенденцій, зайнятості населення та стану ринку праці, освітньо-кваліфікаційних характеристик трудового потенціалу, рівня матеріального та фінансового забезпечення населення, розвитку соціальної інфраструктури та системи забезпечення соціальними послугами тощо.

Чисельність населення України станом на 01.01.2004 становила 47615,8 тис. осіб. За чисельністю населення різниця між регіонами становить 5,2 разу, що обумовлено розміром території кожної з областей та історичними й економічними особливостями розвитку. Щільність населення в цілому по Україні становить 78,2 осіб. на 1 км<sup>2</sup> і збільшується від центральних регіонів в напрямку східних і західних областей. В цілому для всіх регіонів впродовж останніх років були характерними такі негативні тенденції розвитку трудових ресурсів, як зменшення чисельності населення та його старіння внаслідок природних втрат та міграційного відтоку, зростання захворюваності населення, обумовлене соціально-економічними чинниками. Дуже суттєвою є регіональна диференціація демографічних процесів. Найвищі темпи природних втрат населення характерні насамперед для центральних регіонів зі значною часткою сільського населення та для областей Донбасу. Показники природних втрат населення в Луганській області становили понад 10 людей на 1000 осіб населення (табл. 4).

Таблиця 4

**Коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту населення (на 1000 наявного населення) [14, с.257]**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Кількість народжених	6,2	6,2	6,6	7,0	7,3	7,4
Кількість померлих	17,6	17,1	17,2	17,7	17,9	18,3
Природний приріст населення	- 11,4	- 10,9	- 10,6	- 10,7	- 10,6	- 10,9

Негативний вплив на розвиток трудових ресурсів регіонів спричиняє складна ситуація на ринку праці у зв'язку з присутністю безробіття, згідно із Законом України "Про зайнятість населення" - це працездатні громадяни працездатного віку, які не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів, зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи (табл. 5).

Отже, потреба підприємств Луганського регіону у працівниках менша, ніж кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю. Ріст рівня безробіття свідчить про неефективне використання існуючих трудових ресурсів регіону. Крім того низький рівень доходів, поширення бідності також сприяє зниженню ефективності використання трудових ресурсів (табл. 6 та рис. 3, 4).

Таблиця 5

**Населення за економічною активністю, попит та пропозиція робочої сили на ринку праці у Луганському регіоні (у віці 15-70 років; тис.) [14, с.273]**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Економічно активне населення	1135,3	1122,4	1108,0	1078,4	1122,9	1143,2
Зайняті	1008,3	974,1	988,1	978,7	1019,8	1054,4
Безробітні	127,0	148,3	119,9	99,7	103,0	88,8
Економічно неактивне	839,8	834,8	830,9	848,6	790,4	759,9
Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю				47983	43498	37481

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць				8041	7799	8937
Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію, осіб				6	6	4

Таблиця 6

### Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата [ 14, с.309]

Роки	Номінальна заробітна плата, грн.	Відсотків до попереднього року	
		індекс номінальної заробітної плати	індекс реальної заробітної плати
2002	393,32	122,9	122,6
2003	473,54	120,4	115,4
2004	595,80	125,8	120,6
2005	804,85	135,1	118,5

Як видно з рис. 3, дохід населення Луганського регіону отримує у вигляді заробітної плати, вона становить 45,4 %, та у вигляді соціальної допомоги, тобто пенсій і пособій, а витрачає їх на придбання товарів та послуг ( 69,5%). Тільки 22% доходів спрямовані на заощадження.

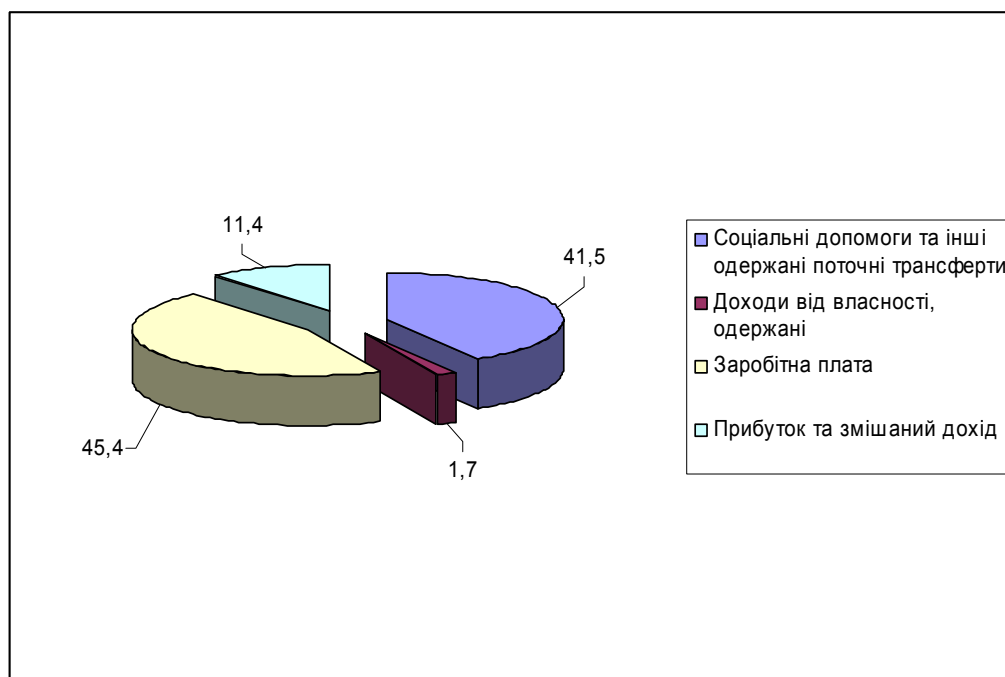


Рис. 3. Структура доходів населення Луганського регіону у середньому за 2003- 2005 рр. [14, с.305]

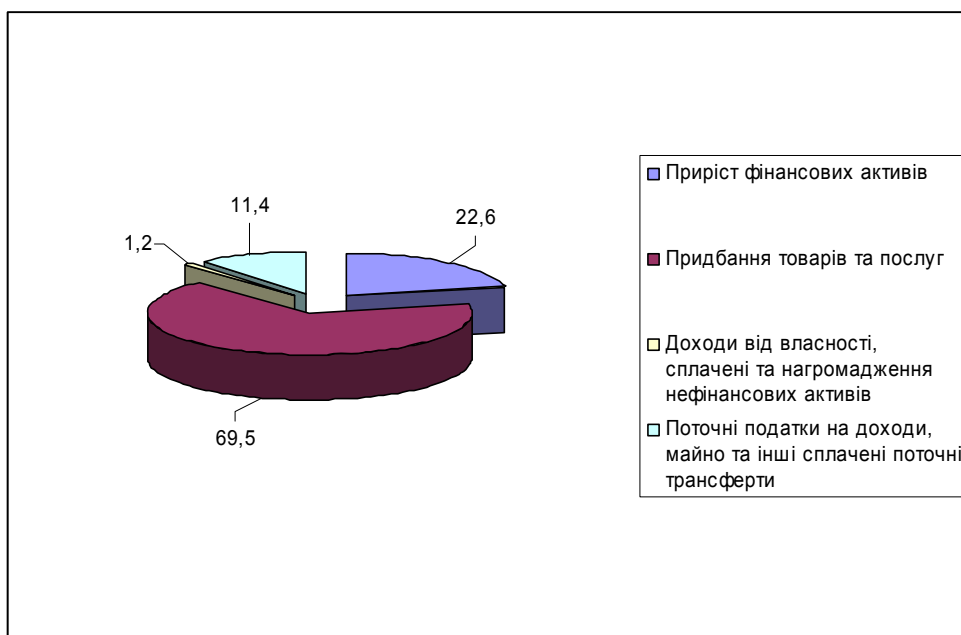


Рис. 4. Структура витрат і заощаджень населення Луганського регіону у середньому за 2003 -2005 рр. [14, с.304 ]

Також трудове населення Луганського регіону має коротку тривалість життя завдяки високому рівню забруднення оточуючого середовища (табл. 7).

У складі викинутих у 2005 р. забруднень стаціонарними джерелами оксиди азоту становили 20,5 тис. т, тверді частинки – 66,4 тис. т, сірки діоксид – 87,0 тис. т, метан – 113,9 тис. т, оксид вуглецю – 149,3 тис. т. Отже, стан навколишнього середовища Луганського регіону негативно впливає на працездатність трудових ресурсів незалежно від сфери діяльності.

Таблиця 7

**Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря (тис. т) [14, с.389]**

Показники	1985	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Викиди шкідливих речовин	1352,3	862,3	522,3	543,8	545,8	580,1	567,9	558,7
стаціонарними джерелами забруднення	1352,3	862,3	429,0	439,6	438,5	479,2	453,0	474,7
автотранспортом	–	–	93,3	104,2	107,3	100,9	114,9	114,0

Процеси інтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, в якій роль головного джерела довготривалого економічного зростання відіграють наукові надбання та їхнє технологічне застосування. Перехід до інноваційної моделі розвитку регіональної економіки дозволить стабілізувати та забезпечити сталий розвиток економіки держави в цілому з максимальним врахуванням та використанням місцевих природних, сировинних, інших особливостей регіонів, ефективно застосувати науковий, виробничий і ресурсний потенціал регіонів.

Інноваційна спроможність сьогодні є домінуючим чинником формування конкурентоспроможності регіонів в майбутньому, адже саме інновації дозволяють створити стратегічні переваги в найбільш конкурентних областях. Здатність ефективно використовувати інновації є найбільш дієвим інструментом підвищення продуктивності праці і залучення іноземних інвестицій. Регіони України мають дуже відмінні передумови для запровадження інноваційної моделі розвитку. Основний потенціал

наукових кадрів і науково-дослідних установ зосереджений у шести найбільших містах, в яких розміщені регіональні відділення Національної Академії Наук України – це Київ, Харків, Дніпропетровськ, Донецьк, Львів та Одеса.

Внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій Луганського регіону, наведено у табл. 8.

Таблиця 8

**Поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи (тис. грн.) [14, с.242]**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Фундаментальні дослідження	1009,4	1369,9	1694,0	2021,5	2043,2	2853,9
Прикладні дослідження	5547,8	7063,0	7814,8	9781,6	12069,8	12552,8
Розробки	25468,0	66773,6	34297,7	97131,8	32749,3	39209,9
Науково-технічні послуги	2288,9	4031,7	2664,7	5905,1	6377,8	6275,1
Всього	34314,1	79238,2	46471,2	114840,0	53240,1	60891,7

Як видно з табл. 8, витрати на наукові та науково-технічні роботи у Луганському регіоні збільшуються, найбільш суттєві вклади були виконані у 2003 році. На основі цієї позитивної динаміки слід проаналізувати показники інноваційного розвитку у Луганському регіоні (табл. 9).

Отже, показники обсягу реалізованої інноваційної продукції та впровадження прогресивних технологічних процесів не мають постійної динаміки, тобто коливається, тоді як показник освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості знижується, а кількість заявок на видачу охоронних документів на ноу-хау суттєво підвищилось. Це свідчить про наявність інноваційних ресурсів у регіоні та відсутність підтримки держави і місцевих органів, спрямованої на стимулювання комплексного регіонального інноваційного розвитку.

Таблиця 9

**Показники інноваційного розвитку у Луганському регіоні [14, с.247]**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (тис.грн)	296468,8	157905,0	311021,4	571878,0	1278478,2	1449660,2
Впровадження прогресивних технологічних процесів (одиниць)	40	40	46	49	43	35
Освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості (одиниць)	258	441	373	92	34	42
Подано заявок на видачу охоронних документів на об'єктів промислової власності	127	199	240	279	246	254

**Висновки.** Таким чином, регіональні ресурси Луганської області використовуються з різним рівнем ефективності в залежності від їх видів.

Природні ресурси: раціональне і ощадливе використання природних ресурсів активно впроваджується на промислових підприємствах Луганської області.

Виробничі ресурси: позитивна динаміка вартості основних засобів Луганської області та інвестицій в основний капітал спостерігається поряд з високим рівнем зносу основних фондів, тому що основна частина інвестицій спрямована на придбання машин, обладнання, інструменту та інвентаря.

Товарні ресурси: за результатами у 2005 році сальдо зовнішньоекономічної діяльності регіону негативне, тобто імпорт перевищує експорт.

Трудові ресурси: негативний вплив на розвиток трудових ресурсів регіону спричиняють складна ситуація на ринку праці та високі рівні безробіття, низька доступність та недостатня якість соціальних послуг, зниження якості освіти, низький рівень доходів та особистого споживання, негативний вплив навколишнього середовища тощо.

Фінансові ресурси: спостерігається поліпшення фінансових результатів від звичайної діяльності підприємств регіонів, починаючи з 2004 року фінансові результати позитивні.

Інноваційні ресурси: у регіоні існує наявність інноваційних ресурсів та відсутність підтримки держави і місцевих органів, спрямованої на стимулювання комплексного регіонального інноваційного розвитку.

### Література

1. Закон України «Про місцеве врядування в Україні» // *Голос України*. – 12 червня 1997 р.
2. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України. Офіційне видання –К.: – 2002. – 34 с.
3. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 роки: послання Президента України до Верховної Ради України, 2000 р. // *Урядовий кур'єр*. – 2000. – 23 лютого.
4. Закон України «Про засади регуляторної політики у сфері господарської діяльності» // *Урядовий кур'єр*. – №198. – 22.10.2003 р.
5. Посилання Президента України до ВР України «Європейський вибір» // *Урядовий кур'єр*. – 2002. – № 100.
6. Виступ Президента України 26.09.2003 року : «Шляхи розвитку місцевого самоврядування» // *Урядовий кур'єр*. – 2003. – № 182 – 30.09.2003 р.
7. Програма діяльності КМ України «Відкритість, дієвість, результативність» // *Урядовий кур'єр*. – 2003. – 173.
8. Наказ Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України 29.07.2002 № 224. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку.
9. Концепція стратегії економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року (затверджена рішенням сесії обласної ради 31.01.2007 р.)
10. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці. – К.: Наукова думка, 1993. – 219 с.
11. Сергеев М.А., Пыхова А.И., Деменев А.И. Региональная экономика и закономерности ее развития. – М.: Наука, 1985. – 160 с.
12. Максимов В.В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання). Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 360 с.
13. Максимова Т.С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування). Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 304 с.
14. Статистичний щорічник Луганської області за 2005 рік. Державний комітет статистики. – Головне управління статистики – 2006 рік. – 417 с.

## ПОНЯТТЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто актуальні теоретичні питання визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Досліджені особливості виробничого та економічного потенціалу конкурентоспроможності.

**Вступ.** Конкуренція є темою досліджень кількох поколінь зарубіжних економістів у країнах із розвинутою ринковою економікою. Результатами цих досліджень у методичному плані можна користуватися й в Україні, але при цьому потрібно врахувати, що в жодному з цих досліджень не фігурує категорія «потенціал». Найчастіше термін «конкурентоспроможність» *трактують як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, що діють на даному ринку* [4].

Вітчизняні дослідники [3] розглядають конкурентоспроможність як характеристику потенціалу підприємства, до того ж вважають, що «справжню цінність для підприємства має лише прогрес порівняно з конкурентами, а не з минулими досягненнями». Це, звісно, перебільшення, інакше, за таким підходом, науково-технічний прогрес це лише випадковість і простіше було б винищити всіх конкурентів. Мабуть, прогрес порівняно з минулим теж має якийсь значення, й саме тому існує законодавство, що обмежує монополізм та недобросовісну конкуренцію.

**Постановка проблеми.** Ми не ставимо у цій роботі за мету більш глибоке дослідження категорії «конкурентоспроможність», але побудована на цій категорії теорія потенціалу конкурентоспроможності потребує уточнення. Потрібно встановити, чим відрізняється потенціал конкурентоспроможності від класичної «конкурентоспроможності» з часів Портера.

Слід зазначити, що звичайно розглядають не потенціал конкурентоспроможності, як у цій роботі, а конкурентоспроможність потенціалу. За даним визначенням конкурентоспроможність є не абсолютна а відносна характеристика, оскільки без конкурентів неможливо оцінити конкурентоспроможність. Що ж до того, як точніше сформулювати - «конкурентоспроможність потенціалу підприємства», або «потенціал конкурентоспроможності підприємства», то існує думка [2], що потенціал підприємства і його конкурентоспроможність треба розглядати окремо, «*причому уявлення про силу і слабкість підприємства та його конкурентну позицію можна одержати на основі підходу до визначення стратегічного потенціалу фірми за допомогою матриці стратегічних ресурсів і рекомендацій з проведення стратегічного аналізу*».

Втім, незважаючи на розбіжності, усі мають на увазі одне й те саме, хоча не завжди роблять однакові висновки.

Якщо проаналізувати найбільш значні сучасні роботи у цій галузі, можна констатувати, що автори практично дорівнюють конкурентоспроможність потенціалу до конкурентоспроможності підприємства. Так, наприклад, виділяються наступні особливості потенціалу конкурентоспроможності підприємства [5 с.53]:

1. *Конкурентоспроможність* не є іманентною якістю підприємства (тобто його внутрішньою, природною якістю). Вона може бути виявлена й оцінена тільки за наявності конкурентів.

2. *Це поняття* є відносним, тобто воно має різний рівень стосовно різних конкурентів.

3. *Конкурентоспроможність потенціалу* підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів.



4. Рівень *конкурентоспроможності потенціалу* підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передусім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі.

Усі ці положення справедливі, але викликає сумнів, що тут відображені особливості саме потенціалу, оскільки, якщо не застосовувати цього терміна, то усе це справедливо й відносно просто конкурентоспроможності підприємства. Так само викликає сумнів така ознака конкурентоспроможності потенціалу, як здатність до адаптації [3], але хіба ця властивість не характерна для конкурентоспроможного підприємства?

Зверніть увагу, що неконкурентоспроможним є підприємство, й збанкрутує теж підприємство, а не його потенціал. Потенціал конкурентоспроможності, як і будь який інший потенціал, згідно нашому підходу, має внутрішню структуру, де виділяється існуючий, використаний та потенціал розвитку. Саме за цими характеристиками потенціал відрізняється від конкурентоспроможності як такої, що визначається за фактом на момент оцінки. У ході дослідження потенціалу потрібно оцінити, якою взагалі може бути конкурентоспроможність підприємства, якщо використати увесь існуючий потенціал конкурентоспроможності та втілити потенціал розвитку.

Переходячи до питань оцінювання потенціалу підприємства, потрібно розглянути кілька принципових положень, з яких потрібно виходити, виконуючи дослідження.

1. Чим відрізняється зовнішня та внутрішня оцінка.
2. Що таке оцінка, й що – діагностика.
3. Мусить бути один інтегральний показник, чи багато окремих.
4. Що оцінюється, а що діагностується.
5. Для чого виконується оцінка, й для чого діагностика.
6. Чи є ціна узагальнюючим інтегральним показником оцінки потенціалу.
7. Чи можна дорівнювати об'єкт управління та об'єкт оцінки.
8. Чи залежить вибір вартісного або натурального показника від природи показника оцінки.
9. Чи оцінка, наприклад, нерухомості є одночасно оцінкою потенціалу.

Слід одразу зазначити, що світова практика оцінки вартості окремих об'єктів та бізнесу в цілому ніколи до цього часу не спиралася на визначення потенціалу. Річ йшла про упорядкування оціночної діяльності з практичної точки зору, й виділялися принципи та методи оцінки. Але й у цих роботах, що базуються на вивірених традиціях ринкового ціноутворення на цілісні господарчі об'єкти та їхні елементи, і у сучасних дослідженнях потенціалу підприємства [2, 3, 5] визнається зв'язок між ціною, зовнішнім оточенням об'єкта та його внутрішнім станом. Чим же відрізняється зовнішня та внутрішня оцінка підприємства?

1. З одного боку, ясно, що зовнішня оцінка не може мати такої повної та детермінованої бази вихідних даних, як внутрішня, з іншого – зовнішнім суб'єктам, за їх цілями оцінки, така точність і не потрібна.

2. Якщо мета власника, що здійснює внутрішню оцінку, полягає у пошуку шляхів покращання стану та розвитку носія (для цілей отримання прибутку від експлуатації), то характер аналізу мусить відповідати визначенню «діагностика», його результати мають стосуватися як носія загалом, так і його окремих функціональних та часткових елементів.

3. Кожен елемент, як і цілісний носій, має слабкі та сильні місця, які потрібно для вказаних цілей виявити та охарактеризувати, що неможливо, якщо використовувати єдиний інтегральний показник, оскільки у кожному разі потрібні не тільки кількісні, але й якісні оцінки. Тому для цілей діагностики потрібен комплекс показників, і в цьому можна погодитись з прибічниками комплексної системи показників [2, 3, 5]. Але ж, коли власник вирішив продати підприємство, то бажає він цього, чи ні, але повинен усі результати діагностики звести до одного вартісного показника – ціни пропозиції при продажу.

4. Цілі зовнішніх суб'єктів оцінки теж неоднакові. Якщо це покупець, то йому замало одного показника – ціни пропозиції. Йому потрібен ще один інтегральний

показник – економічний потенціал експлуатації об'єкта, який відображує не тільки існуючий, але й майбутній рівень прибутковості використання об'єкта купівлі. До того ж покупець забажає встановити, чи зможе він, опираючись на власні ресурси та технологічні або інші новинки, забезпечити розвиток предмета торгівлі. Таким чином, він бажає знати: чи є у об'єкта потенціал розвитку, який він, та чи можливо його втілити. Це, вочевидь, зовнішня діагностика, яка потребує комплексного аналізу кількох окремих показників. Але якщо покупець прийняв рішення, він повинен знов-таки сформулювати один інтегральний показник – пропоновану ціну купівлі об'єкта. Де вже вони зійдуться – питання наявності вільних коштів у покупця та продавця, впливу ринкової кон'юнктури з продажу таких об'єктів та потенціалу збитковості підприємства від зупинки, якщо власник не в змозі його далі експлуатувати, взагалі впливу фактора часу.

5. Якщо зовнішній суб'єкт не зацікавлений у підприємстві, а лише у результатах його діяльності, то й потенціал він буде визначати лише за одним інтегральним показником, який його цікавить: Держава – податковим потенціалом, постачальник – потенціалом обсягів споживання його продукції, конкурент – виробничим потенціалом, що відображується обсягом продукції, яка відповідає вимогам ринку, і який у змозі поставити на ринок конкуруючий об'єкт оцінки.

Слід додати, що на цей час ніякі суб'єкти оцінки не ідентифікують свої дії як визначення потенціалу об'єкта за якоюсь певною методикою. Взагалі у оціночній діяльності окремо та офіційно така оцінка, як оцінка потенціалу, не виконується, є просто оцінка вартості об'єктів, але окремі елементи такого підходу реалізуються за експертною оцінкою.

Очевидно, що власникові підприємства в умовах конкуренції важливо знати не тільки – за скільки можна продати об'єкт, але й чи взагалі варто його продавати. Цілком можливо, що необхідно повніше використати існуючий потенціал або вкласти гроші в реалізацію потенціалу розвитку об'єкта й тим самим забезпечити більш високий результат, ніж від продажу. Виробникові продукції або послуг слід враховувати потенціал свого конкурента, щоб побудувати власну конкурентну стратегію – зробити ривок у розвитку, а може вчасно згорнути або перепрофілювати виробництво. Держава повинна враховувати податковий потенціал платника податків, інакше бюджет недоодержить необхідні засоби, як у випадку занадто низьких, так і занадто високих ставок податків. З вищесказаного випливає, що хоча оцінка потенціалу об'єкта ще не одержала належного поширення, і немає не тільки єдиної методики, але й однозначного підходу до сутності потенціалу, кожен суб'єкт оцінки так чи інакше вимушений враховувати майбутнє становище об'єкта та розглядати його у потрібному лише йому аспекті, тобто якраз виконувати у якійсь мірі оцінку чи діагностику потенціалу.

За останні роки спостерігається посилення конкуренції в усіх сферах ринкової діяльності. Поява великої кількості нових підприємств і організацій значно ускладнило ринкову ситуацію. Збільшення пропозицій товарів і послуг, з одного боку, і зменшення платоспроможності попиту – з іншого, створили умови, коли конкуренція стала звичайною справою. Тому проблема підвищення потенціалу конкурентоспроможності підприємства є актуальною і потребує докладного вивчення.

**Пропозиції.** Слід переглянути традиційний підхід, за яким розглядають не потенціал конкурентоспроможності, а конкурентоспроможність потенціалу:

*«Конкурентоспроможність потенціалу підприємства — комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів»* [3], або: *«Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів»* [3].

За цими визначеннями конкурентоспроможність являє собою відносну характеристику, оскільки конкурентоспроможність неможливо оцінити без наявності

конкурентів. Що стосується формулювання – «конкурентоспроможність потенціалу підприємства» або «потенціал конкурентоспроможності підприємства».

Якщо проаналізувати найбільш значні сучасні роботи у цій галузі, можна констатувати, що автори практично дорівнюють конкурентоспроможність потенціалу до конкурентоспроможності підприємства. У деяких джерелах [3] відмічається, що «важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища», але хіба ця властивість не характерна для конкурентоспроможного підприємства? Однак згідно з нашою теорією [1] змінюватись повинен носій, конкурувати будуть не потенціали, а їхні носії, то й адаптуватись повинні саме носії. Ступінь конкурентоспроможності потенціалу визначають на світовому, національному, галузевому рівнях [3], або виділяють чотири рівні за оцінкою ступеня активності відносно конкурентного середовища [3, 5]. Кожна ступінь характеризується певним рівнем менеджменту, поведінкою на ринку, засобом просування товару.

Можна погодитись з такою класифікацією, але для підприємства, керуючись особливостями проявів виробничого та економічного потенціалів, важливіше обрати не стільки рівень бажаної конкурентоспроможності (оскільки це не завжди від нього й залежить), скільки форму конкурентної боротьби – цінову, нецінову та змішану конкуренцію.

Виробничий потенціал підприємства забезпечує нецінову конкурентоспроможність, оскільки ця форма конкурентної боротьби базується на властивостях системи виробництва забезпечити виготовлення сучасної продукції з найкращими характеристиками призначення та рівнем якості у необхідному обсязі. При цьому, не має значення ні рівень менеджменту підприємства, ні функціонування усіх інших систем, оскільки виробничий потенціал є результуючою, яка відображує взаємодію всіх названих елементів.

Економічний потенціал підприємства забезпечує цінову конкурентоспроможність, тоді відповідно на перший план виходять ринкові характеристики товару, такі як ціна, рівень реклами, якість обслуговування, бренд та інші ринкові атрибути.

Таким чином, потенціал конкурентоспроможності забезпечується відповідними властивостями системи виробництва та реалізації продукції – виробничим та економічним потенціалом підприємства. Формування потенціалу конкурентоспроможності вміщує вибір виду конкуренції, заходи з використання існуючого потенціалу і заходи по втіленню потенціалу розвитку. Якщо додержуватись концепції, згідно з якою потенціал це властивість носія, то логічно розглядати все ж таки саме «потенціал конкурентоспроможності підприємства». Виходячи з цього, потенціал конкурентоспроможності підприємства – це *властивість носія забезпечити потреби ринку за кожною номенклатурною позицією продукції за обсягом, характеристиками, якістю та ціною в межах виробничого та економічного потенціалу підприємства краще або на рівні конкурентів з урахуванням рівня використання існуючої властивості щодо конкурентоспроможності та потенціалу її розвитку*. Коли цього не відбувається, підприємство неконкурентоспроможне.

**Висновки.** З вищенаведеного випливають наступні відміни потенціалу конкурентоспроможності від традиційної «конкурентоспроможності підприємства»:

1. Потенціал конкурентоспроможності підприємства має внутрішню структуру, за якою можна виділити існуючий, використовуваний (що якраз і відповідає традиційному терміну «конкурентоспроможність підприємства»), зарезервований, надлишковий та потенціал розвитку.

2. Потенціал конкурентоспроможності виникає як нова якість носія у взаємодії виробничого (що відображують переважно характеристики об'єкта) та економічного (що більш враховує зовнішній вплив) потенціалів, тоді як «конкурентоспроможність підприємства» побудована на властивостях «моделі п'яти сил конкуренції», де підприємство розглядається лише як сформований учасник загального процесу конкурентної боротьби.

3. Потенціал конкурентоспроможності визначається з урахуванням динаміки морального та фізичного зносу носія, рівень яких у свою чергу залежить від розподілу фінансових ресурсів між підтримкою існуючого потенціалу та потенціалу розвитку. «Конкурентоспроможність підприємства» приймає існуючий рівень як даність, і тому може слугувати як інструмент аналізу поведінки підприємства у конкурентному середовищі, й дуже обмежено – щодо внутрішніх причин відставання підприємства.

#### Література

1. Бачевский Б.Е., Витюк Е.В. Структура производственного потенциала предприятия // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2003. – № 23. Т.3. – С. 41-44.

2. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.-224 с.

3. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.-352 с.

4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА – М, 2000.

5. Федонін О. С, Рєпіна І.М, Олесюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДК 338.2

Бондаренко Л.В., Шведчиков А.А.

#### УКРАИНА И ПРОЦЕССЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассмотрены ключевые тенденции внешнеэкономической деятельности Украины с точки зрения позиции страны в мировом рейтинге глобализации. Табл. 2, ист. 8.

Одной из стратегических задач развития нашего государства в условиях глобализации является формирование «открытой» модели национальной экономики, предполагающей свободный поток товаров, капитала, человеческих ресурсов и знаний, передающих технологии и способствующих экономическому росту страны [1].

Открытость экономики Украины непосредственным образом связана с уровнем развития рыночных отношений и структур. Позиционирование отечественной экономики в европейскую и мировую системы требует также наличия таких экономических предпосылок, как внедрение стабильной конвертируемой национальной валюты; создание среды, благоприятной для предпринимательства и иностранных инвестиций; формирование собственного производственного потенциала конкурентоспособной продукции для захвата определенных перспективных ниш на мировом рынке товаров; приоритетное развитие инфраструктур внешнеэкономических связей [2].

В конце 90-х гг. прошлого века согласно оценкам зарубежных экспертов уровень открытости украинской экономики был сравнительно невысок. Соответствующий рейтинг The Heritage Foundation и «Wall Street Journal» в 1998г. из 161 страны позиционировал Украину на 124-е место, а экспертами Мирового банка экономика Украины в 1999г. оценивалась вообще как «закрытая» [3, 4].

В последнее время для описания процессов глобализации и степени открытости страны широко используется глобализационный индекс, разработанный американской компанией «А.Т. Карни» и публикуемый ежегодно в журнале «Foreign Policy Magazine». Глобализационный индекс рассчитывается для 62 стран мира, на которые приходится 96% мирового ВВП и 84% населения земного шара [5]. В 2002 г. наша страна занимала

43-е место в мировом рейтинге глобализации, однако за последние годы ее позиция заметно укрепилась. К 2005г. Украина поднялась на 39-е место, заметно опередив Россию (52-е место) причем наиболее весомых успехов наша страна добилась по показателям экономической интеграции (30-е место в 2005 г.) [6].

Глобализационный индекс, являясь интегральным показателем, включает в себя целый ряд локальных показателей, отражающих разные аспекты процесса глобализации. На базе взаимоотношений «страна-страна» он отражает уровень личных контактов физических лиц за пределами национальных границ, объединяя данные статистики международного туризма, международных телефонных переговоров и денежных переводов. Он представляет данные о «всемирной компьютерной паутине» путем подсчета не только растущего числа ее пользователей, но и числа Интернет-серверов и серверов безопасности, с помощью которых пользователи общаются, находят информацию и совершают деловые сделки.

Глобализационный индекс также характеризует экономическую интеграцию [5]. Он показывает движение товаров и услуг, учитывая изменения доли экономики каждой страны в международной торговле, а также позволяет определить прозрачность национальных границ путем сравнения внутренних и мировых цен. Кроме того, индекс учитывает передвижение денежных средств, наблюдая за потоками иностранных инвестиций и портфельного капитала, платежами и поступлениями отдельных стран.

Показатели экономической интеграции, входящие в глобализационный индекс, по своей сути отражают состояние внешнеэкономических связей и позволяют судить о месте той или иной страны в мировом хозяйстве. С учетом вышеизложенного, целью настоящей статьи является анализ некоторых ключевых тенденций внешнеэкономической деятельности Украины, наметившихся в последние годы и заметно повлиявших на позиции страны в мировом рейтинге экономической глобализации.

Как отмечается в работе [7], главным каналом открытости украинской экономики является внешняя торговля. С 2000 г. Украине удалось преодолеть тенденцию к сокращению объемов экспорта-импорта и добиться положительного сальдо внешней торговли (табл.1). Внешнеторговый оборот Украины в 2005 г. увеличился по сравнению с 2000 г. в 2,4 раза.

Таблица 1

**Динамика экспорта, импорта и сальдо внешней торговли Украины\***  
(млн долл. США)

<b>Показатели</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Экспорт товаров и услуг	18059,3	19809,1	22012,4	27314,8	37974,0	40363,1
Импорт товаров и услуг	15106,9	16922,6	18168,4	24478,1	31055,4	39071,3
Сальдо	2952,4	2886,5	3844,0	2836,7	6918,6	1291,8
*Источник: Державний комітет статистики ( <a href="http://ukrstat.kmu.gov.ua/statistics">http://ukrstat.kmu.gov.ua/statistics</a> )						

Несмотря на достаточно динамичный рост внешнеторгового оборота, за последние годы доля Украины в мировом экспорте (0,3%) и стоимость экспорта в пересчете на одного жителя (около 860 долл. США) не отвечают потребностям и возможностям страны. В структуре украинского экспорта, как и ранее, значительную долю занимают товары с невысоким уровнем добавленной стоимости и энергоемкие товары, в т.ч. драгоценные металлы и изделия из них, минеральные продукты, продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, транспортные средства и дорожное оборудование. Несколько увеличилась в последнее время в общем объеме экспорта доля изделий из черных металлов, электрических машин и оборудования. В то же время мировой опыт показывает, что экспорт относится к тем компонентам ВВП, которые первыми реагируют на новые возможности и могут быть источником для финансирования и стимулирования экономического роста.

Одним из главных показателей, характеризующих степень участия страны в мирохозяйственных связях, является доля импорта и экспорта в ВВП. На протяжении последних лет Украина демонстрирует высокий уровень открытости экономики (более 90%), однако такая открытость отражает в значительной степени низкую конкурентоспособность украинских товаров и структурные диспропорции, в т.ч. зависимость от импорта энергоносителей и экспорт низкотехнологичной металлургической продукции. Для сравнения, аналогичный показатель некоторых постсоциалистических стран, занимающих более высокие позиции в рейтинге глобализации, составляет: Польша – 53%, Венгрия – 67%, Румыния – 60% [3].

В последнее время в Украине продолжает сохраняться тенденция переориентации структуры внешней торговли в направлении стран дальнего зарубежья (табл.2). Несмотря на относительное уменьшение доли России во внешнеторговом обороте страны, она продолжает оставаться для Украины главным торговым партнером (21% экспортных и 32% импортных поставок). В то же время существенно возрос внешнеторговый оборот со странами Европейского Союза (ЕС): в 2005 г. по сравнению с 2000г. экспорт товаров и услуг увеличился в 2,3 раза, а импорт – соответственно в 3,06 раза.

Таблица 2

**Географическое распределение экспорта-импорта Украины\***  
(%, сальдо – в млн долл. США)

Показатели	Регион	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Экспорт товаров и услуг	Страны СНГ	36,76	34,98	30,92	30,64	29,16	33,64
	Прочие страны мира	63,24	65,02	69,08	69,36	70,84	66,36
Импорт товаров и услуг	Страны СНГ	54,65	53,57	50,99	48,39	50,28	44,92
	Прочие	45,35	46,43	49,01	51,61	49,72	55,08
Сальдо	Страны СНГ	-1616,5	-2237,7	-2456,3	-3477,4	-4542,7	-3970,2
	Прочие страны мира	4568,9	5124,2	6300,3	6314,1	11461,3	5262

\*Источник: Державний комітет статистики (<http://ukrstat.kmu.gov.ua/statistics>)

Украина крайне неудовлетворительно использует потенциал прямых иностранных инвестиций. Без надежных капиталовложений невозможно обеспечить создание и внедрение новых технологий, систем современной организации и управления производством, сбытом продукции, развитие рыночной инфраструктуры, информатизацию общества. На 01.01.2006 г. в экономику Украины было привлечено около 16375,2 млн долл. США прямых иностранных инвестиций или 350 долл. США на душу населения. Для сравнения общий объем прямых иностранных инвестиций в экономику Польши с начала рыночных реформ составил свыше 67 млрд долл. США. На начало 2000 г. общий объем прямых иностранных инвестиций в пересчете на душу населения в некоторых постсоциалистических странах был значительно выше, чем в современной Украине (Словения – 2000 долл. США, Венгрия – 1882, Чехия – 1040, Эстония – 933, Польша – 832).

Значительно возросли инвестиции в Украину из стран ЕС. Если на 01.01.2005 г. они составляли всего 4946,3 млн долл. США., то ровно через год (на 01.01.2006 г.) увеличились до 11746,3 млн долл. США. Больше всего инвестиций поступило из Германии – 5505,5 млн долл. США, Кипра – 1562,0 млн долл. США, Австрии – 1423,6 млн долл. США, Великобритании – 1155,3 млн долл. США.

Прямые инвестиции из Украины по состоянию на 01.01.2006 г. составили всего 218,2 млн долл. США, в т.ч. в страны ЕС – 58,6 млн долл. США. Наибольшие инвестиции были сделаны в Польшу – 20,3 млн долл. США, Великобританию – 13,9 млн долл. США и Испанию – 13,8 млн долл. США.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

С точки зрения формирования открытой модели национальной экономики, в последние годы наметились следующие положительные тенденции:

- рост экспорта товаров и услуг;
- преобладание общего экспорта товаров и услуг над импортом;
- некоторый рост доли инвестиционного импорта и экспорта товаров;
- ориентация властных структур на привлечение прямых иностранных инвестиций, которыми в большинстве случаев распоряжаются транснациональные предприятия, и на ликвидацию существенных перекосов в географической структуре экспортно-импортных связей;
- стабилизация валютного курса гривни и, как следствие, рост экспортной активности базовых отраслей промышленности [8].

Укрепление позиций Украины в мировом рейтинге глобализации также является отражением следующей важной тенденции: чем выше уровень глобализации в стране, тем в ней больше свободы (экономической и политической), что объясняется большей открытостью общества и государственных структур, большим влиянием общественных организаций и средств массовой информации [6].

В то же время продолжают сохраняться негативные факторы, сдерживающие процессы экономической глобализации в Украине, в т.ч.:

- преобладание сырья и полуфабрикатов в структуре экспорта товаров, в частности экспорта из металлургического сектора, тесная корреляция экспорта товаров с импортными поставками, низкая технологичность и наукоемкость товаров;
- низкий уровень и узконаправленный характер развития экспорта услуг (преимущественно транспортных). Практически не реализован потенциал экспорта услуг в научно-технической, инжиниринговой, финансовой сферах;
- нерациональная структура импорта – высокая доля операций на давальческом сырье, наличие теневых схем;
- отсутствие комплекса необходимых условий для активного притока в страну иностранного капитала.

Для преодоления отмеченных выше негативных тенденций необходимы инструменты адекватной внешнеэкономической политики с использованием потенциала сотрудничества с международными экономическими организациями.

### Литература

1. Звіт про світовий розвиток: важке завдання розвитку. – К.: Абрис, 1994. – 240с.
2. Бондаренко Л.В. Теоретические аспекты экономической глобализации// Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2005. - №2(84). – Ч.1. – С.25-31.
3. Губский Б., Лукьяненко Д., Сиденко В. Интернационализация украинской экономики// Экономика Украины. – 2000. - №9. – С.16-25.
4. Житная И.П., Щелокова Т.В. Модификация внешнеэкономических связей Украины в условиях глобализации мировой экономики// Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2002. - №5(51). – С.80-87.
5. Индекс глобализации. Украина продолжает оставаться полуоткрытой и полупрозрачной страной. <http://dialogs.org.ua/ru/print/material/5/817>.
6. Узвар М. По уровню глобализации Украина обошла Россию на 13 пунктов. [www.kv.com.ua](http://www.kv.com.ua).
7. Третьяк В.В. Учет современных экономических реалий в формировании внешнейторговой политики Украины// Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2002. - №5(51). – С.245-248.
8. Кияк А.Т. Реальний ефективний обмінний курс гривні як показник конкурентоспроможності національної економіки (1998-2000 роки) // Тенденції української економіки. – 2001. – Березень. – С. 60-63.

Бурбело О.А., Зуєва О.І.

**ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті доведено, що в умовах дефіциту фінансових ресурсів проблемою залишається оптимізація структури капіталу підприємств. Запропоновано використання моделі оптимізації вартості капіталу. Дж. 6.

**Постановка проблеми.** Зміни, що мають місце в інфраструктурі та виробничих відносинах агропромислового комплексу України, впровадження приватних форм господарювання вимагають адекватних змін у системі регулювання й управління сільськогосподарськими підприємствами. Їхній економічний розвиток залежить від розв'язання проблеми фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми постійно перебувають у центрі уваги вітчизняних вчених. Такі дослідження стосовно сільськогосподарських підприємств здійснювали І.Т. Балабанов, М.Я. Дем'яненко, О.М. Ковалюк, П.А. Лайко, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Л.М. Павлова, А.М. Поддєрьогін, В.Я. Олійник та інші. Однак наявність дискусійних питань потребує подальших досліджень, насамперед, вивчення впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, можливостей оптимізації структури їхнього капіталу та оптимізації розподілу фінансових ресурсів з метою подальшого підвищення ефективності їх використання.

**Постановка завдання.** Потреба у великих коштах і відсутність надійної застави під кредити створюють значні перешкоди у вирішенні проблем формування фінансових ресурсів і надійного забезпечення ними сільськогосподарських підприємств. Дефіцит фінансових ресурсів в агропромисловому комплексі обумовлює скорочення парку сільськогосподарських машин, зниження закупівлі запасних частин, унаслідок цього не здійснюються в необхідних обсягах капітальні та відтворювальні ремонти.

Для кожного підприємства потенційними джерелами формування фінансових ресурсів є надходження від реалізації продукції та послуг, кредити комерційних банків і кошти інституційних інвесторів, емісія та продаж на фондовому ринку цінних паперів, кошти державного і місцевих бюджетів, корпоративні фінанси підприємств інших галузей економіки, зовнішні кредити та інвестиції, а також заощадження населення. Як свідчить практика, проблема фінансового забезпечення підприємств полягає не у відсутності фінансових ресурсів взагалі, а у можливості доступу до них конкретного підприємства, у формах і методах їх розподілу між галузями економіки та суб'єктами господарювання.

Аналіз свідчить, що діюча фінансова система не забезпечує руху фінансових потоків, сприятливого для галузей АПК. Різкий перехід до ринкового механізму господарювання супроводжувався низкою негативних тенденцій, які призвели до значного скорочення обсягів власних фінансових ресурсів і нових перепон у доступі сільськогосподарських підприємств до зовнішніх джерел фінансування. Серед них найбільш суттєвий негативний вплив мали надмірно високі темпи інфляції, зростання кредиторської та дебіторської заборгованості, перевага негрошових (бартерних) розрахунків.

Як свідчить аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств Луганської області, формування їхніх фінансових ресурсів проходить з великими труднощами. Тому формування і ефективне використання наявних ресурсів залишається нагальною проблемою фінансової діяльності підприємств аграрно-промислового комплексу України взагалі. Практичному вирішенню деяких аспектів цієї проблеми присвячена ця стаття.



**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для фінансування необхідного обсягу витрат та забезпечення бажаного рівня доходів сільськогосподарських підприємств важливим питанням їхньої фінансової діяльності є формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів. За умов ринку фінансові ресурси оптимізуються для підвищення ринкової вартості підприємства, що залежить від чистої рентабельності власних коштів та норми розподілу на дивіденди. Серед сільськогосподарських підприємств України питома вага акціонерних підприємств, а тим більше тих, які реалізують цінні папери на фондовому ринку, ще незначна (приблизно 30 %), але за ними майбутнє. Механізм оптимізації фінансових ресурсів в умовах їхнього дефіциту становить певний інтерес.

Для фінансування своєї діяльності будь-яке підприємство потребує достатнього обсягу фінансування, яке залежить від періоду обігу активів та відповідних їм пасивів. Активи і пасиви підприємств за термінами їх обігу можна поділити на коротко- та довгострокові. Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане з витратами на сплату процентів за користування цими джерелами. Загальну суму коштів, що сплачується за користування певним обсягом залучених фінансових ресурсів, називають вартістю капіталу, або його ціною. Оптимальний варіант передбачає, що обігові кошти підприємств фінансуються за рахунок короткострокових пасивів, а основні та прирівняні до них засоби – за рахунок довгострокових джерел. У результаті цього загальна сума витрат щодо залучення коштів оптимізується.

У ринковій економіці акціонерна форма власності переважає над іншими і має деякі особливості формування власних фінансових ресурсів. Перш за все це стосується їхньої структури, в якій можна виділити три основних джерела: акціонерний капітал, фонди власних коштів та нерозподілений прибуток [1, с.91]. Таким чином, фінансування діяльності підприємства з акціонерною формою власності зовнішніми джерелами здійснюється за рахунок позик та емісії акцій, що дає змогу згладжувати протиріччя між акціонерами й адміністрацією щодо неоднозначного ставлення до форми власності. Ці протиріччя можуть породжуватися такими причинами [2, с. 168].

По-перше, керівники схильні до нарощування своєї частки у доходах підприємства (представницькі витрати, високий рівень заробітної плати та інші). Це навряд відповідає інтересам акціонерів.

По-друге, пов'язуючи з підприємством свою долю, вкладаючи в нього власний капітал, керівники стають більш відчутними до змін доходів підприємства, ніж акціонери, які можуть легше диверсифікувати свої капіталовкладення. Тому адміністрація схильна вибирати менш ризикові, але й менш рентабельні проекти, які не виправдовують сподівань акціонерів на підвищений дивіденд.

По-третє, керівники обмежені терміном контрактів, часто віддають перевагу короткостроковим проектам, завдаючи шкоди довгостроковій стратегії підприємства.

У ринковій економіці є механізми, що приводять до пом'якшення суперечностей через випуск фінансових активів, які дають змогу власникам облігацій ставати акціонерами. В англо-саксонських державах практикується обмеження прав акціонерів в галузі інвестицій, фінансування і розподілу, які фіксуються у статутних документах.

При оптимізації структури капіталу використовують два важливі поняття: фінансова структура і капіталізована структура підприємства [1, с. 94]. Під першим терміном розуміють спосіб фінансування активів підприємства взагалі, тобто за рахунок усіх джерел фінансових ресурсів, а другий термін має вужче значення, що обмежується лише довгостроковими пасивами.

Теорія структури капіталу була вперше описана американськими економістами Ф. Модільяні та М. Міллером [3, с. 261 - 297]. Та теорія дістала назву "теорія Модільяні – Міллера". Відповідно до неї, вартість капіталу не залежить від його структури, тому її не можна оптимізувати. Однак існує і традиційна теорія. Послідовники цієї теорії вважають, що ціна капіталу залежить від його структури, і є оптимальною структурою. В основі їх твердження – залежність ціни авансованого капіталу від її складових. Відповідно до структури капіталу вартість кожного з джерел змінюється. В залежності

від позицій прихильників цього підходу [1, 4] оптимальна структура капіталу досягається за умов найнижчої вартості коштів, авансованих у розвиток підприємства.

У практиці використовуються й інші методики оптимізації вартості капіталу [2, 5, 6]. В основу методики оптимізації Стоянової О.С. [2, с. 165] покладено показник ефекту фінансового важеля (ЕФВ). Ця методика має як своїх прихильників, так і опонентів.

За методикою І.О. Бланка [5,6], в основу вибору джерел капіталу покладено показник середньозваженої вартості капіталу. Завдання мінімізації цього показника вирішується простим перебором варіантів. Ці підходи мають деякі вади, які створюють перепони на шляху до одержання об'єктивного результату щодо оптимізації структури капіталу.

Як свідчить досвід, застосування математичних методів, насамперед методів оптимального планування, вони можуть бути ефективно використані у вирішенні завдань оптимізації структури капіталу підприємств.

Пропонується така базова модель оптимізації вартості капіталу. В якості цільової функції беремо вартість авансованого капіталу (Z):

$$Z = m_1x_1 + m_2x_2 + m_3x_3 + m_4x_4 + m_5x_5 \rightarrow \min,$$

де  $x_1$  – частка власного капіталу (у вигляді звичайних акцій) підприємства;

$x_2$  – частка власного капіталу (у вигляді привілейованих акцій) підприємства;

$x_3$  – частка довгострокових кредитів;

$x_4$  – частка короткострокових кредитів;

$x_5$  – частка кредиторської заборгованості та пасивних рахунків;

$m_1$  – плата за користування певним видом джерел коштів підприємства у частках одиниці;

$m_1$  – дивідендна ставка по звичайних акціях;

$m_2$  – дивідендна ставка по привілейованих акціях;

$m_3$  – сплата банку за користування довгостроковим кредитом;

$m_4$  – сплата банку за користування короткостроковим кредитом;

$m_5$  – сплата за користування джерелами, що залучаються у вигляді кредиторської заборгованості.

П'яте джерело є відносно безкоштовним (ця відносність продиктована можливістю сплати відсотків по випущених векселях тощо).

Обмеження мають такий вигляд:

$$x_1 + x_2 \geq 0,5 \text{ (частка власного капіталу повинна бути більше 50\% вартості майна підприємства);}$$

$$\frac{x_3 + x_4 + x_5}{x_1 + x_2} \leq 1 \text{ (власних коштів повинно бути не менше за запозичені);}$$

$$\frac{x_2}{x_1 + x_2} \leq 0,1 \text{ (підприємство може емітувати привілейовані акції на суму не більше}$$

10 % власного капіталу);}

$$x_1 + x_2 + x_3 \geq 0,6 \text{ (коефіцієнт покриття інвестицій повинен бути не менш ніж 60 \%)}$$

$$x_5 \leq a; a = \min d \text{ – частка дебіторської заборгованості в активах підприємства;}$$

$$q \text{ – частка найбільш ліквідних активів у активах підприємства.}$$

Таблиця 1

**Значення коефіцієнтів**

Підприємство	$m_1$	$m_2$	$m_3$	$M_4$	$m_5$	A
	0,14	0,16	0,30	0,19	0,05	0,06

Використовуючи фактичні дані одного із сільськогосподарських підприємств (СВК „Україна” Старобільського району) (табл.1) та застосовуючи симплекс-метод отримуємо таке значення невідомих (табл. 2).

## Одержані значення невідомих

Значення невідомих					Мінімальна вартість авансованого капіталу Z
X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	
0,88	0	0	0	0,12	0,1202

За умови досягнення отриманого мінімального обсягу авансованого капіталу (12,0 %) підприємство матиме стійкий фінансовий стан завдяки дотриманню наведених раніше обмежень.

**Висновок.** Апробація цієї моделі в реальних умовах діяльності сільськогосподарських підприємств Старобільського району свідчить про її адекватність і можливість ефективного застосування у роботі фінансових служб з метою оптимізації структури капіталу. Використання запропонованої методики дозволяє практичним працівникам здійснювати вирішення повсякденних проблем з формування фінансових ресурсів та їхнього ефективного використання на новому, якісно високому рівні.

## Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльган – Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: "Ника-центр", Эльга, 2000. – 440 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
4. Петленко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств // Фінанси України, 2000. - № 6. – С. 91 – 95.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник /Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перер. и доп. – М.: Изд-во "Перспектива", 2002. – 656 с.
6. Modigliani F., Miller M.H. The Cost of Capital, Corporation Finance Theory of Investment //American Economic Review. - № 48. – June 1958. – P. 261 – 297.

УДК 339.137

Бурко Я.В.

### МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті обґрунтована методика інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства з урахуванням зовнішнього та внутрішнього середовищ. Дж.7.

**Вступ.** Основною метою господарюючих суб'єктів в ринковій економіці є забезпечення конкурентоспроможності товарів або послуг, що надаються, оскільки фінансове благополуччя підприємства слідує за конкурентоспроможністю продукції, що випускається, як тінь за людиною. Практика показує, що цієї мети найбільш часто досягають підприємства з більш високим конкурентним потенціалом. Під конкурентним потенціалом підприємства мається на увазі як реальна, так і потенційна здатність підприємства розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби, тобто товари, що перевершують за якісно-ціновими параметрами аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемам оцінки конкурентоспроможності підприємства присвячені роботи закордонних і вітчизняних економістів. Серед них:

Адам Сміт, Франк Найт, Йозеф Шумпетер, Майкл Портер, Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Р.А. Фатхутдінов, К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю., Ю. Кормнов, П. Зав'ялов, І. Фамінський, І.У. Зулкарнаєв, У.Г. Зіннуров, Л.Р. Ілясова, В.А. Таран, Л.Н. Родіонова, О.Г. Кантор, Ю.Р. Хакімова, А.А. Подузов, Ю.П. Солов'єв, Г.М. Сухорукова та ін. Кожний з цих учених має своє бачення та науковий підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, але на жаль, у роботах наведені конкретні показники конкурентоспроможності підприємства, а проблема визначення інтегрального показника не розглядається.

Сьогодні в Україні загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства немає. Зарубіжний досвід в цій галузі україні бідно висвітлюється в літературі. Кожна компанія оцінює свою конкурентну позицію за своєю методикою, а суть і ефективність її вживання не афішує.

Тому **ціллю статті** є дослідження досвіду та існуючих методичних підходів до інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємств.

**Результати дослідження.** Висока конкурентоспроможність підприємства обумовлюється наявністю таких трьох ознак: 1) споживачі задоволені і готові купити повторно продукцію цієї фірми (споживачі повертаються, а товару немає); 2) суспільство, акціонери, партнери не мають претензій до фірми; 3) працівники пишаються своєю участю в діяльності фірми, а сторонні вважають за честь трудитися в цій компанії. Для того щоб стати конкурентоспроможним підприємством, необхідно:

1. Забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається, в цільових сегментах ринку. Під конкурентоспроможністю товару мається на увазі оцінена споживачем властивість об'єкта переважати в певний момент часу за якісними і ціновими характеристиками аналогів в конкретному сегменті ринку без збитку для виробника.

2. Підняти потенціал конкурентоспроможності підприємства, а отже, і його підрозділів до рівня світових виробників в даній галузі. Цей показник характеризує можливість успішної роботи організації в майбутньому. Успіх в поточній діяльності не гарантує світле майбутнє.

У менеджерів виникає природне питання оцінки рангу свого підприємства серед конкурентів. Встановлення свого місця в ринковому середовищі – перший крок в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Метою даної роботи є розробка надійного, об'єктивного методу вимірювання конкурентоспроможності підприємств. Помилка у виборі методу вимірювання може призвести до ухвалення помилкових управлінських рішень.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства є складним завданням, яке зводиться до виявлення найзначніших числових показників конкурентоспроможності і їхньої інтеграції. Дійсно, будь-який об'єкт – це не що інше, як набір показників якості, при зміні яких відбуваються кількісні і якісні зміни об'єкта.

Більшість методів оцінки конкурентоспроможності підприємств базується на вживанні різних коефіцієнтів для аналізу виробничої діяльності, фінансового становища, ефективності інвестицій і т.д. Основними показниками конкурентоспроможності підприємства є:

- економічний потенціал і ефективність діяльності (активи, основний капітал, власний і позиковий капітал, об'єм продажів, частка на ринку, прибуток);
- рівень управління (форми організації і досвід функціонування елементів господарського механізму з позиції нововведень і відповідальності);
- виробничий і збутовий потенціали, що вказують на можливість фірми проводити і реалізовувати ту або іншу продукцію в необхідних кількостях в необхідні терміни (наявність сировинної бази; виробничі і збутові потужності; об'єм і напрями капіталовкладень, що визначають виробничу політику і т.д.);
- науково-дослідний потенціал (організація і напрям наукових досліджень, щорічні витрати на НІОКР, число патентів на винаходи, галузь патентознавства, оцінка можливості заняття фірмою монопольного становища в якій-небудь галузі техніки і т.д.);

- фінансове становище (платоспроможність, кредитоспроможність і умови кредитування, структура капіталу – відношення власного капіталу до загальної суми активів і т.д.);
- репутація фірми, її ринкова стратегія, інноваційна діяльність;
- стан і кваліфікація трудових ресурсів [ 1 ].

Конкурентоспроможність – це та особлива зона, в якій у відомих межах інтереси виробників і споживачів сходяться. Отже, при оцінюванні конкурентоспроможності враховуються не тільки сукупність показників, що стосуються в основному сфери ведення операцій і експлуатації товару, але й інші критерії (комплекс умов його реалізації, можливості поставок, сервісного обслуговування, утилізації та ін.), важливі для споживачів конкретного ринку. У цьому випадку для оцінки конкурентоспроможності підприємства вибирається система показників ефективності виробничої діяльності підприємства, фінансового становища підприємства, ефективності організації збуту і просування товару, конкурентоспроможності товару і ефективності інноваційного проекту. Інтегральний показник конкурентоспроможності досягається методом теорії бажаності. В даній методиці враховується велика кількість чинників, що впливають на конкурентний статус підприємства. Проте методика не позбавлена суб'єктивізму, оскільки кількісний показник спочатку суб'єктивно переводиться в якісний, а потім за шкалою Харрінгтона знову в кількісний. Крім того, якщо підприємство має абсолютно неприйнятний критерій за яким-небудь показником, то йому привласнюється нульове значення функції бажаності. В цьому випадку через рівність нулю приватної функції бажаності рівень конкурентоспроможності також дорівнює нулю. Достовірність оцінки конкурентоспроможності за даною методикою значною мірою залежить від кваліфікації експерта.

При ухваленні інвестиційних рішень в рамках фундаментального аналізу підприємств вельми зручним є показник інтегральної конкурентоспроможності підприємств, обґрунтований в [1]. Цей показник також корисний при ухваленні стратегічних рішень керівництвом самого підприємства [2, 3]. Проблеми вживання інтегрального показника конкурентоспроможності пов'язані з методологічними труднощами його кількісного розрахунку, що призводять до дуже широкого вживання експертних оцінок, внаслідок чого адекватність реальності самих результатів розрахунків викликає зрозумілі сумніви. Досить поширене представлення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства сумою вигляду:

$$K = \sum N_i W_i, \quad (1)$$

де  $K_i$  – приватні показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства загальним числом  $N_i$ ;

$W_i$  – ваговитість окремих чинників в загальній сумі.

С. Калмийцев визначає інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства як суму декількох чинників (стимулюючого, тимчасового і комплексного показника якості продукції, віднесеної до ціни виробу) [5]. В розглянутому випадку одержана проста сума чинників, взаємна ваговитість яких не враховується. Характеризуючи ситуацію в цілому, можна сказати, що зважене підсумовування окремих чинників при визначенні якогось інтегрального показника широко застосовується в маркетингових дослідженнях [6, 7]. При цьому вага окремих чинників визначається тим або іншим методом, що заснований на експертних оцінках.

Різні автори залежно від галузі маркетингових досліджень і виходячи зі своїх наукових поглядів обґрунтовують різні групи чинників, які необхідно включати в сукупний (інтегральний, груповий) показник. Крім того, виділяють різні способи здійснення експертних оцінок, а часто просто указують, що «вагові коефіцієнти визначаються експертно».

Перш за все відзначимо, що будь-який обчислюваний показник роботи підприємства є показником, що характеризує його потенціал, який може з тих або інших причин не реалізовуватися. Виявлений результат роботи підприємства, який піддається нагляду і вимірюванню, є фактичним його результатом. З урахуванням цього зауваження

обчислений тим або іншим способом показник конкурентоспроможності підприємства характеризує його потенціал конкурентоспроможності. А фактична конкурентоспроможність підприємства виявляється тільки на ринку.

Всю сукупність чинників, що впливають на підприємства і тим самим на їх конкурентоспроможність, можна розділити на три групи:

- цілі, які ставить перед собою підприємство;
- ресурси, які має в своєму розпорядженні підприємство;
- чинники зовнішнього середовища прямої і непрямой дії на підприємство.

В загальному випадку вплив цих трьох груп чинників на конкурентоспроможність підприємства дуже складній і, відповідно до нашого припущення, навряд чи зводиться до їхньої лінійної комбінації. Тому інтегральну конкурентоспроможність підприємства подамо у вигляді якоїсь функції трьох груп змінних, вид якої поки не уточнюватимемо:

$$D_o = D_o(\{K_{ri}, i = 1 \dots, N_r\}, \{W_i, i = 1 \dots, N_r\}, \{\Phi_i, i = 1 \dots, N_\Phi\}), \quad (2)$$

де  $D_o$  – показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства;

$K_{ri}$  – це конкурентоспроможність окремих ресурсів підприємства загальним числом  $N_r$ ;

$W_i$  – вагові коефіцієнти загальним числом  $N_r$ ;

$\Phi_i$  – кількість чинників зовнішнього середовища загальним числом  $N_\Phi$ .

Конкурентоспроможність як показник, що характеризує саме дане підприємство і дозволяє співставляти його з іншими підприємствами, очевидно перш за все визначається внутрішніми чинниками, тобто ресурсами, які має підприємство. При цьому ресурси підприємства – це не тільки капітал у фінансовій і матеріальній формі, але і персонал, і стан управління, і якість зв'язків з контактними аудиторіями, і організація маркетингу. Кожний ресурс підприємства, визначений таким чином, може бути оцінений з погляду конкурентоспроможності у вигляді числа  $K_{ri}$ . На обговоренні способів оцінки конкурентоспроможності окремих ресурсів підприємства зупинитися не будемо, оскільки це питання лежить за межами нашої статті.

Якщо предметом порівняння за рівнем інтегральної конкурентоспроможності є підприємства, що знаходяться в різних зовнішніх маркетингових умовах, то це повинне, безумовно, позначатися на результуючому інтегральному показнику.

Таким чином, показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства повинен враховувати так або інакше фактори зовнішнього середовища:

$$\{\Phi_i, i = 1 \dots, N_\Phi\}.$$

Якщо абстрагуватися від умов зовнішнього середовища і враховувати тільки внутрішні ресурси підприємства, то інтегральна конкурентоспроможність виражатиметься у вигляді:

$$D_o = D_o(\{K_{ri}, i = 1 \dots, N_r\}, \{W_i, i = 1 \dots, N_r\}). \quad (3)$$

Показник  $D_o$ , який є, згідно з формулою (2), показником інтегральної конкурентоспроможності підприємства, що враховує дію чинників зовнішнього середовища, називатимемо показником зовнішньої інтегральної конкурентоспроможності підприємства.

Навпаки, показник  $D_o$ , що визначається за формулою (3) і враховує тільки ресурси самого підприємства, тобто тільки внутрішні чинники, логічно називати показником внутрішньої інтегральної конкурентоспроможності підприємства.

Очевидно, що в умовах впливу на підприємства однакових чинників зовнішнього середовища показники їхньої зовнішньої і внутрішньої інтегральної конкурентоспроможності будуть рівні між собою і визначатимуться виразом (3). Саме цей випадок матимемо на увазі в ході подальшого обговорення проблеми вибору виду функції  $D_o$  ( $K_{ri}$ ,  $W_i$ ) за формулою (3) і об'єктивної оцінки вагомості окремих чинників  $W_i$  в ній.

Для розуміння можливих шляхів рішення цієї проблеми опишемо можливі ситуації вживання інтегрального показника конкурентоспроможності. Якщо оцінені показники конкурентоспроможності підприємства по окремих ресурсах  $R_i$  і відомі їхня вага  $W_i$  і вид взаємозв'язку в інтегральному показнику  $D_o$ , можна розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності  $D_o$  для конкретного підприємства. З

позиції особи, що ухвалює рішення відносно даного підприємства, їй необхідно провести порівняння показника  $D_0$  для даного підприємства з показниками  $D_0$  для інших підприємств. Причому акт порівняння може мати місце незалежно від того, розглядається це завдання зсередини підприємства чи ззовні. Так, це завдання може стояти і перед вищим керівництвом самого підприємства, з погляду внутрішнього управління; це завдання може стояти і перед зовнішнім інвестором, що вибирає між різними підприємствами як об'єктами можливих інвестиційних рішень.

Таким чином, при ухваленні рішення по вибору з декількох альтернатив необхідно розрахувати показники інтегральної конкурентоспроможності для відповідних підприємств, а для цього для кожного підприємства необхідно визначити показники конкурентоспроможності окремих ресурсів  $K_1, K_2, K_{Nr}$  для  $Nr$  ресурсів. Тут виникає питання, якими значеннями ваги  $W_i$  необхідно користуватися при даних розрахунках. Очевидно, що значення  $W_i$  залежать від цілей і стратегії підприємства. Тим самим якщо всі дані підприємства мають однакові стратегії, то ми можемо застосовувати для них однакову систему ваги  $\{W_i, i = 1, \dots, Nr\}$ .

Таким чином, можна зробити важливий висновок відносно властивостей вагомості окремих ресурсів у формуванні інтегральної конкурентоспроможності промислового підприємства. А саме: в умовах ідентичних чинників зовнішнього середовища для однієї галузевої групи промислових підприємств, що діють в умовах одного і того ж ринку і дотримуються однакової стратегії, повинна застосовуватися одна і та ж система ваги  $W_i$  ресурсів в інтегральному показнику конкурентоспроможності підприємства. Якщо навіть самі підприємства дотримуються різних стратегій, при розрахунку інтегральної конкурентоспроможності ЛПР, наприклад, інвестор повинен вибирати систему ваги  $W_i$ , відповідну стратегії, яка його цікавить. Проте, крім того що система ваги чинників  $W_i$  повинна бути однаковою для підприємств, які працюють в одних і тих же зовнішніх умовах, зроблений висновок ще не вирішує завдання об'єктивної оцінки конкретних значень цієї ваги у виразі (3).

Частка на ринку, яку зайняло підприємство в даний момент як результат попередньої конкурентної боротьби, корелює з конкурентоспроможністю підприємства, яку воно мало в попередній період. Також показником результативності підприємства, що відображає його сьогодишню конкурентоспроможність, є, очевидно, відносна динаміка зміни його частки на ринку.

Через те що результат конкурентоспроможності підприємства виражається двома величинами – часткою ринку і темпами її зміни, то і чисельне значення показника інтегральної конкурентоспроможності не може виражатися одним числом, а лише двома. Звідси витікає інтерпретація інтегральної конкурентоспроможності, яка пропонується.

Інтегральна конкурентоспроможність підприємства по відношенню до інших підприємств – це його здатність займати певну частку ринку продукції і збільшувати або зменшувати дану частку. Це виявлена реальна інтегральна конкурентоспроможність підприємства, на відміну від потенційної його конкурентоспроможності.

Очевидно, що при зменшенні частки ринку можна говорити про інтегральну оцінку конкурентоспроможності, тільки характеризувати її в якісному відношенні необхідно як низьку інтегральну конкурентоспроможність. З цього визначення витікає формулювання для чисельної характеристики інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства.

Показник інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства — це пара чисел  $(D, T)$ , де  $D$  – частка продукції підприємства у сукупних продажах всіх порівнюваних підприємств, а  $T$  – темп зростання/зменшення частки підприємства у сукупних продажах.

В світлі даного визначення інтегральна оцінка конкурентоспроможності, виразимо її формулою (1), потребує перегляду. Перш за все відзначимо, що повинне бути два вирази для двох показників інтегральної конкурентоспроможності –  $D$  і  $T$ . Окрім того, на ці результуючі числа впливають різні ресурси. Так, наприклад, сьогодишня величина виробничих потужностей підприємства впливає, очевидно, на частку ринку, зайняту

ним, і мало пов'язана із зростанням частки ринку. В той же час сьгоднішній стан рівня управління, очевидно, мало пов'язаний з існуючою часткою ринку, досягнутою за рахунок попереднього рівня управління, але визначає сьгоднішні темпи зростання/спаду частки ринку. В світлі даних міркувань всю сукупність внутрішніх ресурсів ( $R_i, i = 1 \dots, N_r$ ) необхідно розділити на дві групи:

- ( $R_i, i = 1 \dots, N_r$ ) – ресурси, що впливають на досягнуту частку ринку, яку займає підприємство;

- ( $R_i, i = N_r + 1 \dots, N_r$ ) – ресурси, що впливають на темпи зростання/зменшення частки ринку підприємства.

Виходячи з даного розділення ресурсів і визначення інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства як пари чисел ( $D, T$ ) вираз (3) розпадається на два вирази:

$$D = K_d (\{K_{ri}, i = 1 \dots, N_r\} \{W_i, i = 1 \dots, N_r\}); \quad (4)$$

$$T = K_t (\{K_{ri}, i = N_r + 1 \dots, N_r\} \{W_i, i = N_r + 1 \dots, N_r\}). \quad (5)$$

Якщо підприємство вже присутнє на даному ринку, то вже відомі показники його інтегральної конкурентоспроможності:  $D_i, T_i$ . А за відомою інформацією про внутрішні ресурси підприємства можна оцінити його конкурентоспроможність [1, 2]. Тут невідомими є тільки вагові коефіцієнти  $W_i$ . В цьому випадку можна поставити регресійну задачу підбору значень  $W_i$  так, щоб обчислені пари значень ( $D, T$ ) за формулами (4) і (5) максимально близько відповідали спостережуваним значенням ( $D_i, T_i$ ). Звичайно, при цьому спостережуваних значень інтегральної конкурентоспроможності повинне бути на порядок більше з'ясованих значень.

Тим самим пропонується такий алгоритм визначення вагових коефіцієнтів в показнику інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємств:

1. Сформувати групу підприємств, що працюють в однакових умовах зовнішнього середовища. Кількість підприємств повинна бути не менше кількості чинників (ресурсів), що включається в показник інтегральної конкурентоспроможності підприємств:

2. Визначити показники конкурентоспроможності окремих ресурсів (менеджменту, виробничих ресурсів, технології, людського потенціалу та ін.) для кожного підприємства вибірки:  $K_{ri}, j, j = 1 \dots, N_{pr}; i = 1 \dots, N_r$ .

3. Визначити частки ринку, які займають підприємства вибірки, і темпи зростання/спаду їхньої частки на ринку, тобто визначити показники інтегральної конкурентоспроможності  $\{D_i, i = 1 \dots, N_{pr}\}$ .

4. Вирішити задачу визначення вагових коефіцієнтів, що складається з рівнянь (10) загальним числом, що дорівнює кількості внутрішніх ресурсів підприємства.

5. Перевірити результат на контрольній групі промислових підприємств.

6. Здійснити п.п. 4, 5 для різних груп ресурсів, підбираючи таким чином ту групу, яка дає задовільні результати на контрольній групі підприємств.

7. Якщо кількість підприємств у вибірці на порядок перевищує взяті до уваги ресурси підприємства, то вагові коефіцієнти можна знайти регресійними методами.

Знаючи вагові коефіцієнти  $W_i$ , можна розрахувати показник інтегральної оцінки конкурентоспроможності для підприємств, які не присутні в даний момент на цільовому ринку, але планується їхнє проникнення. Такий розрахунок допоможе на етапі планування проникнення на цільовий сегмент ринку оцінити потенційні позиції підприємства. Він корисний для вищого менеджменту підприємства при плануванні проникнення на новий сегмент. Ця ж інформація корисна для потенційних інвесторів при визначенні перспектив підприємства на початковому етапі його проникнення на новий сегмент, коли конкурентні позиції ще не виявилися і ціна акцій не стабілізувалася. Знання вагових коефіцієнтів означає знання вагомості різних внутрішніх ресурсів у формуванні конкурентної позиції. Це виключно важлива інформація для вищого менеджменту підприємств і власників підприємства при ухваленні ними керівних рішень.

**Висновки.** В статті запропоноване визначення інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства як двох чисел: а) частки ринку, що зайнята



промисловим підприємством; б) темпів зростання частки ринку. Запропонована методика визначення інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства, що дозволяє замінити експертну оцінку ваги окремих чинників кількісним їх розрахунком на основі маркетингової інформації про результати підприємств однієї галузевої групи, які діють в схожих умовах маркетингового середовища. Встановлено, що з погляду даного нами визначення інтегральної оцінки конкурентоспроможності при її обчисленні необхідно використовувати мультиплікативну формулу вигляду (8), а не адитивну формулу вигляду (7). Об'єктивна оцінка вагових коефіцієнтів у виразі (8) і представлення інтегральної конкурентоспроможності у вигляді (11) дозволяє упевнено говорити про відносну вагомість окремих чинників конкурентоспроможності в загальному ринковому успіху промислового підприємства.

#### Література

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
2. Ткачук Г.Ю. Дослідження методичних підходів оцінки конкурентоспроможності підприємства // ЖДТУ. – 2006 р.
3. Петрусив О.Н. Методологические основы конкурентоспособности предприятий // ЮФ «КАТУ» НАУ. – 2006 р.
4. Зиннуров У.Г., Ильясова Л.Р. Проблемы оценки конкурентоспособности товаропроизводителей // Экономика и управление (Уфа). – 1997. – № 4. – С. 47-52.
5. Максимов И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33-39.
6. Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Хакимова Ю.Р. Оценка конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 63-77.
7. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. – СПб.: Наука, 1996.

УДК 336.71

Буряк К.М.

#### ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті наведено економіко-правові аспекти інноваційної діяльності промислових підприємств. Визначено сутність та зміст інноваційної діяльності. Дж. 11.

**Вступ.** Глобалізація економіки виявляється в якісних трансформаційних процесах, загострює конкурентну боротьбу у сфері інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність в Україні відбувається за край несприятливих умов, навіть незважаючи на чотирилітнє економічне зростання. Структура нинішнього зростання не відповідає структурі “економічних знань”, яка очолює в світі науково-технічний прогрес і, відповідно, інновації не стали чинником зростання в Україні, тому потребує уваги як з боку практиків, так і з боку теоретиків.

**Аналіз останніх досліджень.** Вивченням різних аспектів інноваційної діяльності та їхнього впливу на розвиток господарства України займаються відомі дослідники: А. Гальчинський, В. Гасць, М. Данько, В. Денисюк, В. Любімов, С. Львовчкін, Н. Пашута, Л. Федулова, П.Н. Завлин, А.К. Казанцев та інші, а також закордонні вчені: Н. Мончев, І. Перлак, В. Д. Хартман, Е. Менсфилд, Р. Фостер, Б. Твисс, Й. Шумпетер, Е. Роджерс й ін. Інноваційна діяльність розгадується як з точки зору юриспруденції, так і з точки зору економіки.

Тому **ціллю статті** є узагальнення економіко-правових аспектів інноваційної діяльності промислових підприємств.

**Результати досліджень.** Під інноваційною діяльністю розуміється вид діяльності громадян, юридичних осіб і держави, які безпосередньо пов'язані з одержанням, виробництвом і реалізацією в матеріальній сфері суспільства нових наукових і науково-технічних знань. Інноваційна діяльність зв'язується з доведенням наукових, технічних ідей, розробок до конкретної продукції й технології, що користуються попитом на ринку. Особливості інноваційної діяльності полягають в здійсненні інвестицій специфічного характеру (великий ризик, порівняно довгострокові вкладення капіталу й ін.), дослідження ринку, бізнес-планування [4, с. 48]. Здійснюється інноваційна діяльність для додання ресурсам нових можливостей створення багатства, забезпечення економічного росту й підвищення якості життя.

Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, а інноваційну діяльність – як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Цей Закон визначає правові, економічні й організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів. Тобто дія цього Закону регламентує відносини виробників товарів і послуг, інноваційних підприємств, що "транспортують" нові досягнення науки і техніки у виробництво, і держави – гаранта і координатора інноваційного забезпечення економічного зростання.

Інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на використання результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури й поліпшення якості продукції (товарів, послуг) щодо удосконалювання технології їхнього виготовлення з наступним впровадженням й ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках. Інноваційна діяльність, пов'язана з капітальними вкладеннями в інновації, називається інноваційно-інвестиційною діяльністю.

Інноваційна діяльність – діяльність, пов'язана із трансформацією результатів науково-технічної діяльності в новий або вдосконалений продукт й "припускає цілий комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, і саме у своїй сукупності вони приводять до інновацій [ 2 ].

Законом України "Про інвестиційну діяльність" передбачено, що інноваційна діяльність здійснюється з метою впровадження досягнень НТП у виробничу і соціальну сфери, але не надано їй визначення як економічної категорії.

В Законі України "Про інноваційну діяльність" вона представлена як діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок і передбачає випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Дане визначення не включає проведення фундаментальних і пошукових досліджень, НДДКР, що ставить під сумнів віднесення наукових організацій до суб'єктів інноваційної діяльності, розглядає тільки діяльність з використання й комерціалізації їхніх результатів. Тим самим не забезпечується єдність, а зберігається на рівні поняття інноваційної діяльності розрив між наукою й виробництвом. Воно також не охоплює сферу використання інноваційної продукції та її утилізацію. Це обмежує використання методів оцінки й стимулювання прискореного впровадження інноваційної продукції й послуг у сфері споживання й не передбачає наявності зворотного зв'язку між розроблювачем, виробником і споживачем інноваційного товару. А націленість тільки на випуск нових товарів і послуг обмежує можливості використання проміжних результатів інноваційної діяльності.

В порівнянні з прийнятим в Російській Федерації Законом "Про інноваційну діяльність і державну інноваційну політику", інноваційна діяльність визначається як виконання робіт і (або) надання послуг зі створення, освоєння у виробництві й практичному застосуванні нової продукції або вдосконаленого технологічного процесу. Тут уже передбачається єдність процесу "наука-виробництво-споживання", розширений

зміст об'єкта інноваційної діяльності (технології, у тому числі вдосконалені), але не розглядається сфера застосування [ 3 ].

Російський вчений Фатхутдинов Р.А. представляє інноваційну діяльність як “процес по стратегічному маркетингу, НДДКР, організаційно-технічній підготовці виробництва, виробництву й оформленню нововведень, їхньому впровадженню (або перетворенню в інновацію) і поширенню в інші сфери” [ 11 ]. У такому викладі інноваційна діяльність охоплює основні етапи інноваційного процесу й передбачає використання його кінцевих результатів усередині організації-творця, їхню комерціалізацію й поширення (дифузю), але її зміст не може вважатися повним.

В сучасних умовах господарювання інноваційна діяльність також розглядається як економічна категорія, що визначає характер формування й розвитку соціально-економічних систем.

В цілому, узагальнюючи визначення, які наведені в більшості наукових робіт, інноваційну діяльність можливо представити як: явище - певний вид соціально-економічних, правових відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності й споживачами їхньої продукції; творчу діяльність з реформування матеріально-технічної бази й виробничих відносин за допомогою використання досягнень НТП із метою більш ефективного задоволення зростаючих потреб; безперервний процес, що складається з фаз інноваційного циклу і дозволяє представити інноваційну діяльність у вигляді ланцюжка послідовно виконуваних процесів.

Подання інноваційної діяльності у вигляді сукупності самостійних процесів, по-перше, охоплює всі фази відтворювального процесу, кожна з яких має власну логіку розвитку й зміст, по-друге, орієнтоване на вид діяльності, а не на конкретний товар, по-третє, має важливе значення при створенні інституційних форм, виборі ефективних методів і механізмів, що забезпечують і обслуговують той або інший вид інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність носить творчий характер, вона погано сполучається із твердою регламентацією робіт і централізацією прийняття рішень, важко вписується у формалізовані організаційні структури менеджменту. Для останніх характерні тенденції підтримки стабільних відносин і процедур менеджменту, протидії інноваціям, активний опір будь-яким новим формам і методам менеджменту [ 5 ].

Таким чином, інноваційна діяльність – це складна економічна категорія. За своїм змістом вона може розглядатися як творча діяльність людей з перетворення продуктивних сил і виробничих, соціально-економічних відносин у процесі розвитку суспільного виробництва з метою більш повного задоволення різноманітних потреб людини й суспільства в усіх сферах їхньої життєдіяльності.

Інноваційну діяльність необхідно розглядати не як одиничний акт впровадження якого-небудь нововведення, а як постійно здійснюваний процес виявлення незадоволеної суспільної потреби, одержання нових знань, розробки, впровадження й освоєння у виробництві, комерціалізації, дифузії й використання в науково-виробничо-споживчому циклі різноманітних інноваційних продуктів і товарів, у якому задіяні в тому або іншому ступені всі члени суспільства [ 6 ].

Об'єктом інноваційної діяльності є вся різноманітність продуктивних сил і соціально-економічних відносин, що не задовольняють поточні й перспективні потреби суспільства на конкретному етапі його розвитку.

В той же час, згідно із Законом України “Про інвестиційну діяльність”, її об'єктами пропонується вважати розробку й впровадження нововведень у галузях техніки, технології, економіки, організації й керуванні.

А в Законі України “Про інноваційну діяльність” до об'єктів інноваційної діяльності належать: нові знання й інтелектуальні продукти; інноваційні програми й проекти; сировинні ресурси, засоби їхнього видобутку й переробки; виробниче устаткування й процеси; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру і якість виробництва й (або) соціальної сфери; товарна продукція, інфраструктура виробництва й підприємництва; механізми формування споживчого

ринку й збуту товарної продукції. До них також варто віднести нові форми й методи підготовки, підвищення кваліфікації й перепідготовки кадрів для сфери інноваційної діяльності. Очевидно, що це конкретні форми (матеріальні й нематеріальні) прояву прогресивних змін продуктивних сил і виробничих, соціально-економічних відносин, які варто вважати предметами інноваційної діяльності. Результатами такої діяльності є, насамперед, якісні зміни елементів продуктивних сил і виробничих відносин, а носіями цих змін служать різноманітні блага у вигляді виробничих ресурсів, технологій і устаткування, продуктів і продукції кінцевого споживання, форм і методів ефективного керування соціальними, економічними, управлінськими й іншими процесами. Даний вид діяльності є продуктивним, тому що результати інноваційної діяльності являють собою суспільну корисність [ 7 ].

Проблемний зміст сфери інноваційної діяльності змінюється в часі, відбиваючи пріоритетні напрямки розвитку соціо-еколого-економічної системи. В даний час до них належать здоров'я людини, охорона навколишнього середовища, розвиток енергетики, ресурсозбереження, інформаційні технології й інші фактори, які визначають розвиток суспільства найближчим часом і в перспективі.

В економічній сфері інноваційна діяльність змінює відносини її працівників до виробничих факторів і між взаємодіючими економічними суб'єктами мікро-, мезо- і макрорівнів. Вона є також джерелом саморозвитку суб'єкта. Ефективне її здійснення багато в чому залежить від пануючих форм власності, характеру й стану соціально-економічних відносин у суспільстві. Основне ж економічне протиріччя інноваційної діяльності полягає в посиленні її суспільного характеру, що забезпечує в масштабах національної економіки інтеграцію окремих стадій і етапів процесу “наука-виробництво-споживання”, при економічному відокремленні учасників цього процесу.

Так, на початку 80-х років у США виникла концепція інноваційної здатності, що характеризує здатність науки поширювати в масштабі всієї економіки й інших сфер суспільної діяльності нові технології й продукції. Згідно з цією концепцією, національну інноваційну здатність не слід ототожнювати з кількістю новітніх технологій, за якими та або інша країна є лідером. Набір технологій і високотехнологічних продуктів швидко міняється. Тому інноваційна здатність - це структурна характеристика організації громадського життя в країні. Якщо наука є світовим феноменом, то у формуванні інноваційних здатностей держави повинні опиратися на власну культуру й традиції [ 8 ].

У ті ж роки в американському менеджменті в самостійний науковий напрямок виділилася нова дисципліна – “Управління нововведеннями”. Вона вивчає техніко-економічні, правові, організаційно-управлінські, соціально-психологічні фактори, що впливають на інноваційні процеси й найбільш ефективні форми їхньої організації.

Кінцева мета інноваційної діяльності полягає в забезпеченні довгострокового функціонування підприємства на основі ефективної організації інноваційних процесів і забезпечення високої конкурентоспроможності інноваційної продукції.

Критеріями ефективності організації інноваційних процесів на підприємстві в сучасних умовах виступають економічні параметри, що дозволяють порівнювати витрати на інноваційну діяльність і доходи від реалізації інноваційної продукції. Прибутковість підприємства виступає при цьому не як ціль, а як найважливіша умова й результат здійснення інноваційної діяльності. Ця діяльність покликана забезпечити ефективне й погоджене функціонування всіх зовнішніх і внутрішніх елементів інноваційного підприємства.

Такий стан інноваційної системи прийнято називати гармонією. Саме гармонізація, тобто досягнення гармонії в розвитку інноваційного підприємства, становить основне цільове завдання інноваційної діяльності [8, с. 281].

Завдання гармонізації стосовно інноваційного підприємства має ендогенний й екзогенний аспекти. Ендогенна гармонізація означає узгодження всіх внутрішніх структурних елементів інноваційного підприємства, його субсистем. Для забезпечення ендогенної гармонізації необхідне створення спеціальної системи внутріфірмового управління інноваціями.

Екзогенна гармонізація припускає узгодження інноваційного підприємства із суперсистемами навколишнього середовища й реалізується через спеціальні процедури цільової орієнтації інноваційної діяльності й обліку обмежень зовнішнього середовища.

Зміст інноваційної діяльності визначається складом функцій і процесів управління, здійснюваних в ході підготовки й проведення інноваційних заходів. Мова йде про такі завдання управління, склад і зміст яких у мінімальному ступені залежать від специфіки конкретного інноваційного проекту (його масштабів, галузевої приналежності, призначення й т.п.) і становлять зміст будь-якого процесу управління. Різноманітність інноваційних процесів, їхня складність і велика кількість умов здійснення надзвичайно утруднюють будь-яку спробу типізації процесів управління ними або їхньої регламентації.

Виділяють дві групи функцій інноваційної діяльності: основні і ті, що забезпечують. Основні, або предметні функції є найбільш загальними для всіх видів і будь-яких умов здійснення інновацій. Ці функції відображають зміст основних стадій процесу керування інноваційною діяльністю й виділяють предметні галузі управлінської діяльності на всіх ієрархічних рівнях. Успішна діяльність у будь-якій інноваційній структурі повинна передбачати здійснення таких основних предметних функцій: формування цілей, планування, організація й контроль функцій інноваційної діяльності, що забезпечують, включають управлінські процеси й інструменти, що сприяють ефективному здійсненню основних предметних функцій управління на підприємстві. Усвідомлена воля керівника в управлінні інноваціями знаходить своє відбиття в управлінських рішеннях, які виступають основною формою здійснення інноваційних ідей. Вони охоплюють практично всі сфери й стадії життєвого циклу інноваційного підприємства від моменту його виникнення до ліквідації.

Для успішного управління інноваційною діяльністю необхідне ретельне вивчення інновацій. Насамперед варто навчитися відрізняти інновації від несуттєвих видозмін у продуктах і технологічних процесах (наприклад, естетичні зміни - кольорів, форми й т.п.); незначних технічних або зовнішніх змін у продуктах, що залишають незмінними конструктивне виконання й не досить помітні впливи на параметри, властивості, вартість виробу, а також матеріалів і компонентів, що входять у продукти; від розширення номенклатури продукції завдяки освоєнню виробництва продукції, що випускалася колись на даному підприємстві, але вже відома на ринку продуктів, з метою задоволення поточного попиту й збільшення доходів підприємства. Новизна інновацій оцінюється за технологічними параметрами, а також з ринкових позицій. З обліком цього будеться класифікація інновацій.

За своїм характером інновації підрозділяються на технічні, організаційні, економічні, екологічні й соціальні. Технічні інновації виявляються як нові або вдосконалені продукти (товари, вироби) і технології. Вони пропонують впровадження нової техніки й технології, що приводить до збільшення обсягу випуску продукції, зниженню її собівартості, а також випуск нової продукції або модернізацію тієї, що випускалася раніше, додання їй якостей, які приваблюють покупця. Технічні інновації втілені в матеріалі й належать до так званих «твердих» інновацій. Організаційні інновації охоплюють нові форми й методи організації наукової й виробничої діяльності трудових колективів (організаційні структури керування наукою й виробництвом, методи й форми організації виробництва у всіх ланках ієрархії керування й ін.) для одержання більш високих економічних результатів.

Організаційні інновації можуть проявлятися у двох основних формах: не пов'язані з технічними інноваціями, метою яких є поліпшення діяльності й використання існуючих трудових ресурсів і майна підприємства: викликані технічними інноваціями й активно з ними взаємодіючими, а також сприятливого росту їхньої економічної ефективності. Організаційні інновації спрямовані на залучення резервів робочого часу людей і машин, темпів їхньої роботи, матеріальних факторів. Атрибутом організаційних інновацій, крім економічних і соціальних аспектів, є гуманізація будь-якої людської діяльності, зниження психічних і фізичних навантажень працівників. Основні напрямки організаційних інновацій припускають удосконалювання організаційної структури

управління й трудових колективів, організаційної системи матеріальних елементів й організації протікання процесів.

Економічні інновації в умовах приватизації державних підприємств можна визначити як позитивні зміни в нефінансовій, платіжній, бухгалтерській та в ін. сферах діяльності. Ці інновації особливо важливі в період переходу підприємств до ринкової економіки. Прикладом економічної інновації може бути впровадження складової системи [9, с. 187]: фінансової, з тим щоб гроші стимулювали ефективність господарської діяльності підприємства; оплати праці, так щоб її система забезпечувала матеріальну мотивацію всім групам працівників, ріст ефективності праці, змушувала систематично підвищувати самостійність і відповідальність працівників, раціоналізувала структуру зайнятості; перспективного планування, що враховує умови розробки стратегії підприємства.

Екологічні інновації на підприємстві – це такі зміни в техніці, організаційній структурі й управлінні підприємством, які зменшують або запобігають негативному впливу виробництва на навколишнє середовище.

Соціальні інновації припускають підготовку й підвищення кваліфікації кадрів, поліпшення соціально-побутових умов життя працівників, умов безпеки й гігієни праці, культурної діяльності, організації вільного часу.

Організаційні, економічні, екологічні й соціальні інновації не втілені в матеріали й належать до «м'яких» інновацій.

За ступенем новизни інновації діляться на три групи [7, с. 103]:

1. Новинка світового масштабу. Винахід не має аналогії, це перше у світі впровадження винаходу.

2. Новинка в масштабах країни. Немає аналога в країні, але він існує за кордоном.

3. Новинка в масштабах даного підприємства. До цієї групи належать інновації, що мають аналоги в різних інноваціях, реалізованих іншими підприємствами в даній країні, а також інновації, придатні до застосування тільки на одному підприємстві.

За масштабністю й ступенем впливу на ефективність функціонування науки й виробництва інновації діляться на локальні (частки) і глобальні (великомасштабні). Причому якщо локальні інновації, що становлять основу еволюційних перетворень у сфері наукової й виробничої діяльності, не роблять принципового впливу на загальний рівень ефективності науки й техніки, то глобальні, що є здебільшого революційними (принципово новими), об'єктивно вимагають адекватних змін у зазначених сферах діяльності людей. У цілому класифікацію інновацій з урахуванням результативності й напрямку інноваційного процесу, а також вибору відповідного методу управління, можна представити у вигляді таблиці (табл. 1.).

Таблиця 1

#### Класифікація інновацій [4, с. 38]

№ з/п	Класифікаційна ознака інновацій	Класифікаційні угруповання інновацій
1	Галузь застосування	Управлінські, організаційні, соціальні, промислові й т.п.
2	Отримані в результаті науково-дослідних розробок	Наукові, технічні, технологічні, конструкторські, виробничі, інформаційні
3	Темпи здійснення	Швидкі, уповільнені, наростаючі, загасаючі, рівномірні, стрибкоподібні
4	Ступінь інтенсивності	"Бум", рівномірна, масова, слабка
5	Масштаби	Трансконтинентальні, транснаціональні, регіональні, великі, середні, дрібні
6	Результативність	Висока, низька, стабільна
7	Ефективність	Економічна, соціальна, екологічна

**Висновок.** Таким чином, спираючись на наведену класифікацію, інноваційна діяльність на підприємстві спрямована на використання новітніх розробок в технічній, технологічній, організаційній, економічній, соціальній та екологічній сферах його функціонування в ринкових умовах господарювання.

#### Література

1. Закон України „Про інноваційну діяльність” м. Київ, від 4 липня 2002 року N 40-IV. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, N 36, ст.266.
2. Бражко О.В. Технологічні пріоритети інноваційного розвитку промисловості: тенденції та проблеми // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. №2. С 21- 24.
3. Высоцкий Д.Е. Основные тенденции законодательного обеспечения инновационной деятельности в России и Украине (сравнительно-правовой анализ) // Инновации. – 2005. №5 (82). С 7 – 14.
4. Гейер Г. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні // Вісник Тернопільського державного університету. – 2006. – № 3. – С. 141 – 147.
5. Грачева М.В. Инновационная деятельность в промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики. - М.: ИМЭМО РАН, 1994. – 325 с.
6. Захарин С.В. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий // Финансы Украины. – № 1. – 2003. – С. 13-20.
7. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник.-К.: Видавничий центр “Академія”, 2005. – 400 с.
8. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч.посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
9. Основы инновационного менеджмента / Под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: Экономика, 2000. – 614 с.
10. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 204 с.
11. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов. – М.: Интел-Синтез, 1998. – 560 с.

УДК 658.114  
ББК 65.290.31

Гнатенко І.А.

#### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Малий бізнес робить вагомий внесок у формування конкурентного середовища, що для нашої економіки має першорядне значення. Тому вирішення деяких проблемних питань набуває першочергового значення особливо на місцевому рівні. Дж. 5.

**Постановка проблеми.** В Україні, як ринковій державі, особливе значення надається розвитку малого підприємництва. Саме малі підприємства, що не вимагають великих стартових інвестицій і гарантуючі високу швидкість обороту ресурсів, здатні найбільш швидко і економічно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчих товарів в умовах дестабілізації української економіки і обмеженості ресурсів. Малі компанії здатні оперативно реагувати на зміну споживчого попиту і за рахунок цього забезпечувати необхідну рівновагу на споживчому ринку. Мале та середнє підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, пом'якшуючи проблему наростаючого безробіття. Малий бізнес робить вагомий внесок у формування конкурентного середовища, що для нашої економіки має

першорядне значення. Взаємозв'язок теоретичних досліджень у цій сфері повинен мати практичне обґрунтування і враховувати територіальні аспекти кожного регіону. Тому вирішення деяких проблемних питань набуває першочергового значення особливо на місцевому рівні.

**Аналіз останніх публікацій.** Тема малого бізнесу порушується у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів. Наприклад, Осовська Г.В. порушує питання ролі бізнесу в суспільстві [1, с. 318], Ільєнкова С.Д. та Кузнецов В.І. розглядають мале підприємництво з позиції ризику в прийнятті рішень [2, с. 68], Невелів О.М. в одній зі своїх праць підкреслював, що малий та середній бізнес забезпечує конкуренцію та додаткові надходження до бюджету [3, с.5]. Проте сьогодні в практичній діяльності малого підприємництва поки ще існують невирішені проблемні питання, основні з яких будуть висвітлені далі.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з причин виникнення даної проблеми є недоопрацьованість науково-методичного забезпечення, відсутності чіткого регіонального застосування, з урахуванням територіальних особливостей Луганської області. Тому ціллю статті є визначення основних проблем та перспектив розвитку малого бізнесу в Луганській області.

Малі підприємства є особливою моделлю із специфічними рисами і законами розвитку. Для них характерні особливості в управлінні і економічних методах, що використовуються. Їх можна звести до таких:

- високий ступінь централізації і персоналізації управління. Керівник-власник зосереджує в своїх руках фінансові, економічні, соціальні функції і повноваження, що ставить підприємство в залежність від його ділових і особистих якостей;
- відсутність системи стратегічного управління. Керівник підприємства зайнятий рішенням задач поточного оперативного управління і не в змозі займатися середньо- і довгостроковими планами розвитку підприємства;
- залежність від зовнішнього середовища: банків, крупних підприємств, державної адміністрації, наукових лабораторій, консультаційних фірм;
- дефіцит фінансових ресурсів – як власних, так і позикових.

Разом з тим малому бізнесу властиві: швидка реакція на вимоги ринку; високий рівень спеціалізації; можливість мобілізації ресурсів на перспективних напрямках.

На початку 2006 року в Луганській області функціонувало 84,7 тис. суб'єктів малого бізнесу (фізичних та юридичних осіб і фермерських господарств), що на 6,4 % більше за попередній рік, в тому числі: 10,3 тис. малих підприємств, 72,9 тис. фізичних осіб-підприємців та 1,5 тис. фермерських господарств [4, с. 2].

Подальшого розвитку набирає інфраструктура розвитку підприємництва. За станом на 01.04.07. в області створено: 26 бізнес-центрів, 3 бізнес-інкубатори, 10 фондів підтримки підприємництва, 148 кредитних спілок, 3 лізингові компанії, 34 інвестиційних фондів та компаній, одна інноваційна компанія, 78 банківських установ, 143 страхові компанії (з філіями), 79 інформаційно-консультативних установ та 72 аудиторські фірми [5, с. 8].

З метою подальшого забезпечення підтримки малого підприємництва створені та діють на базі податкових служб області 29 Громадських рад, основним завданням яких є: сприяння підвищенню якості обслуговування суб'єктів оподаткування, забезпечення зворотного зв'язку платників податків із ДПІ, проведення спільних семінарів тощо [5, с. 7].

Аналізуючи регіональний досвід розвитку малого підприємництва, можна вказати на такі переваги підприємницької діяльності:

- збільшення числа власників, а отже, формування середнього класу – головного гаранта політичної стабільності в демократичному суспільстві;
- зростання частки економічно активного населення, що збільшує доходи громадян і згладжує диспропорції в добробуті різних соціальних груп;
- відбір найенергійніших, дієздатних особистостей, для яких малий бізнес стає первинною школою самореалізації;



- створення нових робочих місць з відносно низькими капітальними витратами, особливо у сфері обслуговування;
- працевлаштування працівників, що вивільнюються в держсекторі, а також представників соціально вразливих груп населення (біженців з «гарячих місць», інвалідів, молоді, жінок);
- розробка і впровадження технологічних, технічних і організаційних новин (прагнучи вижити в конкурентній боротьбі, малі фірми частіше схильні йти на ризик і здійснювати нові проекти);
- непряма стимуляція ефективності виробництва крупних компаній шляхом освоєння нових ринків, які солідні фірми вважають недостатньо значущими (з надр малого бізнесу зростають не тільки крупні компанії, але і найсучасніші наукові галузі і виробництва);

- ліквідація монополії виробників, створення конкурентного середовища;
- поліпшення взаємозв'язку між різними секторами економіки.

Крім того, власники малих підприємств більш схильні до заощаджень і інвестування, у них завжди високий рівень особистої мотивації в досягненні успіху, що позитивно позначається в цілому на діяльності підприємства.

Проте, як показує практика діяльності малих підприємств в Луганській області, підприємництву властиві і певні недоліки, серед яких можна виділити найістотніші:

- більш високий рівень ризику, тому високий ступінь нестійкості положення на ринку;
- залежність від крупних компаній;
- недоліки в управлінні власною справою;
- слабка компетентність керівників;
- підвищена чутливість до змін умов господарювання;
- труднощі в запозиченні додаткових фінансових коштів і отриманні кредитів та ін.

Отже, перспектива розвитку малого підприємництва в Луганській області можлива лише за умов:

1. Оптимізації нормативно-правових основ регулювання малого підприємництва з боку держави. В зв'язку з цим повинно здійснити аналіз чинного законодавства на предмет його ефективності з позицій розвитку підприємницької ініціативи і проблем, що виникають при вживанні діючих норм, а також аналіз чинного регіонального законодавства, регулюючого підприємницьку діяльність на предмет відповідності їх до державного законодавства.

2. Розвитку системи фінансової підтримки малого підприємництва

Першочерговою задачею в даній області є спрощення доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансових і майнових ресурсів.

Разом з тим назріла істотна необхідність організації нормальної роботи банківських структур з підприємцями, як це прийнято у всьому світі.

3. Вдосконалення механізмів використання державного майна для розвитку системи малого підприємництва

В рамках даного розділу в комплексі з іншими заходами підтримки мають бути здійснені заходи щодо майнової підтримки малого підприємництва, що включають апробацію і впровадження наступних механізмів: передачі і здачі в оренду малим підприємствам недіючих виробничих площ та іншого майна крупних підприємств, майна ліквідованих підприємств і науково-технічних інститутів, незавершених об'єктів виробничого призначення, майна військових городків і об'єктів інфраструктури, що вивільняється.

4. Вдосконалення інформаційної підтримки

Розробка комплексу заходів, направлених на інформаційну і консультаційну підтримку підприємництва, забезпечення економічної, правової і інформаційної безпеки суб'єктів підприємництва, сприяння виставково-ярмарковій діяльності у сфері підприємництва.

5. Зміцнення і розвиток системи підготовки кадрів для підприємництва

Для подальшого розвитку підприємництва, підвищення зайнятості населення шляхом розвитку малого підприємництва одним з пріоритетних напрямів у сфері підготовки кадрів є навчання основам підприємницької діяльності безробітних громадян, незайнятого населення, жінок, молоді, громадян, звільнених з військової служби, інших категорій громадян, особливо потребуючих в соціальному захисті і що зазнають труднощі в пошуку роботи, а також підвищення кваліфікації осіб, зайнятих на малих підприємствах.

6. Розвитку і підвищення ефективності функціонування інфраструктури підтримки малого підприємництва

Тобто повинні реалізовуватись заходи щодо розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва, формуючі умови для створення цивілізованих ринкових відносин і безпосередньо забезпечуючі умови для інтенсивного зростання малого підприємництва шляхом надання інформаційних, консультаційних, освітніх, фінансових та інших послуг.

Особливу увагу приділити регіонам з низьким рівнем розвитку інфраструктури і сервісних організацій.

7. Вдосконалення діяльності органів державної підтримки малого підприємництва.

Проведення науково-дослідних і аналітичних розробок в галузі регулювання і підтримки малого підприємництва і здійснення заходів щодо створення умов для доступу суб'єктів підприємництва до виконання державного замовлення, до розробки проектів, спеціальних і комплексних регіональних програм підтримки малого підприємництва, до робіт по статистичному і науково-аналітичному вивченню.

8. Міжнародної співпраці у сфері малого підприємництва

Тобто співпраця в галузі підтримки підприємництва з Росією, Білоруссю, Польщею, міністерствами і відомствами інших зарубіжних країн, співпраця в галузі підтримки підприємництва з міжнародними організаціями, участь в підготовці і реалізації міжнародних проектів технічного сприяння розвитку малого підприємництва в Україні.

**Висновок.** Таким чином, в статті перераховано риси, характерні для малого підприємництва Луганської області в цілому, вирішення проблемних питань на регіональному рівні потребують постійного комплексного аналізу та висококваліфікованого наукового підходу.

### Література

1. Осовська Г.В. Основи менеджменту. – К.: Кондор, 2003. – 553 с.
2. Ильенкова С.Д., Кузнецов В.И. Основы менеджмента. – М.: МЭСИ, 2001. – 179с.
3. Невелев О.М. Мале підприємництво в регіоні. Економічні та правові засади. – К.: Альянс, 1998. – 252 с.
4. Інформація про стан розвитку малого підприємництва в Луганській області за 2006 рік: Головне управління економіки Луганської облдержадміністрації. – 2006. – 4 с.
5. Інформація про виконання заходів Комплексної програми розвитку та підтримки малого підприємництва в Луганській області на 2005-2007 роки за I квартал 2007 року: Головне управління економіки Луганської облдержадміністрації. – 2007. – 11с.

Гончаров Е.В., Садовников А.А., Тищенко А.Ю.

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ**

По результатам проведенного исследования из 7 методов начисления амортизации предложен метод ускоренной амортизации, как наиболее распространенный в Украине и в странах с развитыми рыночными отношениями, что позволяет планировать учетную политику крупных предприятий.  
Ключевые слова: анализ, стандарты, финансовый результат, амортизационные отчисления.

**Постановка проблемы в общем виде.** Хозяйственная деятельность часто ведётся в условиях, когда существует неопределённость событий, которые состоялись, и возможных будущих событий. Поэтому отдельные статьи финансовой отчётности не могут быть точно измерены. Для их отражения в финансовой отчётности используют «учётные оценки». МСА 540 даёт такое определение термина «учётные предыдущие оценки».

**Связь проблемы с важнейшими научными и практическими заданиями.** Целью «МСА-540 Аудиторская проверка учётных оценок» является определение основных положений и выдача рекомендаций для проведения аудита учётных оценок, которые содержит финансовая отчётность. МСА-540 необходимо применять при аудиторской проверке финансовой отчётности только для существенных аспектов. Он не предназначенный для применения при проверке прогнозных значений.

**Анализ последних достижений и публикаций.** Данной проблеме посвящены научные труды проф., д.э.н. Сопко В.В., проф., д.э.н. Кужельного Б.Т., проф., д.э.н. Пилипенко И.И. и других.

Анализ П(С)БУ даёт возможность прийти к выводу, что они не дают однозначных методов оценки отдельных объектов учёта, оставляя за предприятием право принятия самостоятельного решения, например:

– для начисления амортизации основных средств и нематериальных активов руководство предприятия принимает решение о сроке полезного использования основных средств или об общем объёме продукции, который субъект хозяйствования ожидает изготовить с использованием объекта основных средств;

– для оценки затрат от уценки запасов от возможной цены продукции и о затратах на завершение производства и сбыт запасов [2, с. 23].

Еще на этапе регистрации предприятия необходимо анализировать будущую деятельность, предполагаемый доход для составления учётной политики. От выбранной в ней методов амортизации основных средств зависит, как будут влиять амортизационные отчисления на себестоимость выпускаемой продукции и финансовый результат деятельности предприятия в целом.

П(С)БУ 7 разрешает предприятиям самостоятельно выбирать метод начисления амортизации на основные средства и другие необоротные материальные активы. При этом выбранные методы должны быть зафиксированы в Учетной политике и могут быть изменены только в начале отчетного года. Изменения также следует внести в учетную политику.

Выбирать метод начисления износа предприятие должно осознано. В мировой практике амортизация давно признана процессом распределения расходов, связанных с приобретением основных средств и прочих необоротных материальных активов. Такое смысловое значение термина «амортизация» установлено и в Украине («Амортизация – систематическое распределение амортизируемой стоимости необоротных активов в течение срока их полезного использования эксплуатации» п. 4 П(С)БУ 7. Но в определении термина «амортизация» нет указаний на то, как должно быть проведено

распределение. Выбор экономически целесообразного метода начисления амортизации для каждого отдельного объекта основных средств – задача достаточно сложная. Ведь экономическая целесообразность обусловлена целым рядом факторов, которые сложно учесть в момент приобретения объекта основных средств. Тем не менее, можно утверждать, что после вступления в силу П(С)БУ 7 есть все условия для оптимального выбора метода начисления амортизации.

Согласно п. 26 П(С)БУ 7 амортизация основных средств (кроме прочих необоротных активов) начисляется с применением одного из шести методов.

**Формулировка цели статьи.** Основная цель статьи заключается в проведении анализа влияния амортизационных отчислений на финансовый результат на крупных предприятиях для планирования учетной политики.

**Изложение основного материала. Достижения.** Анализ влияния выбранного метода начисления амортизации на себестоимость выпускаемой продукции и финансовый результат деятельности предприятия можно провести на примере начисления амортизации на один объект основных средств разными методами.

Предположим, что предприятие приобретает объект основных средств (производственное оборудование) первоначальной стоимостью 30000 грн. Срок полезного использования установлен – 4 года. После ликвидации данного объекта предприятие планирует получить прибыль от сдачи металлолома на сумму 3000 грн. (ликвидационная стоимость). Так же известно, что объект приобретен для производства 90000 единиц продукции, при этом в первый год планируется выпустить 30000 единиц продукции, во второй – 24000, в третий – 36000.

Используя данные табл. 1 и построенном на ее основе графике (рис. 1.) проанализируем влияние выбранного метода начисления амортизации на себестоимость продукции и финансовый результат деятельности предприятия.

Таблица 1

**Начисление амортизационных отчислений с применением разных методов, грн.**

Метод начисления амортизации	Первоначальная стоимость	Ликвидационная стоимость	Сумма начисленной амортизации, грн. / год			
			2002	2003	2004	2005
Прямолинейный	30000	3000	6750	6750	6750	6750
Уменьшения остаточной стоимости	30000	3000	13131	7383	4152	2334
Ускоренной амортизации	30000	3000	1,3500	6750	3375	3375
Кумулятивный	30000	3000	10800	8100	5400	2700
Производственный	30000	3000	9000	7200	10800	0
Налоговый	30000	3000	4500	3825	3251	2764

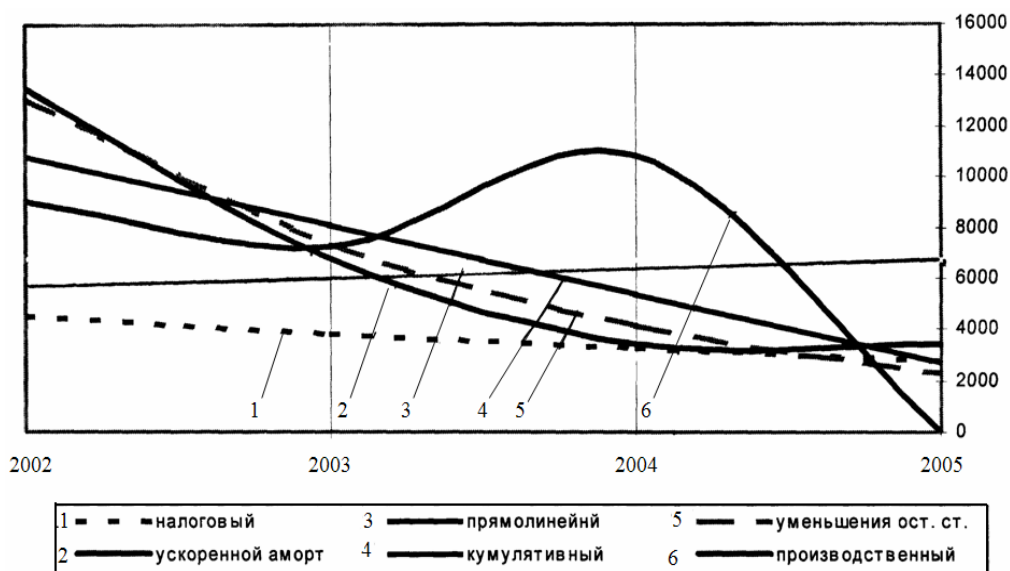


Рис. 1. Распределение амортизационных отчислений по годам

Рассмотрим подробнее влияние каждого метода.

Существенной характеристикой прямолинейного метода является равномерность. Из методов, предложенных к применению, это единственный метод, предусматривающий действительно равномерное начисление амортизации, что видно на графике. В этом случае ежегодно амортизируется равная часть стоимости основных средств. Обычно прямолинейный метод применяется для тех объектов основных средств, которые выполняют относительно постоянный объем работы и для которых основным фактором, ограничивающим срок службы, является продолжительность использования. В качестве примера можно привести газопроводы, здания и т. п.

Прямолинейный метод является наиболее распространенным во всем мире. Он прост в применении, его нормативы легко корректируются. В этом и состоит его преимущество над остальными методами начисления амортизации.

Однако недостатком данного метода является то, что он не дает возможности реально оценить состояние основных средств и сумма амортизации не зависит от объемов выпущенной продукции, что не позволяет реально рассчитать себестоимость.

Ускоренные методы образуют однотипную группу:

- метод уменьшения остаточной стоимости;
- метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости;
- кумулятивный метод.

Анализируя данные методы, можно заметить, что их характерной особенностью является большая сумма амортизационных отчислений в первые периоды эксплуатации и меньшие – в последние. Поэтому они еще называются регрессивными. Причем первые два метода являются прямолинейными. То есть при использовании методов уменьшения остаточной стоимости уменьшение ежегодно начисляемых сумм амортизации происходит равномерно. Если посмотреть на график, то сумма начисленной данными методами амортизации образует прямые ниспадающие линии.

В странах с развитыми рыночными отношениями основное назначение ускоренных методов заключается в снижении налоговой нагрузки в начальный период использования основных средств. Ведь налог на прибыль это сумма валового дохода скорректированная на сумму валового расхода и амортизационных отчислений. Средства, сэкономленные в это время на уплате налога, могут быть направлены на компенсацию расходов, связанных с обновлением оборудования. Но для нас этот вопрос не актуален, так как «налоговая» амортизация устанавливается государством в законодательном порядке.

Из ускоренных методов наиболее распространенным считается метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости и кумулятивный метод. Хотя, по большому счету, разницы между тремя ускоренными методами, разрешенными к применению ПБУ 7, нет. Главное их отличие заключается в темпах амортизации.

Как это ни странно, но темпы амортизации на начальном этапе использования основных средств будут выше, если применять метод уменьшения остаточной стоимости. Это видно и на графике. Возможно, поэтому и еще из-за сложности математического расчета норм амортизации, этот метод меньше всего применяется на практике.

Кумулятивный метод, называемый также методом суммы чисел, хотя и является ускоренным (регрессивным), но относится к линейным методам.

При его использовании ежегодно начисляемые суммы амортизации тоже уменьшаются, но уменьшение происходит равномерно, что можно увидеть на графике.

Производственный метод начисления амортизации основан на том, что амортизация не является следствием продолжительности эксплуатации объекта основных средств, а зависит только от эффективности их использования. Этот метод, который также называется методом суммы единиц продукции, чаще всего применяется тогда, когда износ актива непосредственно связан с частотой его использования. Например, производственный метод широко употребляется для начисления амортизации грузовых автомобилей. Применение производственного метода ограничено не только тем, что не всегда есть возможность определить производственную мощность объекта в течение всего срока его полезного использования. Нередко в этом нет необходимости. Но для амортизации стоимости основных средств, которые самостоятельно могут выполнять конкретный объем работ, этот метод очень эффективен. Еще одним положительным моментом в выборе производственного метода начисления амортизации является то, что только при использовании данного метода можно реально оценить состояние основных средств. И только по этому методу сумма амортизационных отчислений пропорциональна объему выпущенной продукции или выполненным работ, что видно на графике.

Метод, предусмотренный налоговым законодательством Украины, можно назвать универсальным, так как теоретически в налоговом законодательстве может быть использован какой-либо из существующих методов начисления амортизации или модификация любого из них. Согласно законодательству, действующему на сегодня в качестве метода амортизации, используемого при расчете налогооблагаемой прибыли, принят «налоговый вариант» метода ускоренного уменьшения остаточной стоимости.

Не секрет, что метод начисления амортизации, предусмотренный налоговым законодательством, кажется многим бухгалтерам наиболее привлекательным. Законом о прибыли установлены конкретные нормы амортизации и четко регламентирован порядок ее начисления (этот порядок и может рассматриваться в качестве метода). Аргументом в пользу выбора налогового метода начисления амортизации является предполагаемая возможность сокращения объема работы – очень привлекательный для бухгалтера момент.

П(С)БУ 7 разрешает использовать в бухгалтерском учёте только нормы и методы начисления амортизации основных средств, предусмотренные налоговым законодательством, а не положения ст. 8 Закона о прибыли.

Недостатком налогового метода начисления амортизации является то, что основные средства в конце срока эксплуатации списываются очень маленькими суммами и очень медленно.

Выбор оптимального метода начисления амортизации для каждого объекта основных средств является главной задачей амортизационной политики предприятия. Но метод амортизации, хотя и влияет существенно на ее размер, скорее характеризует качественную сторону процесса распределения.

Не менее важным в амортизационной политике, прежде всего для бухгалтера, является количественный критерий амортизации. Таким критерием может считаться

относительный размер амортизации, выраженный нормой амортизации, которая зависит в основном от четырех факторов:

- стоимости объекта основных средств;
- ликвидационной стоимости;
- срока полезного использования;
- метода начисления амортизации.

В современных условиях хозяйствования, когда конъюнктура рынка быстро меняется, а инфляция денег непрерывно растет, проведение анализа деятельности предприятия в целом и по отдельным направлениям имеет большое значение.

На основе полученных данных можно анализировать выполнение бизнес-плана в прошлых периодах, изучать влияние каждого фактора на полученный финансовый результат, находить резервы повышения производительности труда и снижения себестоимости выпускаемой продукции, составлять учетную политику предприятия, наиболее выгодную для предприятия, заранее просчитывать предполагаемый объем прибыли для составления бизнес-планов на будущее.

Проанализируем влияние амортизационных отчислений на финансовый результат в условиях национальных стандартов применительно к производственным условиям закрытого акционерного общества «Луганский завод коленчатых валов».

ЗАО «ЛЗКВ», как и любое предприятие, стремится снизить себестоимость выпускаемой продукции для получения максимального дохода от ее реализации по рыночным ценам, ведь разница между ценой продукции и ее себестоимостью и есть доход (из которого еще необходимо отнять налоги). Именно сумма налога на прибыль заставляет руководство многих предприятий выбирать метод амортизации, наиболее удобный в данный период времени для предприятия, ведь налог на прибыль начисляется на сумму валового дохода, скорректированного на сумму валовых расходов и начисленной амортизации.

Расчёт суммы налога на прибыль с применением различных методов начисления амортизации представлен в табл. 2.

Таблица 2

**Расчет суммы налога на прибыль с применением разных методов начисления амортизации по ЗАО «ЛЗКВ» за 2002-2005 гг., тыс грн.**

	Метод начисления амортизации	Амортизационные отчисления				Сумма налога на прибыль			
		2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
1	Прямолинейный	50,8	50,8	50,8	50,8	117,8	117,8	117,8	117,8
2	Уменьшения остаточной стоимости	112	85	65	49	102,5	109,3	114,3	118,3
3	Ускоренной амортизации	93	75	60	48	107,3	111,8	115,5	118,5
4	Кумулятивный	81	77	68	59	110,3	111,3	113,5	115,8
5	Производственный	146	117	175	0	94,0	101,3	86,8	130,5
6	Налоговый	70	60	51	43	113,3	115,8	118,1	120,1

Для наглядности построим гистограмму по налогу на прибыль по различным методам начисления амортизации (рис. 2).

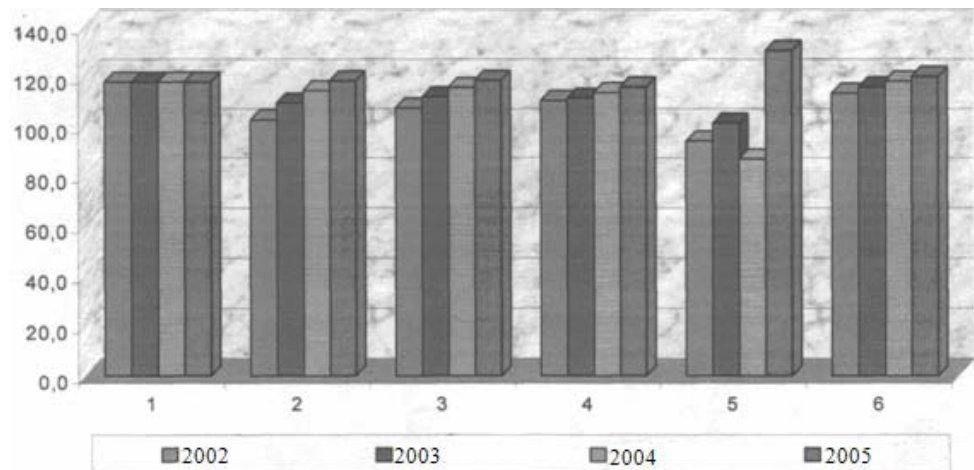


Рис. 2. Сумма налога на прибыль по ЗАО «ЛЗКВ»

**Заключение из данного исследования и перспективы дальнейших развитий в данном направлении.** Проанализировав данную таблицу, можно сделать вывод, что выбранный метод начисления амортизации влияет на сумму начисленного налога на прибыль. Если брать во внимание расчет только за 2002 год, то можно сделать вывод, что наиболее выгодно предприятию начислять амортизационные отчисления производственным методом, так как при применении этого метода, при прочих равных условиях, сумма налога на прибыль самая маленькая. Самая большая сумма налога на прибыль будет уплачена предприятием при избрании прямолинейного метода. Но как показывает график (рис. 1), сумма амортизационных отчислений неодинакова в различные года работы предприятия. Так, в 2005 году сумма налога на прибыль будет наибольшей при использовании производственного метода. Это произошло потому, что предприятие выпустило продукции больше, чем была запланированная мощность и к началу четвертого года все основные средства полностью амортизировались. Однако производственный метод удобен тем, что чем больше выпуск продукции, тем больше амортизационные отчисления, а следовательно сумма налога на прибыль меньше, чем при использовании других методов начисления амортизации. Но как видим, это может привести и к обратной ситуации в случае полной самортизованности основных средств.

Перед закреплением в учетной политике метода начисления амортизации, руководству необходимо проанализировать влияние каждого метода на сумму налога на прибыль и выбрать наиболее приемлемый вариант.

В ЗАО «ЛЗКВ» анализ проводится постоянно, на его основе руководство принимает решения по планированию будущей деятельности, разрабатывает и проводит мероприятия по снижению себестоимости изготавливаемой продукции и расширению рынков сбыта.

#### Литература

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. – К.: Аудиторська палата України, 2006.
2. Аудит: Застосування Міжнародних стандартів України. – К.: ТОВ «ІАМЦАУ «Статус», 2005. – 172 с.
3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р., №304 (зі змінами і доповненнями).



Горбенко Р.А.

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА**

В статье рассматривается алгоритм кластерного анализа конкурентоспособности предприятия. Ист.8.

**Постановка проблемы.** В результате осуществления рыночных реформ в Украине возникли принципиально новые условия хозяйствования экономических агентов, характеризующиеся определяющим влиянием конкуренции на результаты производства. Оценка и прогноз конкурентоспособности предприятия в таких условиях стали особенно актуальными как с точки зрения решения проблем стратегического менеджмента отдельного экономического агента, так и с точки зрения решения вопроса о конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Сегодня перед отечественной промышленностью стоит задача повышения конкурентоспособности и экспортного потенциала. Признанной стратегией повышения конкурентоспособности является применение кластерных организационных технологий. Результаты применения кластерного подхода на отраслевом уровне известны – это и знаменитая «силиконовая долина», и лесобумажный, упаковочный и полиграфический кластер Финляндии, и судостроительный кластер Норвегии, и «промышленные районы» Италии. В то же время, кластерные организационные технологии в Украине до настоящего момента применяются крайне редко.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретические аспекты исследования конкурентоспособности предприятия рассмотрены в трудах И. Ансоффа, М. Портера, И.З. Должанского, А.Э. Воронковой, Ю.Ю. Иванова, Т.О. Загорной, П.Л. Гордиенко, В.С. Пономаренко и других.

В экономической литературе конкурентоспособность интерпретируется по-разному в зависимости от характера объекта, к которому это понятие относится. Специфичны признаки и факторы динамики конкурентоспособности по уровням иерархии управления: предприятие – отрасль – регион – национальная экономика. Многогранность проблемы оценки конкурентоспособности предприятия, обусловленная множеством взаимосвязанных факторов, которые на нее влияют, требует применения методов статистических исследований взаимосвязей.

Рассмотрение существующих методик оценки конкурентоспособности как на микро-, так и на макроэкономическом уровне позволяет сделать вывод, что различные подходы к оценке предмета исследования в этой области следует воспринимать как взаимодополняющие, а не взаимоисключающие, так что согласованность статистических показателей в различных информационных системах и адекватность используемых методов и моделей целям, задачам и общеэкономическим условиям анализа должны быть основным вопросом развития и совершенствования методологии оценки конкурентоспособности экономических агентов. Одним из направлений такого совершенствования является применение методов кластерного анализа при оценке конкурентоспособности предприятия.

Термин кластерный анализ, который впервые ввел Тгуон [1], включает в себя набор различных алгоритмов классификации. Общий вопрос, задаваемый исследователями во многих областях, состоит в том, как организовать наблюдаемые данные в наглядные структуры, т.е. развернуть таксономию.

В отличие от многих других статистических процедур, методы кластерного анализа используются в большинстве случаев тогда, когда отсутствуют какие-либо априорные гипотезы относительно классов, но все еще осуществляется описательная стадия исследования.

Техника кластеризации применяется в самых разнообразных областях. Хартиган [2] дал прекрасный обзор многих опубликованных исследований, содержащих результаты, полученные методами кластерного анализа.

Кластерный подход к анализу структуры экономики в целом стал исключительно популярным в Финляндии после того, как он впервые был использован для разработки промышленной политики страны в 1991-1993 гг. Дискуссии по поводу развития кластеров, как отраслевой совокупности, начались раньше и основывались на книге Майкла Портера "Конкурентные преимущества наций", вышедшей впервые в 1990 г. [3].

Под влиянием теории Портера в Финляндии было инициировано масштабное исследование, окончательный отчет по которому был опубликован в 1995 г. под названием Advantage Finland - The Future of Finnish Industries. В этой работе анализировалась структура, описывались тенденции развития и оценивались перспективы конкурентоспособности финских кластеров. Предварительные версии данного исследования, изданные значительно раньше на финском языке, вошли в учебные программы экономических вузов, курсов повышения квалификации менеджеров и государственных служащих, сделав кластерный подход к пониманию микро- и мезоэкономических процессов базовым аналитическим инструментом чиновников и управленцев всех уровней. Многие оценки и прогнозы, сделанные в рамках этого исследования, оказались пророческими, и промышленная политика, одной из основ которой наравне с построением национальной инновационной системы явился учет кластерной природы конкурентоспособных производств, принесла блестящие результаты.

Начиная с середины 90-х исследования, посвященные анализу кластеров конкурентоспособности, стали широко обсуждаться мировым научным сообществом, в частности в рамках ЕС и ОЭСР. Методы кластерного анализа постоянно совершенствовались. В последней масштабной работе, посвященной комплексному исследованию финских кластеров и опубликованной в конце 2001 г., в описании структуры кластеров авторы перешли от экспертных оценок и анализа кейсов к использованию таблиц "затраты-выпуск", значительно улучшили методы прогнозирования абсолютных показателей, более детально рассмотрели глобальные тенденции в соответствующих секторах. Однако средства визуализации кластерной структуры и факторов конкурентоспособности остались прежними: несколько модифицированные модели, основанные на работах Портера.

Технология кластерного анализа рассмотрена в работах по прикладным аспектам статистических исследований [4,5]. Существенный вклад в развитие методики кластерного анализа применительно к анализу конкурентоспособности внес М.П. Войнаренко [6,7,8].

**Цель статьи.** Целью статьи является исследование особенностей применения методики кластерного анализа для оценки конкурентоспособности предприятия.

**Изложение основного материала исследований.** Кластерный анализ предназначен для разбиения множества объектов на заданное или неизвестное число классов на основании некоторого критерия качества классификации. Критерий качества кластеризации отражает следующие неформальные требования:

внутри групп объекты должны быть тесно связаны между собой;

объекты разных групп должны быть далеки друг от друга;

при прочих равных условиях распределение объектов по группам должно быть равномерным.

Первые два требования выражают стандартную концепцию компактности классов разбиения, а требование третье состоит в том, чтобы критерий не навязывал объединения отдельных объектов.

Определяющим моментом в кластерном анализе считается выбор метрики (или меры близости объектов или признаков), от которого решающим образом зависит окончательный вариант разбиения на группы при заданном алгоритме разбиения.

В каждой конкретной задаче этот выбор производится по-своему, с учетом главных целей исследования, физической и статистической природы используемой информации и т.п.

Наиболее часто применяются три типа расстояния: евклидово; квадрат евклидова расстояния; метрика "сити-блок".

Алгоритмы кластерного анализа отличаются большим разнообразием. Это могут быть, например, алгоритмы полного перебора сочетаний объектов или генерации случайных групп. Вместе с тем большинство таких алгоритмов состоит из двух этапов.

На первом этапе задается начальное (возможно, искусственное или даже произвольное) разбиение множества объектов на классы и определяется математический критерий качества автоматической классификации. Затем, на втором этапе, объекты переносятся из класса в класс до тех пор, пока значение критерия не перестанет улучшаться.

Многообразие алгоритмов кластерного анализа обусловлено также множеством различных критериев, выражающих те или иные аспекты желаемого качества автоматического группирования. Простейший критерий качества непосредственно базируется на величине расстояния между кластерами. Однако такая оценка не учитывает "населенность" кластеров – относительную плотность распределения объектов внутри выделяемых группировок. Поэтому другие критерии основываются на вычислении средних расстояний между объектами внутри кластеров.

Но наиболее часто применяются критерии в виде отношений показателей "населенности" кластеров к расстоянию между ними. Это, например, может быть отношение суммы межклассовых расстояний к сумме внутриклассовых (между объектами) расстояний или отношение общей дисперсии данных к сумме внутриклассовых дисперсий и дисперсии центров кластеров.

Широкое распространение получили алгоритмы иерархического группирования объектов и признаков. Эти алгоритмы предназначены для получения наглядного представления о стратификационной структуре всей исследуемой совокупности объектов. Они основаны на последовательном объединении кластеров (агломеративные процедуры) или на последовательном разбиении (дивизимные процедуры).

Иерархические процедуры, по сравнению с другими кластерпроцедурами, дают более полный и тонкий анализ структуры исследуемого множества наблюдений. Привлекательной стороной подобных алгоритмов является и возможность наглядной интерпретации проведенного анализа.

Наибольшую популярность имеют агломеративные процедуры. Соответствующая последовательность операций при агломеративной процедуре следующая.

На первом шаге в таких процедурах все объекты считаются отдельными кластерами. Затем на каждом последующем шаге два ближайших кластера объединяются в один. Каждое объединение уменьшает число кластеров на единицу так, что, в конце концов, все объекты объединяются в один кластер. Наиболее подходящее разбиение выбирает чаще всего сам исследователь, которому предоставляется дендрограмма, отражающая результаты группирования объектов на всех шагах алгоритма. Могут одновременно использоваться и математические критерии качества объединения.

Различные варианты определения расстояния между кластерами дают различные варианты иерархических процедур. Учитывая их специфику, для задания расстояний между классами оказывается достаточным указать порядок пересчета расстояний между классом  $k$  и классом  $(ij)$ , являющимся объединением двух других классов  $i$  и  $j$  по расстояниям  $d_{ki}$ ,  $d_{kj}$ , и  $d_{ij}$ . Для этого используется широко известная формула:

$$d_{k(ij)} = a_i d_{ki} + a_j d_{kj} + b d_{ij} + c |d_{ki} - d_{kj}|, \quad (1)$$

где  $a_i$ ,  $a_j$ ,  $b$ ,  $c$  - параметры, которыми определяется тот или иной вид расстояния между кластерами.

Например, при  $a_i = a_j = 1/2$ ,  $b = 0$ ,  $c = -1/2$  приходим к расстоянию, измеряемому по принципу "ближайших соседей" между двумя кластерами;

$a_i = a_j = 1/2$ ,  $b = 0$ ,  $c = 1/2$  дает расстояние, измеряемое по принципу "дальнего соседа", и т.д.

Выбор той или иной меры расстояния между кластерами влияет, главным образом, на вид группировок, выделяемых алгоритмами. Так, алгоритмы, основанные на расстоянии до ближайшего соседа, хорошо работают в случае группировок, имеющих сложную, в частности, цепочечную структуру.

Агломеративный иерархический алгоритм "ближайшего соседа" исходит из матрицы расстояний между наблюдениями. На первом шаге алгоритма каждое наблюдение рассматривается как отдельный кластер. Далее на каждом шаге работы алгоритма происходит объединение двух самых близких кластеров и пересчитывается матрица расстояний, размерность которой снижается на единицу.

Работа алгоритма заканчивается, когда все исходные наблюдения объединены в один класс. Поскольку расстояние между любыми двумя кластерами в этом алгоритме равно расстоянию между двумя самыми близкими элементами, представляющими свои классы, то получаемые в итоге кластеры могут иметь достаточно сложную форму. Два элемента (наблюдения) попадают в один кластер, если существует соединяющая их цепочка близких между собой элементов. Это обстоятельство можно отнести как к достоинствам алгоритма, так и к его недостаткам.

Для устранения опасности появления случайных, не характерных для исследуемого явления объединений, предложена модификация алгоритма "ближайшего соседа". Эта модификация состоит в том, что элементы исследуемой совокупности включаются в рассмотрение в порядке убывания плотности наблюдений в их окрестности, причем плотность оценивается как величина, обратная расстоянию до самого дальнего из  $m$  элементов, ближайших к данному.

Целое число  $m$  назначается заранее из некоторых априорных соображений и, по смыслу использования в процедуре, определяется число элементов (в количестве  $(m + 1)$  в кластере, являющемся наиболее представительным, наиболее населенным среди всех кластеров, образующихся на первом шаге процедуры.

А кластеры эти образуются по следующему правилу. Из элементов исследуемой совокупности ( $X_i$ ), занумерованных в порядке возрастания расстояния  $R_i(m)$  от каждого из них до самого дальнего из  $m$  ближайших к нему соседей, выбирается вначале  $m$  точек, попавших в окрестности точки  $X_{i1}$  радиуса  $R_i(m)$ , и из этих  $(m + 1)$  точек формируется первый кластер  $S_1$ . Затем берется следующая по порядку точка  $X_{i2}$ , из числа  $(n - m - 1)$  оставшихся, т.е. попавших в кластер  $S_1$ , и к ней "притягиваются" для образования следующего класса все точки, из числа не попавших в кластер  $S_1$ , попадающие в ее окрестности радиуса  $R_{i2}(m)$ , и т.д.

Следует отметить, что описанная модификация алгоритма ближайшего соседа, оставаясь агломеративной процедурой, уже не является, строго говоря, процедурой иерархической, так как не предусматривает в качестве обязательного итога объединение всех наблюдений в один класс.

Существуют и другие способы устранения цепочечного эффекта при образовании классов с помощью алгоритма ближайшего соседа. Наиболее простым и естественным из них можно признать, например, введение ограничения сверху на максимальное расстояние между элементами одного класса: если при формировании классов для некоторых элементов получаемого кластера взаимное расстояние превысит некоторый заданный порог, то эти элементы следует разнести по какому-то дополнительному правилу в разные классы.

Расстояние "до дальнего соседа" применяется, когда искомые группировки образуют шарообразные облака. И промежуточное место занимают алгоритмы, использующие расстояния между центрами тяжести, и алгоритмы средней связи, которые лучше всего работают в случае группировок эллипсоидной формы. Эти алгоритмы отличаются от алгоритма "ближайшего соседа" лишь способом вычисления расстояний между классами.

В алгоритме средней связи под расстоянием между кластерами понимается среднее из расстояний между всевозможными парами представителей этих кластеров. В

алгоритме повної зв'язи (или дальнього суседа) відстань між кластерами визначається як відстань між двома самими віддаленими один від одного представниками своїх кластерів.

Нацеленність алгоритмів кластерного аналізу на певну структуру групувань може призводити до неоптимальних або навіть неправильних результатів, якщо гіпотеза про тип групувань невірна. В разі відмінності реальних розподілів від гіпотетических вказані алгоритми часто "навязують" даним не притаманну їм структуру і дезорієнтують дослідника. Тому слід в умовах апріорної неопределенності вдаватися до застосування "батареї" алгоритмів кластерного аналізу і віддати перевагу будь-якому висновку на основі комплексної оцінки сукупності результатів роботи алгоритмів.

**Висновки.** Таким чином, кластерний аналіз конкурентоспроможності підприємства дозволяє розбивати велику кількість об'єктів на задане або невідоме число класів на основі певного критерію якості інформації. З допомогою кластерного аналізу може здійснюватися групування підприємств за показниками конкурентоспроможності.

### Література

1. Кластерні технології в системі підтримки конкурентоспроможності та розвитку підприємницьких структур / М.П. Войнаренко // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2003. – № 6, Ч. 2. – С. 7-10.
2. Кластерні технології в системі підтримки розвитку підприємництва / М.П. Войнаренко; Гол.ред. М.Є. Скиба, М. Хшановські // Сучасні технології виробництва в розвитку економічної інтеграції та підприємництва: Матеріали українсько-польської наук. конф., 16-18 жовт. 2003. – Хмельницький, 2003. – С. 181-182.
3. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні/ М.П. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29-33.
4. Прикладная статистика: Исследование зависимостей: справ. изд./С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин; Под ред. С. А. Айвазяна. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 487 с.
5. Сошникова Л.А., Тамашевич В.Н., Уебе Г., Шефер М. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Тамашевича В.Н. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
6. Hartigan, J. A. (1975). Clustering algorithms. New York: Wiley.
7. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press, 1990, 437p.
8. Tryon, R. C. (1939). Cluster Analysis. Ann Arbor, MI: Edwards Brothers.

УДК 334.012.82

Гостева І. С.

### ПРОЯВИ ВИДІВ ВТРАТИ ЗИСКУ В ІНТЕГРОВАНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто питання класифікації видів інтеграції підприємств та прояви втрати зиску на різних рівнях функціонування підприємств з інтегрованою структурою. Дж. 11.

**Вступ.** В сучасному підприємстві існує безліч типів і форм підприємств. Так, відповідно до ст.2 Закону «Про підприємства в Україні» за організаційно-правовою структурою діють підприємства таких видів: приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи, колективне підприємство, засноване на власності трудового

колективу підприємства, господарське підприємство, підприємства, засновані на власності об'єднань громадян, комунальні підприємства, засновані на власності відповідної територіальної спільності, державні підприємства (у тому числі муніципальні), засновані на державній власності [4], а також об'єднання підприємств.

В інформаційну еру підприємства є виразно відкритими системами. Сучасний рівень конкуренції, розвиток техніки і технології та процеси глобалізації вимагають від підприємств розробки адекватної стратегії поведінки. За таких умов підприємства все більше прагнуть до перетворення конкурентів у партнерів для забезпечення більш сприятливих умов функціонування. Серед існуючих механізмів підвищення конкурентоспроможності все більш істотними стають інтеграційні стратегії розвитку підприємств.

Під інтегрованими підприємствами (або інтеграційними об'єднаннями підприємств) будемо розуміти сукупність підприємств (як одногалузевих, так і різногалузевих), що функціонують як єдине підприємство і мають певну спільну мету господарювання. Поряд з цим підприємства, що входять до складу інтеграційного об'єднання, є цілісними фінансово-майновими комплексами, які можуть самостійно здійснювати виробничо-комерційні операції та бути конкурентоспроможними на ринку.

У сучасних умовах функціонування підприємств, які можна охарактеризувати як досить складні та мінливі, виникає значний ризик виникнення втрат зиску (під якими розуміємо недоотримання вигоди, пов'язане з проблемою вибору альтернатив діяльності, невиконанням або неналежним виконанням договірних зобов'язань), що може виникати в результаті впровадження будь-якого управлінського рішення на кожній стадії розвитку та функціонування інтегрованих підприємств, адже взаємоузгодження інтересів всіх учасників інтеграційного об'єднання є складним завданням як оперативного, так і стратегічного управління. Якщо інтегровані підприємства стають все більш актуальними з огляду пріоритетів наукових досліджень об'єктами управління, втрата зиску стає все більш актуальною предметною галуззю менеджменту. Виходячи з цього й було поставлено мету того етапу загального дослідження, який представлено статтею.

Отже, **метою статті** є: виявлення складнощів у формуванні і функціонуванні інтегрованих підприємств, що призводять до виникнення проявів різновидів втрат зиску; надання опису від'ємності цих різновидів від загального розуміння, що не обмежено таким об'єктом дослідження як інтегровані підприємствами.

**Огляд літературних джерел.** У вітчизняній і зарубіжній науковій літературі, зокрема, у роботах Р. Коуза [7], О. Вільямсона [1], Г. Демсеца [3], Й. Шумпетера [11], Д. Норта [10], С.Д. Ільєнкової [6], Ю.В. Іванова [5] та інших авторів, висвітлюються теоретичні, методологічні і прикладні аспекти функціонування інтегрованих підприємств, однак незважаючи на наявність значної кількості розробок у цьому напрямку, на даний момент практично не існує цілісного уявлення про систему стратегічного управління інтегрованими підприємствами з урахуванням всіх специфічних аспектів їхньої діяльності та виявлення систематизованих показників втрат зиску. Дослідження втрат зиску у широкому значенні також є недостатньо розвинутою тематикою, що було показано у статтях [2], [8] та [9].

**Викладення основної частини.** Інтеграція означає рівень співпраці між організаціями, що забезпечує досягнення їхніх цілей в межах потреб зовнішнього середовища. Потреба в інтеграції виникає з розподілу та взаємозалежності робіт в організації. Головною причиною, що спонукає підприємства до участі в інтеграційних процесах, є прагнення до отримання синергетичного ефекту (наприклад, сума прибутку, сукупний результат якого при участі в об'єднанні для підприємства буде перевищувати суму результатів окремих дій підприємств), який може виникнути завдяки мінімізації трансакційних затрат, зниження тиску з боку підприємств-конкурентів, збільшення ринкової влади, комбінування ресурсів тощо. Так, наприклад, можливість сумісного проведення маркетингових досліджень дозволяє у більшому масштабі освоювати передові технології, підвищення якості продукції одночасно зі скороченням термінів її відновлення, що приводить до зміни стратегії конкуренції з цінової на конкуренцію

якості та сервісу, більш швидке зниження питомих витрат дає можливість за рахунок зниження ціни продажів відтіснити конкурентів, збільшуючи тим самим свою частку ринку.

Згідно із сучасним уявленням, які відбито у літературних джерелах, найбільш частіше згадують наступні види інтеграції: вертикальна, горизонтальна, діагональна, комбінована.

Вертикальна інтеграція являє собою встановлення інтеграційних зв'язків з підприємством-постачальником (інтеграція униз) або підприємством-споживачем (інтеграція угору). До вертикальної інтеграції відносять також інтеграцію у мережі підприємств, що спеціалізуються на збуті продукції. У цьому разі мова йде про зміцнення зв'язків між суміжними ланками технологічного та розподільчо-збутового ланцюгів (або ланцюгів додаткової вартості). Таким чином, вертикальна інтеграція може включати в себе об'єднання з підприємствами-постачальниками, підприємствами-споживачами, приєднання дилерських та сервісних мереж.

Потреба у встановленні тісних зв'язків з підприємствами-постачальниками виникає з переходом до програми тотального управління якістю, адже в даному випадку вертикально-інтегровані підприємства тестують вхідну сировину та комплектуючі, що підтримує високі стандарти виробничих операцій та знижує ризик виникнення бракованої продукції. Такий вид інтеграції більш властивий для ресурсодобувних галузей, адже в такому випадку, окрім добування ресурсів, виконується й їхня обробка.

Під горизонтальною інтеграцією розуміється встановлення інтеграційних зв'язків між підприємствами, що виробляють аналогічну продукцію, тобто підприємствами, розташованими на одному рівні рівнобіжних галузей виробничого циклу. На рівні об'єднання горизонтальна інтеграція дає можливість керувати асортиментом продукції з метою: переходу на виробництво тих товарів, що користуються найбільшим попитом; виконання комплектних поставок; повного задоволення потреб клієнтів; трансформації конкуренції в кооперацію тощо. До форм горизонтальної інтеграції можна віднести: «делегування функцій інтегратору – передання права вирішення низки питань, пов'язаних з інтеграційною діяльністю, основному інтегруючому підприємству; створення асоціацій, тобто органів координації та управління; створення консультативних органів при обмеженні повноважень кожного з підприємств, що інтегрується. У цих випадках деякі питання (скажімо, про ціни на продукцію) підприємства можуть вирішувати лише після затвердження у консультативному органі; створення загальних фінансових органів (банків, холдингів); взаємний обмін акціями або інша форма участі у взаємних прибутках тощо» [5].

Діагональна інтеграція проводиться з метою диверсифікації ризиків, надання тиску на конкурентів, споживачів або постачальників та являє собою об'єднання підприємств, що знаходяться на різних рівнях вертикального виробничого циклу та випускають технологічно не пов'язані види продукції.

Комбінована інтеграція "уздовж" виробничого процесу і по його рівнобіжних галузях дозволяє мінімізувати транзакційні витрати та надає можливість керування портфелем сукупного асортименту, знаходити компромісні форми співпраці з контрагентами та підрозділами підприємства.

Інтеграцію можна проводити у твердій (шляхом підписання юридично зобов'язуючих угод) та м'якій (шляхом узгодження інтересів) формах. Але підписання документів, що юридично зобов'язують, повинне бути доповнене узгодженням інтересів, тобто м'яка форма інтеграції доповнює тверду. У свою чергу погоджені інтереси звичайно також приводять до розвитку співробітництва, у тому числі й у формі угод, що юридично зобов'язують. Таким чином, і м'яка форма інтеграції доповнюється твердою. Отже, форми інтеграційних об'єднань є взаємозалежними.

Участь в інтеграційних об'єднаннях для підприємств, згідно з вищенаведеним, звичайно, має значну кількість переваг порівняно з окремим функціонуванням, але не можна стверджувати, що участь у таких об'єднаннях не несе жодних проблем для підприємств та має лише позитивний характер. В інтеграційних об'єднаннях виникає значна кількість проблем та перешкод на шляху створення, розвитку та функціонування

таких об'єднань, що врешті решт може призвести до виникнення втрат зиску. Серед таких труднощів можна виокремити такі.

Процес прийняття рішень у будь-яких організаціях (а в інтеграційних об'єднаннях ще більш виразно) є складним процесом, на який впливає значна кількість факторів. Серед таких факторів можна виокремити: ступінь ризику (вірогідності прийняття хибного рішення, що може негативно вплинути на об'єднання), час, що є в розпорядженні особи, яка приймає рішення, ступінь підтримки менеджера колективом (нових менеджерів сприймають не одразу, якщо порозуміння і підтримки інших менеджерів і підлеглих не вистачає, то проблему слід усувати за рахунок своїх особистих рис, які повинні сприяти виконанню прийнятих рішень), особисті якості і здібності керівників та політику організацій (статус, влада, престиж, легкість виконання завдань). Отже, дефіцит кваліфікованих консультантів з питань інтеграції та недостатня кількість у керівництва підприємств специфічних знань та досвіду в галузі інтеграції, недостовірні або неповні та нечіткі оцінки факторів зовнішнього середовища, розбіжності у політиках окремих підприємств можуть призвести до прийняття невірних рішень, вибору альтернативи діяльності тощо, що в свою чергу призведе до виникнення втрат зиску як у вигляді явних збитків – матеріальних, трудових, фінансових, втрат часу, так й у вигляді потенційно можливих втрат зиску [8].

Складність визначення стратегії управління інтегрованим підприємством (що повинна включати в себе розподіл ресурсів між структурними одиницями, зміни у структурі інтегрованого підприємства, єдину стратегічну орієнтацію підрозділів, рішення про диверсифікацію виробництва з метою зменшення господарських ризиків та отримання ефекту синергії тощо), процес розробки та корегування якої у сучасних мінливих та швидкоплинних умовах повинен бути безперервним, згідно із задоволенням власних цілей кожної зі сторін-учасників, розподілом компетенції та можливим проявом конфлікту інтересів. Прояви такого виду втрати зиску колективних рішень були розглянуті в попередніх роботах [2,9] на прикладі прийняття кооперованих рішень щодо можливої участі підприємств у коаліціях, головною метою аналізу умов прийняття яких, згідно із сучасним положенням теорії нестратегічних ігор, є визначення або порядку колективного добробуту, або сукупності (ядра) альтернатив дії, що задовольняють усіх агентів коаліції.

Нечіткість у нормативно-правовій базі (при об'єднанні), відсутність напрацьованої практики в галузі інтеграції, бюрократичні бар'єри, складність та тривалість отримання ухвалення або узгодження у міністерствах та відомствах призводять до затримок у часі з початку функціонування об'єднань. Такий непрямий вид втрати зиску може бути розрахований як величина недоотриманого прибутку за час відставання від запланованих строків. Отже, керівники підприємств можуть бути поставлені перед дилемою: що принесе меншу втрату зиску – впровадження згідно планованих показників в короткий строк, або ж деяке запізнення початку експлуатації об'єкта для його більш ретельної проробки та обґрунтування. Таким чином як у першому так і в другому випадках буде виникати втрата зиску, причому ці види втрат зиску матимуть зворотну залежність, тобто якщо об'єкт буде введено у визначений строк (втрата зиску за показником часу введення об'єкта дорівнює нулю) то існує значна ймовірність того, що виникне втрата зиску від недостатнього обґрунтування, і навпаки. Отже, основним завданням керівників підприємств в даному випадку буде знаходження такого критерію прийняття рішень щодо строків закінчення проекту та його обґрунтування, за яким втрати зиску за цими ознаками будуть найменшими.

Антимонополні обмеження з концентрації капіталу також можуть бути причинами втрат зиску порівняно з рівнем очікувань учасників. Такі обмеження приймаються для забезпечення ефективності виробництва та розподілу ресурсів в економіці, перешкоди появі небажаної поведінки економічних агентів (фіксування цін, зв'язані продажі, обмеження купівлі та продажів, обмеження конкуренції (вертикальні чи горизонтальні) тощо, допомоги одним групам економічних суб'єктів за рахунок інших. Але на практиці найчастіше відсутні однозначні трактування наслідків поведінки фірми. Наприклад, злиття двох фірм може привести, з одного боку, до росту продажних



цін товару (негативний наслідок недосконалої ринкової структури), а з іншого – подібна взаємодія двох фірм може виразитися або у впровадженні нового продукту, або в поліпшенні якості старого товару (позитивний наслідок монополії). Тобто при проведенні антимонопольної політики слід підбивати баланс як негативних, так і позитивних наслідків.

Слід також відмітити складнощі з отриманням необхідної інформації від учасників об'єднання з метою складання довгострокової програми діяльності, прояви інформаційної асиметрії між учасниками об'єднань тощо. Асиметрія інформації («неповнота інформації») є невід'ємним атрибутом економічних відносин та має прояви на будь-яких стадіях економічного циклу та будь-яких ринках і виникає в ситуаціях, наприклад, коли покупець чи продавець мають різну інформацію про продукт, із приводу якого вони готові укласти угоду, працівники знають про свої уміння і навички більше, ніж менеджер тощо. Випадки, коли продавець (агент) знає про продукт набагато більше, ніж покупець (замовник-принципал), зустрічаються повсюдно. Нескладно припустити, що будь-який торговець буде акцентувати увагу на достоїнствах свого товару й приховувати його недоліки. Це і дозволяє одержувати надприбуток торговцям товарів невисокої якості і змушує людей, що пропонують продукцію високої якості, працювати зі збитком. Така ситуація виникає, оскільки одержання відсутньої інформації виявляється економічно недоцільним з погляду співвідношення витрат і результату. Таким чином, необхідно прагнути до зменшення рівня інформаційної асиметрії (але цілком позбутися від асиметрії інформації не вдасться, і чим більш розвинутим буде ринок, на якому діють підприємства, тим більш високим буде рівень інформаційної асиметрії). Однак зниження рівня інформаційної асиметрії вимагає певних додаткових витрат – насамперед витрат на виявлення джерела недоодержання чи перекручування інформації і його "усунення", що в свою чергу також призводить до зниження можливих зисків. Таким чином, додаткові витрати на зниження рівня інформаційної асиметрії і втрата зиску від безпосереднього прояву інформаційної асиметрії є протилежними видами втрати зиску. Отже необхідно проводити порівняння можливих значень втрат зиску внаслідок наявності асиметрії інформації зі значеннями додаткових витрат на усунення (зниження) такої асиметрії, а також дати відповідь на запитання, чи є доцільною розробка заходів щодо врегулювання рівня асиметрії інформації. Для інтегрованих підприємств це стає ще більшою проблемою, бо відносини між складовими такого підприємства більш схожі на ринкові, ніж на ієрархічні, тому такі інтегровані підприємства мають як зовнішні ринки, так і внутрішні. Інформаційна асиметрія, звісно, буде діяти на обох видах ринку.

Окремою проблемою стає співвідношення маркетингових доробок підприємств, що вступають до інтеграційного об'єднання, наприклад, співвідношення торгових марок кожного з підприємств і торгової марки об'єднання в цілому. Вирішивши питання входження до інтеграційного об'єднання позитивно, підприємства можуть бути схвильовані питанням збереження своєї торгової марки, особливо у випадках, коли така марка вже є досить популярною. У такому разі, особливо у випадку кардинальної зміни торгової марки, підприємство несе втрати зиску від нових затрат на рекламу та розкрутку нової марки. Для вирішення цієї проблеми підприємства можуть зберегти свою торгову марку, яка вже з'являється в оточенні торгових марок інших учасників об'єднання. Таке «сусідство» показує, що підприємства в змозі забезпечити комплектність поставок (разом з іншими учасниками об'єднань), комплексне вирішення проблем клієнта, має високий рівень сервісного обслуговування та розвинену структуру дилерських мереж.

**Висновки та напрямки подальшого дослідження.** Коло проблем та труднощів у створенні та функціонуванні інтеграційних об'єднань, що призводить до втрат зиску, досить широке, а в цій статті розглянуто лише деякі з них. Отже, *напрямами подальшого дослідження* є виявлення більш широкого кола проблемних питань у створенні, розвитку та функціонуванні інтеграційних об'єднань, що призводять до виникнення втрат зиску, систематизація таких втрат та визначення рівня можливості їх уникнення або зниження, розробки вимірників такого рівня.

Висновки поточного етапу дослідження можна звести до таких тез:

1. Теорія та практика сучасного менеджменту надають значну кількість причин, що спонукають підприємства до входження в інтеграційні об'єднання, серед яких можна виокремити: прагнення підприємств до отримання та підсилення синергетичного ефекту від діяльності, зростання рівня якості продукції, отримання налагоджених зв'язків з постачальниками, споживачами, дилерами, можливість диверсифікації виробництва і використання надлишкових ресурсів, мінімізацію трансакційних затрат, зниження податкового навантаження тощо.

2. Інтеграція може відбуватися у вигляді горизонтальної, вертикальної, діагональної, комбінованої, а також у твердій (шляхом підписання юридично зобов'язуючих угод) та м'якій (шляхом узгодження інтересів) формах, які є взаємозалежними та взаємодоповнюючими. Вибір виду інтеграційного об'єднання залежить від галузі, номенклатури виробів, мети об'єднання тощо. Так, вертикальна інтеграція часто обумовлена технологічними зв'язками між підприємствами і забезпечує економію на масштабі, консолідацію й ефективне використання ресурсів; горизонтальна інтеграція дозволяє мінімізувати втрати зиску, а іноді свідчить про монопольні устремління її учасників; диверсифікованість ризику і можливість впливати на партнерів забезпечує діагональна інтеграція (об'єднання з підприємством, що знаходиться на іншому рівні вертикального виробничого циклу і випускає рівнобіжні види продукції); досягти деякого компромісу між вимогами мінімізації втрат зиску і мінімізації витрат, у тому числі трансакційних, дозволяє комбінована інтеграція (інтеграція одночасно уздовж технологічного ланцюжка і по рівнобіжних видах продукції).

3. Поряд зі значними перевагами існування в інтеграційних об'єднаннях має й свої недоліки (серед яких можна виокремити неясність у нормативно-правовій базі, відсутність напрацьованої практики в галузі інтеграції, бюрократичні бар'єри, складність та тривалість узгодження у міністерствах та відомствах, антимонопольні обмеження з концентрації капіталу, конфлікт інтересів потенційних учасників об'єднання, дефіцит кваліфікованих консультантів з питань інтеграції, недолік у керівництва підприємств специфічних знань та досвіду в галузі інтеграції, складнощі з отриманням необхідної інформації від учасників об'єднання з метою складання довгострокової програми діяльності, прояви інформаційної асиметрії між учасниками об'єднань тощо), прояви яких призводять до виникнення втрат зиску, яких необхідно намагатися уникати або прагнути до мінімізації їхніх проявів.

### Література

1. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Основи, 2001. – 472 с.
2. Гостева І. С. Шляхи систематизування видів втрат зиску та показників рівня втрати зиску у оцінці проектів // Управління проектами та розвиток виробництва. Збірник наукових праць. СНУ ім В.І.Даля, м.Луганськ №3 (19) 2006. – С. 95-105
3. Демсец Г. Фирма в экономической теории: Тихая революция // <http://www.ecoman.narod.ru/library/quiet.htm>.
4. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 р. N 887-XII // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Иванов Ю.В. Слияние, поглощение и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
6. Ильенкова С.Д., Шумяцкая Т.А. Экономика предприятий отраслей и межотраслевых комплексов. – М.: "МЭСИ", 1991.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право // <http://www.finbook.Biz/description.html?prm=89>.
8. Кривуля П.В, Гостева І.С. Зіставлення втрати зиску альтернативних проектів згідно різним правилам вибору// Управління проектами та розвиток виробництва. Збірник наукових праць. СНУ ім. В. Даля, – Луганськ: СНУ ім. В. Даля. – №4 (16) 2005, – С.115-126.

9. Кривуля П.В, Гостєва І.С. Різновиди показників потенційної втрати зиску у задачах прийняття кооперованих рішень// Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Збірник наукових праць. СНУ ім В.І.Даля, – Луганськ: СНУ ім В.І.Даля, №14 ч.ІІ 2005, – С.199-216.

10. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – Пер. з англ. І. Дзюби. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

11. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – Научн. ред. рус. перевода. – А. Г. Милейковский. – М.: Прогресс, 1982. – 321 с.

УДК 658.15

Гречишкіна О.О.

## ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні показники рентабельності підприємства, проаналізовано рентабельність діяльності ДП «Луганська автобаза» та зроблено відповідні висновки. Рис.1, табл. 3, дж. 6.

**Постановка проблеми.** Результативність діяльності підприємства характеризується за допомогою показників економічного ефекту й економічної ефективності. Економічний ефект – це результат діяльності підприємства в абсолютному виразі. Основним з них є прибуток підприємства. Дане поняття можна розглядати в трьох основних аспектах: прибуток як економічна категорія, фінансовий результат і форма грошових накопичень.

Прибуток як економічна категорія «характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва» [1, с.95], тобто прибуток є частиною додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу. Як фінансовий результат він відбиває підсумки фінансово-господарської діяльності підприємств [1, с. 96], а як форма грошових накопичень є головним джерелом фінансування економічного та соціального розвитку [2, с.131]. Таким чином, прибуток є метою та кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, найважливішим показником його ефективності; джерелом коштів для здійснення розширеного відтворення, а також для забезпечення матеріальних та соціальних потреб колективу.

Однак, аналізуючи лише показник прибутку, неможливо зробити обґрунтовані висновки про рівень доходності підприємства. Саме для цього використовується показник економічної ефективності, який називається рентабельністю.

**Аналіз останніх досліджень.** У фінансовому аналізі використовують різні показники рентабельності. Рентабельність характеризує прибуток, отримуваний з кожної гривні коштів, вкладених у виробництво, чи інші фінансові операції [3, с.301]. Рентабельність визначається як відношення отриманого прибутку до середньої величини використаних за деякий період ресурсів [4, с.86]. Підприємство є рентабельним, якщо суми виручки від реалізації продукції достатньо не тільки для покриття витрат на виробництво та реалізацію, а й для утворення прибутку [5, с.316].

Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність діяльності підприємства і відповідає інтересам учасників економічного процесу. За результатами аналізу рентабельності приймаються управлінські рішення з виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності [5, с.43] (рис.1).

Існує багато підходів до визначення показників рентабельності підприємства, але всі вони здебільшого співпадають чи доповнюють один одного.

**Постановка завдання.** Оскільки аналіз результативності діяльності підприємства є невід'ємною складовою фінансового менеджменту, дослідження рентабельності

підприємства являє собою дуже важливу проблему. Тому метою цього дослідження є формування системи показників рентабельності підприємства та їхнє використання на прикладі ДП «Луганська автобаза» ЗАТ «ЛБТ».



Рис. 1. Управлінські рішення за основними видами діяльності підприємства і показники рентабельності

**Виклад основного матеріалу.** Проаналізувавши роботи відомих вчених-економістів, можна запропонувати таку систему показників рентабельності підприємства (див. табл. 1).

Таблиця 1

Система показників рентабельності підприємства

ПОКАЗНИК	ФОРМУЛА ДЛЯ РОЗРАХУНКУ	УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ
1. Рентабельність реалізації продукції	$P_{pn} = \frac{П_p}{C_{pn}} * 100$	$P_{pn}$ – рентабельність реалізованої продукції $П_p$ – прибуток від реалізації продукції $C_{pn}$ – собівартість реалізованої продукції
2. Рентабельність активів 2.1. Рентабельність загальних активів 2.2. Рентабельність необоротних активів 2.3. Рентабельність оборотних активів	$P_A = \frac{ЧП}{A} * 100$ $P_{HOA} = \frac{ЧП}{HOA} * 100$ $P_{OA} = \frac{ЧП}{OA} * 100$	$P_A$ – рентабельність активів $ЧП$ – чистий прибуток $A$ – середня вартість активів $HOA$ – середня вартість необігових активів $OA$ – середня вартість оборотних активів
3. Рентабельність власного капіталу	$P_{BK} = \frac{ЧП}{BK} * 100$	$P_{BK}$ – рентабельність власного капіталу $BK$ – рентабельність власного капіталу
4. Рентабельність інвестицій	$P_I = \frac{ЧП}{I} * 100$	$P_I$ – рентабельність інвестицій ( $I=BK +$ довгострокові зобов'язання)
5. Рентабельність продаж	$P_{II} = \frac{ЧП}{B} * 100$	$P_{II}$ – рентабельність продаж $B$ – виручка від реалізації продукції

Згідно з табл. 1 показники рентабельності були розраховані за даними фінансової звітності ДП «Луганська автобаза» ЗАТ «ЛБТ». Це підприємство транспортної галузі, яке займається організацією і перевезенням вантажів в межах міста Луганська і області. Для цього, перш за все, була виявлена динаміка основних показників фінансової діяльності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні показники фінансової діяльності ДП «Луганська автобаза»  
ЗАТ «ЛБТ» за 2005-2006 рр. (тис грн)**

ПОКАЗНИК	2005 р.	2006 р.	АБСОЛЮТНЕ ВІДХИЛЕННЯ
1. Прибуток від реалізації продукції	-50,2	142,1	192,3
2. Собівартість реалізованої продукції	889,8	1013,5	123,7
3. Чистий прибуток	-49,7	117,0	166,7
4. Середня вартість активів	627,4	928,8	301,4
5. Середня вартість необоротних активів	445,5	459,4	13,9
6. Середня вартість оборотних активів	141,1	397,5	256,4
7. Власний капітал	537,5	654,6	117,1
8. Довгострокові зобов'язання	–	–	–
9. Виручка від реалізації продукції	1007,5	1386,7	379,2

Як бачимо, за аналізований період відбулися значні позитивні зміни у фінансово-господарській діяльності підприємства. Це пов'язане головним чином із збільшенням обсягу реалізації послуг. Однак горизонтальний аналіз основних показників не дає повної картини про ефективність діяльності підприємства, тому визначимо його рентабельність. Треба зазначити, що розрахувати показники рентабельності за 2005 р. неможливо, оскільки підприємство було збитковим, відповідно і рентабельність буде від'ємною. У табл. 3 наведено основні показники рентабельності підприємства за 2006 р.

Таблиця 3

**Показники рентабельності ДП «Луганська автобаза» за 2006 р.**

ПОКАЗНИК	ЗНАЧЕННЯ, %
1. Рентабельність реалізації продукції	14,02
2. Рентабельність активів	
2.1. Рентабельність загальних активів	12,6
2.2. Рентабельність необоротних активів	25,47
2.3. Рентабельність оборотних активів	29,43
3. Рентабельність власного капіталу	17,87
4. Рентабельність інвестицій	17,87
5. Рентабельність продаж	8,44

Отже, використання запропонованої системи показників рентабельності дає змогу зробити висновок, що для того щоб зберегти позитивну тенденцію, ДП «Луганська автобаза» ЗАТ «ЛБТ» має безперервно вдосконалювати всі сфери своєї діяльності через впровадження новачій та залучення інвестицій. Завдяки цьому воно буде постійно розвиватись, збільшувати обсяги, асортимент та якість продукції. Це дасть змогу підвищити рівень ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

**Висновки.** У даному дослідженні розглянуто теоретичні та практичні аспекти оцінювання результативності діяльності підприємства. Оскільки основною характеристикою результативності є економічна ефективність підприємства,

запропоновано систему показників рентабельності. Ця система дозволяє не тільки визначити, наскільки ефективною є фінансово-господарська діяльність, але й виступає основою прийняття управлінських рішень, спрямованих на інтенсифікацію розвитку підприємства. Подальші роботи будуть спрямовані на дослідження впливу різноманітних факторів на результативність діяльності підприємства.

### Література

1. Богачов В.В. Финансовый инжиниринг. – СПб: Питер, 2004. – 400 с.
2. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – 2-ге вид. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
3. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент/Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 1998. – 304 с.
4. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрбогін. – 4-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
5. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под. ред проф. Г.Б. Поляка. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.
6. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ф. Самсонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2004. – 415с.

УДК 330.341.1 (477)

Гринько Т.В., Ходак О.В.

### ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ

В статті досліджено сучасний стан інноваційного потенціалу України, проблеми формування і розвитку національної інноваційної системи України та розроблено пропозиції щодо стратегії пріоритетів розвитку вітчизняного інноваційного потенціалу. Рис. 3, дж. 6.

**Постановка проблеми.** Основою здійснення радикальних економічних реформ та побудови якісно нової економічної системи України є реструктуризація виробництва на базі науково-технічного прогресу. У XXI столітті питома вага нових знань, що втілюються у товарах, технологіях, освіті, організації виробництва, у розвинутих країнах становить 70-85% приросту ВВП [3]. Тому в глобальній економічній конкуренції перемагають держави, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності, пов'язані з розробленням, упровадженням і використанням новітніх технологій. Перетворення технологій у головний ресурс сучасного економічного розвитку та управління ними дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств на міжнародному ринку.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Проблеми необхідності інноваційно-інвестиційного напрямку розвитку економіки та напрямки формування інноваційного потенціалу країни, регіонів та галузей економіки у вітчизняній науці висвітлювали такі видатні фахівці, як О. Амоша, Ю. Бажал, Л. Ганущак, В. Гесць, В. Момот, М. Пашута, О. Пенькова та інші. Проте за сучасних умов не існує чітко визначених напрямків розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу нашої країни.

**Мета статті** полягає у розробці пріоритетних напрямків використання інноваційного потенціалу України на засадах дослідження сучасного стану, тенденцій розвитку з використанням зарубіжного досвіду щодо формування та реалізації інноваційного потенціалу України.

**Виклад основного матеріалу.** Економічний розвиток провідних країн світу здійснюється в контексті нової управлінської парадигми, в основі якої - принципи економіки знань. В економіці знань найголовнішими стають технологічний розвиток і

конкурентоспроможність країни з широким використанням інновацій, підвищенням якісного і кількісного рівня освіти, безперервним навчанням, якістю системи управління підприємством. На сучасному етапі економічного розвитку України проводиться опанування науково-технологічної моделі розвитку економіки, підсиленої політикою економічного зростання; набуває розвитку високотехнологічне виробництво на рівні найвищих стандартів. Першочерговим завданням держави є створення національної інноваційної системи, покликаної забезпечити сприятливий інноваційний клімат в країні, створити умови та стимули для розвитку інноваційного механізму на регіональному рівні.

Основоположниками концепції національних інноваційних систем (НІС) стала група вчених із Швеції, Англії та Америки – Б. Лунвалл, К. Фрімен та Р. Нельсон. Національна інноваційна система – це сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), що займаються виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій в межах національних кордонів. НІС складається із двох складових: науково-виробничої, яка містить різного роду компанії, університети, державні лабораторії, технопарки та інкубатори і інфраструктурно-забезпечувальної, що включає інститути правового, фінансового та соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси та мають міцні національні корені, традиції, політичні й культурні особливості. Сьогодні концепція НІС активно використовується розвиненими країнами світу в розробці та реалізації довгострокових планів і програм розвитку, а також застосовується як інструмент “нової економіки” [4].

В основі НІС лежить освіта як основний інструмент розробки інновацій, їхнього обґрунтування та прийняття. Україна має величезний інтелектуальний потенціал в академічному науковому комплексі, який є виробником фундаментальних та прикладних інновацій, а також розробок та надання послуг науково-технічного характеру. Так, за останні роки спостерігається позитивна тенденція впровадження наукових та науково-технічних розробок у вітчизняне виробництво (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у 2000-2006 рр. (за даними Держкомстату України) [6]

Існує певний стереотип, що фундаментальна наука, яка є процесом тривалим, капіталомістким та важкопрогнозованим, належить до державного сектора, тоді як у приватних наукових центрах, на малих наукомістких підприємствах і у венчурних компаніях створюються нові технології та продукти. Поділ науки за принципом

“фундаментальна державна та прикладна приватна” є до певної міри умовним. Загалом, у державних лабораторіях створюються конкретні інноваційні продукти, а приватний сектор організує і фінансує фундаментальні дослідження.

Однак українська національна інноваційна система знаходиться на початковому етапі. Умовно формування української НІС можна поділити на три процеси. По-перше, це створення інноваційного законодавства, розробка нормативно-правових актів й норм щодо здійснення та впровадження нововведень. Цей процес було розпочато у 2002 році з прийняття Закону України “Про інноваційну діяльність” [1] та продовжена Кабінетом Міністрів України що розробив законодавчі та нормативні акти регулювання інноваційної діяльності, зокрема, закони “Про наукову та науково-технічну діяльність” [2], “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків”, “Про стимулювання розвитку регіонів” і деякі інші. Однак на сьогодні законодавча база України щодо інноваційної діяльності не є досконалою.

По-друге, – створення державних органів керівництва та регулювання інноваційної діяльності. На сучасному етапі до структури управління інноваційною діяльністю належать Державний комітет з питань науки, техніки і промислової політики та Міністерство освіти і науки України.

По-третє, – процес формування інноваційних структур, які зайняті виробництвом і комерціалізацією наукових знань та технології, а саме великих та малих підприємств, університетів і наукових лабораторій, технопарків, інкубаторів тощо. Зазначимо, що інноваційна інфраструктура в Україні швидко розгортається, використовуючи численні приватні структури—маркетингові компанії, науково-дослідні організації, консалтингові та експертні, технологічні та економічні структури, банки та небанківські кредитно-фінансові установи, страхові компанії, монтажні та пусконаладжувальні підприємства, регіональні та галузеві інжинірингові компанії тощо. Так, наприклад, у складі інноваційної інфраструктури м. Києва у 2004 році вже діяли 410 інвестиційних та 128 інноваційних фондів і компаній, 123 кредитні спілки, 86 лізингових центрів, 9 бізнес-інкубаторів та 94 бізнес-центри, 22 фонди підтримки підприємництва, 221 інформаційно-консультативна установа, 8 технопарків [5].

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів перспективи реалізації інноваційного розвитку України значною мірою залежать від активності її економічної політики.

За даними експертів Організації економічного співробітництва та розвитку, за останні два десятиріччя завдяки високотехнологічним секторам економіки було досягнуто майже 50% усього приросту продуктивності праці, у Великій Британії, Канаді, Японії – понад 30%, Франції та Італії – 25% [3].

Україні необхідно здійснити своєрідний стрибок, який свого часу зробили Японія, Китай та Південна Корея. Вони вже вийшли на передові світові позиції і багато в чому обігнали США та Європу. Такі країни, як Таїланд, Малайзія, Індонезія, Туреччина, що створили за останні роки індустрію масового виробництва сучасної продукції, великою мірою технологічно залежать від держав-лідерів через недостатність власного науково-технічного потенціалу. У середині 90-х років лідируючою галуззю у США стала сфера послуг, представлена інформаційними технологіями (близько 20%), аерокосмічна галузь (12%), автомобілебудування (11%). В ЄС - електроніка (15%), автомобілебудування (13%), сфера послуг (14%). В Японії пріоритетними напрямками на сучасному етапі є електроніка (18%), електротехніка (11%), автомобілебудування (10%) [3].

Лідерами у промисловості України як за інноваційною активністю, так і за впровадженням інновацій є такі види економічної діяльності: виробництво коксу та продуктів нафтопереробки – 28% до загальної кількості; машинобудування – 18,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 16,3%; металургія та обробка металу – 11,5% [4]. Загальна картина інноваційної активності вітчизняних підприємств та витрати на впровадження інновацій у 2000-2006 рр. має такий вигляд (рис.2, 3).



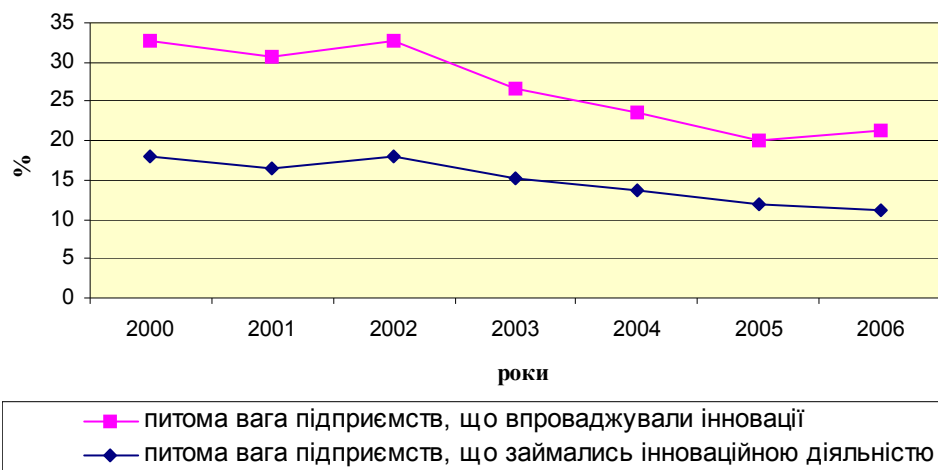


Рис. 2. Інноваційна активність підприємств у 2000-2006 рр. (за даними Держкомстату України) [6]

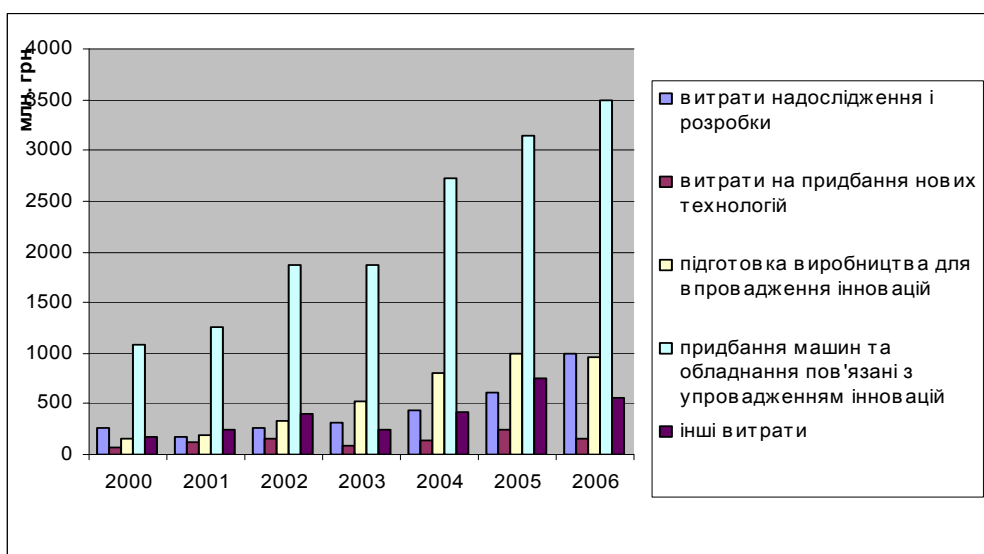


Рис. 3. Витрати на впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах у 2000-2006 рр. (за даними Держкомстату України) [6]

Витрати на впровадження інновацій, враховуючи необхідність реалізації інноваційно-інвестиційної політики, обраної Україною, можливе тільки коли буде використовуватися науково-технологічний та інноваційний потенціал країни, за умов стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв, заснованих на вітчизняних науково-технічних розробках, що здатні забезпечити конкурентні переваги українським підприємствам на найближчу та довгострокову перспективу.

**Висновки.** Для найшвидшого переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку необхідно застосувати комплекс заходів держави для ініціювання та розвитку інноваційних процесів, а також розробити програми переведення економіки на інноваційний тип розвитку. Виходячи з того, що інноваційний потенціал складається з науково-технічної, освітньої, інвестиційної складових, ці програми повинні бути спрямовані на розвиток не тільки кожної з них окремо, але й забезпечувати процес їхньої ефективної взаємодії.

Для вирішення завдань подальшого економічного зростання на державному рівні необхідна переорієнтація української економіки у напрямі інноваційного розвитку, структурного оновлення діючих підприємств, реформування відносин власності, налагодження горизонтальних зв'язків, адаптації до умов світової кон'юнктури.

#### Література

1. Закон України „Про інноваційну діяльність” // Урядовий кур'єр.
2. Закон України „Про наукову та науково-технічну діяльність” // Голос України. – 2000, 16 травня.
3. Ганущак Л.М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні //Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4 (58) – С. 135-142.
4. Герасимчук В.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості України: проблеми і перспективи // Економіка та держава. – 2006. – №5. – С. 41-43.
5. Яремко Л.А. Національна інноваційна система та її формування в Україні//Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №1 (68) – С. 54-57
6. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua), 26.10.2007 р.

УДК 336.77 (477)

Гриньова Н.Є., Пупкова М.Ю.

#### СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Розглянуто теоретичні підходи до визначення механізму банківського кредитування. Виявлено основні елементи та характеристики механізму кредитування, особливості їхнього впливу на кредитні відносини комерційних банків із суб'єктами господарювання. Розроблено структуру механізму кредитування з розкриттям взаємодії її головних складових ланок. Рис. 1, дж. 9.

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток в Україні ринкового типу кредитно-фінансових відносин комерційних банків із суб'єктами господарювання, що постійно удосконалюється, обумовлює необхідність осмислення одержаних зарубіжними та вітчизняними вченими, а також банківськими фахівцями, результатів, теоретичних досліджень з приводу побудови механізму банківського кредитування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем розвитку кредитних відносин знайшли відображення в наукових працях вітчизняних вчених, зокрема, О. Василика, В. Геєця, І. Гуцала, О. Дзюблюка, І. Лютого, А. Мороза, С. Мочерного, М. Савлука, Я. Чайковського, В. Ющенко, а також зарубіжних – Н. Валенцевої, В. Єдренової, О. Лаврушина, Ю. Масленченкова, В. Пашковського, Пітера С. Роуза, Дж. Ф. Сінкі та інших. У них висвітлюються проблеми щодо банківського кредитування, управління кредитною діяльністю банків, оцінки кредитоспроможності позичальників тощо. Але, на жаль, наявні наукові дослідження недостатньо приділяють уваги питанням визначення основних аспектів функціонування механізму кредитування підприємств у сучасних умовах та характеристикі його елементів, що на сьогодні є дуже актуальним.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності механізму кредитування, особливостей його структурного забезпечення для з'ясування умов їх подальшого використання у роботі комерційних банків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Щоб уявити механізм кредитування підприємств та розкрити надалі його зміст, перш за все, слід уточнити сутність та зміст таких понять, як механізм та механізм кредитування. Оскільки в спеціальній літературі немає однозначного тлумачення їх сутності, виникла необхідність проаналізувати та

узагальнити підходи, запропоновані різними авторами. Отже, тлумачення та погляди різних авторів щодо механізму кредитування значно відрізняються, що й вказує на глибокий зміст дефініції «механізм», розуміння якої традиційно приводиться до системи або способу, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію [4], а також внутрішньої будови, системи, сукупності станів і процесів, з яких складається певне явище [9], або певної складної організованої системи, яка переробляє вхідні умови, що склалися, у бажаний вихід – процеси [3]. Термін «механізм» стосовно сфери кредитування достатньо давно використовується в науковій літературі. Наприклад, «механізм кредитування», як «сукупність принципів, організаційних форм, законодавчих норм, методів і правил, спрямованих на управління кредитом» [4], як «сукупність взаємопов'язаних прийомів та способів, що забезпечують реалізацію на практиці об'єктивних функцій кредиту як економічної категорії та дотримання принципів кредитування» [1], як «система організації і управління кредитними відносинами суб'єктів у процесі банківського кредитування (під системою управління мається на увазі сукупність пов'язаних, злагоджених методів і засобів (у тому числі важелів) управління, що використовуються банком)» [6], як «взаємопов'язана управляюча система форм і методів регулювання різних сторін організації кредитних відносин, дія і структура якої обумовлена потребами фінансово-кредитного ринку, що формується [7].

Узагальнюючи наведені визначення, доходимо висновку, що механізм кредитування являє собою систему дій та організаційно-економічних засобів, інструментів впливу, за допомогою яких реалізується роль кредиту в суспільному відтворенні, тобто процес кредитування і його регулювання здійснюється відповідно до дії економічних законів.

Можна погодитися з думкою І. Гуцала, який визначає сутність механізму кредитування через основи його функціонування: 1) основним призначенням механізму кредитування є організація процесу кредитування, який набуває певної спрямованості та цільових орієнтирів у зв'язку з функціонуванням останнього; 2) механізм кредитування включає в себе не тільки процес кредитування, а й дії суб'єктів управління в особі держави та її органів, які через економічні й управлінські методи та важелі впливають на реалізацію кредитних відносин; 3) механізм кредитування не є статичним, а постійно розвивається, пройшовши ряд стадій від простої функціональної до складної управлінської системи; 4) ефективне функціонування механізму кредитування, який підпорядковує інструменти, важелі та методи впливу на процес кредитування, залежить від повноти забезпечення економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин; 5) забезпечуючи реалізацію процесу кредитування, механізм кредитування охоплює і регулятивні дії, спрямовані на його адаптацію до швидкозмінної господарської ситуації [2].

Зазначені аспекти функціонування механізму кредитування відіграють велику роль як в самій організації діяльності банків, так і в цілому кредитної системи, формуючи конкретні умови і правила, способи взаємодії учасників кредитування. Однак повноцінно неможливо розкрити сутність механізму кредитування без урахування його складових елементів. Так, Решина Г.А. виділяє такі основні елементи: 1) об'єкти і суб'єкти кредитних відносин, порядок регулювання кредитних відносин; 2) режим кредитування; 3) порядок і умови надання й погашення кредиту, ставки за процентами по кредиту [8]. Погляд деяких вчених зосереджується на структурі механізму кредитування як сукупності організаційно-економічних прийомів видачі й погашення позичок, що містять: 1) вибір виду позичок; 2) відбір об'єктів кредитування й витрат; 3) оцінка об'єктів кредитування; 3) установлення способу погашення заборгованості по виданих коштах [5]. Припускаємо, що структура механізму кредитування не може бути чітко згрупована та приведена у дію тільки завдяки даним складовим за умов неповного охоплення всіх чинників кредитування, а зосереджена на процесі його управління з визначенням інструментів організації кредитної діяльності комерційного банку.

Тому доцільніше побудувати механізм кредитування у такий спосіб (рис. 1):

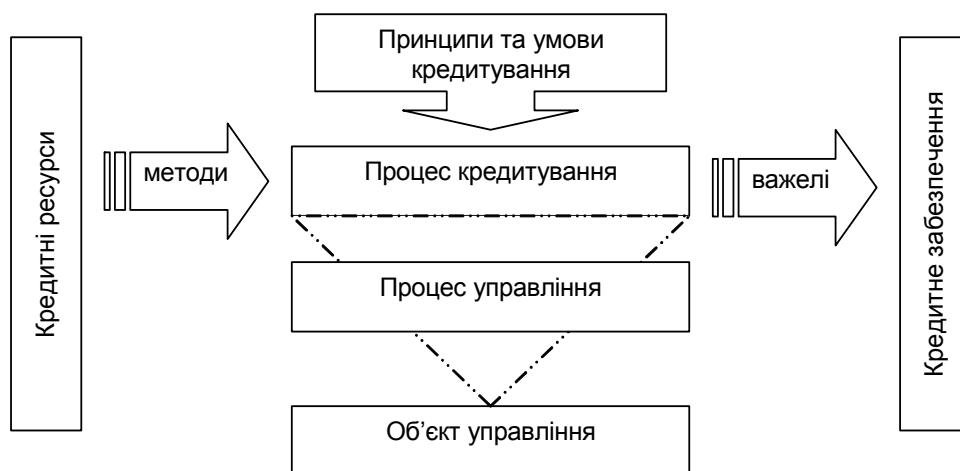


Рис. 1. Структура механізму кредитування

1. Вихідною ланкою є формування обсягу кредитних ресурсів і кредитного портфеля: власні ресурси (капітал і резерви), залучені ресурси (депозити, міжбанківські кредити, власні боргові зобов'язання та ін.), які підпорядковані як загальнодержавним інтересам, так і інтересам окремого комерційного банку.

2. Інструментами впливу на процес кредитування є методи (економічні, адміністративні, управлінські), які охоплюють стимулювання (обмеження) попиту та пропозиції кредиту.

3. Головною ланкою є процес кредитування, який можна розділити на декілька етапів, кожен з яких робить свій внесок в якісні характеристики кредиту та визначає ступінь його надійності і прибутковості для банку.

4. Основними важелями механізму банківського кредитування є: процентна ставка за кредитом, величина первинного внеску, вартість предмета кредитування, що придбається, тривалість терміну кредитування, схема погашення основного боргу й відсотків та ін.

5. Кінцевою ланкою виступає кредитне забезпечення: організаційно-технологічне, нормативно-правове, інформаційно-аналітичне, які знаходять своє відображення в конкретних видах позик, їхніх термінах та відсотках. Надання останніх пов'язане з чітким дотриманням принципів та умов кредитування суб'єктами кредитних відносин.

6. Процес управління складається з усіх елементів кредитного механізму, які надають йому певної спрямованості в процесі його функціонування.

7. Об'єктом управління є кредитні й інші відносини, які виникають у суб'єктів в процесі банківського кредитування.

Побудована структура механізму кредитування з вихідними та кінцевими ланками, можна з яких складається з елементів та інструментів впливу, котрі й визначають його зміст, розкривають взаємодію окремих елементів кредитного механізму, їхню сутність та значущість в кредитній діяльності банку.

**Висновки та напрямки подальших досліджень.** Таким чином, визначення та проектування структури механізму банківського кредитування в Україні як послідовності етапів надання кредитів комерційними банками та комплексу умов і вимог, що супроводжують таке надання на кожному з етапів, є найважливішою складовою ефективною діяльністю банківської установи щодо головної її функції – кредитування. Тому такий механізм потребує подальшого розвитку й удосконалення його структурних складових на базі проведення подальших досліджень.

### Література

1. Банковское дело: учебник / Под ред. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 768 с.
2. Гуцал І. С. Функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період. – Тернопіль: Збруч, 1999. – 312 с.
3. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 432 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
5. Конспект лекцій по дисципліне «Финансовый рынок» для студентов специальности 7.050104 всех форм обучения / Сост.: В.М. Гридасов, С.В. Кривченко, О.Е. Исаева. – Краматорск: ДГМА, 2003. – 112 с.
6. Оселедец В.М. Оценка эффективности банковского ипотечного кредитования (на примере региональных банков). Автореф. дис ... канд. экон. наук. – Новосибирск: Сибирский институт финансов и банковского дела, 2006. – 22 с.
7. Пашковский В.С. Кредитный механизм в системе экономического управления: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 1990.
8. Решина Г.А. Кредитное управление товарно-материальными запасами в легкой промышленности. – Рига: Зинатне, 1992. – 92 с.
9. Сучасний тлумачний словник української мови: 65 000 слів / За заг. ред. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 1008 с.

УДК 330.101.52

Демидова И.А., Хорошевская Л.Ю.

### АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Предпринимательский риск является неотъемлемой составляющей предпринимательской деятельности. В статье рассмотрены наиболее эффективные методы анализа и преодоления рисков в предпринимательской деятельности. Рис.1, табл. 3, ил. 5.

**Постановка проблемы.** Проблема преодоления и управления риском существует в любой отрасли экономики, поэтому она так актуальна сегодня. Анализ различных публикаций показывает, что исследователи не пришли к единому мнению в определении сущности и различных видов риска, о методах и способах управления им. В настоящее время еще не разработан оптимальный метод, позволяющий эффективно предотвращать, оценивать и устранять рискованные ситуации в условиях рынка.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Характерной чертой оценки предпринимательского риска является комплексное использование финансово-экономических инструментов, экономико-математического моделирования, способов математически-статистического анализа, элементов теории вероятности, теории игр, теории нечетких множеств. Однако самым простым и точным способом получения субъективных вероятностей на практике, по мнению Р.В. Пикуса [4], является экспертный анализ – построение возможного распределения результатов (событий) группой риск-менеджеров или/и привлеченных консультантов. Главной чертой такой оценки является допущение, что все возможные последствия какого-либо решения известны, и во внимание принимаются только те факторы, которые можно предсказать. Также автор выделяет различные пути реализации экспертного анализа и ряд других методов оценки: метод Дельфи, метод комиссии, анализ чувствительности, анализ сценариев, факторный анализ, корреляционно-регрессионный анализ, метод Монте-Карло и их комбинации.

В свою очередь В.И. Познанский [5], для решения задач менеджеров при принятии управленческих решений, предлагает использовать элементы математической теории игр, на основании которых разработана методика игровых моделей. Также выделяет некоторые другие методики принятия управленческих решений в условиях неопределенности: позиция максимина, позиция минимакса, критерий Сэвиджа и критерий Гурвица.

В работе В. Буянова [1] описаны шесть способов анализа риска:

1. Вопросник для анализа рисков фирмы.
2. Финансово-статистический анализ документов.
3. Анализ текущих операций.
4. Анализ делового окружения фирмы.
5. План взаимодействия подразделений фирмы.
6. Статистика прошлых потерь фирмы.

Автор предлагает учесть три правила для каждого из названных способов. Во-первых, следует использовать не один способ анализа, а несколько, т.к. каждый из них дополняет другие. Во-вторых, выявление рисков – длительный процесс, в ходе которого подверженность фирмы экономическим рискам может меняться. В-третьих, главным инструментом выявления моментов потерь является проведение анализа активов фирмы и их динамики. Для этого составляется реестр фактов, или лист активов и потерь, где при использовании всех этих способов можно обнаружить пробелы, которые необходимо дополнительно учитывать.

**Цель статьи.** Целью статьи является рассмотрение самых распространенных способов и методов анализа и преодоления риска в предпринимательской деятельности, а также выявление наиболее эффективного метода оценки риска.

**Изложение основного материала.** Особенностью методов анализа риска является использование вероятностных понятий и статистического анализа. В западных странах широко используются услуги привлеченных квалифицированных консультантов (т.к. требуются специфические знания и навыки), которым ставятся определенные задачи и предоставляется набор всей необходимой информации.

Однако можно ограничиться более простыми подходами, не предполагающими использование вероятностных категорий. Эти методы достаточно эффективны как для совершенствования системы управления предприятием в условиях неопределенности, так и для обоснования целесообразности затрат, связанных с рисками. Это – анализ чувствительности и анализ сценариев.

Анализ чувствительности дает возможность выявить главные источники риска [3]. Данный анализ предусматривает изменение значения одного фактора риска, чтобы определить его влияние на конечный результат. Он не требует значительного объема информации и высокого уровня подготовки менеджера.

В работе В.П. Савчука [6] представлен пример, на котором можно проследить чувствительность проекта к факторам риска (IRR - внутренняя норма прибыльности).

Данный график позволяет сделать вывод о наиболее критических факторах предпринимательского проекта, чтобы в ходе его реализации обратить на них особое внимание с целью сократить риск реализации предпринимательского проекта. Так, например, если цена продукции оказалась критическим фактором, то в ходе реализации проекта необходимо улучшить программу маркетинга и (или) повысить качество товаров. Если проект окажется чувствительным к изменению объема производства, то следует уделить больше внимания совершенствованию внутреннего менеджмента предприятия и ввести специальные меры по повышению производительности. Наконец, если критическим оказался фактор материальных издержек, то целесообразно улучшить отношение с поставщиками, заключив долгосрочные контракты, позволяющие, если возможно, снизить закупочную цену сырья.

Главным недостатком такого метода является то, что изменение каждого фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все экономические факторы в большей или меньшей степени взаимосвязаны. Именно поэтому применение анализа чувствительности на практике очень ограничено.



Рис. 1. Чувствительность проекта к изменению неопределенных факторов [6]

При применении метода анализа сценариев, описанного в работе В.П. Савчука [6], финансовый аналитик просит технического менеджера подобрать показатели при «плохом» стечении обстоятельств (низкая цена продажи, высокая себестоимость единицы товара, малый объем продаж и др.) и при «хорошем». После этого вычисляется и сравнивается внутренняя норма доходности при хороших и плохих условиях, далее делаются выводы об ожидаемой норме доходности. Все это облегчается путем использования программных средств типа Excel, что позволяет значительно повысить эффективность данного анализа.

Анализ и оценивание предпринимательского риска по методу имитационного моделирования Монте-Карло [4] является комбинацией методов анализа чувствительности и анализа сценариев на базе теории вероятности. Он дает возможность построить экономико-математическую модель для проекта с неопределенными значениями входных параметров и, зная их вероятностное распределение, получить распределение значений результирующих показателей предпринимательского риска (внутренняя норма доходности, рентабельность, коэффициент экономического роста и др.). Метод Монте-Карло предполагает создание большого количества сценариев, которые случайно формируются на основе известного вероятностного распределения входных параметров предпринимательского проекта. Преимуществом данного метода являются высокая достоверность, объективность оценивания предпринимательского риска, приемлемость для любых целей и ситуаций. В целом метод Монте-Карло позволяет совершенствовать уровень принятия решений в риск-менеджменте, дает возможность повышения эффективности использования работы экспертов, которым удобнее высказывать свое мнение в виде вероятностного распределения, а не единым количественным показателем.

Из множества существующих методов необходимо отметить методы критериев максимакса, максимина, минимакса и критерий Гурвица, которые, на наш взгляд, могут реально отражать ситуацию и помочь лицу, принимающему решения, правильно реагировать на нее. Все эти методы можно представить в виде общих алгоритмов и примера расчета дневного дохода для некой фирмы, название которой в целях конфиденциальности не называется.

Во-первых, необходимо определить возможные варианты решения (возможные исходы) для показателя критерия выбора «Доход в день». Во-вторых, нужно произвести расчет дохода по следующим формулам:

$$D = n (P - Z) \quad m > n \quad (1)$$

$$D = m (P - Z) + (n - m) (K - Z) \quad m < n, \quad (2)$$

где  $D$  - доход в день, ден. ед.;

$P$  - стоимость (продажа) в течение дня за единицу продукции, ден. ед.;

$Z$  - закупка единицы продукции, ден. ед.;

$K$  - стоимость в конце дня за единицу продукции, ден. ед.;

$m$  - спрос;

$n$  - предложение.

Далее заполняем таблицу доходов (базовая таблица для применения классических правил).

Критерий максимакса: из максимальных возможностей выбирается максимальный вариант (табл.1). Это критерий крайнего оптимизма. Наилучшим признается решение, при котором достигается максимальный выигрыш. Следует отметить, что ситуации, требующие применения такого критерия в экономике нередки, и пользуются им не только безоглядные оптимисты, но и игроки, поставленные в безвыходное положение, когда они вынуждены руководствоваться правилом «или пан, или пропал».

Таблица 1

#### Максимизация максимального дохода

Количество закупленных единиц товара	1	2	3	4	5
Максимальный доход	0,6	1,2	1,8	2,4	3

В данной ситуации принято управленческое решение закупать пять единиц товара в день.

Позиция максимина (критерий Вальда) заключается в том, что принимается решение, гарантирующее наибольшую (максимальную) выгоду из всех наихудших (минимальных) возможных исходов событий (табл.2). Из всех неудачных результатов выбирается лучший. Это перестраховочная позиция крайнего пессимизма, рассчитанная на худший случай.

Таблица 2

#### Максимизация минимального дохода

Количество закупленных единиц товара	1	2	3	4	5
Минимальный доход	0,6	0,2	-0,2	-0,6	-1

Исходя из данных, полученных путем применения критерия максимина, мы принимаем управленческое решение закупать 1 единицу товара.

Критерий минимаксного риска Сэвиджа. Выбор стратегии аналогичен выбору стратегии по принципу Вальда с тем отличием, что на основе минимаксного критерия Сэвиджа выбирается стратегия, которая обеспечивает минимальное значение риска в самой неблагоприятной ситуации. Вводится понятие «показатель риска», определяемый как разность между максимально возможным исходом при данном состоянии спроса и исходом (величиной прибыли) при выбранной стратегии.

И, наконец, критерий Гурвица. Этот критерий при выборе решения рекомендует руководствоваться некоторым средним результатом, характеризующим состояние между крайним пессимизмом и безудержным оптимизмом. Это – компромисс между осторожным правилом максимина и оптимистичным правилом максимакса путем



применения весовых коэффициентов. Он применим, когда есть достаточно информации для задания весовых коэффициентов. Лицо, принимающее решение, придает вес обоим (наилучшему и наихудшему) результатам.

Выбирается решение с наибольшим итоговым результатом.

Допустим, ЛПР определило веса:

$p=0,4$  – для низкого дохода ( $D_n$ );

$(1-p)=0,6$  – для высокого дохода ( $D_v$ ).

$$D = p \cdot D_n + (1 - p) \cdot D_v. \quad (3)$$

Исходя из выбранных весовых коэффициентов и результатов двух предыдущих расчетов, получаем итоговую табл. 3.

Таблица 3

Количество закупленных единиц товара	Доход в день		Доход · вес		Всего в день, ден.ед.
	низкий	высокий	*0,4	*0,6	
1	0,6	0,6	0,24	0,36	0,6
2	0,2	1,2	0,08	0,72	0,8
3	-0,2	1,8	-0,08	1,08	1,0
4	-0,6	2,4	-0,24	1,44	1,2
5	-1	3,0	-0,4	1,8	1,4

На основе критерия Гурвица принято решение закупать пять единиц товара в день, т.к. именно при этом количестве закупленных единиц продукции наблюдается самый большой доход за один день (1,4 ден. ед.), и этот метод является наиболее оптимальным.

Описанные методики принятия управленческих решений в условиях неопределенности могут помочь менеджерам в сознательном выборе альтернативных стратегий производства.

**Выводы.** Из множества существующих методов в статье были рассмотрены наиболее эффективные способы оценки рисков, представляющих угрозу деятельности фирмы. В результате проведенного исследования методов оценки риска делаем вывод о необходимости использования не одного метода, а нескольких или их комбинации, что поможет получить более достоверную информацию для принятия правильного управленческого решения. Результаты, полученные разными методами, могут отличаться, однако, проанализировав различия между ними, можно выявить факторы, которые учитываются в одних методах и не учитываются в других. Анализ расхождений в результатах позволит выявить существующие тенденции в развитии будущих событий с точки зрения риска тех или иных видов деятельности, что даст возможность более точно прогнозировать степень риска для достижения намеченных целей и результатов. Умение вовремя определить риск, предотвратить его или снизить – важнейшая задача для успешного развития любого предприятия или организации.

#### Литература

1. Буянов В. – «Анализ рисков в деятельности предприятия»/ Вопросы экономики-2004 – №8 – с.128-134.
2. Дмитриев М.Н., Кошечкин С.А. «Количественный анализ риска инвестиционных проектов», [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru).
3. Пікус Р.В. – «Оцінка підприємницького ризику» /Фінанси України. – 2004 – №5. – с. 88-94.
4. Познанский В.И. – «Выбор оптимальной стратегии производства на основе анализа коммерческого риска» / Экономика. Финансы. Право. – 2003 – №7 – с.17-18.
5. Савчук В.П., «Оценка эффективности инвестиционных проектов», [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru).

Дибнис Г.И., Оникиенко Е.В.

**КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
АДМИНИСТРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье рассмотрены проблемы административного управления на предприятии, а также вопрос контрольно-аналитического обеспечения административного управления. Предложены направления решения организации контрольно-аналитического обеспечения административного управления предприятием.

**Постановка проблемы.** Вопросы административного управления вначале выделялись в качестве основных при изучении того, как управлять предприятием. С этого начинались теория А. Файоля (школа административного управления), разработки школ научного менеджмента и др. Но в последующем вопросы чисто административного управления стали рассматриваться меньше, а на первый план вышли вопросы управления объекта в целом, стратегического управления, мотивация и другие. Вопросы же теории административного управления замерли на определенном уровне развития и изучаются эпизодически. Поэтому разработка комплекса вопросов, связанных с административным управлением является задачей важной, актуальной для предприятий. Эту актуальность и важность подтверждают многие факторы, хотя бы то, что в системе подготовки менеджеров название направления «Менеджмент» уже изменилось на «Менеджмент и административное управление». Это подчеркивает, что административное управление как проблема понимается специалистами и практиками, а также, что вопросы разработки теории административного управления становятся востребованными.

Одной из проблем в этом вопросе является то, что административное управление в последние годы разрабатывалось в рамках управления государственного. Иногда эти два понятия отождествлялись. И теория административного управления, применительно к государственным структурам разработана более детально, чем вопросы административного управления на предприятии. Проблеме административного управления в госуправлении посвящено много трудов как зарубежных классиков, так и специалистов, работающих в области госуправления у нас в Украине. Но вопросы административного управления предприятием существенно отличаются от вопросов административного управления госструктуры и требуют отдельного изучения.

**Анализ публикаций.** Вопросы управления предприятием постоянно находятся в центре внимания многих авторов. Непосредственно вопросы административного управления рассматриваются в работах Н.Г. Новикова, А.В. Козаченко, А.Н. Антипова, А.А. Алейникова и др. В то же время есть ряд аспектов, которые изучены вскользь и недостаточно. Одним из них является вопрос контрольно-аналитического обеспечения административного управления.

**Целью статьи** является изучение сущности и содержания работ по контрольно-аналитическому обеспечению административного управления предприятия.

**Изложение основного материала.** Административное управление можно рассматривать с разных позиций. Одна из них – это то, что административное управление является заключительным этапом (фазой) управления объектом в целом. Например, рассматривая управление предприятием, мы начинаем решать общестратегические (долгосрочные) задачи, но они могут реализоваться в том случае, если будет обеспечено их выполнение. Именно на стадии административного управления и решается задача выполнения стратегических, текущих, тактических решений, намеченных планом. Поэтому административное управление и является как бы заключительной фазой любого процесса управления объектом. Именно оно решает все конкретные вопросы. В силу этого административное управление является неотъемлемой частью достижения поставленных целей и задач. В качестве объектов административного управления можно выделить два: исполнительный и процессный.

Первый – это персонал предприятия, решающий задачи управления, и административное воздействие направлено на исполнителей, чтобы они выполняли свои рабочие обязанности так, как от них требуется (по срокам, качеству, объему, содержанию). Вторым объектом – это процессы, которые реализуются, т.е. совокупность действий группы людей-исполнителей, которые реализуют определенную задачу. Поэтому административное управление направлено как на непосредственного исполнителя, так и на процесс достижения поставленной цели, решения задачи. Это один из подходов рассмотрения административного управления как заключительной фазы управления предприятием.

Другой подход к административному управлению как специфическому виду управленческой деятельности, присутствующему на предприятии имеет два направления. Одно из них – это администрирование хозяйственной деятельности, второе – администрирование деятельности по управлению объектом. Выделяются две сферы административного управления предприятием. Это сфера администрирования хозяйственной деятельности. Она направлена на производственные процессы, выполнение производственных работ, на всю ту деятельность, ради которой создано предприятие. Вторая сфера это администрирование управленческой деятельности. Оно направлено на персонал предприятия, который осуществляет управление данным объектом и должен выполнять свои функции в соответствии с определенными требованиями, задачами, ограничениями и прочими составляющими, чтобы достигнуть желаемого результата. Поэтому с этих позиций административное управление выступает как надстройка, контролирующая два вида деятельности и присуща любому объекту или предприятию.

Рассматривая административное управление в комплексе как фазу управления и как специфическую сферу управленческой деятельности, мы получаем определенный круг задач по административному управлению, которые могут быть решены с использованием определенного инструментария. Административное управление тесно связано с использованием формальных инструментов, различных способов формализации деятельности через правовые и подправовые акты, нормативную документацию, стандартизацию, разработку бизнес-процессов. Кроме того, административное управление тесно связано с текущими информационными потоками о событиях и процессах, происходящих в объекте, на которые оно должно реагировать.

Административное управление, как всякий управленческий процесс, имеет ту же структуру, что и любой управленческий процесс. В нем выделяются общие функции: планирование, организация, контроль, учет, анализ, принятие решений, координация. Вопросы планирования деятельности разрабатываются постоянно и имеется много вариантов решения плановых задач, начиная от планирования работ на предприятии и заканчивая планированием в рамках самоменеджмента, когда исполнитель планирует и организует свои вопросы. Но реализация планов, принятых регламентов, организационных действий и механизмов невозможна без контроля за этими процессами. Поэтому работоспособность этим вещам придает информационная составляющая, которая реализуется по функции контроля, учета, анализа.

Контроль, по нашему мнению – это получение первичной информации о процессах, которые мы наблюдаем и на которые пытаемся воздействовать. То есть контроль строится на улавливании сигналов и информационных сообщений, которые возникают вследствие осуществления каких-либо действий (по производственной, хозяйственной деятельности, выполнению управленческих задач). Информация генерируется любым процессом, происходящим в объекте. На стадии контроля мы улавливаем эту информацию и начинаем ее наблюдать. Отражение этой информации – та учетная функция, которая запускает эту информацию в общеинформационную систему. Но полученная информация еще не является предметом труда для администратора и не готова для использования. Подготовить ее для использования возможно только путем обработки этой информации, то есть выполнением каких-то аналитических операций. Поэтому правомерно говорить о контрольно-аналитическом обеспечении административного управления для административного процесса в любом

объекте. Именно с этих позиций вопросы административного управления, вопросы работы с информационными потоками изучены недостаточно и требуют своего дальнейшего и более глубокого изучения. Можно выделить несколько направлений решения этой задачи. Первое – максимальная формализация анализа информации, распознавание типовых, стандартных ситуаций, которые определяют оптимальный алгоритм действий для администратора. Второе направление – это автоматизация обработки информации и подготовки ее в более удобном виде, чтобы администратор сам распознавал ситуацию и принимал какие-то решения. Третье направление в контрольно-аналитическом обеспечении – построение интеллектуальных систем поддержки принятия решений, когда мы накапливаем определенный опыт, гибко реагируем на возникающие ситуации и тоже разгружаем администратора от многих трудоемких работ, готовя ему варианты решений и действий, которые он должен реализовывать в зависимости от ситуации. Каждое из направлений имеет общую базу способов получения и систематизации информации, анализа информации. А как ею пользоваться – зависит от идеологии, принятой в административном управлении, от квалификации администратора.

**Выводы.** Решение данного круга задач позволяет сделать систему административного управления стабильно работающей, устойчиво реализующей свои цели и задачи, обеспечивающей достижение поставленных целей и выполнение управленческих работ в надлежащие сроки и требуемого качества. Без решения этих задач мы можем только увеличивать потенциал системы управления, который может проявляться по-разному. Поэтому развитие теории контрольно-аналитического обеспечения административного управления является задачей прикладного плана, которая позволяет добиться более эффективного и стабильного функционирования системы управления в целом.

#### Литература

1. Алейников А.А. Основні поняття і категорії адміністративного управління. – Збірник наукових праць. Економіка. Менеджмент. Підприємство. – СНУ ім. В.Даля, 2007. – С. 5-20.
2. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Лядыко И.Ю. и др. Управление крупным предприятием. – Монография. – К.: Либра, 2006. – 2006. – 384 с.
3. Новиков Б.В., Сініюк Г.Ф., Круш П.В. Основы адміністративного менеджменту. – Навч. Посібник. – К.: Цул. 2004. – 560 с.

УДК 65.012

Калінеску Т.В., Кирилов О.Д.

#### ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОВЕДІНКА ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено головні механізми, мотиватори організаційної поведінки, що дозволяють управляти й стимулювати інвестиційну діяльність підприємства. Табл. 2, дж. 6.

**Постановка проблеми.** Управління інвестиційною діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки пов'язане не тільки з розширенням прав, повноважень й відповідальності як самих виробничих колективів, їхніх керівників, так й органів місцевого й державного управління, що формують поведінку підприємств на інвестиційному ринку країни й регіону. Така поведінка викликає зміни у політичному, правовому, технологічному, демографічному, інформаційному й екологічному середовищах. Тому усі проблеми, що виникають у зв'язку з цим, вже неможливо

розв'язати без урахування механізмів організаційної поведінки, які складаються на кожному підприємстві. Безумовно, головною керуючою складовою цього механізму є людина, колектив працівників, поєднані у команду, яка пронизана єдиним духом, ідеологією і психологією. Тобто головним фактором, що впливає на управління інвестиційною діяльністю, є поведінка людей у різних сферах життєдіяльності підприємства, їхні взаємовідносини з керівництвом, усвідомлення причетності до досягнення ефективної взаємопогодженої роботи у вибраному напрямі. Актуальність дослідження механізмів організаційної поведінки в управлінні інвестиційною діяльністю обумовлюється ще й тим, що і досі не сформовані до кінця соціальні механізми, стимули розвитку економіки України, тому визначення їх у рамках підприємств дозволить впорядкувати діяльність різних суб'єктів управління завдяки узгодженню їхніх інтересів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми організаційної поведінки останнім часом дискутуються у зарубіжних публікаціях, спостерігається зростання інтересу до них у вітчизняних й російських вчених. Серед цих праць слід відзначити дослідження Ф. Лютенса, Дж. Ньюстрома, К. Девіса, Дж. Гринберга, Р. Бейрона, Ю. Власова, Л. Савчука, Ю. Красовського, Ю. Наврозова, В. Співака, А. Дороніна та ін. Але всі ці автори здебільшого займаються визначенням самого поняття “організаційна поведінка”, її сутності, змісту, головних складових та предметних галузей дослідження.

Щодо психологічних складових організаційної поведінки в управлінні інвестиціями, то вони переважно висвітлювались у роботах В. Шеремета, В.Павлюченка, В. Шапіри, М. Дороніної та ін. Деякі з цих питань, а саме розкриття ролі людського фактора, розглядалися вже в опублікованих авторських працях [1]. Тому, не претендуючи на розробку повної методології управління інвестиційною діяльністю, виходячи з механізмів організаційної поведінки, зосередимось лише на важливих її складових, таких як поведінка лідерів, мотивація поведінки особистостей у групах та окремих груп, корпоративна культура і її вплив на поведінку організації.

**Формулювання цілей.** Метою даного дослідження є розуміння людських стосунків і мотиваційних установок робітників та формування і спрямування їх у відповідності до поставлених інвестиційних завдань. Враховуючи це, необхідно створювати на підприємствах умови, за яких внесок в досягнення кінцевих результатів діяльності кожного робітника підприємства був би більш вагомим. Необхідно добре уявляти, по-перше, як вибудовувати ділові відносини, у чому полягають особливості і механізми пізнання та розуміння людини одна одною; по-друге, що відбувається з людиною, як змінюється її поведінка, коли вона стає членом команди, вступає у процес спілкування з іншими людьми на переговорах, нарадах, у конфліктах; по-третє, що визначає поведінку людини у групі: її внутрішні психологічні особливості чи характеристика групи, в якій вона розпочала свою діяльність; по-четверте, слід також враховувати національно-психологічні особливості конкретного середовища ділового спілкування.

**Основні матеріали дослідження.** Виходячи з того, що організаційна поведінка розглядається, з одного боку, як поведінка індивіда в організації, з іншого – як поведінка деякої соціальної цілісності (угруповання людей) [2, с. 10], а поведінка людини багато в чому обумовлена її психікою [3], має сенс звернути увагу на психологічні аспекти: діяльність організації як суб'єкта й об'єкта управління, взаємодія керівництва з членами організації.

Мотиви, що стимулюють людину до активної діяльності, достатньо складні. До них належить не тільки матеріальне стимулювання, але й різні фактори, пов'язані з умовами праці, можливості професійного зростання, відчуття задоволення від досягнутих результатів, підвищення відповідальності, можливість виявлення ініціативи, відносини з оточуючими людьми та інше.

Для визначення мотивацій щодо інвестиційної діяльності та за допомогою соціологічних методів дослідження на ВАТ “Горизонт” (м. Луганськ) було проведене анкетування персоналу (кількість складала 282 осіб). За його підсумками отримані такі результати:

1) 70,7% опитаних респондентів стверджують, що впевнені у командній працездатності, однодумності та згуртованості колективу при вирішенні проблем; 22,4% – стверджують, що існує таке явище, коли кожний вирішує свої проблеми самостійно; 6,9% – відзначають наявність або відсутність колективної згуртованості та однодумності в залежності від виникаючих проблем;

2) 32,8% респондентів на собі відчули матеріальне стимулювання у формі преміювання; 3,4% – у формі отримання пільгових путівок для оздоровлення дітей у таборах; 1,7% – у вигляді безкоштовних квитків до театру на різні вистави, але більшість (62,1% ) – стверджують, що на даному підприємстві взагалі не застосовується система стимулювання;

3) 98,3% респондентів не задовольняє розмір заробітної плати; 29,3% – мають додаткові доходи крім заробітної плати у формі пенсії; 5,2% – отримують доходи у вигляді дивідендів за акціями підприємства; 5,2% – мають інші доходи не пов'язані з діяльністю підприємства, а 1,7% – мають доходи у вигляді відсотків за банківськими вкладками. Але 58,6% респондентів не мають інших доходів поза межами підприємства, тому для нормального життя їм потрібна заробітна плата у розмірах: 500-700 грн. – це відзначили 10,3% респондентів, відповідно 800-1100 грн. – 44,8%, 1200-2000 грн. – 29,3%, 2100-3000 грн. – 6,9%, 5000 грн. – 1,7%, а от 6,9% респондентів відзначили, що заробітна плата повинна змінюватися в залежності від темпів інфляції;

4) 44,8% респондентів задовольняють умови праці, а кількість тих, кого не задовольняють – 55,2%;

5) 67,2% респондентів характеризують психологічний стан на підприємстві як благополучний, 22,4% – як неблагополучний, а 10,3% – як жахливий, що пояснюється невизначеністю і страхом за майбутнє. 24,1% вважають, що існує кар'єрний ріст, а 75,9% – що його немає. Для того щоб робітники максимально працювали, на підприємстві необхідно створити умови для отримання високої заробітної плати – так вважають 86,2% опитаних респондентів; організувати систему “гнучкого робочого часу” – 8,6%, командне прийняття рішень – 3,4% і 1,7% – за створення суворої дисципліни на підприємстві.

Отримані результати дозволяють зробити висновки про необхідність розробки системи мотиваторів, виходячи зі специфіки колективу і сфери діяльності підприємства. В основу розробки такої системи повинні лягти моделі, запропоновані М. Вудкоком і Д.Френсісом [4], у яких фактори мотивації розділені на дві групи: регулятори й головні мотиватори (див. табл. 1). Головна концепція такої системи базується на тому, що фактори, які є регуляторами мотивацій, можуть діяти як демотиватори, коли працівник не задоволений ними. В цьому випадку вони перешкоджають іншим заходам підсилення мотивації. А фактори, що належать до головних мотиваторів, реально збільшують зацікавленість робітників в досягненні інвестиційних цілей підприємства.

Таблиця 1

<b>Регулятори мотивації</b>		
Регулятори мотивації		
1. Робоче середовище	2. Винагороди	3. Безпека
Робоче місце та рівень шуму	Заробітна плата й інші виплати	Ризик стати непотрібним
Ергономіка	Вихідні	Відчуття своєї належності до фірми
Їдальня	Додаткові вигоди	Повага і похвала
Дизайн	Система обслуговування	Стиль управління
Зручності	Соціальні пільги	Ставлення до оточуючих
Чистота		Володіння необхідною інформацією
Фізичні умови праці		

Головні мотиватори		
4. Особистий розвиток	5. Відчуття причетності	6. Інтерес і відгук
Відповідальність	Подача інформації	Цікаві проекти
Експериментування	Консультації	Розвиток досвіду
Новий досвід	Спільне прийняття рішень	Цілі
Можливості для навчання	Комунікації	Зворотний зв'язок з рухом до мети
Зворотний зв'язок	Участь у розв'язанні питань, що впливають на групу (представництво)	
Володіння чим-небудь		

Виходячи із набору факторів, що наведені у табл.1, і на основі аналізу результатів анкетування на ВАТ “Горизонт” (м. Луганськ), можна встановити:

набір індивідуальних факторів мотивації, що найбільше впливають на поведінку окремих груп (команди) робітників;

позитивний клімат;

можливості повної реалізації для розкриття творчого потенціалу професійного росту кожного;

ясне визначення цілей у спільній роботі;

чіткі критерії для визначення успіху;

винагороду ефективного трудового вкладу в загальні результати роботи;

однакові можливості щодо прийому на роботу і службове переміщення (підвищення), що залежить від професіоналізму співробітників, результатів їхньої діяльності, компетенції і досвіду;

умови для задоволення потреб у контактах з оточуючими.

Важливість цих мотиваторів для працюючих на підприємстві беззаперечна, бо кожен з них знає і відчуває, що задовольнити свої інтереси можливо лише завдяки певній організації інвестиційної поведінки, тому що досягти поодиночки того, що можна отримати, діючи у колективі (певній організації), неможливо.

Необхідно зробити акцент ще й на тому, що як би добре не була спроектована організаційна структура підприємства, що регламентує його поведінку, але якщо в ній відсутні люди, які мають необхідний професіоналізм, відчуття спільних цінностей, визначених соціальними нормами й установками щодо поведінки, то вона не може забезпечити ефективну діяльність з реалізації поставлених інвестиційних цілей. Щоб розробляти найкращі продукти й послуги, потрібні найкращі робітники! У цьому зв'язку цікавий досвід роботи з персоналом запропонований компанією General Electric [5]. Його можна рекомендувати використати усім керівникам підприємств, які намагаються отримати конкурентні переваги не тільки на інвестиційному ринку, але і на ринку праці.

По-перше, це система оцінки персоналу. Суть її полягає у тому, що керівники усіх підрозділів виставляють своїм підлеглим оцінки, щоб визначити, хто з них кращий, хто життєво важливий і, нарешті, хто найгірший. Це дозволило визначити криву життєздатності підприємства завдяки поділу працівників на класи:

клас А – активні, захоплені працівники, завжди готові до сприйняття ідей із яких-небудь джерел. Вони енергійні і можуть заряджати своєю енергійністю інших для досягнення загальних цілей, вміють приймати непрості рішення і виконувати їх;

клас В – серце компанії, невід'ємний фактор її успішної роботи. Обов'язок усіх керівників і менеджерів підрозділу і компанії – допомогти перейти їм до класу А;

працівники класу С – це ті, хто не справляється з роботою, вони розхолоджують оточуючих. Не можна на них марно витратити час.

Такий розподіл працівників на класи підтримується системою винагород, до яких входить підвищення зарплати, видача акцій чи підвищення на посаді. Так, підвищення зарплати у класі А має бути у 2-3 рази більше, ніж у класі В. Але робітники класу В

отримують кожен рік вагоме підвищення зарплати як визнання їхнього вкладу до загальних результатів.

По-друге, це процес пошуку робітників. Для залучення талановитих людей необхідно мати добру репутацію компанії, що заробляється не один рік. Але цю роботу можуть зробити засоби масової інформації. Для цього необхідно надати, розповсюдити інформацію про себе як привабливого роботодавця. Але треба пам'ятати, що чутки – явище ненадійне, і їх треба підкріплювати постійною працею у таких напрямках:

1) привабливі роботодавці демонструють факт, що постійне навчання – це реальність, а не лозунг: компанія вкладає кошти у розвиток своїх працівників, проводить для них заняття, впроваджує програмне навчання, здійснює обмін досвідом, сприяє постійному особистому зростанню;

2) у привабливих компаніях людей оцінюють по заслугі. Оплата й просування по службі тісно пов'язані з ефективністю її роботи й чіткою системою оцінювання працівників;

3) привабливі роботодавці не тільки дозволяють своїм працівникам ризикувати, але й схвалюють їх за це. Невдача – це не кінець кар'єри. Така можливість ризикувати приваблює сміливих людей з творчими здібностями, і саме вони потрібні компанії, бо новаторство – це кращий засіб захисту від конкурентів;

4) привабливі роботодавці розуміють: що корисно для суспільства – корисно і для бізнесу. У таких компаніях цінують ідеї кожного працівника. Керівники тут практикують рівноправ'я і дбайливо ставляться до людського ресурсу. Вони дозволяють працювати за гнучким графіком тим, хто на це заслуговує;

5) такі роботодавці дотримуються жорстких стандартів до прийому на роботу. Кандидати проходять ґрунтовну співбесіду і повинні відповідати певним вимогам. Ці вимоги окупляться, тому що один талан притягує інші;

6) привабливі компанії генерують прибуток і впевнено зростають. Коли вартість компанії на ринку підвищується, компанія притягує до себе людей як магніт, тому що тільки процвітаюча компанія може пообіцяти своїм працівникам майбутнє з можливістю кар'єрного зростання і підвищення фінансової винагороди, а також сказати, що саме тут на кожного очікує найпривабливіший період життя.

І, по-третє, це вміння мотивувати людей. Безперечно, гроші – це дуже ефективне “паливо для вогню” мотивації, навіть коли працівник заявляє, що вони для нього неважливі. Слід пам'ятати, що людина завжди оцінює винагороду не саму по собі, а у порівнянні із сумами, які отримують їхні колеги. Відповідь на запитання: “Хто з нас кращий?” – примушує багатьох підніматись все вище й вище, адже при цьому не тільки гроші є єдиним мотиватором. Доброго працівника рідко вдається утримати на позиції, де оплата – єдина перевага. Крім грошей, має бути ще й інше, а саме: змістовна робота і добрий колектив. А також такі нефінансові, але дуже ефективні інструменти, як:

Визнання. Якщо людина чи команда досягає видатних результатів, то треба це всіляко підкреслювати, заявляти про це досягнення, говорити при кожній можливості, винагороджувати. І коли у вашій компанії працюють правильно підібрані люди, тобто конкурентоспроможні і повні оптимізму гравці команди, то загальне визнання досягнень членів їхньої команди тільки підніме планку для усіх.

Свята. Святкування перемог на шляху досягнення певної мети – це приголомшливо ефектний спосіб підтримувати постійний інтерес і ентузіазм людей. Святкувати потрібно не тільки великі перемоги, але й такі віхи, як великі замовлення або нові методи роботи. Все це є шансом поздоровити команду і підняти її моральний дух.

Чітке визначення місії діяльності компанії. Команда повинна розуміти й сприймати кінцеву мету, що дозволяє звернутись до колег зі словами: “Ось вершина. Давайте підкоримо її разом!”. Цей виклик реально згуртовує людей.

Створення робочої обстановки, де досягнення і завдання зважені одні з іншими. Щоб захопитися роботою, людям потрібне відчуття успіху, але без випробувань, які заставляють вчитися й зростати, працівникам стане нецікаво. Людей однаково сильно мотивує як досягнення цілей, так й сходження до них.



В останні роки мірою того як організації перетворюються на більш економічні й ефективні, матеріальні винагороди стають більш обмеженими і малодоступними. Це повною мірою стосується і досліджуваного підприємства ВАТ “Горизонт” (м. Луганськ). Тому зростає інтерес до нематеріальних (нефінансових) форм винагород [6, с. 241] (див. табл. 2), але для організації вони все ж таки пов’язані з певними витратами. Це стосується стимулювання предметами споживання, правами користування будь-чим, візуальними й публічними формами і дарунками. В той же час винагороди, які належать до соціальних або пов’язані з проектуванням робочого місця, не потребують витрат і можуть бути більш ефективними, ніж інші негрошові. Визнання, повага, похвала – є найсильнішою соціальною винагородою і абсолютно безплатною для будь-якої організації.

Слід звернути увагу ще й на те, що окремі робітники відчують необхідність мати постійний зворотний зв’язок відносно їхньої діяльності. Людині притаманне сильне бажання знати, як йдуть у них справи, особливо коли вони деякою мірою мотивовані до досягнення результату. Наведені вище результати анкетування показали, що важливі не тільки обсяг і частота зворотного зв’язку, але й узгодженість і корисність інформації, що дозволяє зробити висновок про вплив зворотного зв’язку на трудову діяльність, тобто він може стати ефективним компонентом системи винагород.

Таблиця 2

#### Форми нефінансових винагород

Винагорода споживанням	Винагорода користуванням	Наявні і публічні винагороди	Подарунки	Соціальна винагорода	Проектування робочого місця
Забезпечення продуктами для перерви на “каву” Безкоштовні обіди Продуктові замовлення Окіст на Пасху Індичка на Різдво Родинні обіди за рахунок компанії Пікніки, що улаштовуються компанією Вечірки “а-ля фуршет” після роботи	Додаткове устаткування в офісі Настінні таблички Надання службового автомобіля Годинник Винагороди Похвала Дарування за пононок, затисків для краваток Прилади і меблі для домівок Інструменти для дому Садові інструменти Одяг Клубні привілеї Користування будинком відпочинку компанії	Офіс з вікном Репродуктор з музичною програмою Переобладнання робочого місця Книги компанії Окремий кабінет Запрошення у якості виступаючого або лектора Участь в обговоренні книжкового клубу	Передчасне покидання робочого місця (роботи) зі збереженням повної оплати Акції Опціон на купівлю акцій Перепустка в кіно Обмін марками Оплата страховки Вечеря і театральні квитки Поїздки на період відпустки Купони на придбання товарів в місцевих магазинах	Дружні вітання Неформальне визнання Офіційне визнання досягнень Прохання висловлював-ти думку Прохання дати пораду Похвала з приводу успіхів у роботі Визнання у друкарському організації компанії Поплескування по спині Усмішка Словесне або невербальне визнання або похвала	Надання роботи з більшою відповідальністю Ротація робочих місць Спеціальне призначення Навчання суміжної спеціальності Підвищення кваліфікації Надання вільного графіка роботи Гнучкий робочий графік Гнучкий графік перерв Розподіл праці Участь в прийнятті рішень Робота у команді

**Висновки.** Підбиваючи підсумок, слід сказати, що кожне підприємство та здійснювана на них інвестиційна діяльність – це не інвестування в будівлі, устаткування або технології, це, перш за все інвестиції в людей, їхню поведінку і організацію цієї

поведінки у необхідному руслі. Тому немає нічого найважливішого, як мати необхідні механізми, стимули, мотиви для управління працівниками. З цих позицій запропоновані фінансові й негрошові інструменти стимулювання мотивації робітників підприємств допоможуть досягти певних цілей інвестиційної діяльності.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на більш спеціалізовані дослідження щодо виявлення факторів пробуксування інвестиційної активності, пошуку більш ефективних мотивів, форм поведінки працівників різних підприємств й сфер їхньої діяльності.

### Література

1. Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика / Пер. с англ. – М.: Дело, 1991.
2. Джордж Дж. М., Джоунс Г.Р. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. проф. Е.А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 8.
3. Доронін А. В. Проблеми формування методології дослідження організаційної поведінки // *Економіка Крима*, – №15, 2005. – С. 10 – 14.
4. Кирилов О.Д. Роль людського фактора в управлінні інвестиціями // *Збірник тез доповідей Першої регіональної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених “Економіка – 2007”* (20 квітня 2007 р., м. Сєвєродонецьк). Частина I.– Сєвєродонецьк: ТІ СНУ ім. В. Даля, 2007. – С. 69-70.
5. Лютенс Фред. Организационное поведение / Пер. с англ. 7-го изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 682 с.
6. Уэлч Д. Как создать величайшую в мире “фабрику людей” // *Бизнес*. – №8, 2007. – С. 66-67.

УДК 330.131.7

Коваленко Е.В.

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены вопросы сущности и содержания экономической безопасности в условиях глобализации. Рис.1, ист.8.

**Постановка проблемы.** В настоящее время трансформационные процессы, связанные с реформированием экономики Украины и переходом от централизованного планирования к рынку, обусловили возникновение ряда негативных факторов развития отечественной экономики, представляющих собой угрозу дальнейшему безопасному развитию Украины как независимого государства. Это свидетельствует о важности рассмотрения проблемы экономической безопасности, так как именно экономическая сфера является источником возникновения наиболее существенных угроз, особенно в условиях глобализации.

**Анализ последних публикаций.** Вопросам изучения сущности экономической безопасности уделяли внимание ученые: Козаченко А.В., Олейникова Е.А., Ващекина И.П., Богомолова В.А. Одинцова А.А. и др.

Но со стороны отечественных ученых этому вопросу уделялось еще недостаточно внимания – имеется небольшое количество научных исследований. Поэтому данная проблема остается актуальной и требует разработки.

**Целью статьи** является изучение сущности экономической безопасности и определение мер по ее обеспечению в Украине.

**Основной материал.** Национальное хозяйство страны – это та сфера, где зарождаются и развиваются как факторы прогресса общества, так и опасные для него тенденции. Экономический кризис, переживаемый Украиной, требует пристального внимания к ее экономической безопасности.

Понятие «экономическая безопасность», хорошо известное в практике деятельности управленческих структур зарубежных стран, является относительно новым в лексиконе украинских органов управления экономикой.

В переводе с греческого термин «безопасность» означает «владеть ситуацией». В литературе приводится определение безопасности как состояния, при котором какой-либо субъект надежно защищен и не подвергается отрицательному воздействию каких-либо факторов.

Среди различных видов безопасности (социальной, экологической, демографической, политической, военной, научно-технологической, информационной, энергетической, культурной, правовой, генетической, криминологической, гуманитарной, психологической) особое место занимает безопасность экономическая. Это обусловлено тем, что все виды безопасности так или иначе не могут быть в достаточной степени реализованы без экономического обеспечения [4].

В экономической науке и практике пока не существует единого мнения по поводу определения категории экономической безопасности.

Так, Борисов А.Б. [1] и Райзберг Б.А. [6] экономическую безопасность определяют как: 1) создаваемые государством условия, гарантирующие недопущение нанесения хозяйству страны ущерба от внутренних и внешних экономических угроз; 2) предотвращение утечки конфиденциальной экономической информации из фирмы, нарушения коммерческой тайны, осуществления экономических диверсий.

Кушлин В.И. [8] экономическую безопасность представляет как состояние, в котором народ может независимо и самостоятельно определять пути и формы своего экономического развития. От того, каково содержание и состояние институтов власти, политических институтов, культуры общества, зависят эффективность экономики Украины, защищенность ее интересов. И наоборот.

По мнению Одинцова А.А. [5] экономическая безопасность – это совокупность качественных характеристик (свойств) состояния и направления развития объекта, обеспечивающих его целостность, управляемость, стабильность существенных характеристик, сохранность различного рода потенциалов (ресурсов объекта), а также его рейтинга в окружающем мире при возникновении как внутренних, так и внешних угроз экономического характера, а также при воздействии неблагоприятных экономических факторов.

По определению Л.Абалкина, экономическая безопасность – такая целостность условий и факторов, которая обеспечивает независимость, стабильность и способность постоянного обновления и усовершенствования национальной экономики.

В настоящее время стала актуальной разработка концепции международной экономической безопасности. Первопричиной такой актуальности является глобализация. Глобализация – это объективная закономерность всемирного развития, которой нельзя избежать.

Сегодня формируются новые соотношения уровней экономической безопасности – глобальной, международной, национальной, региональной, экономической безопасности предприятия и безопасности личности (рис.1.)

Неизбежный результат будущего глобального развития – интернационализация национальных экономик. Глобальная экономическая безопасность требует новых механизмов и новой стратегии интеграции, но таковых еще не существует.

Современное определение глобальной безопасности фактически основывается на понимании ее в узком и широком смыслах.

В узком смысле глобальная безопасность характеризует только степень защиты человечества от экологической угрозы, которая в настоящее время является главной.

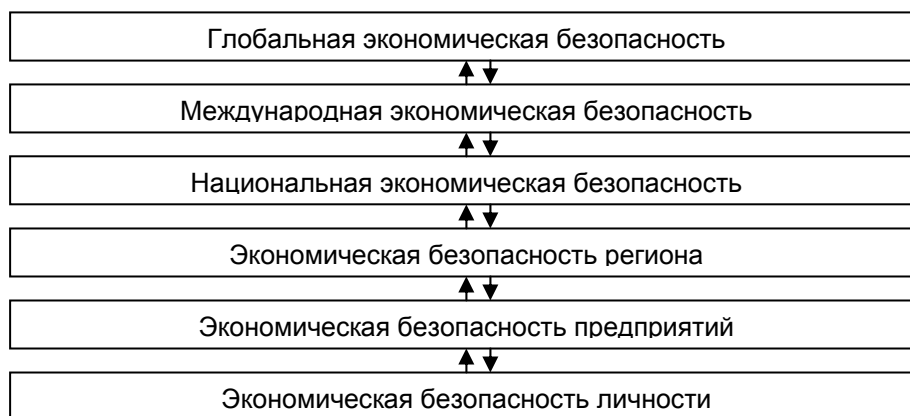


Рис.1. Уровни экономической безопасности

В условиях, когда анализируется комплексная защита от различных планетарных угроз, то есть при понимании глобальной безопасности в широком смысле, наряду с экологической угрозой будут учитываться и другие опасности: демографическая, экономическая, социальная, военная, ресурсная, информационная, энергетическая, химическая. Из принятого определения следует, что национальная безопасность – только часть глобальной безопасности, это делает необходимым создание международных механизмов согласования межгосударственных взаимоотношений, позволяющих формировать согласованность совместных действий всех стран мира по обеспечению глобальной безопасности.

Международная экономическая безопасность – это комплекс международных условий сосуществования договоренностей и институциональных структур, при котором каждому государству – члену мирового сообщества обеспечивается возможность свободно избирать и осуществлять свою стратегию социального и экономического развития, не подвергаясь внешнему и политическому давлению, рассчитывая на невмешательство и понимание со стороны остальных государств, взаимоприемлемое и взаимовыгодное сотрудничество с ними.

Национальная экономическая безопасность – это состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, гармоничное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический и оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов.

Экономическая безопасность страны – защищенность экономических отношений, определяющих прогрессивное развитие экономического потенциала страны и обеспечивающих повышение уровня благосостояния всех членов общества, его отдельных социальных групп и формирующих основы обороноспособности страны от опасностей и угроз. Учитывая, что основой экономического развития в современном мире является научно-технический прогресс, переход к передовым технологиям, стержнем экономической безопасности в современных условиях является технико-экономическая независимость и технико-экономическая неуязвимость.

Экономическая безопасность предприятия – состояние юридических, производственных отношений и организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при котором обеспечиваются стабильность функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие.

Экономическая безопасность личности – защищенность человека от факторов опасности на уровне его личных интересов и потребностей [7].

Экономическая безопасность является одним из важнейших составляющих национальной безопасности. Национальная безопасность включает в себя военную,

экологическую, информационную, социальную, энергетическую, продовольственную, демографическую, политическую, финансовую и другие виды безопасности. Все они тесно взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга: каждый из видов национальной безопасности может достаточно ярко проявляться в сфере действия другого, дополняя или ослабляя его влияние. Например, не может быть военной безопасности при слабой и неэффективной экономике, так же как не может быть одновременно ни военной, ни экономической безопасности в обществе, раздираемом социальными конфликтами. Но все же базисом национальной безопасности продолжает оставаться экономическая безопасность.

Поэтому можно утверждать, что экономическая безопасность, проявляясь в сферах влияния других видов национальной безопасности, проникая в них и взаимодействуя с ними, аккумулирует в себе их воздействия, оставаясь при этом основой (базисом) национальной безопасности.

Пренебрежение экономической безопасностью может привести к катастрофическим последствиям: упадку отраслей экономики, банкротству предприятий и, наконец, подрыву системы жизнеобеспечения нации с последующей утратой суверенитета. Основным критерием экономической безопасности государства является способность его национальной экономики сохранять или быстро возобновлять критический уровень общественного воспроизводства в условиях прекращения внешних поставок или в кризисных ситуациях внутреннего характера.

Наиболее важные элементы экономической безопасности:

- мобилизационная подготовка экономики государства, его территорий и коммуникаций;
- наличие государственных резервов и стратегических ресурсов;
- наличие четкой системы стандартизации;
- наличие твердой национальной валюты
- независимость от импорта;
- бюджетная безопасность;
- наличие высококвалифицированных управленческих кадров.

Мобилизационная подготовка экономики государства, его территории и коммуникаций предполагает, что первостепенное значение в развитии экономики должно уделяться стратегическим товарам и продукции, запасам сырья, обеспечивающим нужды национальной обороны, а также запасам продовольствия, горючего для транспортных средств и других нужд. Наличие государственных резервов и стратегических ресурсов является одним из важнейших элементов экономической безопасности любого государства, независимо от его экономического или политического уклада.

Следующим элементом национальной безопасности является наличие четкой системы стандартизации. В ведущих странах мира стандартизация вписывается в общий механизм хозяйствования, общие процедуры регулирования. К сожалению, несоответствие большинства национальных стандартов Украины международному уровню не только снижает ее интеграционные возможности во внешнеэкономической сфере, но и существенно подрывает экономическую безопасность.

Наличием твердой национальной валюты Украина также пока похвалиться не может. Хотя в последнее время и наблюдается определенная стабилизация гривны, нужно подчеркнуть, что зачастую такая стабильность поддерживается искусственно.

Высокая зависимость Украины от импорта рассматривается как одна из основных угроз ее экономической безопасности. Прежде всего следует остановиться на энергозависимости. Общеизвестно, что 60% собственных отечественных энергоресурсов составляет каменный уголь, причем более половины угледобычи приходится на Донбасский регион. Способом нейтрализации такой угрозы должно стать экспортоориентирование отечественного производства.

Дефицит государственного бюджета оказывает прямое и непосредственное воздействие на экономическую безопасность государства. Принимая во внимание значимость бюджета для обеспечения нормальной жизнедеятельности любого

государства, с полной уверенностью можно утверждать, что составным элементом его экономической безопасности должна быть бюджетная безопасность. Под этим термином понимается обеспечение платежеспособности государства с учетом состояния как государственного, так и местных бюджетов. Большую угрозу экономической безопасности нашего государства представляет нецелевое расходование бюджетных средств, особенно региональных, неоднократно выявленное в ходе проверок.

Невосполнимый ущерб экономической безопасности Украины наносит неудовлетворительный уровень государственного управления, что, в свою очередь, служит базой для развития кризиса в экономике государства. Именно поэтому наличие высококвалифицированных управленческих кадров на государственном уровне является элементом экономической безопасности государства [4].

Среди угроз экономической безопасности можно выделить усиление имущественного неравенства и расслоение общества на небольшую группу богатого и преобладающую группу бедного населения, рост безработицы, низкий уровень заработной платы, снижение уровня удовлетворения потребностей в пище, рост смертности и снижение рождаемости, а также низкая степень использования производственных мощностей, наличие теневой экономики и коррупции, эмиграция, отток интеллектуального капитала.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующий **вывод**:

Существуют разные точки зрения по определению понятия «экономическая безопасность». Одни авторы на первое место ставят защищенность от внутренних и внешних угроз, другие – способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на межнациональном и международном уровнях, третьи связывают экономическую безопасность с таким состоянием экономики страны, которое позволяет защищать ее интересы.

Необходимо разработать механизм и меры по обеспечению экономической безопасности Украины. Среди таких мер можно выделить снижение уровня безработицы путем создания новых рабочих мест; обеспечение сельхозтоваропроизводителей финансовыми средствами (льготное кредитование, дотации и т.д.), совершенствование налоговой системы (принять Налоговый Кодекс). Немаловажно создание государственных запасов, которые в основном должны играть роль стабилизатора экономической системы. Все эти действия нуждаются в достаточном правовом обеспечении.

В то же время следует учитывать, что самостоятельно обеспечить экономическую безопасность Украины очень сложно. Самым эффективным способом является участие в системах международной коллективной безопасности, в которых интересы передовых стран совпадают с интересами нашей страны.

#### Литература

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2001. – 895с.
2. Ващекин Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности: Учеб. пособие /Н.П. Ващекин, А.Д. Урсул и др.; Моск. гос. ун-т коммерции. НИИ устойчивого развития и безопасности. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. – 334 с.
3. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения/ А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
4. Одинцов А.А. Защита предпринимательства. Экономическая и информационная безопасность: Учеб. пособие. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 328с.
5. Продовольственная безопасность Украины: состояние, механизм обеспечения, проблемы. – Луганск: Книжковий світ, 2004. – 176 с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцова Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 495 с.

7. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с.

8. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика / Общ. ред.: д.э.н., проф. В.И. Кушлин, д.э.н., проф., член – корр. РАН В.П. Чичканов. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 744 с.

УДК 65.012.27

Козлова Н. В.

### **ВЫЯВЛЕНИЕ СОСТАВА МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рассмотрены положительные и отрицательные характеристики методов обеспечения устойчивого развития, приведены различные проявления их использования в обеспечении устойчивого развития.

Табл. 2, ил. 13.

**Введение.** Относительно меньший опыт работы украинских предприятий в условиях рыночной экономики способствует тому, что положение многих предприятий можно характеризовать как неустойчивое. Не уделяется должное внимание вопросам развития, в то время как основные усилия направляются на поддержание функционирования. Ввиду усиления динамизма внешней среды следует учитывать тот факт, что добиться устойчивости можно за счет постоянного развития предприятия. Чтобы поддерживать устойчивость развития система должна реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

**Цель статьи** заключается в выявлении и рассмотрении применимых для обеспечения устойчивого развития предприятия методов.

**Обзор и анализ источников, выявление состояния решения проблемы.** Отсутствует единое определение устойчивости развития. Каждый, кто прикасается к проблеме устойчивого развития, формулирует свое определение. Так как отсутствует единый подход к определению сущности устойчивости развития, следовательно, нет интегрального измерителя устойчивого развития.

С философской точки зрения устойчивость является проявлением одной из характеристик состояния движения и развития материальной субстанции [1, с. 77]. Понятие устойчивости часто указывают при рассмотрении поведения системы. В соответствии с теорией систем, линия поведения системы называется устойчивой относительно некоторой области сложившихся значений типичных элементов. При соединении нескольких систем в одну суперсистему нельзя сказать, что она будет устойчива, если ее составные части обладают устойчивым поведением. И наоборот, несколько нестабильных систем при объединении могут образовать стабильную суперсистему [1, с. 78].

По мнению А. А. Воронина, устойчивость в наиболее общем виде означает свойство сопротивляемости среде, т.е. сохранение системой своих свойств при изменении внешних условий [2]. Ю. П. Сурмин определяет устойчивость и неустойчивость как две стороны процесса развития. Понятие «устойчивость» он связывает с понятием «равновесие», разделяя устойчивость развития на две составляющие: устойчивость системы и устойчивость процесса.

Устойчивостью О. Ф. Шабров называет свойство, способность конкретной системы самостоятельно поддерживать гомеостазис. А состояние, при котором система устойчива, – ее стабильным состоянием. Под гомеостазисом следует понимать сохранение системой заданного состояния, имея в виду поддержание некоторых ее параметров в определенных пределах [3, с. 25].

Так как устойчивость представляет собой способность системы сохранять свое состояние в заданных параметрах, то отклонения параметров системы от заданных значений является неустойчивостью. Здесь прослеживается обратная связь с понятием риска, поскольку риск представляет собой отклонение от заданных параметров. Таким образом, устойчивость развития можно интерпретировать как категорию противоположную риску. Следовательно, для обеспечения устойчивого развития можно использовать инструменты защиты от риска, состав которых разрабатывался многими исследователями и достаточно долгий период, а сама область менеджмента, риск-менеджмент, оформилась в самостоятельную научную дисциплину.

На основе различных подходов к определению методов воздействия на риск можно выделить следующие основные инструменты защиты от риска: избежание риска, страхование риска, хеджирование, диверсификация, лимитирование, резервирование, сегрегация и комбинация, которые более подробно рассмотрены в работе автора [4].

Диверсификация является не только инструментом защиты от риска регресса, но и способствует развитию предприятия, так как она позволяет задействовать свободный капитал, использовать дополнительные преимущества, эффективнее загрузить производственные мощности. В. Я. Кардаш утверждает, что диверсификация отражает процесс выявления новых потребностей и реализации новых возможностей. С помощью диверсификации достигается баланс свойств продукции и требований потребителей, что приводит к достижению конкурентных преимуществ и развитию предприятия [5, с. 42-43]. При диверсификации появляется проблема достаточности финансовых ресурсов. Практически все разновидности диверсификационных процессов могут осуществляться за счет двух источников [6, с. 109]: через создание внутренних условий для развития компетенций, накопления ресурсов, формирования опыта и навыков в достаточной мере необходимых для того, чтобы произошли качественные изменения в бизнес-портфеле предприятия; через внешнее организационное развитие, т. е. за счет приобретения новых технологий, предприятий или отдельных его подразделений или путем объединения с другими предприятиями вертикально или горизонтально расположенными, функционирующими в связанных или несвязанных отраслях.

В пользу принятия и реализации стратегии диверсификации экономисты и менеджеры выдвигают мотивы, которые можно объединить в две группы: наступательные и оборонные. К первой группе относятся побудительные мотивы, которые сводятся к поиску выгод. Сюда можно отнести необходимость управления риском (распределение рисков, которые потенциально возможны в связи с конъюнктурными колебаниями с учетом стадийности жизненного цикла товаров), распределения ресурсов (размещение избыточных средств), получения прямых финансовых выгод (проникновение в сферы деятельности с высокой рентабельностью), использование взаимно дополняемых ресурсов, которые потребляются одновременно в нескольких направлениях деятельности (дополнительная прибыль возникает вследствие координации деятельности). К группе оборонных мотивов следует отнести побуждения по предупреждению потерь. Здесь речь идет об опасностях экономического и коммерческого характера: падение спроса, появление товаров-заменителей и новых конкурентов, регулирование отраслевых и рыночных барьеров и др. [6, с. 98-99].

Д. А. Комиссаренко мотивы диверсификации разделяет на внутренние и внешние [7, с. 116]. К внутренним мотивам он относит: непреодолимые трудности в освоении новой технологии или новых конструкционных материалов; отсутствие возможностей противопоставить усилившимся конкурентам существенные конкурентные преимущества; недостаточность величины прибыли для финансирования текущей деятельности таким образом, чтобы обеспечить существенные конкурентные преимущества; текущая деятельность приносит прибыль, величина которой превышает потребности в инвестициях существующего вида деятельности. Внешними мотивами диверсификации, как считает Д. А. Комиссаренко, являются: насыщение рынка продукцией, которую выпускает предприятие; моральное устаревание товара предприятия, при котором его модернизация экономически невыгодна; непропорционально большая часть объема продаж, приходящегося на одного



покупателя, узкий рынок, ограниченная технологическая база; появление видов деятельности, сулящих высокие прибыли.

Кроме инструментов защиты от риска, следует предполагать наличие и других инструментов обеспечения устойчивого развития, связанных не только с областью управления риском, но и с другими функциональными областями, такими как: формирование корпоративной культуры, маркетинговые инструменты воздействия на поведение покупателей, ассортиментная политика. Реинжиниринг, реструктуризация и франчайзинг также способствуют достижению устойчивого развития, так как позволяют изменить качественное состояние предприятия и создать более благоприятные условия для деятельности.

Кроме диверсификации, как инструмента обеспечения устойчивого развития, Д. А. Комиссаренко рассматривает в качестве способов развития реинжиниринг, реструктуризацию, реорганизацию и франчайзинг [8, с. 135-136]. Данные способы позволяют изменить качественное состояние предприятия и создать более благоприятные условия для деятельности.

Реинжиниринг рассматривается как коренная перестройка бизнес-процессов, которые протекают на предприятии, с целью достижения качественно другого, более высокого уровня показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия [9]. Реструктуризация предприятия представляет собой приведение его организационной и производственной структуры в соответствие с объемом продукции, на которую есть платежеспособный спрос, что позволяет оптимизировать соотношения между затратами и доходами предприятия, обеспечить конкурентоспособность продукции и инвестиционную привлекательность предприятия [10]. Франчайзинг рассматривается как система распределения, которая при условии соблюдения определенных этических норм приносит значительную выгоду как предприятию, которое передало право на использование своей торговой марки (франчайзеру), так и предприятию, которое получило право использовать марку другого предприятия (франчайзи) [11, с. 19]. Дополним инструментарий обеспечения устойчивого развития способами развития предприятия по Д. А. Комиссаренко.

Помимо использования инструментов защиты от риска регресса, устойчивого развития можно достичь за счет создания и поддержания конкурентных преимуществ. Среди способов достижения конкурентных преимуществ следует назвать такие как: выпуск высококачественных товаров, отличное обслуживание клиентов, более низкие цены на товары по сравнению с конкурентами, уникальная технология и пр. М. Портер выделяет пять стратегий, которые позволяют достичь конкурентных преимуществ [12, с. 210-211]: стратегия лидерства по затратам, стратегия дифференциации, стратегия оптимальных затрат, сфокусированная стратегия низких затрат и сфокусированная стратегия дифференциации (табл. 1).

Таблица 1

**Характеристика стратегий по М. Портеру**

Вид стратегии по М. Портеру	Характеристика
Лидерство по затратам	Направлена на снижение затрат производства товара по сравнению с конкурентами. Преимущества фирмы по затратам создадут защиту от пяти сил конкуренции (соперничество между продавцами в отрасли; фирмы, которые предлагают товары-заменители или субституты; возможность появления новых конкурентов в отрасли; способность поставщиков сырья, материалов и комплектующих диктовать свои условия; способность потребителей диктовать свои условия)
Дифференциация	Предусматривает придание товару отличительных особенностей, которые являются важными для покупателя и которые отличают данный товар от товаров конкурентов

Стратегия оптимальных затрат	Сочетание дифференциации и лидерства по затратам
Сфокусированная стратегия низких затрат	Ориентирована на конкретный сегмент покупателей, где фирма опережает конкурентов за счет более низких затрат производства
Сфокусированная стратегия дифференциации	Ориентирована на обеспечение потребителей целевого сегмента такими товарами, которые отвечают их вкусам и потребностям

Применение данных стратегий позволит обеспечить устойчивое развитие, хотя существуют и негативные стороны при их использовании. Производитель потребительских товаров может достичь лидерства по затратам путем сужения ассортимента, тем самым сконцентрировавшись на выпуске наиболее прибыльных и пользующихся спросом товаров. Кроме того, существуют и другие способы снижения затрат: упрощение разработки товара, выпуск товара без ненужного украшения, реинжиниринг основных производственных процессов, использование более простой и рациональной технологии, отказ от использования дорогих материалов и комплектующих изделий, перенос производства ближе к потребителю/поставщику, чтобы уменьшить транспортные расходы и др. [12, с. 212].

Устойчивое развитие производителя потребительских товаров подвержено влиянию вкусов и запросов потребителей, удовлетворению которых способствует дифференциация товаров. По мнению А. П. Мищенко, чтобы дифференциация была эффективной, фирма должна концентрировать свои усилия на изучении запросов, поведения и преимуществах покупателей [12, с. 214]. Однако дифференциация требует дополнительных финансовых затрат. Поэтому дифференциация будет успешной в том случае, если дополнительные затраты будут покрыты за счет повышения цены. Хотя слишком высокая цена может оттолкнуть потребителей.

Фокусирование на целевом сегменте позволяет лучше обслуживать потребителей данного сегмента и является эффективным, когда предприятию сложно или дорого обходится обслуживание нескольких сегментов рынка. В таком случае концентрация усилий на одном сегменте позволит предприятию добиться лучших результатов, чем при обслуживании нескольких сегментов. М. Портер выделяет две стратегии фокусирования: сфокусированные стратегии низких затрат и сфокусированные стратегии дифференциации (см. табл. 1). Однако все они в итоге направлены на достижение единой цели – приобретение конкурентных преимуществ за счет ориентации на определенный рыночный сегмент.

**Предложение.** Рассмотрим характеристики инструментов устойчивого развития, интерпретируя инструменты защиты от риска регресса, расширив их состав такими инструментами, как: снижение затрат за счет сужения ассортимента, дифференциация товаров и фокусирование на рыночном сегменте (табл. 2). Стратегия оптимальных затрат не включена в состав инструментов, поскольку представляет собой сочетание дифференциации и лидерства по затратам.

Таблица 2

#### Характеристика инструментов обеспечения устойчивого развития

Вид инструмента устойчивого развития	Положительная характеристика	Отрицательная характеристика
Избежание риска	Позволяет отказаться от мероприятий, которые могут нарушить устойчивое развитие. Здесь большую роль играет степень информированности о	Отказ от мероприятий с повышенным риском влечет за собой отказ от возможных выгод как компенсацию за риск, которые привели бы к значительному скачку в

	<p>последствиях действий. Отказываться от мероприятия следует в том случае, когда негативных последствий больше, чем позитивных</p>	<p>развитии. По мнению П. Ковалева, компенсирующая функция риска создает компенсирующий успех (положительную компенсацию) – дополнительную по сравнению с плановой прибылью при благоприятном исходе (реализации шанса) [13]. Избегая риск, предприятие отказывается от компенсации</p>
Страхование риска	<p>Создает уверенность в компенсации ущерба в случае наступления неблагоприятной ситуации. Например, страхование имущества (поставки готовой продукции на реализацию) во время транспортировки позволяет быть уверенным, что в случае порчи имущества, убытки возместит страховая компания. Стабильные поставки продукции способствуют устойчивому сбыту продукции</p>	<p>Возможности использования данного инструмента ограничены. Невозможно застраховать репутацию предприятия как наиболее значимый фактор устойчивого развития</p>
Хеджирование риска	<p>Фиксирует стоимость товаров или курс валют с помощью заключения контрактов. Предприятие может быть уверено в стабильности поставок или реализации (в зависимости от заключенного контракта) продукции по заранее оговоренной цене</p>	<p>Фиксируя колебания стоимости товаров или курса валют, предприятие фиксирует уровень прибыли</p>
Диверсификация	<p>Диверсификация помимо управления риском позволяет распределять ресурсы (размещение избыточных средств), получать прямые финансовые выгоды (проникновение в сферы деятельности с высокой рентабельностью), использовать взаимно дополняемые ресурсы, которые потребляются одновременно в нескольких направлениях деятельности (дополнительная прибыль возникает вследствие координации деятельности). Снижение прибыли по одному направлению можно компенсировать за счет увеличения прибыли по</p>	<p>Чрезмерно широкая диверсификация влечет за собой сложность контроля за диверсифицированным предприятием, в связи с чем может быть утрачена устойчивость развития</p>

	<p>другому, за счет чего достигается устойчивость развития. Более полному удовлетворению потребностей потребителей способствует расширение ассортимента, то есть диверсификация продукции</p>	
Лимитирование риска	<p>Определение верхней границы денежных средств позволяет быть уверенным, что предприятие рискует лишь в пределах лимита</p>	<p>Ограничение средств сдерживает возможность их эффективного использования на сумму, выходящую за пределы лимита</p>
Резервирование	<p>Производитель потребительских товаров должен формировать представительский и складской запас товаров в полном ассортименте для того, чтобы потребитель мог выбрать товар, соответствующий его запросам, ведь при принятии решения о покупке потребитель находится в зоне контакта с товаром. Для обеспечения бесперебойного производства необходимо формировать производственный запас, чтобы предотвратить остановку производства в случае несвоевременных поставок сырья и материалов</p>	<p>Создание резервов продукции, сырья, денежных средств приводит к их замораживанию, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость. Поэтому необходимо планировать оптимальный размер резерва. Например, модель Миллера-Орра позволяет определить оптимальный резерв денежных средств</p>
Сегрегация	<p>При осуществлении инвестиционного проекта можно передать часть ответственности на того участника, который имеет возможность наилучшим образом его контролировать. Повышение эффективности контроля позволит успешно реализовать проект</p>	<p>Передавая ответственность, придется отказаться от части прибыли</p>
Комбинация	<p>Расширяет возможности устойчивого развития путем соединения в рамках одного предприятия производства продукции различных отраслей промышленности, основанное на последовательности стадии переработки сырья или переработке отходов основного производства</p>	<p>Увеличивается сложность контроля за объединенными предприятиями. Возможны конфликты между руководителями по распределению власти</p>

Снижение затрат за счет сужения ассортимента	Является эффективным, если большая часть покупателей на рынке чувствительна к цене, и особенно остро проявляется ценовая конкуренция. Позволяет снять с производства убыточные товары	Если конкуренты начнут использовать новую технологию, которая позволит им снизить затраты, то предприятие может утратить свое преимущество. Сконцентрировавшись над проблемой снижения себестоимости, предприятие может не заметить другие возможности. Изменение вкусов и потребностей покупателей также может лишить фирму своих преимуществ
Дифференциация товаров	Способствует более полному удовлетворению потребностей потребителей. Создание конкурентных преимуществ за счет повышения внимания к товару с новыми характеристиками. Позволяет установить более высокую цену, увеличить объем продаж дифференцированных товаров, завоевать лояльность потребителей	Придание товару отличительных характеристик требует дополнительных затрат. Установление слишком высокой цены за придание товару уникальных свойств негативно скажется на эффективности сбыта
Фокусирование на рыночном сегменте	Позволяет лучше обслуживать покупателей целевого сегмента. Эффективно, когда у предприятия ограничены ресурсы и ему дорого удовлетворять потребности потребителей различных сегментов	Конкуренты могут найти способы приблизиться к действиям фирмы на целевом сегменте. Привлекательность сегмента может вызвать интерес у большого количества конкурентов, которые начнут на нем работать, снизив тем самым его прибыльность

**Выводы и пути дальнейшего исследования.** Таким образом, сформирован перечень инструментов обеспечения устойчивого развития, в состав которого входят: избежание риска, страхование риска, хеджирование риска, диверсификация, лимитирование риска, резервирование, сегрегация, комбинация, снижение затрат за счет сужения ассортимента, дифференциация товаров, фокусирование на рыночном сегменте, реинжиниринг, реструктуризация и франчайзинг. Приведенные инструменты имеют как положительные, так и отрицательные характеристики в обеспечении устойчивого развития. Их эффективность будет различной в зависимости от критериев устойчивого развития и специфики отдельных хозяйственных ситуаций, возникающих в различные периоды или в различных подразделениях предприятия. Для различных ситуаций критерии имеют различную относительную важность и степень влияния на категорию устойчивого развития. Поэтому целесообразно ранжировать инструменты по степени их важности относительно обеспечения устойчивого развития. При этом следует учитывать наличие связей между инструментами.

#### Литература

1. Воронин А. А. Устойчивое развитие – миф или реальность? //www.mtas.ru.

2. Зубанов В. А. Реструктуризация на микроуровне трансформируемой экономики // *Вісник Академії економічних наук України*. – 2003. – №2. – С. 119-124.
3. Кардаш В. Я. та ін. Товарна інноваційна політика. — К: КНЕУ, 2002.
4. Ковалев П. Сущность, атрибутивные качества и функции категории «риск» // [www.mbka.ru](http://www.mbka.ru).
5. Козаченко А. В., Воронкова А. Э., Медяник В. Ю., Назаров В. В. Малый бизнес: устойчивость и компенсаторные возможности: Монография. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.
6. Козлова Н. В. Использование метода анализа иерархий в оценке предпочтительности средств управления риском // *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Сб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. Вип. 17 (II). – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – С. 192-200.
7. Комиссаренко Д.А. Диверсификация деятельности как способ развития предприятий малого бизнеса // *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля*. – 2003. – №2(60). – С. 114-118.
8. Комиссаренко Д.А. Способы развития предприятий малого бизнеса // *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля*. – 2004. – №4(74). – С. 130-138.
9. Міщенко А. П. Стратегічне управління: Навч. посібник – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 336 с.
10. Наливайко А. П. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник – К.: Вища школа, 2000. – 390 с.
11. Стэнворт Дж., Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе // *Рук-во Барклайз Банка*. – М.: «ЮНИТИ», 1996. – 198 с.
12. Уткин Э.А. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса. – М.: Экмос, 1998. – 367 с.
13. Шабров О.Ф. Политические системы: открытость, устойчивость, развитие // *Анализ систем на пороге XXI века: теория и практика: Материалы Международной научно-практической конференции*. В 4-х томах. Том 1 / Сост. Т. Е. Сафонова. – М.: Интеллект, 1996. – С. 23-31.

УДК 005.7 : 373

Колесник О.А.

### **РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МЕНЕДЖЕРА ЗАГАЛЬНООСВІТНЬОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Освітня галузь — це відкрита система, що схильна до численних, різнопланових впливів зовнішнього середовища й тому глобальні зміни в українському суспільстві спричинили відхід від старої моделі розвитку управлінської компетентності. Сучасні тенденції розвитку системи загальної освіти свідчать про те, що провідного значення набув якісний відбір та розвиток кадрів управління, які б володіли основними знаннями із теорії менеджменту, вміли і бажали ефективно їх використовувати, і саме тому, запропонований автором Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти буде сприяти удосконаленню діяльності відділу (управління) освітою у даному напрямку.

**Постановка проблеми.** Історично так склалося, що системи управління як державою, організацією, так і загальною середньою освітою в Україні більше 70-ти років розвивалися на підґрунті марксистсько-ленінської ідеології та нерозривно були пов’язані із радянською системою управління. В ній, за твердженням А.І. Кредісова, критерієм соціальної орієнтації економіки виступав всебічний розвиток особистості

[3;с.251]. У зв'язку із цим управління як наука розглядала необхідність централізації управління, моноцентричність системи господарювання, прямого управління з боку держави, обмеженість самостійності, жорстку систему розподілу та міжорганізаційних зв'язків. І саме зазначена система поглядів знаходила відображення в теоретичних наробках та практиці управління всіма соціалістичними організаціями, зокрема і загальноосвітніми закладами.

**Мета статті.** Актуальність та мета опрацювання даної теми зумовлена, по-перше, тим, що об'єкт дослідження – освітня галузь – це відкрита система, що схильна до численних, різнопланових впливів зовнішнього середовища. Характер їх залежить від інтенсивності і спрямованості соціально-економічних процесів, що відбуваються в суспільстві, бо споживачі освітніх послуг достатньо швидко реагують на зміну соціальних умов. По - друге, глобальні зміни в українському суспільстві спричинили відхід від старої моделі розвитку управлінської компетентності, і тому провідного значення набуває якісний відбір та розвиток кадрів управління, які б володіли основними знаннями із теорії менеджменту, вміли і бажали ефективно їх використовувати.

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи доступні нам джерела, проводячи дослідження стану та особливостей радянської парадигми управління загальною середньою освітою на всіх етапах її існування, ми дійшли висновку, що дана система функціонувала плідно, ефективно. Її високий рівень було відзначено у 1992 році ЮНЕСКО.

Досліджуючи питання особливостей розвитку управлінського потенціалу директорів та їхніх заступників на той час, з'ясували, що широкого поширення у підвищенні кваліфікації керівних кадрів народної освіти мали курси. Наприкінці 40-х — початку 80-х років ХХ століття на базі Центрального інституту підвищення кваліфікації керівних кадрів народної освіти та його філіалів здійснювалася масова підготовка завідуючих обл(край)вно, інспекторських кадрів і керівників шкіл. Основний упор у змісті навчання робився на марксистсько-ленінську філософію, історію міжнародних відносин, логіку, педагогіку і психологію; значне місце у навчальних програмах відводилося питанням організації народної освіти, школоведенню, інспектуванню. Але приділялося замало уваги питанням управлінської діяльності, її технології, юридичним, економічним і соціально-психологічним аспектам управління.

Необхідно виокремити і наступне: суспільні запити та тенденції відкривають нові можливості формування людського капіталу й направлені на інтенсифікацію становлення сучасної особистості як високоєфективного професіонала. Тому якісно реалізувати задачі, що стоять перед системою загальної освіти, можна тільки через увагу до професійної компетентності менеджерів закладів освіти – директорів та їхніх заступників. Таким чином, у системі загальної освіти формується необхідність розробки та впровадження у систему роботи відділів (управлінь) освіти із керівними кадрами та особами, що стоять у резерві на заміщення вакантних керівних посад, спеціального Комплексного плану їхнього професійного розвитку у міжкурсний період.

Загальними теоретико - методичними основами Комплексного плану професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти виступили концептуальні засади післядипломної освіти (Даниленко Л., Єльнікова Г., Довбищенко В., Софій Н., Гуменюк В., Чернуха - Гадзецька К., Сорочан Т.М. та інші) та результати проведеної нами констатуючої частини емпіричного дослідження.

Метою розробки Комплексного плану є: удосконалення існуючої системи управління професійним розвитком менеджерів загальної середньої освіти; удосконалення управлінського потенціалу менеджерів закладів – директорів та їхніх заступників; формування готовності майбутніх керівників шкіл до управлінської діяльності.

Також нами було проаналізовано існуючі форми та методи удосконалення управлінської компетентності менеджерів, котрі використовуються у практиці діяльності відділу освіти Северодонецької міської ради Луганської області – бази дослідження. Так, ми з'ясували, що формування управлінської компетенції проходить

через організацію та проведення обласних семінарів для керівників міських, районних відділів освіти та завідуючих методичними кабінетами (проводиться один раз на рік міськими (районними) відділами освіти Луганської області); курсову підготовку (один раз на п'ять років); серпневі учительські конференції (щорічно); науково-практичні семінари для директорів та їхніх заступників, психолого-педагогічні конференції (один раз на рік для кожної категорії), інструктивні наради (щомісячно та за нагальною потребою).

Також слід визначити, що семінари для директорів та їхніх заступників готуються згідно до плану роботи відділу освіти самими закладами загальної освіти під патронатом методичного кабінету відділу освіти. Щодо тематики семінарів, то вона формується на рівні відділу освіти, виходячи із проблематики діяльності школи та тих психолого-педагогічних, педагогіко-методичних питань, котрі є нагальними. Розгляд питань менеджменту загальної освіти досить часто носить фрагментарний характер, або взагалі вони не розглядаються.

Вважаємо за потрібне виокремити наступне: у процесі аналізу характерних рис управління професійним розвитком менеджера загальної середньої освіти Програм та Комплексних планів удосконалення розвитку їх потенціалу безпосередньо в установах освіти нами не було виявлено.

Розробка Комплексного плану професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти була зумовлена такими міркуваннями: на сучасному етапі управління професійним розвитком менеджерів закладів освіти є досить актуальним та потрібним, адже саме система управління є важелем ефективності діяльності закладів освіти, їх результативності; даний план має дозволити кожному керівнику закладу освіти удосконалити, розширити чи розкрити свій управлінський потенціал, змінити підходи до визначення основних завдань та змісту керівної діяльності.

Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти має дати можливість:

1. Стимулювати процеси самопізнання і саморозвитку керівників різних рівнів та осіб, що стоять у резерві.
2. Сформувати інтерес до теоретичного підґрунтя управління.
3. Дозволити кожному керівнику закладу освіти удосконалити, розширити чи розкрити свій управлінський потенціал.
4. Змінити підходи до визначення основних завдань та змісту керівної діяльності.

У діяльності відділу (управління) освіти план буде сприяти, по-перше, розширенню форм роботи щодо розвитку управлінського потенціалу, по-друге, чіткому визначенню сутності управління професійним розвитком менеджерів закладів у міжкурсний період, по-третє, визначенню груп осіб, котрі потребують розвитку управлінського потенціалу, по-четверте, визначенню форм розвитку, що доцільно використовувати для визначених груп.

Проведений нами аналіз виявив необхідність індивідуалізації Комплексного плану із урахуванням особливостей сформованості управлінського потенціалу менеджерів закладів та осіб, що стоять у резерві. Отже, Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти розрахований на такі групи педагогічних працівників: педагоги, що стоять у резерві на заміщення вакантних посад заступників директорів загальноосвітніх шкіл та шкіл нового типу; педагоги, що стоять у резерві на заміщення вакантних посад директорів загальноосвітніх шкіл та шкіл нового типу (I група); заступники директорів загальноосвітніх шкіл та шкіл нового типу (II група); директори загальноосвітніх шкіл та шкіл нового типу (III група).

Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти нами представлений у таблицях 1, 2 та 3. Даний план складається із трьох частин, що характеризують складові професійного розвитку менеджерів зазначених вище груп та осіб, зарахованих до кадрового резерву.

Отже, «введення на посаду» особи, зарахованої до кадрового резерву слід розпочати із вивчення нею нормативно-правових документів, котрі регулюють діяльність закладу та системи освіти в цілому; її варто залучати до виконання певних



управлінських функцій та дій; провадити систематичне навчання через розширення знань щодо форм, методів та прийомів управління педагогічним колективом. На даному етапі розвитку претендент на вакантну посаду повсякчас залучається до організації та контролю діяльності школи. Головний упор тут на саморозвитку, але не виключається і методичний супровід наставником. Наставник, у свою чергу, контролює та оцінює успіхи особи, зарахованої до кадрового резерву.

Таблиця 1

**Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти (I частина)**

Групи педпрацівників	Етапи	Складові Плану професійного розвитку менеджерів	Рекомендовані форми розвитку
I група	1.	Вивчення нормативно-правових документів, що регулюють діяльність школи	Самоосвіта, консультації із юрисконсультом відділу освіти
	2.	Вивчення статуту школи	Самоосвіта, консультації із юрисконсультом відділу освіти
	3.	Вивчення посадових обов'язків особи, на посаду якої зараховано педпрацівника до кадрового резерву	Самоосвіта, консультації із юрисконсультом відділу освіти
	4.	Залучення до розгляду відповідних питань діяльності закладу.	Управлінське консультування
	5.	Залучення до проведення перевірок виконання педпрацівниками навчально - виховних програм та ведення ними навчальних занять та виховних заходів	Управлінське консультування
	6.	Участь у підготовці проектів, планів діяльності закладу та інших нормативних документів, що регулюють діяльність школи	Управлінське консультування
	7.	Виконання обов'язків посадової особи, на посаду якої зараховано працівника до кадрового резерву	Управлінське консультування, самоосвіта
	8.	Участь у підготовці та проведенні семінарів, шкільних нарад із проблем та питань діяльності закладу	Управлінське консультування, самоосвіта
	9.	Участь у інструктивних нарадах, проблемних семінарах, тощо	Науково-методичний супровід
	10.	Систематичне навчання педпрацівника, зарахованого до кадрового резерву	Самоосвіта

Позитивним у використанні даного Комплексного плану є і те, що зберігається принцип наступності в управлінні та скорочується період адаптації особи на новій посаді.

Таблиця 2

**Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти (II частина)**

Групи педпрацівників	Етапи	Складові Програми професійного розвитку менеджерів	Рекомендовані форми розвитку
II група	1.	Участь у інструктивно-методичних нарадах	Надання організаційно-педагогічної інформації, управлінське консультування
	2.	Участь у методичних консилиумах щодо способів та засобів удосконалення управління педагогічним процесом та учнівсько-педагогічними колективами	Управлінське консультування
	3.	Участь у проблемних семінарах управлінсько-педагогічного напрямку	Управлінське консультування
	4.	Участь у психолого-педагогічних, тренінгах формування управлінських навиків та здібностей	Управлінське консультування, консультація психолога-методиста
	5.	Формування портфоліо прогресивного педагогічного досвіду управління педагогічними та учнівськими колективами	Самоосвіта, дані, підготовлені методистом-консультантом

Отже, Комплексний план професійного розвитку заступників директорів загальноосвітніх шкіл має ґрунтуватися на управлінському консультуванні щодо удосконалення форм та методів управління педагогічними колективами. У свою чергу управлінське консультування надають керівники установ освіти, викладачі інститутів підвищення педагогічної освіти та безпосередньо методист-консультант по роботі із керівним складом закладів освіти (посадова особа, що має з'явитися у структурі методичного кабінету відділу (управління) освіти.

Таблиця 3

**Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти (III частина)**

Групи педпрацівників	Етапи	Складові Програми професійного розвитку менеджерів	Рекомендовані форми розвитку
III група	1.	Участь у інструктивно-організаційних нарадах	Управлінське консультування
	2.	Участь у проблемних семінарах управлінсько-педагогічного напрямку	Управлінське консультування

III група	3.	Участь у психолого-педагогічних, соціально-психологічних тренінгах	Управлінське консультування, консультація психолога-методиста
	4.	Формування портфоліо прогресивного педагогічного досвіду управління педагогічними та учнівськими колективами	Самоосвіта, дані, підготовлені методистом-консультантом
	5.	Презентація прогресивного досвіду управління педагогічними та учнівськими колективами на семінарах, у засобах масової інформації	Самоосвіта

Таким чином, Комплексний план професійного розвитку директорів загальноосвітніх закладів включає в себе і управлінське консультування, що необхідне для удосконалення діяльності закладів, і презентацію досвіду управління, що необхідно, по-перше, для його узагальнення, по-друге, для систематизації отриманих результатів управління.

**Висновок.** Отже, впровадження Комплексного плану професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти буде корисним для всіх категорій менеджерів, осіб, що стоять у резерві на заміщення вакантних посад та загальноосвітніх закладів. Адже, менеджери будуть отримувати теоретико-практичну інформацію щодо ефективного управління закладами освіти, особи, що стоять у резерві на заміщення вакантних посад, будуть мати змогу ще до призначення отримати необхідні навички та знання із особливостей організації діяльності закладу.

Впровадження Комплексного плану буде сприяти збереженню наступності в управлінні. Управління ж професійним розвитком менеджерів загальноосвітніх закладів на рівні відділу (управління) освіти повинно стати системним, цілеспрямованим.

#### Література

1. Васильченко Н. Про деякі аспекти управління школою нового типу// Шлях освіти. – 2001. – №2.
2. Вдовиченко Р. Між професійною підготовкою та компетенцією. Деякі аспекти діяльності міського управління освіти з підвищення професійної компетентності керівників шкіл// Управління освітою. – 2003. – С. 15-16 (63-64).
3. Кредисов А.И. История учений менеджмента. – К.: ВИРА-Р., 2000. – С.251.
4. Мельник В. Керівниками не народжуються. Управлінська підготовка керівника навчального закладу в системі підвищення кваліфікації // Управління освітою. – 2003. – № 8 (56).
5. Сорочан Т.М. Розвиток професіоналізму управлінської діяльності керівників загальноосвітніх навчальних закладів у системі післядипломної педагогічної освіти. Дисс. докт. пед. наук. – Луганськ, 2005.

Коренев Э. Н., Кривуля П. В.

### **ФИНАНСОВАЯ И АДМИНИСТРАТИВНАЯ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ КОНТРАКТАЦИОННЫХ И ИЕРАРХИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ ОБЩЕСТВА**

Предложено выделение институтов финансовой и административной культуры внутри иерархии предприятия как аналогии с делением экономических институтов на контрактационные и иерархические.

Рис. 1, ист. 16.

**Введение в проблему.** Осуществление эффективного управления предприятием подразумевает реализацию различных процедур, связанных в первую очередь с выбором направлений капитальных вложений, поиском источников их финансирования и обеспечения их экономической эффективности. То, каким принципам подчиняется выполнение данных процедур, во многом определяет их успешность. Совокупность таких принципов во многом определяется целью данной процедуры. Но если в перечисляемых выше направлениях финансовой деятельности цели финансовые и, соответственно, руководствуются критериями экономической выгоды, тем не менее следует учитывать, что предприятие как социально-экономический организм вмещает огромное количество различного рода процессов, играющих как ключевые, так и второстепенные роли. Зачастую, эти процессы не всегда могут быть подчинены исключительно принципу экономической выгоды. В таких процессах, как учет, кадровое планирование и администрирование, НИОКР использование системы критериев экономической выгоды, по крайней мере, неочевидно, они, так сказать, отходят на задний план, уступая место стандартным процедурам, иногда даже жестко закрепленным в должностных и министерских инструкциях, т.е. в данном случае вопрос о необходимости того или иного действия решается под значительно меньшим влиянием его экономического эффекта. Однако нельзя забывать, что предприятие есть нацеленный на получение прибыли актив, что подразумевает наличие критерия экономической эффективности во всех внутренних процессах. В каких же процессах и каким образом должен проявляться данный критерий? Это весьма важный вопрос, т.к. от ответа на него будет зависеть способ организации процесса принятия управленческих решений на предприятии и, в конечном итоге, его успешность. Умение подчинять экономической эффективности частные ориентиры, будь это текучесть персонала или мощность разрабатываемого двигателя, платёжеспособность или производственная мощность, а также многие другие, включая и технические, показатели, в реальной деятельности зависит не от прописанной иерархии показателей и не от знаний и навыков отдельно взятого работника, а от сложившейся традиции (можно было бы сказать организации, если бы существовал регламент всех этих взаимосвязей) взаимодействия разных работников предприятия, каждый из которых использует специальные знания и навыки и руководствуется своими ориентирами, чаще всего лишь подразумевая некие другие, общие. Все эти работники вступают в некие рациональные отношения, заставляющие формироваться и работать общие для них фонды. Но при этом их собственная профессиональная деятельность и наладка взаимодействия подчинены неким устойчивым императивам, сила которых в устойчивости, а не в рациональности. Однако противоречат ли эти императивы рациональности или нет понимается работниками не всегда, а от этого понимания зависит оценка уместности используемых императивов и то, будут ли они применены. Осознание такой коалиционной рациональности не может происходить в отвлечении от связи личных интересов работника с интересами коалиции. Такая связь определена отношениями, которые принято называть финансами. Но, несмотря на такую определенную связь с теорией финансов, видится большая связь с неинституциональной теорией, которая не сужает такие отношения до организации учета стоимостей и движения денежных средств, а воспринимает эти отношения

расширительно, противопоставляя их поведению, регламентированному не отношением интересов, а долженствованием.

Согласно выдвинутой рабочей гипотезе, коллективу работников присуща финансовая культура, которая и позволяет регулировать взаимодействие их профессиональных культур, обеспечивая рациональность деятельности. Однако проверка этой гипотезы требует выяснения ряда частных вопросов: является ли сама финансовая культура профессиональной, или это составляющая организационной культуры, или же это некая самостоятельная (в смысле равнозначная названным) составляющая квалификационных и социометрических характеристик коллектива; каким установкам, культурам или тенденциям противостоит финансовая культура, а каким нет, т. е. что ею регулируется, что регулирует она, чему является регулятором», где границы финансовой культуры, отделяющие её от других «культур»? Этот ряд вопросов определяет первый этап большого исследования финансовой культуры предприятия как социально-экономического явления.

**Обзор источников и характеристика состояния представлений о предмете исследования.** В составе авторов, которых относят к направлению неинституциональной теории, называют в первую очередь Р. Коуза, А. Алчиана, Д. Норта, Г. Демсеца, У. Меклинга, М. Дженсена, О. Вильямсона. А. Алчиан и Г. Демсец в работе «Производство, информационные издержки и экономическая организация» обосновали предпочтительность «командного» использования ресурса, позволяющего достигать большего результата от его совместного использования, чем интегрированный результат разрозненного использования ресурса. Это дает возможность говорить о получении больших частных результатов при наличии ядра Шепли коалиционного поведения и соответствующем распределении общего результата. Выбор способа распределения результата осложнен, во-первых, конфликтом интересов, проявляющемся как на этапе обоснования и утверждения единого для коалиции плана, так и на этапе распределения общего результата, во-вторых, частичной или полной нетрансферабельностью результатов, в-третьих, разногласиями в выборе аксиомы справедливости при наличии ментальных различий участников коалиции и при возможности и допустимости использования нескольких аксиом. Эту проблематику исследует теория нестратегических игр. Кроме того, теория агентских соглашений утверждает, что участники соглашения не будут выполнять свои обязательства в полной мере, поскольку вклад каждого из них в общий результат оценить затруднительно. Под этим можно понимать, во-первых, то, что существуют затраты на оценку степени вклада, а она, в свою очередь, достоверна также только в некоторой степени, а во-вторых, обвинение в отлынивании иногда бездоказательны, поскольку результат напрямую не зависит от величины потраченных усилий, а значит всегда можно сослаться на негативное влияние других участников или внешних обстоятельств, или даже на экономию ресурсов. Все эти характеристики кооперированного поведения требуют участия сведущих агентов коалиции, что и накладывает требования к их уровню финансовой культуры. Именно финансовой культуры, поскольку все перечисленные аспекты их отношений касаются их совместного формирования и распределения общих фондов при частных ресурсах. Несмотря на сложности в распределении общего результата, наличие распределяемого ядра общего результата, т. е. наличие возможности получения большего результата каждым отдельным участником коалиции побуждает их к объединению, что верно, впрочем, и для экономических систем народнохозяйственного уровня, уходящих от натурального хозяйства все дальше и дальше.

В работе У. Меклинга и М. Дженсена фирма определена как «сеть контрактов», что предполагает достаточность обеспечения соглашения правильным его договорным оформлением, исключая крайние формы отлынивания и создающее неманипулируемые механизмы или механизмы дестратегирования, обеспечивающие нестратегическое поведение, т. е. такие правила сотрудничества, которые не создают стимулов к отклонению от корпоративной стратегии участников соглашения. В таком обеспечении соглашения проявляется ситуационный подход, так как невозможность унифицировать подход к оформлению сети контрактов в рамках фирмы предполагает

оговаривание соответствия контрактов контексту хозяйственной ситуации, что требует использования не классических контрактов, а рамочных или даже имплицитных.

Пожалуй, один из наибольших вкладов в развитие понимания фирмы как совокупности соглашений, характер которых определен трансакционными затратами, принадлежит О. Вильямсону и его работе «Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, договорные отношения». Основная идея этой работы состоит в том, что существует два вида отношений, которые допустимо назвать рыночными соглашениями и служебными отношениями, распространяются в той степени, насколько использование одного отношения эффективней другого: служебные отношения лучше организуют специфические ресурсы, повышая их адаптивность и защищенность, а рыночные отношения формируют стимулы большей побуждающей силы. Сочетаемость этих характеристик не отрицается, хотя и считается, что фирму связывают служебные отношения, а рынок – товарные отношения. В первом случае контракт заключен в принципе, и участники соглашения являются партнерами в принципе, каждый раз выясняя круг обязанностей, изменяя специализацию и кооперационные связи, в зависимости от потребности выяснения, какова же роль каждого из участников партнерства в поддержании партнерства как целостного субъекта хозяйствования. Во втором случае контракт оговаривает отношения сторон по поводу товара, характеристики которого определены договором и договор распространяется только на область, связанную с оплаченной передачей товара или услуг. Однако в настоящее время становится всё труднее различить отношения, в которые вступают работники одного предприятия. В одних случаях – выполняют четко оговоренные профессиональные функции, а в других случаях они присутствуют как мобильный ресурс, функциональное назначение которого изменяется в зависимости от хозяйственного контекста. В таких условиях не только сам предприниматель выступает двойственной фигурой, вступающей в контрагентские отношения вне фирмы и в служебные внутри, но и его сотрудники, поддерживая все стороны внешней контрактации и внутренние договоренности, обеспечивающие должный уровень мотивации, при этом оставаясь связанными должностными обязанностями, а не какими-то внутренними контрактами между собой. Таким образом, проблема «границы фирмы», возможно, не сводима к границе отделяющей контрактационные отношения от иерархических, а границей отделяющей области доминирования тех или иных отношений, продолжающих оставаться в некоторой смеси в каждой области. Субъекты, вступающие в отношения внутри границы фирмы, руководствуются не только писанными правилами, но и неписанными, этикетом, традицией, дружескими связями, своими личными моральными и даже эстетическими установками. Финансовые отношения контрагентов, действующих как фирмы (или их представители) на рынке, внутри фирмы превращаются в финансовую культуру, поддерживаемую финансовой культурностью сотрудников предприятия. Если отношения контрактации и иерархии настолько антагонистичны, что требуют установления границы фирмы, то возможно ли говорить об их симбиозе внутри фирмы? Собственно и сама финансовая культура насколько вписывается в существующие представления об организационной культуре предприятия?

Понятие «организационной культуры» в анализ институциональных отношений на предприятии вводит Д. Крепс. По Д. Крепсу «организационная культура» (или иначе, корпоративная культура) объединяет явные и неявные принципы, которыми фирма руководствуется в отношениях с персоналом. «Набор таких принципов образует, по определению Крепса, организационную культуру фирмы» – то, что отличает её от всех остальных фирм. Следование избранному принципу, даже когда это явно невыгодно, закрепляет за ней репутацию «надёжной» и «справедливой», что даёт ощутимые долговременные преимущества» [1, с. 670]. В последнее десятилетие понятия организационной культуры и её модели получили широкое рассмотрение в научной литературе и нашли отражение в практике. Следует признать, что понятие финансовой культуры не только не разработано в современных научных публикациях, но и находится в начальной стадии исследования как явление. Словосочетание «финансовая культура», тем не менее, употребляется в специальных изданиях и, как правило, трактуется в трех аспектах: а) как общее умение граждан эффективно распоряжаться

личными деньгами; б) культура осуществления финансовой деятельности предприятия; в) особенности составления финансовой отчетности. Трактовки, как видно, явно нетождественные.

Более разработанным является направление исследований относительно выявления роли культуры на предприятии (в организации) вообще. При анализе этого понятия применяются разные подходы. Так, соответственно одним из них, исследуют и анализируют особенности национальных управленческих стилей и культур: японской, американской, немецкой, британской и др., обнаруживая в каждой уникальные черты [2, 4, 14]. Другие исследователи [3] описывают данный феномен с позиций анализа размеров и типа деятельности компании, обнаруживая общие закономерности управления. Существует еще одно – радикальное – мнение [7], суть которого в том, что корпоративная культура, направленная на стандартизацию человеческого поведения и создание внутри компании однородной культуры, вообще является мифом. В основной массе исследований, посвященных культуре предприятия, можно встретить такие термины, как “организационная” и “корпоративная” культура. Однако на этом перечень не заканчивается, что позволяет утверждать: среди исследователей нет единства в отношении того, как именно следует называть всю совокупность отношений, которые относятся к категории культуры на предприятии. В разных источниках говорится о таких понятиях, как: организационная культура, корпоративная культура, культура фирмы, культура предпринимательства, культура организации, культура экономической организации, культура труда, культура производства и др. Так или иначе, наибольшее распространение получили термины организационной и корпоративной культуры.

Первое из определений данного феномена принадлежит Эдгару Шейну, классику культуры предприятия, с деятельностью которого в настоящее время связаны основные достижения в этой области.

“Культура – паттерн (шаблон, схема, модель, рамки) коллективных базовых представлений, которые находятся группой при решении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции, эффективность которого оказывается достаточной для того, чтобы считать его ценным и передавать новым членам группы как правильную систему восприятия и рассмотрения названных проблем” [9]. В этом смысле понятие культуры применительно к объектам управления или даже сфере менеджмента вообще следует относить к инструментарию ситуационного подхода в менеджменте, который прямо использует шаблоны, паттерны, рамки и т. п.

В.А. Спиваком [5] приводится следующее определение: «Корпоративная культура – это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущая данной корпорации, которые отображают ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и материальной среде, которая оказывается в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды».

Более широкий подход демонстрирует В. В. Томилов, который соглашается с Э. Шейном, используя термин «организационная культура», под которой понимается «ряд базовых предположений, которые созданы с целью соотнесения их с проблемами адаптации к внешней среде и внутренней интеграции» [6, с. 37].

Развитием подхода, предложенного Э. Шейном и развитого В. Томиловым, можно считать концепцию Ф. Хмеля, который, рассматривая выявленные в поведении и реакциях определенной группы особенности ее функционирования, определяет их как культуру организации. Необходимо отметить, что такая неопределенность в терминах существовала и в советской научной литературе. Так, А. М. Уманский отмечает, что наряду с термином «культура труда» получил широкое распространение термин «культура производства».

В работе [3] предложено использование специфического понятия *культуры предприятия*. Под культурой предприятия авторы предлагают понимать систему духовных и материальных ценностей, которые отображают особенности социально-экономических отношений собственников и сотрудников между собой и относительно внешней среды предприятия, которая оказывается в специфике бизнес-процессов на предприятии.

Такой обзор определения финансовой культуры и «культур», вмещающих её, даёт возможность усомниться в правомерности сужения понимания финансовой культуры до навыков ведения финансовой отчетности или даже до «умения обращаться с деньгами». Культура не может характеризовать отдельно взятых представителей сообщества вне характеристик самого сообщества. А если так, то финансовая культура не должна пониматься как нечто такое, что может быть выявлено или оценено в отдельно взятом субъекте и касается исключительно его профессиональных качеств. Более того, культуры могут отличаться, но это не означает, что существует транзитивная линейка культурности. Культурность может исключительно характеризовать идентичность субъекта тому сообществу, которое его включает. Культуры же формируются ситуационно, в зависимости от хозяйственных контекстов, но в то же время не могут быть описаны исключительно экономическими характеристиками, отвлекающимися от социометрических характеристик сообществ.

**Целью статьи** является проверка гипотезы о правомерности противопоставления финансовой культуре не других профессиональных культур, а других полюсных институтов организационной культуры предприятия; выявление того, какой должен быть признак противопоставления, какие институты должны быть противопоставлены, и следует ли говорить об их строгом противопоставлении, или допускать возможность их симбиотичного взаимодополнения.

**Предложение.** Само предложение термина «финансовая культура», а не, скажем, «рыночная культура» или «контрагентская культура» или «культура соглашений» или «договорная культура», видится более уместным, поскольку не ориентирует на внешние для предприятия отношения. Легко показать прямую связь между финансовыми отношениями предприятий и поведением, определенным этими отношениями, с контрактационными институтами, поскольку субъекты, вступая в контрагентство, как раз и вступают в отношения, определяющие их права собственности на имеющиеся и передаваемые материальные ценности, из которых формируются фонды предприятий. Такие отношения по поводу формирования и расходования фондов и есть финансы, вне зависимости от того существуют ли «деньги», выступающие одним из инструментов организации таких отношений. Таким образом, доводы в пользу прямой аналогии между контрактацией и финансовыми отношениями внутри предприятия можно построить на том, что финансы, в сущности, являются отношениями контракта между договаривающимися субъектами коалиции об их правах на формируемые совместно фонды и формируемый этими фондами экономический результат. Поскольку контрактационным институтам авторы, относимые к неоинституциональному направлению экономической теории, противопоставляют иерархические институты, то аналогия должна противопоставлять финансовой культуре и поведению, определенному этой культурой, некую иерархическую культуру и поведение, определенное этой культурой. Конечно же, на предприятии иерархические отношения проявляются вполне отчетливо, и, исходя из существующего тезиса неоинституционалистов о существовании границы фирмы, следует предполагать, что эта граница проходит и между финансовой культурой и той самой иерархической культурой. Однако носителями культуры являются люди, и хотя отношения между людьми существуют как внутри иерархии, так и между людьми разных иерархий, но самих людей между иерархиями нет. Следовательно, люди одной и той же иерархии обеспечивают и контрактационные отношения, и иерархические, а значит, должны быть адекватны тем культурам, которые обеспечивают и традиционализируют эти отношения. Это наводит на мысль о том, что противопоставляемая финансовой культуре антиподная культура не является альтернативной (несмотря на антиподность), а является естественным дополнением финансовой культуры, формируя вместе с ней полноценный состав институтов на предприятии. Чтобы не вводить в заблуждение кого-либо терминологическими аналогиями, следует отказаться от называния антиподной культуры иерархической, поскольку речь идет об обеих культурах на предприятии, а предприятие – это иерархия. Но название антиподной культуры выбрать не составляет труда. Если финансовую культуру определяют представления её носителей о долженствовании как о проявлении рационального, выгодного, взаимно удовлетворяющего интересы, то антиподную финансовую культуру определяют представления её носителей о долженствовании как о



проявлении эксплицитно установленных правил, то есть о субординационной правомерности распоряжений. Следовательно, культура, антиподная финансовой, отражает представления и привычки резидентов иерархии, реализующие административный механизм, а потому сама такая культура вполне может быть названа административной. Именованье её, скажем, «служебной культурой» придает ложную ориентацию на сужение её распространения только сферой «службы».

Широта распространения финансовой культуры и административной культуры среди работников предприятия, хотя бы в силу того, что часть из них обеспечивает внешнюю контрактацию, а часть — нет, разная. Следовательно, и представления о должностовании отношений разные, то есть финансовая и административная культуры требуются разным уровням иерархии предприятия в разных формах, проявляясь в разных условиях, способствующих или препятствующих тем или иным проявлениям этих культур. Из утверждения о том, что антиподные культуры, несомненно, дополняют друг друга, но при этом не могут быть равномерно распространены в персонале, допустимо предположить, что у некоторых представителей иерархий будет проявляться только административная культура, то есть финансовая культура им не свойственна. Однако трудно предположить, чтобы кто-либо из представителей иерархии даже если финансовая культура у них доминирует. При этом считаем возможным утверждать, что хотя бы в простых формах финансовая культура свойственна всем сотрудникам предприятия и проявляется даже в согласии сотрудников работать за определенную зарплату. Если предлагать финансовую культуру и административную культуру как симбиоз некоей установленной культуры и традиции согласия и некоей установленной культуры и традиции подчинения, что собственно и предложено в статье, то становится очевидной аналогия с сочетанием институтов согласия и механизма насилия, устанавливающих гегемонию по А. Грамши. То есть устойчивая организационная культура выступает, по выражению А. Грамши, «согласием в латах насилия».

Обществу, как сложному единому организму, безусловно, свойственны как институты финансовой, так и иерархической культуры, проявляющиеся в разной степени в зависимости от типов социальных структур. Предприятие в какой-то степени может быть рассмотрено как аналог общества, в котором эти институты также проявляются различными способами в зависимости от типа подструктуры. Так, подобную аналогию можно показать на примере таких институтов, как власть (система реализации властных полномочий). Такая система в государстве предназначена обеспечить в первую очередь экономическое процветание населения, т.е. цель её скорее похожа на условие некоего экономического контракта, однако реализуется она при помощи установления иерархических отношений, реализуемых в институтах выборов, разного уровня советов и исполнительных комитетов, отношения внутри которых, как правило, жестко регламентированы. Отображение такого типа отношений можно увидеть в системе реализации власти в крупных корпорациях, деятельность которых направлена на получение прибыли, однако достижение этой цели обусловлено, в том числе, протеканием жестко регламентированных процедур и реализацией сугубо иерархических отношений, в частности, между акционерами, наблюдательным советом и правлением как исполнительным органом (рис. 1).

Представляемая на рис. 1 аналогия — одна из наиболее очевидных. Выявить другие, более сложные, было бы полезно для обеих наук — и для менеджмента, и для политологии. Говоря же о взаимодействии финансовой и административной культур, аналогии скорее следует искать в социологии и культурологии, но при этом пропуская через фильтр уже имеющихся в институциональной и неинституциональной теориях положений.

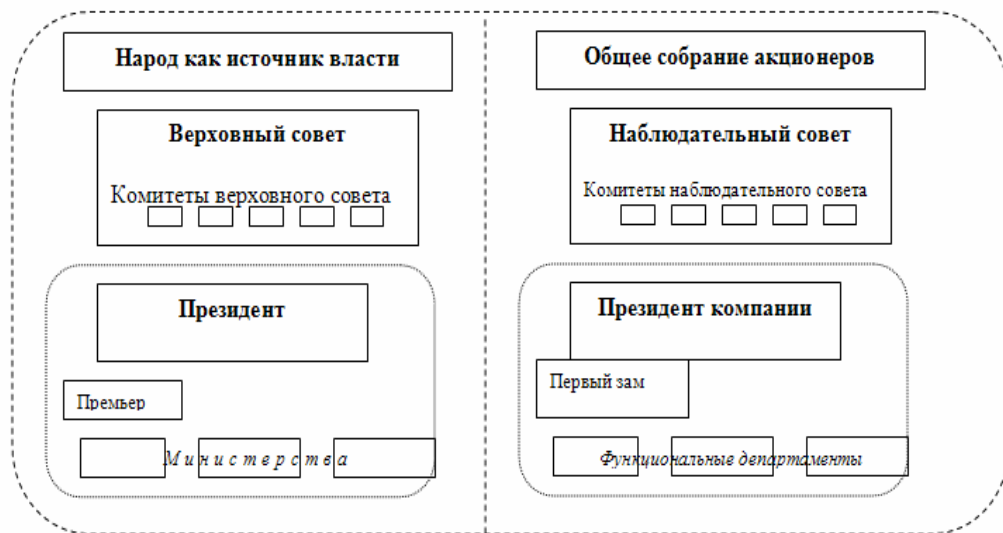


Рис. 1. Сравнение институтов государственного управления и корпоративного управления

**Выводы и задачи дальнейших исследований.** Исходя из представленных доводов, допустимо декларировать оправданность постановки гипотезы, то есть оправданность выделения дихотомии «финансовая культура/административная культура», а не противопоставлять финансовой культуре, скажем, плановую, бухгалтерскую, производственную или маркетинговую. Финансовая культура — это не культура финансистов или работников финансовой службы, то есть тех, кто занимается вопросами финансов предприятия как специалисты, равно как и не офисная культура. Финансовая культура может проявляться у работников производственных подразделений, вовлеченных в кружки качества и использующих функционально-стоимостный анализ, или у участников собрания трудового коллектива, обсуждающих вопрос мотивации рабочих посредством коэффициентов трудового участия. При этом взаимодействие, как взаимно усиливающее и дополняющее, так и взаимно ослабляющее или мешающее, финансовой культуры и административной культуры следует признать как данность, имеющую большое значение в организации хозяйственной деятельности, но не являющуюся всесторонне изученным вопросом. Поэтому представления об этом вопросе пока вынуждены опираться на экономико-теоретические научные положения, а не на менеджерские. Постановка же задач исследования и систематического изложения характера такого взаимодействия и возможности управления им в науке менеджмента требует постановки и решения целого ряда новых научно-практических задач. Все эти задачи можно разбить на три направления: 1) исследование вопросов формирования финансовой культуры; 2) исследование вопросов формирования административной культуры; 3) исследование условий и средств обеспечения симбиоза этих двух культур на предприятии.

Исходя из этих трех направлений дальнейших исследований большой области отладки формирования и взаимодействия финансовой и административной культур, возможно сформулировать главные задачи дальнейших исследований по каждой из трёх групп. Первостепенными задачами первой группы являются: конкретизация понятия финансовой культуры в системе взаимоотношений терминологических элементов, формирование инструментария диагностики фактического и выявление необходимого уровня её проявления в различных сферах деятельности предприятия, управленческих инструментов её формирования. Задачи второй группы во многом по аналогии повторяют задачи первой группы, хотя и должны быть исследованы как самостоятельный предмет исследования. Задачи третьей группы в первую очередь предполагают исследование вопросов альтернативности элементов отдельных культур и выявление ключевых элементов (определяющих элементов, принимаемых как данность,

неизменность, или безусловно предпочтенных) в составе структуры культуры и порядка обоснования определяемых элементов.

### Литература

1. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 784 с.
2. Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к пониманию: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 448 с.
3. Мажура И.В. Особенности управления организационной культурой предприятий малого бизнеса // Прометей: региональный сборник научных трудов по экономике. – Донецк: ООО Юго-Восток, Лтд, 2003. – Вып.11. – С. 344-349.
4. Наумов А. Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. – 1996. – №3.
5. Спивак В. А. Корпоративная культура: теория и практика / СПб: Питер, 2001. – 345 с.
6. Томилов В.В. Культура предпринимательства. – СПб: Издательство Питер, 2000. – 368 с.
7. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 363 с.
8. Хміль Ф.І. Основи менеджменту. – К.: Альма Матер, 2001. – 665 с.
9. Шейн М. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. Под ред. В.А. Спивака. – СПб: Питер, 2002. – 336 с.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996.
11. Уманский А. М. Культура труда на производстве. – К.: Политиздат Украины, 1984. – 112 с.
12. Alchian A. A. Economic Forces at Work. Indianapolis, 1977.
13. Demsetz H. Efficiency, Competition, and Policy. Vol. I-II. Oxford, 1988.
14. Hofstede, Geert (1980) Culture's Consequences. London: Sage.
15. Jensen C. and Meckling H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics, 1976. Vol. 3. № 4.
16. Kreps M. Corporate Culture and Economic Theory. – Perspectives on Positive Political Economy. Ed. by Alt E., and Shapsley A. Cambridge, 1990.

УДК 007:65.012.123

Кривуля П.В., Дорошко М. В.

### ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ КАК КОММУНИКАЦИИ

Выявлено, что информационное обеспечение принятия решений (ИОПР) представляет собой цепь коммуникаций, которую замыкает ЛПР. В этой цепи возможно выявить «узкое место», которое понижает информированность ЛПР, а значит, качество работы ИОПР. Предложен коэффициент, позволяющий выявить «узкое место» ИОПР как коммуникации ЛПР. Рис. 3, табл. 3, ист. 6.

**Введение в проблему.** В настоящий момент существует уже очень много информационных систем поддержки принятия решения, таких как CRM, ERM, PRM, MRP, CSM, CRM, BI. Эти системы, а также другие, составляют классы информационных систем, а каждый класс представлен конкретными программными разработками, и все они требуют диагностики качества обеспечения принятия решений на предприятии. При этом использующие эти информационные системы субъекты (менеджеры) должны выдвигать требования, удовлетворение которых и будет позволять судить о качестве той

или иной информационной технологии. Причем требования должны касаться не только и не столько программной и технической части информационной системы, сколько информационной.

**Обзор источников.** В [2] рассмотрена категория «информационное обеспечение принятия решений» (ИОПР) как коммуникация и как информированность (адекватность информации условиям её применения) в аспекте процесса и результата работы ИОПР соответственно. На базе этого был разработан показатель качества рассмотренной категории, который характеризует информированность ЛПР и получается в результате рассмотрения ее как коммуникации, даже сети коммуникаций.

В.И. Соколова считает, что принятие научно обоснованных управленческих решений как на уровне организации, так и на уровне региона, отрасли и страны в целом должно базироваться на достоверной, надежной информации. От степени ее надежности и объективности во многом зависят результаты анализа, поскольку аналитическая обработка недостоверных данных, искажающих реальное положение дел, не может привести к сколько-нибудь ценным и обоснованным выводам. В этой связи проблема обеспечения достоверности и надежности информационной базы экономического анализа является одной из важнейших на сегодняшний день. Причем достоверность и надежность используемой информации служат одним из обязательных условий получения научно обоснованных выводов и результатов для любого направления аналитических исследований деятельности хозяйствующих субъектов [6, с.105].

А. М. Карминский и Б. В. Черников утверждают, что качество информации применительно к деятельности предприятия определяется тем, насколько рациональны и обоснованы управленческие решения, принятые руководством предприятия на ее основе. Качественная информация должна обеспечивать возможность адекватной оценки ситуации и выработки эффективных оперативных и стратегических решений. Обычно считают, что информация качественная, если она достоверна, точна, актуальна, доступна по запросу и представлена в удобной для понимания и использования форме [4, с. 24]

Е. А. Леонтьев утверждает, что надежность (качество) экономической информационной системы (ИС) является сложным (комплексным) свойством, которое, в зависимости от назначения системы и условий ее применения, описывается свойствами безотказности, ремонтпригодности, долговечности и сохраняемости. Поэтому показателями надежности являются показатели безотказности, ремонтпригодности, долговечности и сохраняемости.

Под безотказностью Е. А. Леонтьев понимает свойство системы непрерывно сохранять работоспособное состояние в течение некоторого времени или некоторой наработки. Она свойственна системе в любом из возможных режимов ее эксплуатации. Если объект переходит в неработоспособное состояние, это событие называют отказом. Переход системы из неработоспособного состояния в работоспособное осуществляется с помощью операций восстановления или ремонта. К операциям восстановления в основном относят такие, с помощью которых осуществляются операции идентификации отказа (определение его места и характера), замены, регулирования и контроля технического состояния элементов системы и заключительных операций контроля работоспособности экономических ИС в целом, предусмотренных в нормативно-технической и (или) проектно-конструкторской документации.

Показатели безотказности: вероятность безотказной работы, средняя наработка до отказа, гамма-процентная наработка до отказа, средняя наработка на отказ, интенсивность отказов, параметр потока отказов [5].

Показатель безотказности сводится к оценке технической составляющей ИС, а это, как было сказано ранее, является только одной её составляющей, а значит, недостаточно для полного представления о качестве ИС.

Под ремонтпригодностью Е.А.Леонтьев понимает свойство системы, заключающееся в приспособленности к предупреждению и обнаружению причин возникновения отказов, поддержанию и восстановлению работоспособного состояния путем проведения технического обслуживания и ремонтов. Затраты времени

определяются в заданных условиях выполнения операций технического обслуживания и ремонта, а также в части организации технологии ремонта, материально-технического обеспечения, квалификации персонала и т.д.

Показатели ремонтпригодности: вероятность восстановления работоспособного состояния, среднее время восстановления работоспособного состояния. В ряде случаев показатели ремонтпригодности в нормативно-технической документации относятся к регламентируемым условиям ремонта [5].

Этот показатель, как и предыдущий, оценивает техническую составляющую информационной системы, т.е. является частичным представлением о её качестве.

То же можно сказать и о показателе долговечности. Долговечность Е.А. Леонтьев определяет как свойство системы сохранять работоспособное состояние до наступления предельного состояния при установленном режиме технического обслуживания и ремонта. Система может перейти в предельное состояние, оставаясь работоспособной, если ее дальнейшее применение по назначению станет недопустимым по требованиям безопасности, экономичности, эффективности и безвредности. Возможен и другой случай, при котором система, перешедшая в неработоспособное состояние, может не достигнуть предельного состояния, если восстановление работоспособного состояния целесообразно и (или) допустимо.

Показатели долговечности: средний ресурс, гамма-процентный ресурс, назначенный ресурс, средний срок службы, гамма-процентный срок службы, назначенный срок службы [5].

Сохраняемость, по мнению Е. Леонтьева, – свойство системы непрерывно сохранять установленные значения показателей безотказности, долговечности и ремонтпригодности в течение и после хранения и (или) транспортирования. Сохраняемость системы характеризуется ее способностью противостоять отрицательному влиянию условий и продолжительности хранения и транспортирования на ее безотказность, ремонтпригодность и (или) долговечность. Сохраняемость представляют в виде двух составляющих: одна из них проявляется во время хранения или транспортирования, другая – во время применения объекта после хранения и (или) транспортирования. Очевидно, что продолжительное хранение и транспортирование в необходимых условиях для многих объектов может отрицательно влиять на их поведение не только во время хранения или транспортирования, но и при последующем применении объекта, поскольку ее показатели могут оказаться значительно ниже, чем аналогичные показатели однотипных объектов, не находящихся на хранении и не подвергавшихся транспортированию.

Показатели сохраняемости: средний срок сохраняемости, гамма-процентный срок сохраняемости [5].

Сохраняемость является обобщающим относительно показателей, которые не являются достаточными для оценки качества ИОПР, поэтому он тоже не отображает общей картины качества ИОПР.

Поэтому нужно предложить другие показатели, которые бы учитывали эргономическую составляющую ИС и оценивали бы информированность. Все предлагаемые выше показатели носят количественный характер (средний срок сохраняемости, назначенный срок службы, среднее время восстановления работоспособного состояния, средняя наработка на отказ и др.). Но нужно отметить, что оценивать необходимо качественные характеристики и привязывать их к количественным для дальнейшей возможности работы с ними.

**Разработка.** Информационные системы на предприятии включают в себя большое количество разнородных элементов: технику, программы, информацию, человеческое звено [5, с.35].

О том, что ИОПР выполнило своё предназначение, можно судить только тогда, когда информация, которой оно обеспечивает, попадет к пользователю ИОПР и он, опираясь на неё, примет решение. Кроме того, информация, достаточная для принятия решения, может не привести к принятию оптимального решения. То есть для оценки качества ИОПР оценки информации недостаточно, а нужно оценивать свойство ЛПР,

характеризующее те знания, в которые была преобразована полученная информация. Таким свойством может быть информированность ЛПР [2].

Система поддержки принятия решений (СППР) состоит из подсистемы ввода, подсистемы хранения и подсистемы анализа данных [1,с.15]. Операторы через подсистему ввода заносят информацию в хранилище данных, после чего с помощью подсистемы анализа аналитик (ЛПР) извлекает информацию из хранилища данных. В результате пользования информационным обеспечением ЛПР получает информацию, а значит, можно говорить о том, что информационное обеспечение является средством коммуникации между источником информации и ЛПР. Причём оператор, который вводит информацию в базу данных и является отправителем информации, не является её источником [2]. Поэтому для изображения СППР вполне можно воспользоваться моделью коммуникации, которая учитывает все её особенности. Такой моделью может быть модель на рис. 1.

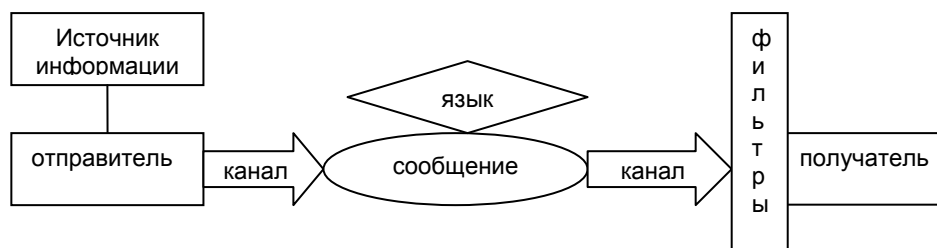


Рис. 1. Модель ИОПР как коммуникации

Отправитель посредством канала передаёт получателю сообщение, пользуясь некоторым языком. Получатель обладает фильтрами (синтаксический, семантический, прагматический), уменьшающими информацию, которую несёт сообщение.

Синтаксический фильтр уменьшает объем поступивших сведений вследствие того, что отправитель и получатель по разным причинам, в частности, из-за неодинаковой специализации, обладают разным набором языков, а это приводит к тому, что получатель не всегда может распознать все знаки, которые содержатся в сообщении. Семантический фильтр уменьшает информацию вследствие непонимания её смысла, прагматический – из-за виденья ЛПР ее как бесполезной. Более того, можно говорить не только об уменьшении информации, но и об её искажении. Таким образом, можно сказать, что прежде чем ЛПР начнёт работать с полученной им информацией, она уже пройдёт ряд преобразований с помощью его информационных фильтров.

Прежде чем ЛПР получит информацию, исходя из которой он будет принимать решение, эта информация пройдёт ряд преобразований. Например, ЛПР должен спрогнозировать прибыль на будущий период. Для этого ему нужно получить информацию о прогнозируемой выручке и прогнозируемых затратах. Чтобы получить информацию о прогнозируемой выручке, нужна информация о будущем объеме реализации и будущей цене; чтобы знать будущие затраты, нужно знать прогнозируемую себестоимость единицы продукции и прогнозируемый объем реализованной продукции. Будущий объем реализации определяется исходя из исследований внешней среды относительно спроса на продукцию. Цена будущего периода на продукцию определяется исходя из сведений о деятельности конкурентов, предельных издержек данной продукции данного предприятия, нормы прибыли.

Получается, что информация, прежде чем стать информацией о прогнозируемой прибыли, преобразуется множество раз. Информация, порождаемая потребителями, преобразуется в такую характеристику, как спрос; информация, порождаемая конкурентами, преобразуется в информацию о ценах на конкурентную продукцию; информация о деятельности собственно предприятия преобразуется в информацию о предельных издержках. Вся эта информация преобразуется в информацию о цене и объёме производства, которая, в свою очередь, способствует получению информации о выручке. Что касается затрат, то для их определения внутренняя информация о

деятельности предприятия проходит ряд преобразований. Таким образом, информация о прогнозируемой выручке и прогнозируемых затратах преобразуется в информацию о прогнозируемой прибыли.

Эти преобразования происходят в процессе коммуникации. Например, потребители передают информацию маркетологу предприятия, который затем преобразует её в информацию о спросе на продукцию. Значит, можно говорить о коммуникации между потребителями и маркетологом: отправителями информации являются потребители, получателем – маркетолог. Причем на этом примере можно видеть, что отправитель информации не обязательно является работником предприятия. Но этот же работник службы маркетинга в дальнейшем будет и отправителем информации, но уже не той, что он получил от потребителя, а преобразованной им – информации о спросе на продукцию, а получателем будет работник отдела планирования. Он преобразует эту информацию в информацию о будущих объемах продаж. Работник отдела маркетинга еще является отправителем в коммуникации с работником отдела ценообразования, в которой он передаёт информацию о деятельности конкурентов, а она в процессе коммуникации преобразовывается в интересующие работника отдела ценообразования цены конкурентов. Кроме того, этот же работник является получателем в коммуникации при передаче информации о предельных издержках. Отдел планирования получает информацию, из которой будет сделан вывод о себестоимости продукции, от многих отправителей. Среди них отдел сбыта, сообщающий затраты на сбыт, отдел планирования – затраты на производство и т.д. Затем плановик осуществит еще несколько преобразований с информацией. Из информации о цене и объёмах продаж он получит информацию о выручке, из информации о себестоимости и объёмах продаж – информацию о затратах, а затем еще и из информации о выручке и затратах получит информацию о прибыли.

Весь процесс получения нужной ЛПР информации состоит из множества коммуникаций, образуя тем самым целую сеть коммуникаций, и в результате каждой из них происходит преобразование информации.

Информация, переходя от одного субъекта к другому, преобразуется дважды – сначала при самой передаче и фильтрации, обусловленной этой передачей, а затем с помощью средств преобразования. Эти преобразования будут произведены путём смены параметров в системе координат сведения/канал/язык (рис. 2). Например, словесное описание объёмов продаж конкурирующих предприятий преобразовывается в диаграмму в электронном виде о долях, занимаемых этими предприятиями на рынке, и будет отправлено по электронной почте. Таким образом, видно, что меняется язык с устной речи на язык диаграмм (см. [3]), канал коммуникации – с телефонного на электронную почту. Так одни сведения и преобразуются в иные.

Все эти преобразования будут происходить в каждом передаточном звене, пока не достигнут ЛПР. А ЛПР, исходя из полученной информации, преобразованной некоторое количество раз, примет решение. В результате первоначальная информация может уменьшиться как из-за первого вида преобразований (работы фильтров передаточных звеньев), так и из-за второго вида преобразований (смена языков, каналов, сведений). Таким образом, на оптимальность принятого ЛПР решения влияют все составляющие цепи преобразований, причём каждое следующее звено зависит от предыдущего, а последнее замыкающее звено – ЛПР – является самым зависимым. Раскрутив эту цепочку, можно узнать, кто и как повлиял на конечное принятие решения. Для этого нужно количественно охарактеризовать информацию, содержащуюся в каждом звене, но не просто охарактеризовать, а показать соответствие информации требованиям, предъявляемым к ней каждым человеком. Таким образом, полученная модель будет иметь, например, такой вид, как это показано на рис.3.



Рис. 2. Параметры преобразования информации при коммуникации

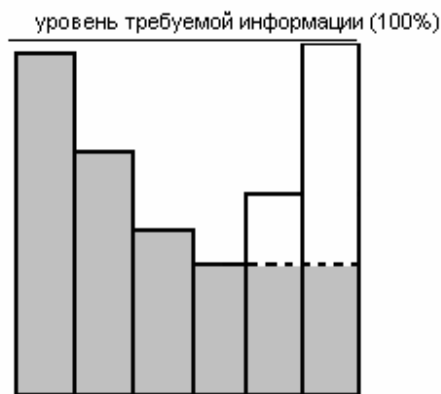


Рис. 3. Модель «узкого места» коммуникационной цепи

Из источника информации она попадает в первое звено цепи, которое на рис. 3 характеризуется первым прямоугольником. Характеристики первого звена позволяют ему принять некоторую часть исходной информации, требуемой ему, отражённую на рис. 3 высотой прямоугольника. Нужно отметить, что не всегда характеристики позволяют принять именно всю требуемую информацию. Далее с информацией начинают производиться преобразования, о которых уже было сказано. В результате в данном звене появляется информация, необходимая следующему звену. И эта информация передаётся ему. Следующее звено характеризуется также некоторой пропускной способностью (в примере на рис. 3 она меньше, чем у первого звена), которая позволяет ему принять некоторый процент требуемой информации. Далее, аналогично, информация доходит до третьего, а затем и до четвёртого звена. Оно в данном примере имеет самую маленькую высоту прямоугольника, а значит, пропустит самый маленький процент требуемой ему информации. Недостаточность информации, требуемой четвёртому звену, приведёт при преобразовании в нём к недостаточности информации, требуемой следующему звену. И то, что у следующего звена пропускная способность высока и оно способно принять больше информации, чем ему передадут, уже не будет иметь никакого значения. Как, впрочем, и для всех оставшихся звеньев. Звено с самой маленькой пропускной способностью можно назвать узким местом.

Получается, что узкое место влияет на результативность всей цепи, делает напрасной работу предыдущих звеньев и не способствует воплощению потенциала следующих. Для того чтобы избежать этого, нужно вычислить узкое место, а затем заняться его «расширением».

Чтобы его вычислить, следует ввести некоторые показатели, которые бы характеризовали информированность звена. Для начала нужно оценить соответствие содержания текущих сведений начальным сведениям. Таким образом, станет ясно, насколько в том звене, в котором произведено измерение, после всех преобразований искажена информация относительно начальной. Причём под начальной подразумевается информация, полученная от источника, а текущей – информация, которую одно звено уже преобразовало и отправило следующему.

Сведения являют собой описание признаков некоторых объектов. Для описания исходных данных заполняется таблица объект-признак (табл. 1) относительно всех признаков всех объектов. Для удобства расчёта каждому объекту присваивается номер от 1 до  $j$ , каждому признаку присваивается номер от 1 до  $i$ .



Таблица 1

**Матрица исходных данных. Модель данных объект-признак**

Объект \ Признак	1	...	i
1	$p_{11}$	...	$p_{1i}$
...	...	...	...
J	$p_{j1}$	...	$p_{ji}$

Согласно выбранной модели принятия решения можно установить, в каком звене описание каких признаков каких объектов должно иметь место. Кроме того, как уже было сказано, сведения передаются через различные каналы и с помощью различных языков. Таким образом, можно составить таблицу, описывающую все эти параметры (табл.2). В эту таблицу вносятся только те объекты и те их признаки, которые необходимы в данном звене в соответствии с тем каналом и тем языком, с помощью которых эти сведения были отправлены. Очевидно, что не все ячейки этой таблицы будут заполнены, т.к. совсем не обязательно, что, например, признак одного и того же объекта будет описываться дважды по разным каналам.

Таблица 2

**Матрица текущих требуемых данных.  
Модель данных объект-признак-канал-язык**

Канал	Язык	Объект	Признак		
			t	...	k
1	1	$h$	$p_{ht}$		$p_{hk}$
		...			
		$m$	$p_{mt}$		$p_{mk}$
	2	$h$	$p_{ht}$		—
		...			
		$m$	—		—
...					
2	1	$h$	—		$p_{hk}$
		...			
		$m$	$p_{mt}$		—
	2	$h$	$p_{ht}$		$p_{hk}$
		...			
		$m$	—		—
...					
...	...	...	...	...	...

В этой таблице будут находиться не все объекты из тех, что представлены в таблице с исходными данными, меньшее количество их признаков, но присвоенные им в первой таблице номера сохраняются, т.е.  $1 \leq t < k \leq i$ ,  $1 \leq h < m \leq j$ . Причем ряды  $1 \dots i$  и  $1 \dots j$  являются рядами натуральных чисел, а ряды  $t \dots k$  и  $h \dots m$  – непоследовательно возрастающими натуральными числами.

Далее определяется соответствие данных текущих требуемых данных, которые находятся в табл. 2, исходным данным, которые находятся в 1. Для этого целесообразно составить ещё одну таблицу (табл. 3) объект-признак-канал-язык, в ячейках которой будут находиться показатели, отражающие ту часть полученных данных, которая не была искажена, рассчитываемые по формуле:

$$\Delta p_{xy} = 1 - \left| \frac{p_{xy}^u - p_{xy}^m}{p_{xy}^u} \right|, \quad (1)$$

где  $\Delta p$  – относительное отклонение значений признака  $x$  объекта  $y$ ;  $t \leq x \leq k$ ,  $h \leq y \leq m$ ;

$p^u$  – значение признака объекта исходных данных;

$p^m$  – значение признака объекта текущих данных.

Таблица 3

**Матрица отклонений текущих требуемых данных от исходных.  
Модель данных объект-признак-канал-язык**

Канал	Язык	Объект	Признак		
			$t$	...	$k$
1	1	$h$	$\Delta p_{ht}$		$\Delta p_{hk}$
		...			
		$m$	$\Delta p_{mt}$		$\Delta p_{mk}$
	2	$h$	$\Delta p_{ht}$		—
		...			
		$m$	—		—
...					
2	1	$h$	—		$\Delta p_{hk}$
		...			
		$m$	$\Delta p_{mt}$		—
	2	$h$	$\Delta p_{ht}$		$\Delta p_{hk}$
		...	$\Delta p_{ht}$		$\Delta p_{hk}$
		$m$			
...					
...	...				

Результирующий показатель, отражающий общую достоверность информации, пропущенной через данное звено, вычисляется по формуле:

$$K_o = \frac{\sum_x \sum_y \Delta p_{xy}}{a}, \quad (2)$$

где  $K_o$  – коэффициент достоверности;  $a$  – количество признаков в текущих данных с оцененными значениями.

**Вывод.** Полученный коэффициент достоверности показывает величину неискажённой информации и может характеризовать пропускную способность звена. Его значения находятся в интервале [0;1] и улучшаются с увеличением. Данный коэффициент можно применять к каждому отдельному каналу и к каждому отдельному языку в определённом канале, и даже к каждому отдельному объекту, информация о котором была передана по определённому каналу с помощью определённого языка.

Но и этого показателя недостаточно, т.к. он показывает достоверность информации и не учитывает соответствие содержания сведений структуре сведений модели принятия решений. В дальнейшем исследовании планируется вывести этот показатель.

### Литература

1. Берсегян А.А., Куприянов М.С. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining. – Спб.: БХВ-Петербург, 2004. – 336 с.
2. Дорошко М. В. Семантический анализ категории «информационное обеспечение принятия решений»: коммуникация или информированность? // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. Вип. 17. Ч. 2 – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2007. – С. 222-230.

3. Желязны Д. Говори на языке диаграмм: Пособие по визуальным коммуникациям для руководителей / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2004. – 220 с.

4. Карминский А.М., Черников Б.В. Информационные системы в экономике: В 2-х ч. Ч. 1. Методология создания: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336с.

5. Леонтьев Е. А. Надежность экономических информационных систем: Учеб. пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 128 с.

6. Соколова Г.Н. Информационные технологии экономического анализа. – М.: «Экзамен», 2002. – 320 с.

Ларина Р.Р., Гончаров В.Н.

## СЛОВО О ЮБИЛЯРЕ



*1 августа 2007 года исполнилось 70 лет со дня рождения и 48 лет производственной, научной, педагогической и научно-организационной деятельности проректора по научной работе, заведующего кафедрой маркетинга Донецкого государственного университета управления, члена-корреспондента НАНУ, доктора технических наук, профессора, Лауреата Государственной премии СССР, Государственной премии Украины, Заслуженного деятеля науки и техники Украины, Академика Академии технологических наук Украины, Академика Академии Горных наук Украины, Академика Академии экономических наук Украины, члена Королевского общества материаловедов (Англия)*  
**ПИЛЮШЕНКО ВИТАЛИЯ ЛАВРЕНТЬЕВИЧА.**

ПИЛЮШЕНКО Виталий Лаврентьевич родился 1 августа 1937 года в г. Донецке (на тот момент Сталино) в семье рабочего. Его отец – Пилюшенко Лаврентий Нестерович, 1909 года рождения, родился в селе Гюновке Белозерского района Запорожской области и всю свою трудовую жизнь проработал шофером и механиком. А мама, Мурзенко Анастасия Михайловна - медсестра, не только по образованию, но и по призванию, 1913 года рождения, родилась в селе Б. Янисоль Большеновоселковского района Донецкой области.

Учиться в школе маленький Виталий начал в 1944 году в г. Гурьеве (Казахстан), куда во время Великой Отечественной войны была эвакуирована его семья. С 1945 года по 1948 год учился в средней школе г. Кутаиси (Грузия).

В 1948 году семья вернулась в г. Сталино, где Виталий продолжил учебу в средней школе №1. После окончания школы в 1954 году стал студентом металлургического факультета Донецкого индустриального института по специальности «Металловедение, оборудование и термическая обработка металлов».

В 1959 году после успешного окончания института ПИЛЮШЕНКО В.Л. получил квалификацию инженера-металлурга и был направлен по распределению на работу в г. Саратов на предприятие п/я 96 контрольным мастером.

В этом же году продолжил свою трудовую деятельность на Новокраматорском машиностроительном заводе старшим инженером металлографической лаборатории, затем был назначен начальником лаборатории прокатных валков, начальником термической лаборатории.

С декабря 1965 года по ноябрь 1967 года Виталий Лаврентьевич был командирован в Индию по оказанию технической помощи Бхилайскому металлургическому заводу.

В 1971 году переведен на Краматорский завод литья и паковок, где работал заместителем начальника Центральной заводской лаборатории завода литья и паковок, а затем главным металлургом завода.

В период деятельности на машиностроительных предприятиях ПИЛЮШЕНКО Виталием Лаврентьевичем были выполнены фундаментальные исследования в области качества литых и кованных изделий, микролегирования конструкционных сталей, создания новых композиций сталей и металлургической технологии производства изделий тяжелого машиностроения (прессов, экскаваторов и роторных комплексов). Разработаны и внедрены в производство сквозные технологии производства деталей турбин-роторов, дисков, рабочих и опорных валков горячей, холодной и теплой прокатки, включая выплавку, ковку и термическую обработку.

Без отрыва от производства ПИЛЮШЕНКО В.Л. закончил аспирантуру при Институте проблем литья АН УССР и 1 декабря 1972 года успешно защитил кандидатскую диссертацию по специальности «Литейное производство», посвященную вопросам формирования структуры и свойств хладостойкой литой стали для изделий тяжелого машиностроения. По результатам защиты, решением Совета Института проблем литья АН УССР 11 июля 1973 года Виталию Лаврентьевичу ПИЛЮШЕНКО присуждена ученая степень кандидата технических наук.

С 1973 по 1984 гг. деятельность ПИЛЮШЕНКО В.Л. связана с Донецким металлургическим заводом, где он прошел путь от руководителя группы Центральной заводской лаборатории, затем начальника металлографической лаборатории, заместителя начальника Центральной заводской лаборатории до заместителя главного инженера завода по новой технике и технологии. Здесь им были продолжены научно-практические исследования относительно влияния технологии выплавки, разлива и пластической деформации на формирование качественных характеристик непрерывно-литой заготовки, листа, трубной заготовки.

Важными направлениями технической и научной деятельности юбиляра в этот период стали:

создание и внедрение технологии внепечной обработки стали и чугуна;

производство и исследование вакуумированной подшипниковой стали;

создание технологии производства судового листа, отвечающего требованиям МАКО.

1983 год ознаменовался для ПИЛЮШЕНКО В.Л. защитой докторской диссертации по проблемам микролегирования, которая успешно состоялась в Институте проблем материаловедения НАН УССР и уже 24 февраля 1984 года решением Высшей аттестационной комиссии при Совете Министров СССР Виталию Лаврентьевичу присуждена ученая степень доктора технических наук. Научные результаты обобщены в монографиях: «Структура конструкционной микролегированной стали» и «Прочность и хрупкость конструкционной микролегированной стали».

В период с 1984 по 1986 гг. ПИЛЮШЕНКО В.Л. – профессор и заведующий кафедрой «Технология металлов» Донецкого политехнического института, куда был приглашен как крупный специалист с большим стажем практической работы. Присвоено ученое звание профессора. За это время на кафедре созданы методические разработки и учебно-методические пособия по курсовому проектированию, проектированию и проведению лабораторных работ по технологии металлов.

В 1986 году решением Министерства Черной Металлургии СССР ПИЛЮШЕНКО В.Л. переведен в Институт черной металлургии СССР заместителем директора по научной работе, а затем, в 1988 году избран общим собранием коллектива директором этого института. Так начался один из важных периодов жизни ученого, который он провел в г. Днепропетровске. В этот период научные разработки ПИЛЮШЕНКО В.Л. отличаются соединением теоретических и практических исследований с последующим их внедрением в производство.

Постановлением Центрального Комитета КПСС и Совета Министров СССР от 30 октября 1989 году Виталию Лаврентьевичу ПИЛЮШЕНКО присуждена

Государственная премия СССР за создание научных основ и технологий термомеханического упрочнения сталей и сплавов.

С 1989 по 1995 годы неоднократно выезжал в кратковременные командировки в Югославию, Венгрию, Болгарию, Польшу, Англию, Ирландию, Германию, где всегда оказывал квалифицированную помощь своим коллегам.

Избран иностранным членом английского королевского общества материаловедов (Великобритания, г. Лондон), Академиком горной Академии Украины, Академиком Академии технологических наук Украины, Академиком Академии экономических наук Украины, действительным членом Международной Академии авторов научных открытий и изобретений Академии изобретательства.

Выдающимся стал для ПИЛЮШЕНКО Виталия Лаврентьевича и 1995 год, когда 14 апреля он был избран членом-корреспондентом Национальной Академии Наук Украины по специальности «Металлургия».

В этот период кроме основной научной деятельности по исследованию процессов кристаллизации под влиянием внешнего воздействия и формирования структур и физико-механических свойств микролегированной стали, большой объем работ был проведен по созданию Концепции развития черной металлургии Украины, принятой Верховным Советом Украины. По результатам исследований изданы монографии: «Научные и технологические основы микролегирования сталей» и «Структура и свойства автолистовой стали».

В 1996 году Виталий Лаврентьевич был приглашен на Донецкий металлургический завод на должность заместителя генерального директора по реконструкции, где активно занимался вопросами качества, новой технологии, реконструкции электросталеплавильного комплекса.

Под руководством ПИЛЮШЕНКО В.Л. и при его непосредственном участии создана Концепция и Программа внедрения комплекса технологических процессов на основании использования установки «печь-ковш» и машины непрерывного литья заготовки. Программа с успехом реализована в условиях ЭСПЦ ДМЗ, в результате чего получена конкурентоспособная на мировом рынке продукция, которая позволила предприятию успешно работать на рынках Средней Азии, Европы, США. Основные положения этой деятельности изложены в коллективной монографии «Теория и практика непрерывной разливки стали».

С 1998 года профессор, доктор технических наук, член-корреспондент НАН Украины, ПИЛЮШЕНКО В.Л. работает проректором по научной работе, заведующим кафедрой маркетинга Донецкого государственного университета управления.

Знаменательным стал для ПИЛЮШЕНКО Виталия Лаврентьевича 2002 год. Так, 30 сентября 2002 года Указом Президента Украины юбиляру присвоено почетное звание «Заслуженный деятель науки и техники Украины», а уже 16 декабря того же года присуждена Государственная премия Украины в сфере науки и техники за разработку и реализацию энерго- и ресурсосберегающих технологических циклов производства конкурентоспособных металлоизделий на основе комплексу печей-ковшей и машин непрерывного литья заготовок.

За время работы в Донецком государственном университете управления при непосредственном участии В.Л. Пилушенко организована система подготовки докторов и кандидатов наук. В специализированном совете университета защищено 11 докторских и 92 кандидатских диссертации.

Кафедра маркетинга, которую возглавляет ПИЛЮШЕНКО В.Л., является ведущей в университете, преподаватели и аспиранты кафедры защитили 2 докторских и 26 кандидатских диссертаций, издали 42 монографии и учебных пособий по проблемам государственного управления, управлением качеством, логистике и природопользованию

Под руководством профессора ПИЛЮШЕНКО В.Л. защищено 2 докторских и 17 кандидатских диссертаций. Он опубликовал 33 монографии и учебных пособий, 252 научных статей, 143 изобретения и патента, 2 открытия.

Научные направления исследования – качество и конкурентоспособность металлоизделий, промышленный маркетинг, проблемы природопользования.

ПИЛЮШЕНКО Виталий Лаврентьевич является членом металлургической секции Комитета по Государственным премиям Украины в области науки и техники, членом редколлегий журналов «Металл и литье Украины», «Металлознавство та обробка металів», членом двух специализированных советов по защите докторских диссертаций.

Виталий Лаврентьевич замечательный семьянин.

Жена – Римма Александровна рядом с ним долгие годы учебы и работы, главная поддержка и опора во всех его начинаниях.

Радуют юбиляра и дети.

Сын – Александр пошел по стопам отца. Он также как и отец окончил Донецкий политехнический институт и связал свою трудовую деятельность с металлургическими предприятиями, где занимал как инженерные, так и руководящие должности.

Дочь – Анастасия окончила Приднепровскую государственную академию архитектуры и строительства по специальности «инженер-экономист».

Кроме того, Виталий Лаврентьевич имеет замечательных внуков, которые время от времени радуют его своими успехами. Так, старший внук – Павел, он студент и просто замечательный парень. Средний внук – Дима, он школьник и радуется нашего юбиляра не только хорошей учебой, но и спортивными достижениями. А что касается самого младшего – Сергея, то у него еще все достижения впереди.

Виталий Лаврентьевич ПИЛЮШЕНКО имеет заслуженные награды.

Международная академия авторов научных открытий и изобретений Российской академии естественных наук, Международная ассоциация авторов научных открытий, Ассоциация авторов научных открытий Украины вручила ПИЛЮШЕНКО В.Л. диплом на открытие «Закономерность скачкообразного изменения фазового состояния затвердевающего расплава под воздействием низкочастотной вибрации».

Президиум Российской Академии Естественных Наук, Международная Ассоциация Авторов Научных Открытий наградила юбиляра памятной медалью Академии «Автору научного открытия», посвященной лауреату Нобелевской Премии Петру Леонидовичу Капице.

Президиум Верховного Совета СССР решением исполкома Донецкого областного Совета народных депутатов 25 июля 1984 года наградил Виталия Лаврентьевича медалью «Ветеран труда».

Главный комитет ВДНХ СССР 3 декабря 1984 года наградил юбиляра серебряной медалью «За достигнутые успехи в развитии народного хозяйства СССР».

Министерство образования Украины 30 июня 1999 года наградило его знаком «Відмінник освіти України».

Донецкий ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции металлургический завод им. В.И. Ленина наградил ПИЛЮШЕНКО В.Л. дипломом Лауреата заводской премии за разработку и внедрение комплексных мероприятий, направленных на повышение производительности труда, эффективности производства и улучшение качества продукции.

Наш юбиляр награжден многочисленными грамотами и дипломами за активную общественную деятельность:

грамотой руководителя коллектива советских специалистов на БМЗ за активное участие в общественной жизни коллектива советских специалистов на Бхилайском металлургическом заводе как активный участник освоения проектных мощностей расширения завода;

почетной грамотой Министерства черной металлургии Украинской ССР и Украинского Республиканского комитета профсоюза рабочих металлургической промышленности;

почетной грамотой Министерства образования Украины за личный вклад в подготовку высококвалифицированных специалистов и активную научно-педагогическую деятельность;

почетной грамотой Президиума Академии наук Украины, Центрального комитета профсоюза работников Академии наук Украины за многолетний плодотворный труд и значительный личный вклад в развитие Академии наук Украины;

почетной Ленинской грамотой за многолетнюю, плодотворную работу по пропаганде марксизма-ленинизма и политики КПСС;

многочисленными почетными грамотами Донецкого ордена Ленина и ордена Октябрьской революции металлургического завода им. Ленина за активную лекционную пропаганду и большую работу по коммунистическому воспитанию трудящихся;

почетной грамотой Центрального Комитета КПСС, Совета Министров СССР ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ СССР за достижение наивысших результатов во всесоюзном социалистическом соревновании в честь 70-летия Великой Октябрьской Социалистической Революции;

почетной грамотой Центрального научно-исследовательского института технологии и машиностроения за организацию конференции молодых специалистов ЦНИИТМАШ;

почетной грамотой Министерства образования и науки Украины за личный вклад в развитие экономической науки, подготовку специалистов для работы в условиях рыночной экономики, внедрения новых методов обучения и воспитания молодежи;

огромным количеством благодарностей за высокий профессионализм, научную деятельность, весомый вклад в развитие образования и науки.

УДК 330.322

Максимов В.В., Чумакова Т.М.

## МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СИТУАЦІЇ У ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Проблема підвищення інвестиційної активності в Луганській області є актуальною, оскільки її рішення визначає стабільність і зростання економіки регіону в цілому. Проведено аналіз проблем залучення інвестицій в економіку Луганської області. Розглянуто чинники, що впливають на інвестиційну діяльність. Визначено інвестиційний потенціал Луганської області і її рейтинг серед інших областей України. Табл. 1, дж. 6.

**Постановка проблеми.** Проблема підвищення інвестиційної активності в Луганській області є актуальною, оскільки її рішення визначає стабільність і зростання економіки регіону в цілому.

Необхідність залучення інвестицій в Луганську область зумовлена низьким розвитком різних галузей даного регіону. Інвестиційна діяльність є основою подальшого розвитку підприємства, галузі і всієї області. Інвестиції сприяють підготовці та запуску у виробництво нових видів продукції (робіт, послуг), підвищенню якості та дизайну товарів, використанню нових видів матеріалів, енергозбереженню. Інвестиції забезпечують підвищення технічного та організаційного рівня виробництва.

**Аналіз публікацій.** Дослідженню проблеми вкладень інвестицій у Луганську область присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців-економістів та практиків: Н.Г. Чумаченко, Г.В. Козаченко, Н.Д. Свірідової, С.І.Рассаднікова, О.С. Бурковець, О.П. Осики, М. Махно та інших.

**Мета.** Проаналізувати інвестиційну ситуацію у Луганській області з метою виявлення проблем залучення інвестицій в економіку Луганської області.

**Виклад основного матеріалу.** Приплив коштів в економіку області може відбуватися як за рахунок внутрішнього, так і шляхом зовнішнього інвестування. Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» [1] до основних джерел фінансування інвестиційної діяльності відносять:

- власні фінансові ресурси інвестора;
- позичкові фінансові кошти інвестора;
- залучені фінансові кошти інвестора;
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств та громадян.

При розгляді даної проблеми необхідно підкреслити, що процес залучення інвестицій в Луганську область тісно пов'язаний із загальнополітичними та макроекономічними процесами, які відбуваються в Україні. Тож для розвитку інвестиційного ринку в Луганській області необхідно чітко визначити інвестиційний клімат як на макро-, так і на мікро- рівнях. Визначення чіткого інвестиційного клімату дає змогу інвестору визначитися з механізмом отримання прибутку і зменшити ризики.

До основних факторів, які визначають інвестиційний клімат, відносять: стан економіки і рівень її розвитку в області і в країні в цілому, законодавчу базу та рівень її стабільності, рівень відкритості економіки, конкурентоспроможність продукції та інші [2].

Розглядаючи інвестиції в Луганській області, слід зауважити, що в області багато виробництв, пов'язаних з експлуатацією природних ресурсів, – вугледобувна та енергетична промисловість. Для розвитку даних галузей можна використовувати не тільки власні кошти, а й різні форми іноземного капіталу. Це можуть бути іноземні кредити, позики або створення спільного підприємства. Хоча такі способи, як іноземні кредити і позики і призведуть до зовнішнього боргу, їх залучення може бути виправдане з точки зору швидкої окупності у даних сферах.

Треба зауважити, що з боку Луганської обласної адміністрації, Комітету з питань територій пріоритетного розвитку, Головного управління економіки, органів місцевого самоврядування територій пріоритетного розвитку спостерігається активізація роботи щодо залучення інвестицій в Луганську область. Відповідно до Закону України від 15.07.1999 р. «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області» [3] наша область отримала статус території пріоритетного розвитку з режимом пільгового оподаткування терміном на 30 років, що привело до додаткового припливу інвестицій до області. Однак із січня 2005 року було внесено зміни до цього закону, у зв'язку з чим рішення про надання пільг приймається місцевими органами влади Луганської області. Спеціальний режим інвестиційної діяльності застосовується до суб'єктів підприємницької діяльності, які реалізують інвестиційні проекти з кошторисною вартістю, еквівалентною не менше 500 тис. дол. – при реалізації інвестиційного проекту в галузях сільського господарства, обробної промисловості та охорони здоров'я; 700 тис. дол. – при реалізації інвестиційного проекту в галузях будівництва і транспорту; 1 млн дол. – при реалізації інвестиційного проекту в галузях видобувної промисловості, виробництва електроенергії та коксу, хімічного виробництва, машинобудування.

Необхідність прийняття Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області» була обумовлена програмою закриття і ліквідації збиткових та неперспективних шахт в Луганській області, якою було закрито 43 шахти й звільнено 28,5 тис. робітників. За час функціонування цього закону було затверджено 36 інвестиційних проектів загальною сумою 104 млн дол. Реалізація цих проектів дозволила створити 2964 нових і зберегти 9187 існуючих робочих місць. Загальний обсяг реалізації продукції та послуг підприємств, які реалізують інвестиційні проекти, становив 1125,5 млн грн. Сальдо надходжень до бюджету і державних цільових фондів податків та зборів і одержаних податкових пільг становить 80,1 млн грн. Рівень безробіття в містах та районах територій пріоритетного розвитку, де реалізуються проекти, знизився: зокрема, в місті Стаханові з 3,7% до 1,6%, в місті Краснодоні – з 2,1% до 1%, у Кременському районі – з 8,3% до 3,8%. Зараз в області реалізується 17 проектів, якими передбачене створення 1870 нових і збереження 725 існуючих робочих місць [4].



Говорячи про інвестиційну привабливість регіону, треба визначити фактори, які бере до уваги інвестор при вирішенні питання про вкладення коштів у ту чи іншу область. До таких факторів належать:

- інвестиції в основний капітал на душу населення. Цей показник характеризує рівень інвестиційної активності по різних областях;
- уведення основних фондів – характеризує величину промислового комплексу області;
- сума кредитів, яку було надано суб'єктам господарювання. Цей показник характеризує економічну активність підприємницької діяльності в області;
- роздрібний товарообіг на душу населення. Цей показник потрібен для характеристики місткості ринку та платоспроможності споживачів [5].

Згідно зі статистичними розрахунками рейтингу областей [6], за інвестиційною привабливістю Луганська область посідає восьме місце серед інших областей України і належить до зони значної інвестиційної привабливості. Рейтинг областей за інвестиційною привабливістю наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Рейтинг областей за інвестиційною привабливістю станом на І півріччя 2007 р.**

Місце	Регіон	Оцінка у балах	Характеристика
1	м. Київ	20,42	Зона високої інвестиційної привабливості
2	Дніпропетровська область	10,90	
3	Донецька область	10,35	
4	Полтавська область	8,96	
5	Запорізька область	8,89	Зона значної інвестиційної привабливості
6	Харківська область	8,04	
7	Київська область	6,84	
8	Луганська область	6,05	
9	Львівська область	5,67	Зона середньої інвестиційної привабливості
10	Одеська область	5,40	
11	Сумська область	4,89	
12	Миколаївська область	4,78	
13	Автономна Республіка Крим	4,66	Зона низької інвестиційної привабливості
14	Рівненська область	4,61	
15	Черкаська область	4,55	
16	Чернігівська область	4,55	
17	Хмельницька область	4,45	Зона мінімальної інвестиційної привабливості
18	Херсонська область	4,03	
19	Івано-Франківська область	3,96	
20	Вінницька область	3,83	
21	Житомирська область	3,75	Зона мінімальної інвестиційної привабливості
22	Волинська область	3,62	
23	Кіровоградська область	3,58	
24	Тернопільська область	3,56	
25	Чернівецька область	3,34	Зона мінімальної інвестиційної привабливості
26	Закарпатська область	3,34	

Розглядаючи інвестиції у Луганській області, слід зауважити, що дані про розмір інвестицій, які надає офіційна статистика і які публікують крупні компанії у пресі і на сайтах в Інтернеті, не співпадають. Ця проблема негативно впливає на інвестиційну привабливість Луганської області, бо формує її негативний імідж, як малопривабливої для капіталовкладень.

Інвестиційний потенціал Луганської області на сьогодні є досить великим, багато спеціалістів оцінюють його не в одну сотню мільйонів доларів [4]. На сьогоднішній день найбільшими іноземними інвесторами Луганської області є російські компанії: «Група

«Альянс», «ТНК». Ведуться переговори щодо залучення інвестицій з крупними компаніями Англії, Польщі, Росією та країнами ЄС. За рахунок власних коштів розробляється і працює велика кількість інвестиційних проектів: спорудження печей з переробки відходів феросплавного заводу у Стаханові, проект «Укртелекому» з відродження вугільного зв'язку, проект банку «Форум» щодо вкладення 15 млн дол. в шахту «Ніканор-Нова» і ГП «Луганськвугілля», проекти, які розробляються на базі «ТНК», Алчевського металургійного комбінату, Стахановського вагонобудівельного заводу і багатьох інших підприємств Луганської області.

Велике значення для активізації інвестиційної діяльності має державне регулювання інвестиційної діяльності. Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» [1] регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється шляхом:

- подання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- державних норм та стандартів;
- антимонопольних заходів;
- роздержавлення і приватизація власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політики ціноутворення;
- проведення державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва;
- інших заходів.

**Висновки.** Останнім часом у Луганській області спостерігається підвищення інвестиційної діяльності. Це пов'язано з поліпшенням інвестиційного клімату у регіоні, введенням у дію Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області» і значним інвестиційним потенціалом. Зважаючи на те, що Луганська область посідає восьме місце серед інших областей України, можна сказати, що вона перебуває у зоні значної інвестиційної привабливості, а також має всі можливості для підвищення інвестиційної активності на підприємствах і в усій області в цілому.

#### Література

1. Закон України № 1560 – XXI Про інвестиційну діяльність. – К.: Відомості Верховної Ради, 18.09.1991. – № 47. – 646 с.
2. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області» від 15.07.1999 р., зі змінами та доповненнями від 25.03.2005, № 25025 – IV.
3. Захарін С.В. Моніторинг інвестиційного клімату // Фінанси України. - 2001. - № 1 (62). – С. 111-117.
4. Ластовченко І.В. Деякі фінансові аспекти інвестиційної діяльності підприємств// Фінанси України. – 2001. – № 2 (63). – С. 105-110.
5. Махно М. Інвестору: інформація к размышлению // Городской журнал «Выбирай!». – 2006. – №4 (14). – С. 11.
6. Статистичний щорічник Луганської області за 2007 р. / За ред. С.Г. Пінієва. – Луганськ: Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Луганській області. – 416 с.

Максимова Л.В.

**ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Рассмотрены факторы, влияющие на формирование структуры экономики. Проанализированы внутренние и внешние причины структурных сдвигов в экономике. Представлена структура механизма реализации прогресса. Ист. 8.

**Постановка проблемы.** Главной отличительной чертой функционирующих сегодня предприятий является то, что они действуют в постоянно меняющихся экономических условиях. В рыночной экономике предприятия разоряются и появляются новые, но количество подобных предприятий в отдельно взятой отрасли за определенный период времени сравнительно невелико по сравнению с масштабами всей отрасли в целом. Таким образом, с точки зрения краткосрочных решений, принимаемых предприятием, структура отрасли может считаться относительно стабильной.

Что касается экономики трансформационной, то здесь структура отрасли постоянно меняется. Условия выживания предприятия уже не столь ясны и очевидны. Переход от системы без банкротства к системе, при которой разорение предприятий возможно, связан с периодом некоторой неопределенности. Эта неопределенность усугубляется еще и тем, что она касается значительного числа предприятий. Подобные явления привели к тому, что современные исследователи пришли к необходимости учитывать факторы внешней среды в управлении предприятием.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Одним из таких факторов является завершенность назначения. Статическая завершенность, или соответствие, означает, что система реагирует одинаково независимо от внешнего стимула. Она может полностью подходить для одних стимулов, но абсолютно не подходить для других.

Структурная завершенность заключается в том, что структура предопределяет процесс таким образом, что достигается определенный результат. Для экономических явлений ярким примером может быть реагирование структуры промышленного производства на изменение спроса, когда теоретически возможно существование момента времени, где структура экономики соответствует структуре потребностей.

Структура экономики страны складывается исторически и является результатом действия целого ряда внутренних и внешних факторов: национальных, политических, технологических, социальных, культурных. Поэтому проанализируем совокупность процессов исторического, философского и экономического плана, которые оказывают воздействие на формирование структуры экономики как в Украине, так и за рубежом.

Так, например, М. Седлак, опираясь на «теорию трёх секторов», объясняет фундаментальные структурные изменения различной динамикой спроса на продукцию секторов и отраслей. И это обуславливается изменением душевых доходов населения и неравномерным увеличением спроса на отдельные товары по мере роста доходов. Кроме того, важным фактором, по его мнению, является уровень производительности труда в секторах [ 1 ].

Л. Н. Арцишевский среди факторов, влияющих на изменение экономической структуры, выделяет научно-технический прогресс, конкуренцию, изменения внешнеэкономической конъюнктуры, социально-политические сдвиги и множество других факторов [2].

Более того, автор выделяет сложный механизм противоречивого влияния на структурные преобразования такого фактора, как внешнеэкономические связи, где четко различаются две главные составляющие. Первая - это спонтанные воздействия объективного характера, обусловленные начавшимся после десятилетий самоизоляции вхождением экономики страны в открытое глобальное экономическое пространство. Эти воздействия осуществляются, в основном, через традиционные каналы внешней

торговли - экспорт и импорт. При этом автор считает, что импорт, безусловно, тормозит развитие многих отраслей хозяйства, замораживает деформированную структуру экономики.

Вторая составляющая представляет собой воздействия, определяемые целенаправленными усилиями государства и субъектов хозяйствования по использованию внешнеэкономических связей в интересах структурной перестройки и устойчивого экономического роста. Речь идет о современных формах международного сотрудничества и делового партнерства на межгосударственном и микроэкономическом уровнях. Использование этих форм обеспечивает возможность поступления в страну высококачественных материальных, финансовых, информационных и интеллектуальных ресурсов путем получения кредитов и технической помощи, иностранных инвестиций, развития международной хозяйственной кооперации, импорта технологий.

Т. Саати, рассматривая вопрос о факторах, влияющих на изменение структур, отмечает, что организационные структуры изменяются в соответствии с целями создателей, менеджеров и компонент. «Они меняются по мере восприятия новых потребностей, отождествления новых функций и построения соответствующих этим функциям новых потоков. Они также меняются по мере эволюции, реагируя на возмущения, поступающие из среды, допуская новые структуры, которые делают их менее уязвимыми к возможным повреждениям» [3, с.81].

Л. Козлов выделяет ряд факторов, которые отличаются оригинальностью от других точек зрения. Среди них взрывообразный рост транспортных тарифов, неконкурентоспособность производителей, неплатёжеспособность покупателей, усиление территориальной дифференциации цен, доходов, дефицита наличности в отдельных регионах, конфликтов по уплате налогов между различными уровнями управления [4].

Влияние этих факторов, считает автор, привело к экономической дезинтеграции регионов - усилению замкнутости и уменьшению интенсивности межрегиональных связей. Указанные факторы приводят к деформации структуры экономики как региона, так и страны в целом.

**Цель статьи.** Целью статьи является анализ факторов, влияющих на формирование структуры экономики, и выявление причин, определяющих структурные сдвиги в экономике.

**Изложение основного материала исследования.** Если обратиться к «Экономикс», то в качестве факторов, влияющих на структуру экономики, авторы выделяют ориентирующую функцию цен и технический прогресс [5].

Под ориентирующей функцией цен авторы понимают способность рыночной системы сигнализировать об изменениях в такой базисной сфере, как потребительские вкусы, и вызывать надлежащую реакцию со стороны предприятий и поставщиков ресурсов. Воздействуя на цены продуктов и на прибыли, изменения в потребительских вкусах диктуют сужение одних отраслей и расширение других [5]. Говоря о втором факторе, авторы отмечают, что снижение цены на продукт, которое технический прогресс делает возможным, обуславливает расширение инновационной отрасли. Такое расширение может быть следствием увеличения объёма производства существующих фирм или вступления в отрасль новых фирм, соблазненных перспективой экономической прибыли, первоначально созданной техническим прогрессом. Это расширение отрасли, то есть переключение ресурсов из менее технически прогрессивных в более прогрессивные производства – есть вполне закономерный результат. Постоянное повышение эффективности использования редких ресурсов требует такого же постоянного перераспределения ресурсов из отраслей, где технология производства менее эффективна, в отрасли, где она относительно более эффективна [5].

Ю.В. Яковец выделил основные внешние и внутренние факторы, которые влияют на динамику структуры экономики государства в конце XX – начале XXI веков [6].

Во-первых, это трансформация индустриального общества в постиндустриальное. Он утверждает, что при прогнозировании длительных тенденций структурных преобразований нужно исходить из основных контуров будущего гуманистически-

информационного общества, которые в важнейших своих элементах сформировались в развитых странах, но еще не стали преобладающими и будут в ближайшие десятилетия стремительно распространяться вширь и вглубь. Особенно он отмечает важность понимания основных тенденций глобальной динамики на пути к постиндустриальному обществу, возможностей и места государства в этом движении, чтобы не допустить отката страны на дальнюю периферию мирового прогресса.

В качестве следующего фактора Ю.В. Яковец называет демографический кризис. Он утверждает, что, в конечном счете, пропорции воспроизводства определяются динамикой и структурой народонаселения страны. Помимо этого, при разработке структурной политики следует учитывать также перспективные тенденции в структуре личного потребления, определяющие спрос на товары и услуги и устойчивый спрос на комфортное жилье.

Другим ограничителем экономического роста является природно-экологический фактор. Автор отмечает, что эффективность воспроизводства природных ресурсов и их использования за годы кризиса существенно упала, и необходим переход в возможно короткое время к ресурсосберегающему, экологически безопасному типу воспроизводства, который осуществляется в развитых странах в основном в последние два десятилетия.

Следующим, внешним для экономики фактором является социально-политическая устойчивость, так как политические потрясения, приоритет политических интересов перед экономическими и социальными, по мнению автора, лишь способствует углублению экономического кризиса и тормозит выход из него.

Среди внутренних факторов наиболее сильным является инерция сложившейся структуры экономики. Это действующие (или частично действующие) предприятия; огромный объем основных фондов; трудовые коллективы и работники, обладающие квалификацией для выполнения определенного вида деятельности; это сложившиеся технологические и хозяйственные связи, которые нельзя безболезненно разорвать и перестроить. И нельзя не согласиться с автором, что перестройка десятилетиями складывающейся структуры – самая сложная задача экономической политики, связанная с интересами миллионов людей.

Ещё один внутренний ограничитель структурной перестройки – это низкая норма накопления и нехватка инвестиций. Чтобы сформировать новые отрасли производства, построить или реконструировать предприятия, обновить основной капитал, нужны крупные вложения, отвлекаемые от текущего потребления и не сразу дающие отдачу. В условиях спада производства, кризиса неплатежей и инфляции возможности для возвращения в производство амортизационных отчислений и части прибыли резко сокращаются.

На стыке внутренних и внешних факторов преодоления структурного кризиса находится сфера внешнеэкономических связей. Поэтому в прогнозе необходимо учитывать тенденции развития интеграционных связей с другими странами, возможности привлечения иностранных инвестиций и обеспечения экономической безопасности страны, возврата внешнего долга.

При этом необходимо учитывать такие субъективные факторы, как уровень научного осмысления сути и перспектив происходящих перемен, разработка теории трансформации экономики, структурных циклов и кризисов; готовность политических и экономических лидеров воспринять выводы науки, выработать и реализовать долговременную структурную политику; менталитет нации, готовность к переменам, к освоению новых условий экономической жизни и видов деятельности массой работников.

Рассматривая вопрос о факторах, влияющих на формирование структуры экономики, невозможно не затронуть вопрос о структурных сдвигах, как о результатах влияния этих факторов. Как известно, структура экономики характеризуется неоднородностью, соответствующей иерархией и пропорциями ее составляющих. Структурный аспект развития проявляется как посредством количественного роста, так

и через определенные качественные изменения в экономике общества. Такая трактовка структуры экономики применима к исследованию проблематики развития (смены одних структур другими), центром которой являются структурные сдвиги.

Структурные сдвиги могут происходить как по внутренним, так и по внешним причинам. Проблема их изучения очень важна. Часто происходит их смешение, что не позволяет провести до конца научный анализ. С точки зрения системного подхода и постулата об открытости общественных систем, все причины структурных сдвигов в экономике могут рассматриваться как внутренние, так как любые сдвиги являются частью структурного сдвига в более крупной экономической системе. При рассмотрении внешних причин структурного сдвига методологически верным было бы исследовать более крупный сдвиг в экономической структуре, для которого данная причина является внутренней. Поэтому целесообразно выделить те из причин, которые являются общими (могут быть как внутренними, так и внешними) для всех структурных сдвигов.

Один из вариантов кризисного характера общественного развития современного мирового сообщества основан на анализе механизма реализации прогресса как все более полного удовлетворения потребностей человека на основе технологического развития. Такого рода механизм фактически имеет следующую структуру [7]:

потребительские стандарты людей постоянно стимулируют интенсивность технологических инноваций;

новые технологии создают иллюзорную дополнительную эффективность и суммарно приводят к постоянному росту расхода энергии и ресурсов;

для того чтобы компенсировать колоссальные издержки деструктивного влияния очередного витка внедрения новых технологий, требуются очередные новые технологии;

этот процесс по необходимости нуждается в постоянном наращивании динамики всей жизни: все большее число людей и социальных институтов не могут приспособиться к слишком высокой скорости инноваций;

приоритет технологической динамики приводит к систематической маргинализации личности и культуры, постепенной эрозии и отрицанию всего духовного измерения.

**Выводы.** Таким образом, организационные системы управления (например, системы управления предприятиями, отраслями промышленности, государствами) являются наиболее сложными для исследования системами и имеют следующие особенности [8, с. 180]:

возможность самостоятельного формирования целей и способность к самоорганизации;

необходимость учета в процессе управления многочисленных политических, социальных и экономических факторов;

высокую неопределенность исходных данных, невозможность прогнозирования всех факторов, влияющих на процессы управления, и низкую эффективность применения математических моделей для принятия управленческих решений;

основную роль человека при принятии решений и организации их выполнения, что определяет объективный характер процессов управления и связанные с этим ошибки при формировании целей и расходовании ресурсов на их достижение;

большое число и разнообразие связей и отношений между органами управления и отдельными руководителями, отсутствие четких границ между управляемой системой и объектами управления, имеющими сложную иерархическую структуру;

ориентация на определенные социальные потребности.

### Литература

1. Антикризисное управление. Учебник / Под ред. Короткова В.М. – М.: ИНФРА-М., 2000. – 245 с.

2. Арцишевский Л.Н. Проблемы и перспективы народнохозяйственной структурной перестройки // Российский экономический журнал. – 1996. – №11-12. – С. 28-37.

3. Саати Т. Математические модели конфликтных ситуаций / Пер. с англ. В.Н. Веселова и Г.Б. Рубальского. Под ред. И.А. Ушакова. – М.: Сов. Радио, 1977. – 123 с.
4. Козлов Л. Экономические проблемы регионов и региональная структурная политика России // Российский экономический журнал. – 1997. – №3. – С. 55-59.
5. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – Таллин, 1993. – Т.1. – 85 с.
6. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. – М.: Наука, 1999. – 448 с.
7. Левин Д.Я. Информационное общество и устойчивое развитие. – М.: Прогресс, 2001. – 361 с.
8. Мухин В.И. Исследование систем управления. Учебник. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.

УДК 339.138

І.В. Мартинюк

### МАТРИЦЯ VCG – ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні параметри та характеристики матриці БКГ, особливості її побудови для асортименту товарів підприємств машинобудування. Рис. 3, табл.1, дж.14.

**Постановка проблеми.** Ефективність розробленої товарної політики залежить, перш за все, від правильно вибраного аналітичного інструмента, до якого належить і матриця Консалтингової групи Бостона. Завдяки її простоті і популярності сфери вживання розширяються, що вимагає додаткового вивчення і аналізу. В зв'язку з цим дану публікацію можна вважати актуальною і злободенною.

**Аналіз останніх досліджень.** Характеристики матриці VCG і варіанти її вживання розглядаються в роботах Г. Асселя, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, Дж. Еванса, Б. Бермана і багатьох інших відомих західних економістів [1-5]. Інтерес до цього питання виявляють вітчизняні автори, серед яких слід зазначити В.Г. Герасимчука, С.С. Гаркавенко, В.Я. Кардана, І.В. Заблодську та інших [6-9]. Не залишили без уваги матрицю VCG такі російські вчені, як А.М. Романов, Р.Б. Ноздрьова, Н.В. Комарова, Е.В. Ільющенко, П.С.Завьялов і т.д.[ 10 -14 ].

Науковці розглядають матрицю VCG як в класичному виконанні, та і у розширеному, але щодо параметрів матриці БКГ, то тут виділяють деякі особливості. В зв'язку з цим **метою даної статті** є опис основних параметрів матриці VCG та особливості її побудови для товарного асортименту машинобудівного підприємства.

#### Результати дослідження.

На рис. 1 наведена класична матриця VCG, але з різними варіантами назв квадратів.

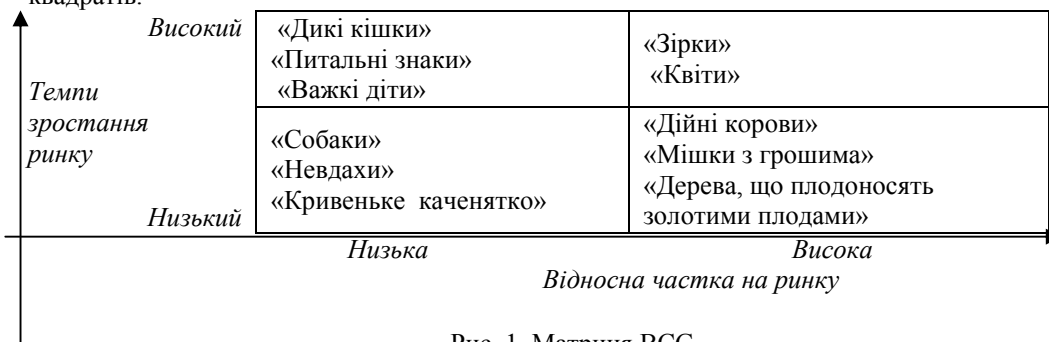


Рис. 1. Матриця VCG

Такий достаток алегорій в назвах квадратів доповнив Е.П. Голубков, який пішов далі і запропонував доповнити або розширити матрицю ВСГ за рахунок квадратів, які знаходяться нижче за вісь ОХ, рис. 2.

<i>Темпи зростання ринку</i>	<i>Високий</i>	«Дикі кішки» «Питальні знаки» «Важкі діти»	«Зірки» «Квіти»
	<i>Низький</i>	«Собаки» «Невдахи» «Кривеньке каченятко»	«Дійні корови» «Мішки з грошима» «Дерева, що плодоносять золотими плодами»
<i>Негативний</i>		«Птахи Додо»	«Бойові коні»
		<i>Низька</i>	<i>Висока</i>
		<i>Відносна частка на ринку</i>	

Рис. 2. Розширена матриця ВСГ

У цілому характеристики квадратів матриці ВСГ такі:

- «важкі діти» - це група підприємств, товарів, СЗГ, які знаходяться на стадії виходу на ринок, мають високі темпи зростання і великий прибуток при маленькому об'ємі реалізації;
- «зірки» – це група підприємств, товарів, СЗГ, які знаходяться на стадії зростання, мають високі темпи зростання і великий прибуток при великому об'ємі реалізації;
- «дійні корови» – це група підприємств, товарів, СЗГ, які знаходяться на стадії зрілості, мають низькі темпи зростання, але невеликий прибуток при великому об'ємі реалізації;
- «собаки» – це група підприємств, товарів, СЗГ, які знаходяться на стадії спаду, мають низькі темпи зростання і невеликий прибуток при низькому об'ємі реалізації.

Але для підприємств машинобудування доцільним є застосування розширеної матриці ВСГ. Для підтвердження цього необхідно побудувати матрицю ВСГ для аналізу товарної політики машинобудівного підприємства – ЗАТ «Луганського машинобудівного заводу імені О. Я. Пархоменка», який випускає такі види продукції: установки компресорні ВЦ1-100/1,4, ВЦ1-100/1,6, ВЦ1-200/1,4, ВЦ1-100/1,77, ВЦ1-50/1,6, призначені для стиснення і подачі повітря і неагресивних газів, застосовуються на підприємствах вугільної, металургійної, газової, коксохімічної, харчової, енергетичної та інших галузей промисловості; електромагніт вантажопідійомний ЕмВ-47, ЕмВ-67, призначений для підйому і транспортування сталевих і чавунних вантажів; живильник ЖВЕМ-1,2x2-М, з електромагнітним приводом ЖВЕМ-0,5x1; 3-М, ЖВЕМ-07x1,6-М, ЖВЕМ-0,95x2-М, призначений для регульованої видачі нелипких сипких матеріалів; грохоти (20 модифікацій), призначені для розділення за крупною фракцією сипких матеріалів; вібратор вагонний ВНВ-2М, призначений для очищення відкритих залізничних вагонів з донним розвантаженням вугілля; центрифуги ФВШ-1320, ФВШ-1,00С-1, призначені для зневоднення дрібного кам'яного вугілля, формувальних і кварцових пісків; машини (7 модифікацій), застосовувані на операції гравітаційного збагачення методом гідравлічного відсадження, збагачають широкий діапазон різних матеріалів з високою ефективністю розділення; елеватори зневоднюючі ЕО6С, ЕОК6, ЕО10С, призначені для похилого транспортування з одночасним зневодненням продуктів збагачення кам'яного вугілля, застосовуються на вуглезбагачувальних фабриках і коксохімічних виробництвах в технологічному ланцюзі апаратів в комплексі з усадковими машинами; багер-елеватори ЕБ10, ЕБ12, призначені для похилого транспортування з елеваторів з одночасним зневодненням продуктів збагачення вугілля; конвеєри скребкові стаціонарні КСК6, КСК8, КСК10, призначені для транспортування і



розподілу по бункерах при установці конвеєра в горизонтальному положенні, рядового вугілля і продуктів його збагачення, також інших сипких матеріалів; живильники хитні (7 модифікацій), призначені для рівномірної видачі неліпких сипких матеріалів з бункерів, воронок й інших місткостей в технологічні машини або транспортуючі пристрої; залізовіддільники (9 модифікацій), призначені для витягання феромагнітних предметів з вугілля й інших немагнітних сипких матеріалів, що транспортуються стрічковими конвеєрами; сепаратор магнітний ПБЕ-90/250, призначений для очищення емульсії від феромагнітних частинок, продуктів вигорання масла і емульсола станів холодного плющення; сепаратори електромагнітні ЕБМ-80/170П, ЕБМ-90/250, ЕВС-10/5, призначені для регенерації важкого середовища з обважнювачем; сепаратори колісні СБКВП-20, СБКВП-32, призначені для збагачення вугілля і сланців з розділенням на два продукти: концентрат і відходи збагачення; редуктори (10 модифікацій), призначені для зміни частоти обертання і крутного моменту.

При побудові матриці VCG використовуємо дані обсягу реалізації і рентабельності продукції ЗАТ Луганського машзаводу ім. О. Я. Пархоменка за 2006 рік, табл. 1.

Таблиця 1

**Аналіз обсягів реалізації і рентабельності продукції ЗАТ Луганського машзаводу ім. О.Я.Пархоменка**

№ п/п	Найменування продукції	Обсяг реалізації за 2006 рік, тис грн.	Структура у %	Рентабельність продукції, що випускається %
1	Вібратор	329	1,71	10,6
2	Гідро циклон	142	0,74	-5,3
3	Грохот	4 994	25,96	7,5
4	Залізовіддільники	2 942	15,29	25,9
5	Машина усадкова	3 014	15,66	-6,5
6	Живильник	1569	8,16	13,3
7	Редуктор	589	3,06	10,6
8	Сепаратор	1 715	8,91	6,2
9	Вуглесос	214	1,12	-2,5
10	Установка компресорна	1 131	5,89	4,3
11	Центрифуга	1 220	6,34	9,0
12	Елеватор	1 377	7,16	3,2
	Всього	19236	100	

За даними таблиці 1 побудуємо матрицю VCG, рис. 3.

З рис. 3 видно, що лідером товарного асортименту є залізовіддільники, які і приносять значний прибуток підприємству. «Важкі діти» відсутні. «Дійні корови» – це гуркоти, які випускаються із прибутком, але мають низьку частку в загальному обсязі виробництва. «Невдахи» – це такі товарні групи, як вібратори, живильники, редуктори, сепаратори, установки компресора, центрифуги та елеватори, які випускаються із низьким прибутком та з маленькою часткою у загальному обсязі. Що стосується гідроциклонів, вуглесосів та машин усадкових, то вони не приносять прибутку, але виробляються підприємством машинобудування для підтримки інших галузей, де вони використовуються як засоби виробництва.

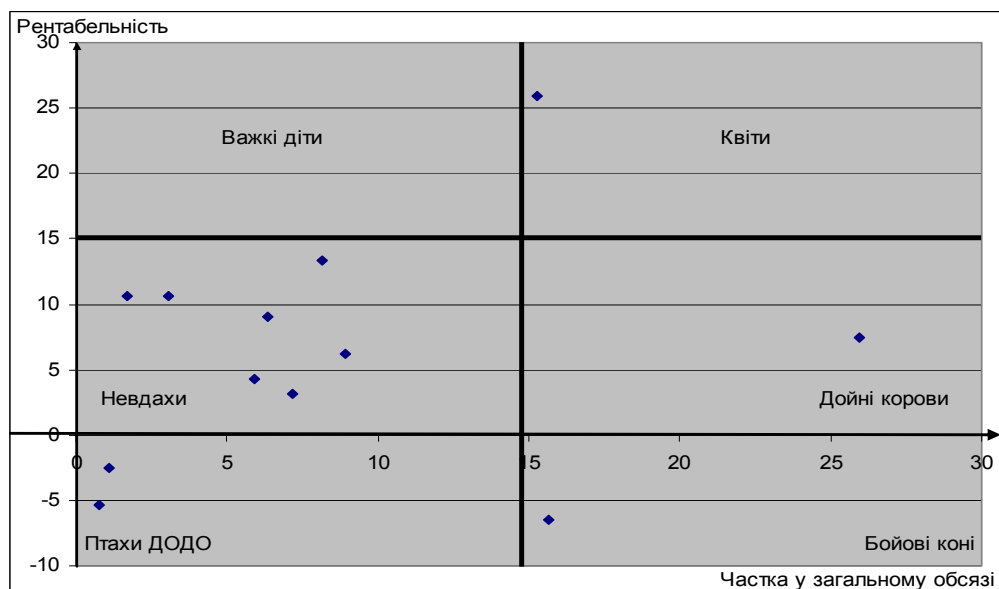


Рис.3. Матриця BCG машинобудівного підприємства

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, матриця BCG (в розширеному варіанті) – це інструмент, який пропонується для управління товарною політикою підприємств машинобудування. Вона застосовується з метою визначення товарних груп, які мають стратегічне і тактичне значення для виробничо-комерційної діяльності підприємств машинобудування.

#### Література

1. Ассель Р. Маркетинг: принципи и стратегия. Пер. з англ. – М.: ИНФРА, 1999. – 804 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. – К.: Лібра, 2002.- 712 с.
3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. – Донецьк: КНЕУ, 2000. – 360 с.
4. Еванс Дж., Берман Би. Маркетинг: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.
5. Заблудська І.В. Товарна політика підприємства // Монографія – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 344 с.
6. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 496 с.
7. Ильющенко Е.В. Маркетинг на предприятии. – Минск: ИП «Экоперспектива», 2000. – 208 с.
8. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Навч. посібник. – К.: Вид-во КНЕУ, 1997. – 156 с.
9. Комарова Н.В. Маркетинг. Опыт и перспективы. – М.: ВЦОПТ, 1998. – 106 с.
10. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
11. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
12. Маджаро С. Международный маркетинг: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1979. – 316 с.
13. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 303 с.
14. Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю., С.А. Красильников С.А. Маркетинг / Под ред. А.Н. Романова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.

Моклякова А.Н., Филиппова И.Г.

## МОНИТОРИНГ КАНАЛОВ КОММУНИКАЦИЙ В ИЕРАРХИИ УПРАВЛЕНИЯ

В статье производится моделирование процесса восходящих информационных потоков в системе управления и анализ их структуры для диагностики кризисных ситуаций и уровня нагрузки на руководителя.

**Постановка проблемы.** В современных условиях процесс принятия управленческих решений в крупных компаниях усложняется за счет усложнения структуры и динамики информационных потоков в системе управления. Ввиду объективно существующих естественных ограничений «информационной емкости» менеджера возникает опасность снижения эффективности управленческих решений.

**Анализ последних публикаций.** В работах М.В.Губко [4], Е.С. Гламаздина, Д.А.Новикова, А.В. Цветкова [3], А.Ю. Заложнева [5], Н.В. Буркова, М.Н. Трапезовой [2], Н.И.Архиповой, В.В.Кульбы, С.А.Косяченко, Ф.Ю.Чанхиевой [1], Л.Гарикано, Т.Н. Хаббарда [6] и многих других авторов рассматриваются различные модели оптимизации управленческой деятельности, однако такие аспекты внутрифирменного управления, как мониторинг информационных потоков в каналах управленческих коммуникаций, остаются недостаточно исследованными.

**Целью данной статьи** является моделирование процесса восходящих информационных потоков в системе управления и анализ их структуры для диагностики кризисных ситуаций и уровня нагрузки на руководителя.

**Изложение основного материала.** Поскольку управляемая система находится в динамике, задержки во времени поступления данных «замеров» состояния системы приводят к неадекватности получаемых данных реальному текущему состоянию. Невозможность непосредственного наблюдения за сложным объектом управления менеджерами более высоких уровней иерархии создает вероятность неправильной интерпретации причин.

Рассмотрим информационные потоки внутри иерархии. Полагаем, что все менеджеры в иерархии имеют одинаковую информационную «емкость», т.е. способность воспринимать определенный объем информации. Предполагаем, что менеджер первого уровня, непосредственно наблюдающий рабочий процесс, имеет 100% информации об управляемом объекте:  $\sigma_1 = 1$ . Менеджер второго уровня, норма управляемости которого равна  $r_1$ , имея такую же информационную емкость, будет получать информацию о каждом из объектов управления, находящихся под его руководством, в объеме:  $\sigma_2 = 1/r_2$ . На каждом уровне управления будет происходить снижение уровня детализации информации о конкретных процессах непосредственного производства за счет расширения количества управляемых участков (подразделений):

$$\sigma_i = \frac{1}{\prod_{j=1,i} r_j} .$$

Сокращение объема информации по конкретным производственным участкам происходит путем обобщения результатов и показателей в отчетах подчиненных менеджеров (моделирование). Обобщение происходит:

а) по установленным стандартам (протоколам) информационного обмена в организации, т.е. существует некоторый оператор преобразования информации  $\Pi$ , свойственный данной конкретной системе, результатом действия которого является сужающее отображение множества информационных единиц нижнего уровня в количественно более узкое и качественно новое множество информационных единиц верхнего уровня.

б) по индивидуальному решению нижестоящего менеджера – оператор  $G$ , модифицирующий отображение оператора  $\Pi$  в случае возникновения нестандартных ситуаций, не предусмотренных протоколом  $\Pi$ .

Таким образом, существуют как минимум два фактора, определяющих степень достоверности и достаточности информационных потоков снизу вверх иерархии. Оба фактора характеризуются определенной степенью инерции, поскольку меняются значительно медленнее, чем состояния описываемой системы.

Действия операторов отображения  $\Pi$  и  $G$  зависят от существующих стандартов системы. Предположим, что изначально операторы полностью соответствовали информационным потребностям системы управления предприятием, условиям внешней среды, технологиям производства и размерам предприятия. Но все значения ключевых параметров, по которым производилась настройка операторов, динамичны.

Возможные изменения в структуре показателей:

- замена одного из показателей другим;
- удаление нескольких показателей;
- добавление новых показателей.

Изменение структуры показателей может стать следствием технологических инноваций, изменений в продуктивном портфеле, что в свою очередь может повлечь изменения в структуре закупок. Диверсификация или модернизация оборудования требуют соответствующего изменения оператора  $\Pi$ , однако в процессе хозяйственной деятельности промышленных предприятий постоянно происходят менее значимые модификации структуры показателей, связанные, например, с заменой одних видов сырья или комплектующих другими. В случае, когда структура показателей подверглась модификации, а оператор отображения остался неизменным, подразумевается, что по индивидуальной инициативе менеджера (оператор  $G$ ) вносится соответствующая корректировка в отображение данных, приводящее в соответствие структуру показателей

Предполагаем, что модель управляемой системы описывается множеством показателей  $\{\xi^i\}$  и факторов  $\{\omega^i\}$ ,  $x_i$  – один из элементов потока информации на входе блока принятия решений (менеджера)  $z$ ,  $Nz$  – общее количество элементов потоков информации,  $\eta^i$  – показатель перекрестной связности элемента информации  $x_i$  с остальными элементами информации ( $\eta^i \leq N$ ). Отношение  $\eta^i / N$  характеризует степень влияния элемента информации  $x_i$  на адекватность модели ситуации в целом.

Обозначим признак проблемы как  $\rho$ , принимающий значения  $\{0, 1, 2, 3\}$ . Значение  $\rho = 0$  соответствует ситуации отсутствия проблемы, остальные значения  $\{1, 2, 3\}$  идентифицируют тип проблемы: 1 – выход показателей объекта  $x_i$  за границы допустимых значений; 2 – выход значений факторов за границы диапазона ожидаемых значений; 3 – появление новых факторов, влияние которых на показатели объекта  $x_i$  не определено. Определим дискретную функцию проблемы  $f(\rho)$ , которая принимает значение 0 в точке  $\rho = 0$ , и значения  $\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3$  при значениях  $\rho = 1, \rho = 2$  и  $\rho = 3$  соответственно:

$$f(0) = 0 ; \quad (1)$$

$$f_i(1) = \frac{\xi_i^{\text{факт}} - \xi_i^{\text{норм}}}{\xi_i^{\text{норм}}} ; \quad (2)$$

$$f_i(2) = \frac{\omega_i^{\text{факт}} - \omega_i^{\text{ожид}}}{\omega_i^{\text{ожид}}} ; \quad (3)$$

$$f_i(3) = \lambda_3 . \quad (4)$$

Перекрестная связность управленческих задач – характеристика системы управления, определяющая степень автономности управленческих решений каждого уровня иерархии. Снижение перекрестной связности задач приводит к снижению

напряженности восходящих информационных потоков в иерархии управления пропорционально автономности управленческих решений, позволяющей локализовать часть решений на нижних уровнях иерархии управления.

С учетом показателя перекрестной связности  $\eta_i$  выражение, определяющее степень важности  $vi$  элемента информации  $xi$  на входе блока принятия решений  $z$ , будет выглядеть следующим образом:

$$vi = fi(pi) \cdot \frac{\eta_i}{Nz} \quad (5)$$

Срочность информации определяется динамикой показателей  $\{\xi^x i\}$  и факторов  $\{\omega^x i\}$ , т.е. скоростью изменения значений  $\{\xi^x i\}$  и  $\{\omega^x i\}$ . Если скорость изменения элементов одного из множеств  $\{\xi^x i\}$  и  $\{\omega^x i\}$  начинает расти, то информация приобретает статус срочной, и степень срочности  $\tau$  определяется ускорением динамики значений соответствующих параметров или факторов:

$$\tau_{\xi} = \frac{\xi^x i(t2) - \xi^x i(t1)}{\xi^x i(t1) - \xi^x i(t0)} \cdot \frac{\eta_i}{Nz} ; \quad (6)$$

$$T_{\omega} = \frac{\omega^x i(t2) - \omega^x i(t1)}{\omega^x i(t1) - \omega^x i(t0)} \cdot \frac{\eta_i}{Nz} \quad (7)$$

где  $t2 - t1 = t1 - t0$ , т.е. динамика переменных рассматривается как интервалы времени одинаковой продолжительности.

Таким образом, с помощью выражений (5)-(7) можно определить показатели срочности и важности входящей информации, в которых уже учтена перекрестная связность данной информации с информацией других потоков. В выражениях (6), (7) левый сомножитель правой части уравнения может принимать значения: меньше единицы, если динамика затухающая, единица – если динамика отсутствует, и больше единицы, если динамика растет. Показатель перекрестной связности всегда меньше или равен 1.

Функция приоритета единицы информационного потока на входе блока принятия решений имеет два параметра – срочность и важность. Третий параметр – перекрестная связность – учтен в формулах срочности (5) и важности (6), (7).

Рассмотрим следующую функцию приоритета  $\pi_i$ :

$$\pi_i = \frac{vi \cdot \tau_i}{\max\{vj \cdot \tau_j\}} \quad (8)$$

Выражение (8) принимает значения в диапазоне от 0 до 1. Таким образом, входящий поток информации будет состоять из единиц потока различных приоритетов от 0 до 1.

Важным моментом в моделировании управленческого процесса является измерение напряженности входящего потока на «блок принятия решений». Необходимо определение предельно допустимого уровня напряженности, превышение которого может вызвать дестабилизацию «блока принятия решений».

Напряженность потока определяется такими параметрами, как количество единиц потока и приоритет  $\pi_i$  каждой единицы  $xi$ , и считается как сумма приоритетов всех входящих потоков:  $\sum \pi_i$ . Однако наиболее интересной является структура потока, т.е. количество единиц с различными приоритетами.

**Выводы.** Мониторинг канала – это отслеживание динамики составляющих потока, т.е. количества единиц потока с различными уровнями приоритета. Мониторинг канала позволяет, с одной стороны, своевременно выявлять кризисные тенденции – как правило, количество единиц потока с высоким приоритетом начинает возрастать. С другой стороны, мониторинг является удобным средством диагностики системы управления, что является важным параметром эффективности управленческой деятельности. Если высокая напряженность потока обусловлена наличием большого количества единиц с низким приоритетом, это свидетельствует о несовершенстве системы управления, о неспособности менеджера делегировать полномочия, что создает реальную угрозу организации в период кризиса.

Напряженность потока возрастает в период кризисных ситуаций и характеризуется

тенденцией возрастания в канале количества управленческих задач с высокими приоритетами (рис.1).

Определение проблемы как противоречия, возникающего в процессе синтеза информации на одном из уровней управления, позволяет классифицировать управленческие задачи как операционные и проблемные. Операционные задачи

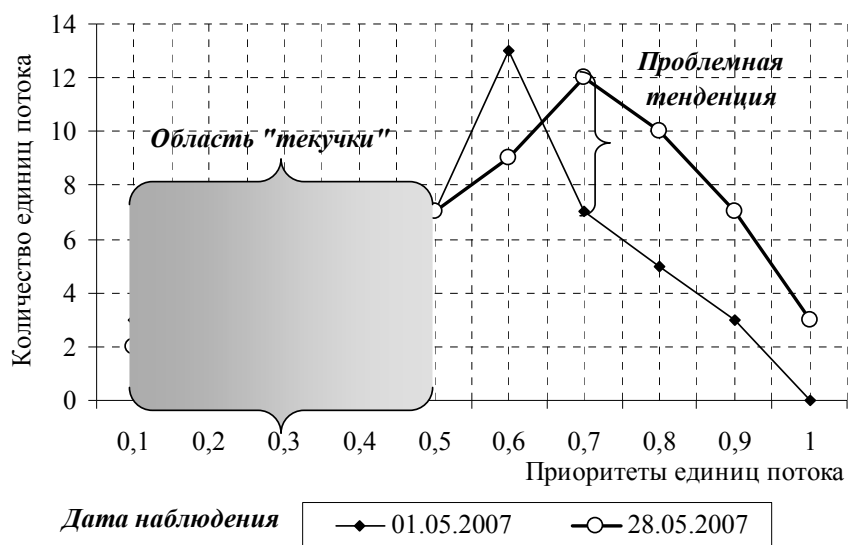


Рис. 1. Отслеживание тенденций возникновения управленческих проблем и кризисных ситуаций

решаются на каждом заданном уровне управления в соответствии с полномочиями лиц, принимающих решение, и заключаются в координации деятельности управляемых подразделений в соответствии с существующими нормами, правилами и процедурами.

Мониторинг входящих информационных потоков на блок принятия решений позволяет: а) отслеживать тенденции возникновения проблем; б) контролировать уровень загрузки и напряженность режима работы менеджера; в) осуществлять диагностику системы управления.

#### Литература

1. Архипова Н.И., Кульба В.В., Косяченко С.А., Чанхиева Ф.Ю. Исследование систем управления. – М.: ПРИОР, 2002. – 384 с.
2. Бурков В.Н., Трапезова М.Н. Механизмы внутрифирменного управления. – М.: ИПУ РАН, 2000. – 59 с.
3. Гламаздин Е.С., Новиков Д.А., Цветков А.В. Управление корпоративными программами: информационные системы и математические модели. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 159 с.
4. Губко М.В. Управление организационными системами с коалиционным взаимодействием участников. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 140 с.
5. Заложнев А.Ю. Внутрифирменное управление. Оптимизация процедур функционирования. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2005. – 290 с.
6. Garicano L., Hubbard T.N. Hierarchies, Specialization, and the Utilization of Knowledge: Theory and Evidence from the Legal Services Industry. – NBER Working Papers 10432, 2004.

Наталенко М.О.

**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Визначено принципи, завдання та структуру фінансового механізму інноваційної діяльності на промислових підприємствах. Проаналізовано стадії використання фінансових джерел та інструментів за циклом інноваційної діяльності. Дж. 2.

**Постановка проблеми.** Розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні держави зумовлює створення організованого та обґрунтованого фінансового механізму інноваційної діяльності. За умов нестабільності економічної системи країни, неефективного процесу формування державних фінансових ресурсів відбувається зменшення можливостей централізованого фінансування науково-технічного розвитку на фоні практичної відсутності у підприємств власних коштів для здійснення інноваційної діяльності. Таким чином, перехід до ринкової економіки об'єктивно приводить до зростання ролі та значення фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню сутності інновацій, оцінці їхньої ефективності та фінансового забезпечення присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних економістів: С. Ілляшенка, М. Бажала, Л. Белоусової, С. Бешелева, В. Бочарова, О. Вітіна, П. Друкера, М. Портера, М. Савлука, Б. Санто, Б. Твісса, М. Хучека, Й. Шумпетера та ін. Разом з тим вивчення та аналіз опублікованих із цієї проблеми наукових праць дозволили зробити висновок про те, що питання формування концептуальних і методичних підходів до вирішення завдання фінансового забезпечення інноваційної діяльності недостатньо розроблені як у науковому, так і у практичному аспектах.

**Мета статті.** Метою публікації є визначення теоретичних основ функціонування фінансового механізму інноваційної діяльності підприємства.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Охопивши різні аспекти ринкових відносин, інноваційний процес повинен сприяти зростанню промислового виробництва, дати змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви.

Головною причиною негативних тенденцій в галузі розвитку інноваційної діяльності в Україні, на наш погляд, є відсутність стимулів до фінансування інновацій. Проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. У більшості країн світу основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетні кошти, що лімітуються в законодавчому порядку. Головним джерелом фінансування інновацій в Україні протягом останніх років залишаються власні кошти підприємств, на частку яких приходиться 70,3% загального обсягу витрат на інновації. Слід відмітити, що в таких галузях, як металургія та обробка металу, хімічне виробництво, виробництво машин та устаткування інноваційна діяльність здійснювалася практично у повному обсязі за рахунок власних коштів (91-96%). Державна участь у фінансуванні інноваційної діяльності, включаючи місцеві бюджети, становила у 2005 р. 3,1%, що дещо більше, ніж у 2002 р. (2,0%). Із загального обсягу фінансування інновацій 18,0% (551,1 млн грн) здійснювалось завдяки кредитам, ними скористалось 77 підприємств промисловості. Четверте місце серед джерел фінансування інноваційної діяльності посідають кошти іноземних інвесторів. Питома вага їх становить 4,2% загального обсягу витрат, або 130 млн грн, понад 70% яких припадає на здійснення інновацій у харчовій промисловості. Майже 112 млн грн становлять кошти на фінансування інноваційних робіт вітчизняними інвесторами [1,2].

Формування та використання фінансового механізму інноваційної діяльності підприємства повинне будуватися на основі таких принципів: цільового використання

фінансових ресурсів для досягнення швидкого й ефективного впровадження сучасних науково-технічних досягнень; обґрунтованості і правового захисту використовуваних прийомів і механізмів; диверсифікації джерел фінансування; диверсифікації напрямків використання фінансових ресурсів; адаптивності і гнучкості системи фінансування.

Основні завдання фінансування інноваційної діяльності полягають у наступному: створенні необхідних передумов для швидкого й ефективного впровадження інновацій; забезпеченні структурно-технологічної адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища; збереженні й розвитку стратегічних напрямків науково-технічної діяльності підприємств; створенні необхідних матеріальних умов для збереження кадрового потенціалу підприємства; максимальному використанні можливостей світової науки і техніки для забезпечення безперервного розвитку підприємства.

Функціонування фінансового механізму інноваційної діяльності починається на стадії фундаментальних досліджень, яка вимагає певних особливих джерел фінансування. Зародження інноваційної ідеї, поява наукових результатів, здатних одержати реальне втілення у вигляді нового продукту, технології, відбувається на етапі фундаментальних досліджень. Фундаментальні дослідження спрямовані на одержання нових наукових знань і виявлення найбільш істотних закономірностей. Метою їхнього проведення є розкриття раніше невідомих зв'язків між явищами, пізнання закономірностей розвитку того або іншого природного, суспільного процесу стосовно можливості його конкретного використання. Велика частина фундаментальних досліджень в Україні проводиться інститутами Академії наук, оскільки, з одного боку, саме вони мають для цього задовільну матеріально-технічну базу й склад науковців. З іншого боку, багато теоретичних досліджень не можуть бути найближчим часом практично використані й комерціалізовані. Фінансування стадії фундаментальних досліджень в Україні здебільшого здійснюється з державного бюджету на безповоротній основі, тому обсяг цього фінансування вкрай обмежений.

На етапі досліджень прикладного характеру, які здійснюються у наукових установах і фінансуються як за рахунок бюджету (державні наукові програми або на конкурсній основі), так і на комерційній основі відповідними зацікавленими організаціями. Оскільки результат прикладних досліджень далеко не завжди передбачуваний, поєднаний з великою часткою невизначеності, на цьому етапі існує велика ймовірність одержання негативного (тупикового) результату. Саме на цьому етапі виникає можливість втрати вкладених коштів, й інвестиції в інновацію носять ризиковий характер і називаються ризик-інвестиціями, а комерційні організації (фонди), що займаються ризик-інвестиціями, – венчурними.

На етапі дослідно-конструкторської й експериментальної розробки, які проводяться як у спеціалізованих лабораторіях, конструкторських бюро, досвідчених виробництвах, так й у науково-виробничих підрозділах великих промислових організацій використовується, як правило, фінансування на комерційній основі, включаючи венчурне фінансування, а також власні кошти організації.

Практична реалізація результатів науково-технічної діяльності здійснюється вже на ринковому етапі, що включає в себе: впровадження на ринок нововведення, розширення ринку, зрілість інновації й спад. На рубежі попереднього етапу й виходу на ринок, як правило, потрібні більші інвестиції у виробництво для створення (розширення) виробничих потужностей, підготовки персоналу, рекламної діяльності та ін. На цьому етапі інноваційного процесу реакція ринку на новації ще не визначена й ризики відторгнення досить ймовірні, тому інвестиції продовжують носити ризиковий характер. Для всіх означених вище етапів фінансові потоки для підприємства мають витратний характер. На наступних етапах підприємству необхідно компенсувати ці витрати і здобути прибуток.

На наступному етапі здійснюється процес комерціалізації, починаючи від запуску у виробництво й виходу на ринок і далі по основних етапах життєвого циклу продукту. На стадії впровадження на ринок виконуються роботи, пов'язані з освоєнням виробництва (передсерійне виробництво, різні доробки, серійне виробництво, сертифікація і т.д.). Стадія розширення ринку обумовлюється веденням активної



маркетингової діяльності, що сприяє ефективному просуванню на ринок інновації на основі формування кола її споживачів, надання сервісного обслуговування й додаткових послуг. Наступні стадії інноваційного процесу пов'язані з насиченням ринку, спадом обсягу продажу інноваційного продукту. Фінансування даного етапу спрямоване на реалізацію конкурентних стратегій на ринку (реклама та стимулювання збуту). Для підтримки росту обсягів виробництва, розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності й забезпечення умов для повернення (окупності) ризик-інвестицій на даному етапі інвестиційного процесу може проводитись емісія цінних паперів. Вона дозволяє залучити додаткові інвестиції, забезпечити їхнє прибуткове використання за умови конкурентоспроможності продукції, послуг й організації в цілому.

Таким чином, на стадії зрілості і на заключній стадії життєвого циклу будь-якої продукції успішний бізнес генерує готівку, тоді як на стадії виникнення й росту бізнесу відбувається, як правило, поглинання грошової маси. Звідси очевидним є висновок, що для підтримки успішності організація на стадії зрілості повинна формувати фінансові резерви і накопичену грошову масу частково інвестувати в інновації, які в майбутньому обіцяють стати генераторами доходу організації, – цей принцип повинен стати базовим при формуванні фінансового механізму інноваційної діяльності підприємства.

Підприємство як система розвивається подібно до зміни періодів формування, функціонування і відновлення. Відповідно й процес фінансового управління складається з управління формуванням системи інвестицій і системи фінансових ресурсів та фінансових джерел підприємства, розподілом прибутку, процесом зростання або скорочення фінансових можливостей підприємства. Кожний період характеризується метою, засобами її досягнення й отриманими результатами. Мета формування полягає в створенні індивідуальної системи інвестицій підприємства, адекватної потребам ринку і внутрішнім можливостям. Засобом досягнення мети є інвестиції та вибір фінансових джерел для їх здійснення.

Проаналізувавши інноваційну діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств, можна зробити висновок, що на сьогодні немає єдиної концепції управління фінансуванням інноваційної діяльності. Відповідно до сучасної економічної науки, у кожний конкретний період часу конкурентоспроможна виробнича одиниця (фірма, підприємство), що спеціалізується на випуску продукції для задоволення певної суспільної потреби, змушена працювати над товаром, що належить до трьох поколінь техніки. Кожне покоління техніки проходить у своєму розвитку відособлений життєвий цикл. Нехай фірма у відрізок часу від  $t_1$  до  $t_3$  працює над трьома поколіннями техніки А, В, С, що послідовно змінюють одне одного. На стадії зародження й початку росту випуску продукту В (момент  $t_1$ ) витрати на його виробництво ще великі, попит же поки малий, що обмежує економічно виправданий обсяг виробництва. У цей момент обсяг випуску продукту А (попереднього покоління) досить великий, а продукт С ще взагалі не випускається. На стадії стабілізації випуску продукції покоління В (момент  $t_2$ , етапи насичення, зрілості й стагнації) його технологія повністю освоєна; попит досить великий. Це період максимального обсягу випуску й найбільшої сукупної прибутковості даного продукту. Випуск продукту А впав і продовжує падати. З появою й розвитком нового покоління техніки (продукту С), що забезпечує ще більш ефективне виконання тієї ж функції, починається падіння попиту на продукт В (момент  $t_3$ ) – обсяг його виробництва й прибуток, ним принесений, скорочуються, покоління ж техніки А існує як застаріле.

Звідси видно, що стабільна величина сукупного доходу підприємства (фірми) забезпечується правильним розподілом фінансових ресурсів між продуктами (поколіннями техніки), що змінюють один одного. Досягнення такого раціонального розподілу і є метою формування й реалізації фінансового механізму інноваційної діяльності підприємства. Формування фінансового механізму вимагає знань про: існуючі джерела фінансування, напрямки використання ресурсів; механізми координації фінансових потреб і обсягів фінансування. Мірою освоєння того або іншого технічного рішення його реальна здатність до задоволення відповідних потреб суспільства й

економічних характеристик змінюються, що спричиняє циклічний характер фінансування.

Однак визначальною у формуванні фінансового механізму підприємства є та обставина, що кошти в розвиток й освоєння продукту потрібно вкладати значно раніше, ніж буде отриманий реальний ефект у вигляді завоювань міцних позицій на ринку. Тому формування фінансового механізму інноваційної діяльності вимагає достовірного виявлення й прогнозування тенденцій розвитку кожного покоління відповідної техніки на всіх стадіях його життєвого циклу. Необхідно знати, у який момент запропоноване до освоєння покоління техніки досягне максимуму розвитку, коли до цієї стадії прийде конкуруючий продукт, коли доцільно почати освоєння, коли – розширення, а коли наступить спад виробництва, і відповідно корегувати фінансову стратегію і тактику підприємства.

Повний цикл життя окремого покоління техніки (від розробки принципу дії до зняття з промислового виробництва) в умовах ринкової економіки, як правило, формується різноспрямованими зусиллями множини підприємств. Численними дослідженнями доведено, що між цими циклами є статистичний зв'язок через часовий лаг, що дорівнює певному проміжку часу. Цей лаг розташовується між моментом появи технічного рішення (або між моментом оформлення, реєстрації технічної ідеї або проекту, наприклад, одержанням патенту на винахід) і моментом максимального обсягу використання цієї ідеї або проекту у промисловості. У зв'язку із цим у систему внутрішнього фінансового контролю підприємства, необхідне інтегрувати функцію планування циклу фінансування інновацій на основі розвитку науки і техніки у галузі.

**Висновки.** Таким чином, фінансовий механізм інноваційної діяльності на промислових підприємствах пов'язано з реалізацією системи принципів і завдань фінансового забезпечення інноваційної діяльності за стадіями реалізації інноваційних проектів. Кожна з цих стадій має свої особливості у використанні фінансових джерел та інструментів. Дослідження фінансового механізму інноваційної діяльності підприємства є важливим та багатоаспектним завданням, від вирішення якого залежить успішність розробки та впровадження інновацій на підприємствах.

#### Література

1. Кравченко С. І. Обґрунтування умов фінансування інноваційних рішень // Фінанси України. – 2002. – №2. – С.124-129.
2. Кузнецова А. Я., Возняк Г. В. Деякі аспекти фінансування інвестиційно-інноваційних проектів за рахунок власних коштів підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 42-52.

УДК 336.22.005

Орлова В.А.

#### КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье изложены проблемы взаимодействия государственного и корпоративного налогового менеджмента в условиях рыночной экономики. Выработаны предложения по дальнейшему развитию корпоративного налогового менеджмента и его влияния на эффективность реформирования налогообложения в Украине.

Практика построения рыночной экономики в экономически развитых странах и опыт Украины свидетельствуют о том, что ни в одной стране реальная рыночная экономика не обходится без вмешательства государства. При этом государственное регулирование наблюдается во всех сферах финансово-хозяйственной деятельности как

субъектов предпринимательства, так и граждан, и охватывает достаточно широкий круг экономических вопросов [1].

Кроме того, в условиях рыночной трансформации экономики обеспечение стабильно высоких темпов социально-ориентированной экономики невозможно без налогового регулирования темпов экономического роста.

Обеспечение высоких темпов экономического роста является важным условием интеграции Украины в мировое сообщество, поскольку в стране на протяжении ряда лет относительно низкий объем ВВП на душу населения. Например, в 2005 г. этот показатель в странах Евросоюза составил 27,5 тыс. долл. на душу населения, в России - 10,9 тыс. долл. на душу населения, а в Украине - всего лишь 6,8 тыс. долл. на душу населения [2]. Таким образом, Украине для достижения европейских показателей необходимо увеличить ВВП более чем в 4 раза.

Известно, что одним из факторов, способствующих увеличению темпов экономического роста, является налоговая политика. Благодаря ей государство обладает рычагами управления экономикой страны, влияющими и на объемы валового продукта.

В свою очередь эффективность налоговой политики характеризуется результатами ВВП как одного из основных макроэкономических показателей. Согласно данным Государственного комитета статистики Украины [3], динамика номинального валового внутреннего продукта в период с 2002 по 2006 гг. носит положительный характер (рис. 1).

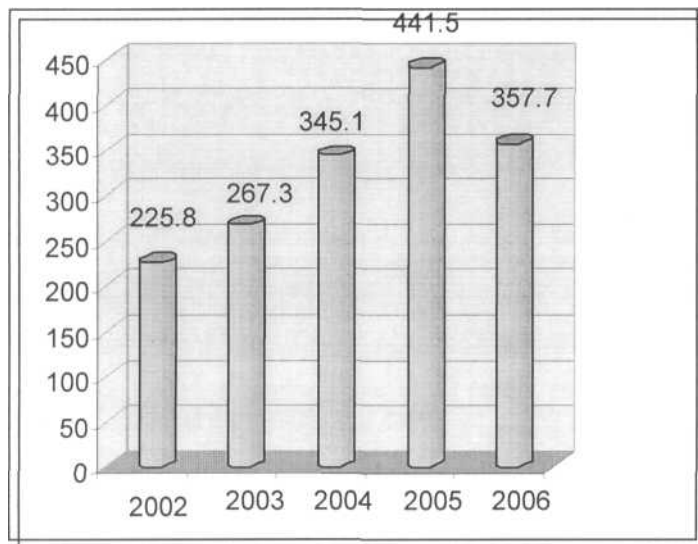


Рис. 1. Динамика валового внутреннего продукта

Приведенные данные на рис. 1 свидетельствуют о положительной динамике роста ВВП в период с 2002 по 2005 гг.

Однако по итогам 2006 г. произошло некоторое снижение роста объемов ВВП, что было обусловлено ростом темпов экономического развития и расширением базы налогообложения в результате отмены льгот, распространявшихся на субъектов предпринимательства, действующих в специальных экономических зонах и территориях приоритетного развития, усиления контроля за уплатой налогов по операциям в сфере внешнеэкономической деятельности и усовершенствования администрирования налогов.

Кроме того, анализ производства и распределения валового внутреннего продукта по итогам 2006 г. показал, что в составе стоимости выпуска товаров и услуг, произведенных резидентами Украины, промежуточное потребление для производственных целей составило 57,7%, валовая добавленная стоимость 6,8 % и налоги без учета субсидий на продукты составили в структуре выпуска 5,5 %.

В сложившихся условиях Украине необходимо не просто экономическое развитие, а инновационное развитие на основе устойчивого экономического прогресса. Наиболее эффективным фактором, способствующим увеличению темпов экономического роста, является государственная политика в сфере налогообложения.

Мировой опыт налогообложения и опыт построения рыночной экономики Украины свидетельствует, что каждое государство в процессе перехода экономики к рыночным отношениям создает не только систему налогообложения, но и систему государственного налогового менеджмента. Одновременно по мере развития частного бизнеса осуществляется развитие корпоративного налогового менеджмента.

Проблемы эффективности влияния налогообложения и государственного налогового менеджмента на экономический рост исследуются неоклассической и кейнсианской школами, утверждающими, что налоги влияют на уровень дохода от реализации выпущенной продукции [4-5].

В условиях развивающейся рыночной экономики проблемы повышения эффективности влияния налогового менеджмента на увеличение налоговых доходов в бюджеты всех уровней исследовались учеными и практиками как в Украине, так и за ее пределами [6-9]. Однако в этих исследованиях еще очень мало внимания уделяется проблемам корпоративного налогового менеджмента.

Целью данной статьи является исследование проблем взаимодействия государственного и корпоративного налогового менеджмента в условиях рыночной экономики и разработки предложений по дальнейшему развитию корпоративного налогового менеджмента и его влияния на эффективность реформирования системы налогообложения.

Теоретически корпоративный менеджмент является составляющей государственного налогового менеджмента, несмотря на их неоднозначность, поскольку своим происхождением они оба обязаны налогу как социально-экономической категории, а также рожденному этой категорией процессу налогообложения.

Исследования показывают, что нецелесообразно игнорировать наличие объективных противоречий в целевых установках государственного и корпоративного налогового менеджмента. Теория и практика налогообложения свидетельствуют о том, что эти два вида налогового менеджмента, будучи частями единого целого, а именно - общего процесса управления налогами и налогообложением в обществе, они взаимодействуют между собой, однако на противоположных направлениях. Государственный налоговый менеджмент выходит из интересов государства, а корпоративный налоговый менеджмент преследует интересы конкретного субъекта предпринимательства, его собственника либо его трудового коллектива. Естественно, государство обязано проявлять заинтересованность в дальнейшем развитии как государственного, так и корпоративного налогового менеджмента, способных обеспечить адекватность государственных и корпоративных действий в сфере налогообложения, а также создать условия для дальнейшего развития социальноориентированной и эффективной системы налогообложения.

По характеру и масштабам управленческого влияния государственный налоговый менеджмент охватывает налоговые отношения государства с бизнесом относительно выполнения представителями бизнеса обязательств по уплате налогов, предусмотренных действующим законодательством.

Корпоративный налоговый менеджмент решает проблемы, связанные с управлением финансовыми и налоговыми отношениями субъектов бизнеса с государством, а также с управлением отношениями, возникающими между подразделениями внутри субъекта предпринимательства в связи с необходимостью выполнения налоговых обязательств.

Мировой аспект налогообложения свидетельствует, что менеджмент создания, функционирования и развития налоговой системы, ее взаимодействия с другими системами является исключительно прерогативой государства.

В то же время система налогов и налогообложения как объект налогового менеджмента постоянно находится под влиянием экономических, политических и

социальных процессов. Все это подтверждает актуальность и важность налогового менеджмента в рыночных условиях хозяйствования как в общегосударственном секторе экономики – государственного налогового менеджмента, так и в корпоративном секторе экономики – корпоративного налогового менеджмента.

Следует отметить, что налоговый менеджмент, как составляющая общегосударственного и корпоративного управления в современных условиях хозяйствования, имеет следующие особенности:

- налоговый менеджмент является непрерывным процессом, охватывающим все налоговое пространство и все налоговые отношения;
- налоговый менеджмент является целенаправленным процессом влияния на налоги с целью достижения определенных финансовых и социально-экономических результатов;
- налоговый менеджмент – это процесс определения целей, направлений и осуществление налогового планирования, организации, координации, контроля, мотивации с целью достижения определенных финансовых и социально-экономических результатов.

Таким образом, государственный налоговый менеджмент в условиях рыночной экономики представляет собой непрерывный, целенаправленный процесс планирования, регулирования и контроля денежных потоков в виде обязательных, безвозвратных платежей в бюджеты всех уровней.

Создание и развитие налогового менеджмента в корпоративной сфере экономики находится в прямой зависимости от комплекса взаимосвязанных действий органов государственной налоговой службы и их влияния на осуществление планирования налогов, контроль за выполнением плательщиками требований налогового законодательства, а также за полнотой и своевременностью уплаты налогов в бюджеты всех уровней с целью достижения целей эффективного развития отдельных предприятий.

Следует отметить, что развитие налогового менеджмента зависит от налоговой политики и от общей социально-экономической стратегии государства, а также от экономической стратегии и тактики, которые формируют предприятия как субъекты предпринимательства.

Таким образом, общую структуру системы корпоративного налогового менеджмента целесообразно представить в виде схемы (рис. 2):

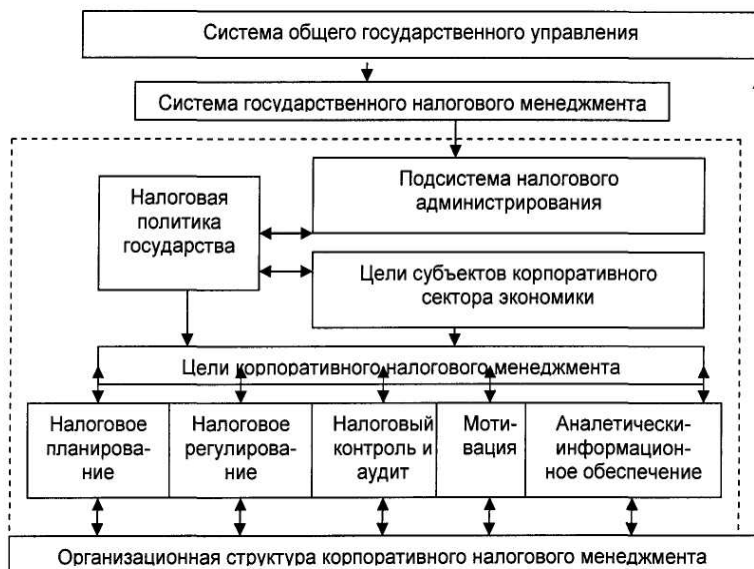


Рис. 2. Система корпоративного налогового менеджмента

Схема системы корпоративного налогового менеджмента (рис.2) позволяет сделать вывод о том, что в современных условиях корпоративный налоговый менеджмент выполняет следующие функции управления: корпоративное налоговое планирование, налоговое регулирование, налоговый контроль и аудит, а также мотивации выполнения функций управления налогами.

Таким образом, функции, которые должна выполнять система корпоративного налогового менеджмента, в значительной степени совпадают с функциями государственного налогового менеджмента, но имеют ряд особенностей.

Целесообразно отметить, что в системе государственного налогового менеджмента ведущее место среди государственных контролирующих органов в сфере налогообложения отведено Государственной налоговой службе. При этом входящие в состав ГНА Украины структурные подразделения – департаменты, управления, отделы – осуществляют: экономический анализ деятельности бизнесструктур, отдельных сфер экономики, отдельных регионов; планирование налоговых поступлений в бюджеты всех уровней; контрольную и аудиторскую деятельность; учет плательщиков налогов; учет налоговых поступлений и возмещения налогов из бюджета. Департамент налоговой милиции, осуществляющий борьбу с уклонениями от уплаты налогов, и департаменты, осуществляющие разработку и внедрение на региональном уровне методологии налогообложения прибыли предприятий, налога на добавленную стоимость, налога на доходы физических лиц, способствуют борьбе с уклонением субъектов предпринимательства и физических лиц от уплаты налогов.

Развитие корпоративного налогового менеджмента потребовало создания соответствующих структурных подразделений непосредственно на предприятиях крупного бизнеса. Возникает необходимость и в менеджерах, которые бы осуществляли координацию деятельности таких подразделений.

В зависимости от того, насколько профессионально на уровне субъекта бизнеса предпринимаются управленческие решения по проблемам налогообложения, зависит их финансовая устойчивость. Ошибки в расчетах с государственным и местными бюджетами влекут за собой не только финансовые просчеты, но и финансовые потери. В связи с этим, как правило, крупные бизнесструктуры не только создают соответствующую организационную структуру управления налогами непосредственно на предприятии, но и формируют на договорной основе отношения с аудиторскими, юридическими, консалтинговыми фирмами, независимыми налоговыми консультантами, институтами профессиональных финансовых управляющих, международными ассоциациями сертифицированных бухгалтеров и др.

Примерная схема организации корпоративного налогового менеджмента в корпорациях приведена на рис. 3.

Относительно структуры корпоративного налогового менеджмента (рис. 3) следует отметить, что она, как правило, представлена аудиторскими, юридическими и консалтинговыми фирмами, международными ассоциациями сертифицированных бухгалтеров и др. Эти структуры на платной основе оказывают услуги предприятиям по проблемам управления налоговыми потоками, налаживанию отношений между предприятиями – плательщиками налогов и государственными налоговыми органами, а также услуги по подготовке профессиональных менеджеров по управлению финансовыми и налоговыми потоками субъектов предпринимательства.

Существенное влияние на эффективность взаимодействия государственного и корпоративного налогового менеджмента оказывает сотрудничество государственных налоговых органов с общественными организациями, представляющими интересы плательщиков налогов.

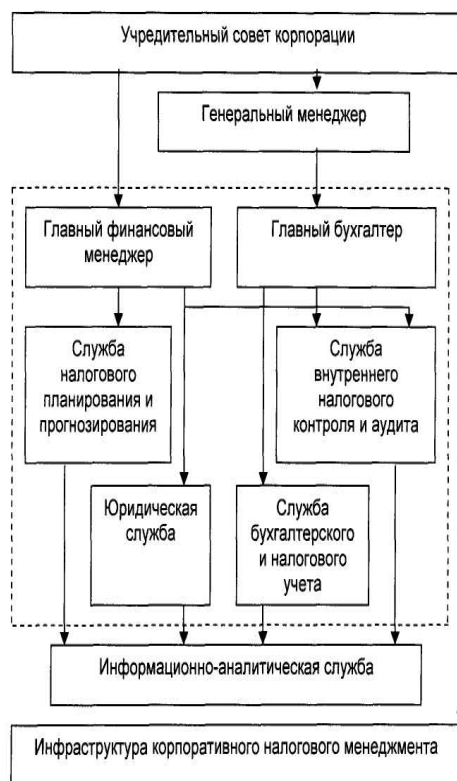


Рис. 3. Организация корпоративного налогового менеджмента в корпорации - плательщике налогов.

Как свидетельствует международный опыт, в странах с развитой рыночной экономикой большое распространение получило налоговое консультирование. Эта сфера профессиональной деятельности получила признание и среди налогоплательщиков Украины. В нынешних условиях налоговое консультирование в Украине переживает состояние становления и является довольно сложным процессом, который требует высокой компетентности и навыков в осуществлении консультации по организационно-правовым, методическим, этико-психологическим и другим проблемам. При этом важное значение в деле становления и развития профессионального консультирования играет Союз налоговых консультантов Украины, действующий в сфере общественной экономики. В частности, Союз налоговых консультантов Украины при непосредственной поддержке региональных органов налоговой службы осуществляет управленческую, нормативно-регламентирующую, организационно-правовую и научно-методическую деятельность в сфере налогового консультирования субъектов предпринимательства.

Кроме того, органы налоговой службы Украины совместно с Союзом налоговых консультантов и институтом профессиональных управляющих осуществляют работу по подготовке и повышению квалификации профессиональных налоговых консультантов, бухгалтеров, финансистов, экономистов и других специалистов, способных на высоком профессиональном уровне осуществлять деятельность в корпоративном секторе экономики. В результате такого взаимодействия создаются предпосылки для формирования партнерских отношений между государством и бизнесом, между налоговыми органами и плательщиками налогов.

Международный и отечественный опыт в сфере налогообложения позволяет сделать выводы о том, что не все субъекты предпринимательства относятся с пониманием к своим обязанностям по уплате налогов. Отдельные из них, используя

платные услуги аудиторских, консалтинговых фирм, применяют схемы минимизации бюджетообразующих налогов.

Известно, что основной причиной минимизации доходов как формы уклонения от налогообложения является нестабильность налогового законодательства и неоднозначное толкование отдельных его норм. Например, Законом Украины «О налоге на прибыль предприятий» прямо не запрещены: реализация продукции собственного производства с использованием предприятий-посредников, входящих в одну финансово-промышленную группу, по цене ниже себестоимости; использование «обычной» цены; осуществление экспорта продукции не характерной для конкретного товаропроизводителя с выплатой комиссионного вознаграждения и др. При этом исследования показывают, что на законодательном уровне отсутствует четкая оценка таких финансово-хозяйственных операций, поэтому корпоративные бизнесструктуры - плательщики налога на прибыль, рискуя, минимизируют свои налоговые обязательства и тем самым уклоняются от уплаты налога на прибыль в полном объеме.

Согласно данным Государственного комитета статистики Украины, в период с 2002 по 2006 гг. наибольшие поступления налогов в сводный бюджет страны имели место в 2006 году. Они составили 73,2 % от общих доходов сводного бюджета. При этом налоговые поступления в 2006 г. возросли в 2,8 раза против 2002 г. [3].

Отдельные данные о доходах в сводный бюджет Украины приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика поступления общегосударственных налогов в сводный бюджет Украины в 2002-2006 гг.**

№	Показатели	2002 г.		2006 г.		Рост (Раз) 2006 г. к 2002 г.
		Сумма	Удельный вес в %	Сумма	Удельный вес в %	
1	2	3	4	5	6	7
1	Доходы сводного бюджета - всего	62,0	100	171,8	100	2,8
2	Налоговые поступления - всего	45,4	73,2	125,7	73,2	2,8
3	Из них: Налог на прибыль предприятия	9,4	20,7	26,2	20,8	2,8
4	Налог на добавленную стоимость	13,5	29,7	50,4	40,1	3,7
5	Налог с доходов физических лиц	10,8	23,8	22,8	18,1	2,1

Данные табл. 1 позволяют сделать вывод, что в 2006 г. рост налоговых поступлений в сводный бюджет был обеспечен прежде всего за счет таких общегосударственных налогов: налог на прибыль предприятий, рост которого в 2006 г. против 2002 г. составил 2,8 раза; налог на добавленную стоимость – 3,7 раза; налог с доходов физических лиц – 2.1 раза.

При этом следует отметить, что приведенные в табл. 1 показатели роста трех бюджетообразующих общегосударственных налогов свидетельствует о постепенном приближении структуры налоговых поступлений в Украине к структуре, сложившейся в развитых странах Европы.

Однако, по данным Государственной налоговой администрации Украины, количество предприятий, имеющих низкий уровень налоговой нагрузки, т.е. ниже 1 %, в 2006 г. составило 30 % от общего количества плательщиков налога на прибыль [10].

Исследования показали, что структурные подразделения региональных налоговых органов, отвечающие за поступление в государственный бюджет налога на прибыль, осуществляют контроль за администрированием этого налога, используя методы



контроля и анализа хозяйственной деятельности предприятий - налогоплательщиков налогов.

Например, только налоговыми органами в Донецкой области по результатам аудиторских проверок, осуществленных в 2007 году, было начислено 8,4 млрд грн финансовых санкций и налога на прибыль предприятий – 2,8 млрд грн, который должен был поступить в госбюджет в 2006 г.

Приведенные данные свидетельствуют о значительных потерях как плательщиков налогов, так и государства, а также о низком уровне эффективности государственного и корпоративного налогового менеджмента.

Одной из причин сложившейся ситуации является то, что администрирование налогов как основная подсистема государственного и корпоративного менеджмента является высокочрезвычайно затратным и, к большому сожалению, трудоемким по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость и налогу на доходы физических лиц. Эти проблемы налогового администрирования усиливаются запутанностью и противоречивостью налогового законодательства.

Например, начиная с 1997 года после ввода в действие Закона Украины «О налоге на прибыль предприятий» в него было внесено более 130 изменений, которые, как правило, принимались законодательным органом Украины вопреки требованиям Закона Украины «О системе налогообложения» и Бюджетного Кодекса Украины.

Таким образом, с целью повышения эффективности государственного и корпоративного налогового менеджмента в Украине необходимо осуществить реформирование или упрощение администрирования налогов, в котором заложен значительный потенциал повышения эффективности деятельности государственной налоговой службы, а также функционирования налоговой системы, отдельных налогов и механизмов их начисления и уплаты в госбюджет. В связи с этим целесообразно принять меры по стабилизации правового поля в сфере налогообложения:

- ускорить принятие Налогового Кодекса Украины с целью комплексного решения проблем государственного корпоративного налогового менеджмента;

- четко в законодательном порядке определить критерии отнесения в состав валовых расходов тех из них, которые связаны с получением предприятиями платных маркетинговых, консалтинговых, информационных услуг, проведения аудита (за исключением обязательного аудита) и других услуг, используемых предприятиями с целью минимизации налоговых обязательств;

- с целью снижения уровня минимизации налогов как метода уклонения от налогообложения отменить в законодательном порядке правило «первого события», предусмотрев учет доходов и расходов предприятия аналогично правилам бухгалтерского учета, то есть в момент возникновения доходов и расходов.

На наш взгляд, соответствующие исследования и предложенные меры по стабилизации налогового законодательства, гармонизации налогового и бухгалтерского учета, реформированию налогового администрирования будут содействовать возрастанию доверия субъектов корпоративной сферы экономики к органам законодательной и исполнительной власти, снижению детенизации производственно-коммерческой деятельности предприятий и повышению эффективности государственного и корпоративного налогового менеджмента в условиях развивающейся рыночной экономики.

### Литература

1. Голбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1969. – 232 с.
2. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2006 рік. За ред. О.Г. Осаулєнка. – Київ. Видавництво «Консультант», 2007 р. – 551с.
3. Итоги деятельности/ Всеукраинский деловой журнал "Меркурий" ДТІП. №2 (206). Февраль. 2008. – 80с.
4. Мазур Ю.А. Модели динамики экономического роста с учетом налогового фактора: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк,

2007. – 100 с.

5. Омелянович Л.О., Орлова В.О. «Вплив податкового регулювання на регіональний розвиток торгівлі». Р. 4.4. С. 293 - 335 / Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: Монографія / За ред. О.О. Шубіна, Я.А. Гончарука. – Донецьк-Львів: ДонНУЕТ. 2007. – 404 с.

6. Орлова В.О. Методичні аспекти менеджменту нарахування податку на прибуток // Торгівля і ринок України. – Вип. 21. – Т.1. – 2006. – С. 338-343.

7. Поршнева А.Г., Азов Г.Л. Управление современной компанией. – М.: Инфра, 2001.

8. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія / За заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х: ВД «НЖЕК», 2007. – 448 с. (Укр. мова).

9. Barro R., Sola-i-Martin X. Public Finance in Models of Economic growth. – Cambridge. 1990. – 37 p.

10. Barro R., Sola-i-Martin X. Public Finance in Models of Economic growth // Review of Economic Studies. – 1992. – Vol. 59. – № 4. – P. 645-661.

УДК 658.5.012.4

Отпущенникова О.Н., Буздаков Л.Н.

### **ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Финансовая стратегия предприятия является одним из основных инструментов действенного и эффективного управления предприятием. Особенно это актуально в стратегическом аспекте. Исследованы принципиальные основы финансовой стратегии предприятия как инструмента стратегического управления. Рис. 1, ил. 7.

**Постановка проблемы.** Эффективная и стабильная деятельность предприятия в современных условиях во многом обусловлена качеством и действенностью инструментов управления, особенно в стратегическом аспекте. Причиной этого является то, что при создании и функционировании каждого предприятия, осуществляющего деятельность в рыночных условиях, базисным, основным посылом его деятельности выступает концепция непрерывной деятельности и наращивания его рыночной стоимости. Это означает, что предприятие намерено как можно дольше осуществлять эффективную деятельность в сложившихся экономических условиях и умножать стоимость своих активов. Для успешной реализации этой концепции необходима правильно сформулированная и обоснованная стратегия предприятия, в большей степени основывающаяся на его финансовой стратегии.

Финансовая стратегия предприятия характеризует систему основополагающих принципов осуществления финансовой деятельности конкретного предприятия, определяемых его миссией, условиями деятельности, финансовым менталитетом его руководителей и собственников. Заинтересованность предприятия в максимально «рабочей», эффективной и гибкой финансовой стратегии обуславливает потребность в разработке финансовой стратегии, подкрепленной соответствующими исследованиями, учитывающими специфические условия конкретного хозяйствующего субъекта и современное состояние экономической среды. «Точкой отсчета» в таких исследованиях является определение принципиальных основ разработки финансовой стратегии как одного из важных механизмов управления предприятием.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Результаты исследований вопросов формирования финансовой стратегии отражены в работах И.А. Бланка, В.В. Ковалева, А.В. Козаченко, Л.А. Костырко, М. Мэскона, Л.Н. Павловой, Р. Холта и других ученых. Анализ публикаций показал, что в работах затрагивается достаточно

широкий круг проблем, связанных с финансовой стратегией как предприятий, так и более крупных экономических объектов, например, финансовой стратегией региона. Однако финансовая стратегия предприятия как объект исследования настолько многогранна и субъектно зависима, что вопросы разработки финансовой стратегии нуждаются в дальнейшем теоретическом исследовании и практической адаптации в деятельности отечественных предприятий.

**Целью** статьи является формирование принципиальных основ разработки финансовой стратегии предприятия как инструмента стратегического управления.

**Изложение основного материала.** По мнению большинства авторов, финансовая стратегия представляет собой систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, определяемых его финансовой идеологией, и наиболее эффективных путей их достижения [1,2,3,4,5,6,7]. Как составная часть общей стратегии экономического развития, она должна соответствовать целям и направлениям последней. В свою очередь финансовая стратегия существенно влияет на общую экономическую стратегию предприятия. Изменения ситуации на макроуровне и на финансовом рынке способствуют деформации как финансовой, так и общей стратегии развития предприятия.

Финансовая стратегия предприятия представляет собой сложную совокупность действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала предприятия. Экономическая сущность финансовой стратегии обусловлена финансовыми отношениями предприятия с экономическими субъектами и государственными органами, взаимодействием с ними в процессе осуществления деловых отношений в области финансов. Таким образом, при разработке финансовой стратегии речь идет о выработке базовой финансовой концепции предприятия, связанной с эффективным управлением денежным оборотом предприятия, формированием денежных средств в определенных пропорциях, использованием финансовых ресурсов по целевому назначению. Место и роль финансовой стратегии неоднозначно оцениваются в экономической литературе [1,3,5,6,7]. Чаще всего финансовая стратегия предприятия как инструмент регулирования используется в связке с инвестиционной стратегией. Присоединяясь к этой точке зрения, необходимо все-таки отметить, что для отечественного экономического менталитета характерно отношение к инвестициям как к вложению излишних средств, например, в финансовые инструменты. Отдельные исследования трактуют финансовую стратегию как часть финансового менеджмента [6]. На наш взгляд, наоборот, финансовый менеджмент можно рассматривать как инструмент формирования и выполнения финансовой стратегии предприятия. Обоснованно было бы рассматривать финансовую стратегию как элемент общего механизма стратегического управления предприятием. Финансовая стратегия должна рассматриваться как компонент общей стратегии компании наряду с инвестиционной, маркетинговой стратегией и другими видами стратегических решений. Вместе с тем финансовая стратегия является базовой стратегией, поскольку обеспечивает (посредством финансовых инструментов, методов финансового менеджмента и др.) реализацию других базовых стратегий, а именно – конкурентной, инновационной.

Главная цель финансовой стратегии обеспечивается комплексом вспомогательных финансовых задач, представленных в конкретных программах. Учитывая изменчивость конъюнктуры и тенденций развития рынка, их значительную зависимость от влияния макроэкономических и социально-политических факторов, следует сформулировать ключевые направления разработки финансовой стратегии предприятия. Среди них:

выявление приоритетных для предприятия рынков и целевых рыночных сегментов в перспективном аспекте; это предполагает формирование и мониторинг уже существующих информационных баз данных;

анализ и обоснование устойчивых источников финансирования;

выбор финансовых институтов, которые наиболее эффективно будут сотрудничать с компанией в долгосрочном аспекте;

разработка долгосрочной инвестиционной программы, согласованной с приоритетными направлениями развития видов деятельности, обусловленных общей стратегией предприятия;

создание условий по поддержанию роста рыночной стоимости предприятия;

прогнозные расчеты финансовых индикаторов безопасности и устойчивости компании при стратегическом планировании деятельности компании.

Как уже отмечалось, цели финансовой стратегии должны подчиняться общей стратегии экономического развития. Основная цель финансовой стратегии реализуется рядом задач и подзадач, среди которых:

определение способов проведения успешной финансовой стратегии и использование финансовых возможностей;

определение перспективных финансовых взаимоотношений с субъектами хозяйствования, бюджетом, банками и другими финансовыми институтами;

финансовое обеспечение текущей (операционной) деятельности и направлений стратегического развития;

разработка сценариев выхода из кризисного состояния и методов управления в условиях кризиса.

В процессе разработки финансовой стратегии предприятия должны быть учтены качественные и количественные показатели эффективности управления, причем желательно, чтобы качественные показатели получили количественную оценку. В качестве показателей могут выступать: конкурентоспособность продукции, полнота выявления денежных доходов, мобилизация внутренних ресурсов, снижение себестоимости продукции, формирование и распределение дохода, определение оптимальной потребности в оборотных средствах, рациональность использования привлечённых средств, эффективность использования капитала предприятия.

При формировании финансовой стратегии необходимо учитывать фактор риска. Финансовая стратегия разрабатывается с учётом риска неплатежей, инфляционных колебаний, финансового кризиса и других непредвиденных обстоятельств.

В процессе исследования принципиальных основ разработки финансовой стратегии предприятия выявлена целесообразность классификации финансовой стратегии предприятия в зависимости от охвата структурных элементов объекта, для которого разрабатывается стратегия, и сущности его экономических проявлений. Различают генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию и стратегию выполнения отдельных стратегических задач или достижение частных стратегических целей [18]. Генеральная финансовая стратегия определяет деятельность предприятия в части взаимоотношения с бюджетами всех уровней, образования и использования дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования на год. Оперативная финансовая стратегия – стратегия текущего маневрирования финансовыми ресурсами, т.е. стратегия контроля расходования средств и мобилизация внутренних резервов. Оперативная финансовая стратегия разрабатывается в рамках генеральной финансовой стратегии, детализирует ее на конкретном промежутке времени. Стратегия достижения частных целей заключается в исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели. Этапы разработки финансовой стратегии предприятия представлены на рис. 1.

Для обоснованного определения необходимых для реализации определенной стратегии средств целесообразно определение общего периода формирования финансовой стратегии – это позволяет оптимизировать источники финансирования по их стоимости. Этот период зависит от ряда условий. Главным условием его определения является продолжительность периода, принятого для формирования общей стратегии развития предприятия.

Так как финансовая стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер, она не может выходить за пределы этого периода (более короткий период формирования финансовой стратегии допустим). Важным условием определения периода формирования финансовой стратегии предприятия является предсказуемость развития в

целом и конъюнктуры тех сегментов финансового рынка, которыми связана предстоящая финансовая деятельность предприятия. Условиями определения периода формирования финансовой стратегии являются также отраслевая принадлежность предприятия, его размер, стадия жизненного цикла и другие.

Главной целью формирования стратегических целей финансовой деятельности предприятия, как уже отмечалось, является повышение уровня благосостояния собственников предприятия и максимизация его рыночной стоимости. Вместе с тем эта главная цель требует определенной конкретизации с учетом задач и особенности предстоящего финансового развития предприятия.

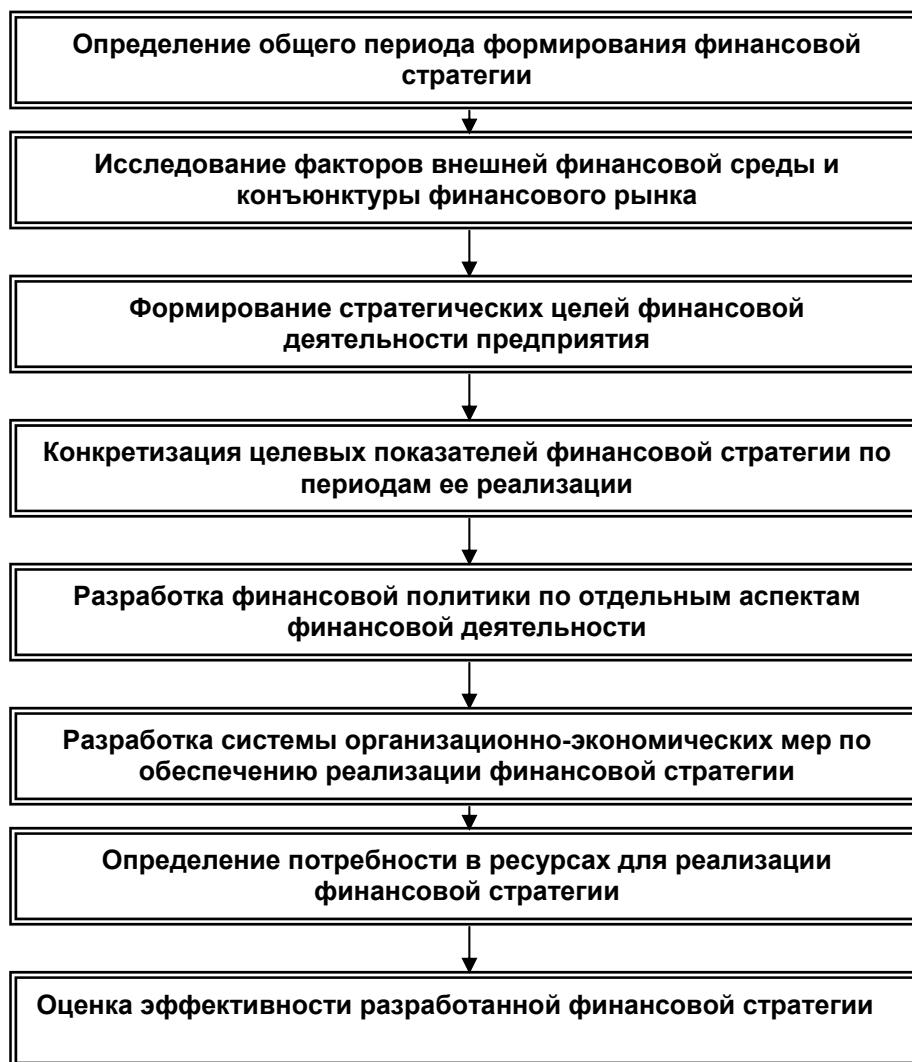


Рис. 1. Основные этапы процесса разработки финансовой стратегии предприятия

Система стратегических целей должна обеспечивать формирование достаточного объема собственных финансовых ресурсов и высокорентабельное использование собственного капитала; оптимизацию структуры активов и используемого капитала; приемлемый уровень финансовых рисков в процессе осуществления предстоящей хозяйственной деятельности и т.п. Систему стратегических целей финансового развития следует формулировать четко и кратко, отражая каждую из целей в конкретных показателях — целевых стратегических нормативах.

В качестве таких целевых стратегических нормативов по отдельным аспектам финансовой деятельности предприятия могут быть установлены [1,2,4,6]: среднегодовой темп роста собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников; минимальная доля собственного капитала в общем объеме используемого капитала предприятия; коэффициент рентабельности собственного капитала предприятия; соотношение оборотных и необоротных активов предприятия; минимальный уровень денежных активов, обеспечивающих текущую платежеспособность предприятия; минимальный уровень самофинансирования инвестиций; предельный уровень финансовых рисков в разрезе основных направлений хозяйственной деятельности предприятия.

В процессе конкретизации целевых показателей финансовой стратегии по периодам ее реализации обеспечивается динамичность представления системы целевых стратегических нормативов финансовой деятельности, а также их внешняя и внутренняя синхронизация во времени. Внешняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации разработанных показателей финансовой стратегии с показателями общей стратегии развития предприятия, а также с прогнозируемыми изменениями конъюнктуры финансового рынка. Внутренняя синхронизация предусматривает согласование во времени всех целевых стратегических нормативов финансовой деятельности между собой.

Заключительным этапом разработки финансовой стратегии предприятия является оценка эффективности разработанной финансовой стратегии. Она проводится по следующим основным параметрам: согласованность финансовой стратегии предприятия с общей стратегией его развития; согласованность финансовой стратегии предприятия с изменениями внешней финансовой среды; внутренняя сбалансированность финансовой стратегии; реализуемость финансовой стратегии; приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией финансовой стратегии; результативность разработанной финансовой стратегии.

**Выводы.** Успех финансовой стратегии предприятия определяется выполнением следующих условий: при уравнивании теории и практики финансовой стратегии и соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям. Выполнение этих условий возможно обеспечить выверенным подходом к разработке финансовой стратегии, базирующемся на обоснованных и подтвержденных исследованиями принципах. Исследование и систематизация принципиальных основ разработки финансовой стратегии предприятия позволит сформировать общую базу для создания финансовой стратегии предприятия. Опираясь на принципиальные подходы к формированию финансовой стратегии, конкретное предприятие, адаптировав их к специфике своей деятельности, имеет возможность разработки финансовой стратегии, максимально приемлемой для него.

#### Литература

1. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – К: 1996.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – Москва, "Финансы и статистика", 1999
3. Костырко Л.А. Стратегия финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта: методология и организация. Монография. – Луганск: изд-во ВНУ им. В. Даля, 2002. – 506 с.
4. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М., Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
5. Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – 2-е издание, испр. и доп. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. – 144 с.
6. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М: «Дело», 2004. – 387 с.
7. Холт Р. Основы финансового менеджмента. – М.: Дело, 1995.

Пономаренко Е.Г.

**ДОЛГОСРОЧНЫЙ КОНТРАКТ КАК МЕХАНИЗМ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ**

Данная статья описывает возможный механизм оптимизации налогов с помощью долгосрочного контракта. Ист. 8.

**Постановка проблемы.** Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности представляет собой один из самых важных и самых эффективных рычагов государственного регулирования рыночной экономики. Именно с помощью налоговой политики государство не только формирует источники финансирования общественно необходимых затрат, реализуя фискальную функцию налогов, но и обеспечивает создание необходимых условий для структурной перестройки национальной экономики и ее роста.

В результате трансформаций на протяжении первых десяти лет в государстве была создана налоговая система, которая выполняет фискальные функции, но вместе с тем отличается сложностью, неустроенностью, нарушением функциональной гармонии отдельных составляющих и системы в целом.

**Анализ последних публикаций.** Проблемы и трудности формирования налоговой системы Украины были описаны различными авторами – теоретиками и практиками налоговой, финансовой и бюджетной систем Украины. Долгосрочный контракт, как и другие механизмы оптимизации налогов, были описаны и рекомендованы к применению такими авторами, как Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н., Чернякова Т.М., Василик О.Д.; однако роль долгосрочных контрактов непосредственно в оптимизации налогов была раскрыта ими не полностью.

**Цели статьи.** Несвершенство законодательной базы в Украине негативно влияет на сферу управленческих решений предприятия, а иногда вынуждает руководителей кардинально изменять принятые решения, поскольку налоги являются сильным инструментом экономического регулирования деятельности предприятия. Поэтому в сложившихся условиях главной задачей законодателей является содействие созданию гибкого механизма налогообложения, адекватно реагирующего на изменения в экономике и оптимально реализующего не только фискальную, но и регулируемую функцию налогов, что в данное время является чрезвычайно актуальным.

**Изложение основного материала.** Действующее законодательство предоставляет ряд льгот для исполнителей долгосрочных договоров (контрактов), в частности, по уплате налога на прибыль и налога на добавленную стоимость. Такие льготы можно использовать для уменьшения налоговой нагрузки не только на исполнителя долгосрочного контракта, но и на его заказчика.

Долгосрочный договор (контракт) – это любой договор при условии, что его планируется завершить не раньше, чем через 9 месяцев после первых затрат или получения аванса (предоплаты). По долгосрочному контракту могут выполняться такие работы:

- изготовление, строительство, установка или монтаж материальных ценностей, которые будут включены в состав основных фондов заказчика или составных частей таких основных фондов;
- создание нематериальных активов, связанных с таким изготовлением, строительством, установкой или монтажом (услуги типа «инжиниринг», научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и разработки).

Исполнитель долгосрочного договора может избрать особый порядок налогообложения результатов деятельности. Особенность состоит в том, что валовые доходы у него формируются не по первому событию, а в порядке для операций особого вида. Исполнитель самостоятельно определяет доходы и затраты в течение отчетного периода,

используя оценочный коэффициент выполнения контракта. Такой коэффициент определяется в каждом отчетном периоде как соотношение фактических затрат в отчетном периоде и суммы планируемых общих затрат.

Таким образом, валовой доход отчетных периодов исполнителя долгосрочного контракта в значительной мере будет зависеть от оценочного коэффициента. Чем выше коэффициент, тем больше доход, и наоборот. Особенность налогообложения состоит в том, что исполнитель может регулировать коэффициент в зависимости от изменения плановых затрат. Оценочный коэффициент определяется по формуле:

$$K_o = Z_{ф.от} / Z_{п.об} , \quad (1)$$

где  $K_o$  – оценочный коэффициент отчетного периода;

$Z_{ф.от}$  – затраты фактические отчетного периода;

$Z_{п.об}$  – затраты плановые общие.

Также на определение валового дохода влияет общая договорная цена. Доход исполнителя контракта в отчетном периоде определяется как произведение общей договорной цены контракта и оценочного коэффициента.

Т.о. видно, что разность между доходами и затратами отчетного периода исполнителя договора будет приближаться к нулю, если плановые затраты приближаются к общей договорной цене контракта. Но обычно исполнитель планирует получение прибыли, и планируемые затраты будут ниже цены договора. Поэтому валовой доход отчетного периода можно определить по формуле:

$$ВД = Z_{п} * K_{п} , \quad (2)$$

где ВД – валовой доход отчетного периода;

$Z_{п}$  – понесенные в этом периоде затраты;

$K_{п}$  – коэффициент прибыли, заложенный при планировании затрат.

Таким образом, если у исполнителя в отчетном периоде не было никаких затрат, то у него не появятся валовые доходы, независимо от того, какую сумму предварительной оплаты он получил. И наоборот, в случае возникновения затрат у исполнителя образуется валовой доход на уровне затрат, увеличенных на коэффициент заложенной прибыли, независимо от того, получал ли он какую-либо прибыль.

Валовые затраты у исполнителя долгосрочного договора определяются на уровне фактически оплаченных (начисленных) затрат в отчетном периоде.

Перерасчет налоговых обязательств. После окончания долгосрочного договора фактические затраты почти всегда отличаются от запланированных, к тому же не исключено, что и фактическая сумма договора может быть изменена.

Действующее законодательство вменяет в обязанность исполнителю провести перерасчет ранее определенных налоговых обязательств по результатам каждого квартала исходя из фактических показателей: суммы договора с учетом дополнительных соглашений, общей суммы затрат по договорам и оценочного коэффициента, который будет определяться как соотношение фактических затрат отчетного периода и общих фактических затрат.

Фактический валовой доход за каждый отчетный период выполнения контракта определяется повторно, исходя из фактических затрат в порядке, в котором планировались затраты. Если установленный валовой доход будет больше или меньше суммы, определенной на основании плановых затрат, разность увеличивает или уменьшает валовой доход в период перерасчета. При этом к такой разности дополнительно применяется 120 процентов ставки НБУ, действующей на момент такого перерасчета, за период занижения или завышения валового дохода.

Таким образом, можно выделить следующие преимущества особого порядка налогообложения исполнителя долгосрочного контракта:



1) после получения авансов и предоплат не возникают доходы, доход возникает только после того, как предприятие начнет нести затраты, и только в размере, определенном по оценочному коэффициенту;

2) на протяжении срока выполнения контракта предприятие самостоятельно определяет плановые затраты, потому может выбрать, когда ему выгоднее получить большие валовые доходы: во время выполнения контракта или после его завершения;

3) увеличение оборотных средств в течение срока выполнения контракта путем уменьшения налоговых платежей может принести доходов больше, чем уплаченные 120 процентов ставки НБУ, т.к. банки предоставляют кредиты по более высоким ставкам;

4) увеличение валового дохода после завершения контракта не всегда предполагает прямое увеличение налога на прибыль. В случае возникновения убытков этот налог платить не придется.

Особенностей при определении базы обложения налогом на добавленную стоимость при выполнении долгосрочных контрактов законодательства нет, но дата возникновения налоговых обязательств определяется в особом порядке. В подпункте 7.3.7 статьи 7 Закона «Об НДС» установлено, что датой возникновения налоговых обязательств у исполнителя долгосрочного контракта считается дата увеличения его валового дохода. В итоге при получении авансов обязательства у налогоплательщика не возникают. Если нет затрат в отчетном периоде, валовые доходы не возникают, следовательно, и обязательств по НДС нет.

Только после возникновения валового дохода, сумму которого исполнитель может регулировать с помощью плановых затрат, возникнут обязательства по налогу на добавленную стоимость. Результаты перерасчета после завершения договора не влияют на увеличение базы налогообложения с применением 120 % ставки НБУ, даже если обязательства были занижены в течение срока выполнения контракта. После перерасчета налоговые обязательства будут определены, исходя из договорной стоимости контракта с учетом дополнительных соглашений, если таковые были. Таким образом, исполнитель долгосрочного контракта может платить НДС в той сумме, в какой он сам определит по плановым затратам. А любая неточность при определении плановых затрат не влечет увеличения налоговых обязательств после завершения контракта. Дополнительно будет начислен налог только исходя из фактической цены договора.

У исполнителя долгосрочного договора налоговый кредит возникает в общем порядке. То есть в меру приобретения товаров, работ, услуг, включаемых в состав валовых затрат или подлежащих амортизации, по первому событию у исполнителя контракта возникает налоговый кредит.

Оптимизация НДС заказчику контракта.

В подпункте 7.5.4 статьи 7 Закона об НДС определена дата возникновения права заказчика на налоговый кредит по долгосрочным контрактам. Это дата увеличения валовых затрат заказчика. В соответствии с подпунктом 7.10.11 статьи 7 Закона «О налоге на прибыль» заказчик увеличивает валовые затраты на сумму средств, материальных или нематериальных активов, предоставленных исполнителю в виде авансов в отчетном периоде, в котором произведена такая передача, а в случае получения и зачисления объекта или его части на баланс, – в период такого получения.

Валовые затраты, а следовательно, и налоговый кредит, возникают и при передаче материальных и нематериальных активов (необязательно денег) в виде авансов. Заказчик долгосрочного договора при предоставлении аванса имеет право получить налоговый кредит, но законодательство не определило, каким образом им воспользоваться.

Если до начала проверки налогоплательщика органом государственной налоговой службы суммы налога, предварительно включенные в состав налогового кредита, не подтверждены указанными в этом подпункте документами, налогоплательщик несет ответственность в виде финансовых санкций, начисленных на сумму налогового кредита, не подтвержденную документами.

Обязательства по НДС исполнителя долгосрочного контракта возникают не после получения авансов, а по дате возникновения валового дохода, который, в свою очередь, формируется по оценочным коэффициентам. Т.о. на сумму полученного от заказчика

аванса исполнитель не имеет права выдать ему налоговую накладную. То есть у заказчика есть право, однако у исполнителя нет никаких оснований и обязанности ее выдавать. Из-за такого права и возникает «законное» бесправие: положение заказчика намного хуже, чем положение любого торговца, который на сумму предварительной оплаты получает налоговый кредит.

В этой ситуации можно воспользоваться следующим механизмом: в подпункте 7.2.6 статьи 7 Закона «Об НДС» указано, что налоговая накладная выдается в случае продажи товаров (работ, услуг) покупателю по его требованию. В любом случае выдается товарный чек, иной расчетный или платежный документ, подтверждающий передачу товаров (работ, услуг) и/или прием платежа с указанием суммы налога. В этой статье не упоминается о каких-либо обязательствах у продавца.

Статья 1, пункт 1.4 Закона «Об НДС» дает определение продажи товаров. Это любые операции, которые осуществляются по договорам купли-продажи, мены, поставки и другим гражданско-правовым договорам... Под продажей услуг (работ) также подразумевают любые операции... Таким образом, продажа в налоговом законодательстве – это не только передача товара или предоставление (выполнение) работы, это может быть и получение аванса.

Мы видим, что получение предоплаты от заказчика долгосрочного контракта по Закону «Об НДС» считается одной из операций по продаже. Названный подпункт 7.2.6 статьи 7 требует безоговорочно выдать покупателю (т.е. заказчику) налоговую накладную.

Вторая часть подпункта 7.2.6 статьи 7 данного Закона гласит, что в случае нарушения продавцом порядка выписки налоговой накладной по требованию покупателя согласно пункту 7.2.6 покупатель имеет право обратиться до конца текущего налогового периода с соответствующим заявлением в орган государственной налоговой службы по своему местонахождению. К заявлению прилагаются копии товарных чеков или других расчетных документов, удостоверяющих приобретение товаров (работ, услуг). Своевременно представленное заявление является основанием для включения в налоговый кредит суммы налога на добавленную стоимость, уплаченную в связи с приобретением товаров (работ, услуг).

**Вывод.** Таким образом, приложив к заявлению расчетный документ, например, платежное поручение на перечисление авансового платежа, в котором указана сумма НДС, заказчик имеет право без налоговой накладной включить в налоговый кредит уплаченную сумму НДС.

При этом у контролирующего органа не может быть претензий ни к исполнителю договора, так как он из-за отсутствия налогового обязательства налоговую накладную не выдавал, ни к заказчику, так как он уплатил сумму НДС исполнителю (в случае своевременного представления заявления).

### Литература

2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. №168/97 із змінами та доповненнями.
3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" в редакції Закону № 283/97 – ВР від 22.05. 1997 р.//ВВР, 1997, №27, ст. 181.
1. Про систему оподаткування – Закон України в редакції Закону від 18.02.1997 р. № 77/97.
4. Василик О.Д. Податкова система України. Навч. посіб. – К.: ВАТ "Поліграф книга", 2004. – 478 с.
5. Вишне夫斯基 В.П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография. – Донецк: НАНУ Ин-т экономики пром-ти, 2003. – 228 с.
6. Данилов О.Д. Міжнародні розрахунки та валютний контроль. Навч. Посібник. – Ірпень: Академія ДПС України, 2002. – 181 с.
7. Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н. Современные проблемы налоговой политики: Учебное пособие. – Х.: «ИНЖЭК», 2006. – 328 с.

8. Чернякова Т.М. Практичний посібник з податкової системи України та оподаткування підприємств. Навч. посібник. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – 300 с.

УДК 330.322

Пшенична О.В.

### **СТРУКТУРА ЕЛЕМЕНТІВ СУКУПНОГО ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Розглянута структура елементів сукупного податкового потенціалу, визначена залежність між економічним, фінансовим і податковим потенціалами, а також пов'язаних з ними практичних питань оптимізації оподаткування (визначення межі сукупного податкового навантаження, розглянуто комплексне поняття «детермінований сукупний податок»).

**Постановка проблеми.** Створення нових або оновлених (управляючих і легкокерованих) податкових систем пов'язано перш за все з методологією пізнання самої можливості співвиміряти величини економічного, фінансового, податкового потенціалів, з одного боку, і методологією реалізації їхньої пізної сутності — з іншого. Така реалізація гіпотетично можлива, наприклад, через задану межу сукупного податкового вилучення.

Економічний потенціал (ЕП) => Фінансовий потенціал (ФП) => => Грошовий потенціал (ГП) => Податковий потенціал (ПП) => Бюджетно-витратний потенціал (БВП) (визначається величиною податкового, кредитного потенціалів).

Економічні, фінансові, податкові теорії, що витримали перевірку часом, і сьогодні служать в світовій практиці методологічним фундаментом для вибору функціональних обмежувачів величини податкового потенціалу. Це підтверджує еволюція податкової практики в умовах ринкових демократій.

**Аналіз останніх досягнень і публікацій.** Соціально-економічні труднощі поточних трансформаційних змін в будь-якій державі завжди утрудняють процедури алгоритмізації структурних елементів податкового потенціалу. Дослідженню даної проблеми присвячені роботи таких російських учених, як Кирова Є.А., Литвина М. І., Юткина Т. Ф., а також і українських: Каламбет С.В., Ковальчук К. Ф., Рева Т.М. та ін.

Проте питаннями алгоритмізації структури елементів податкового потенціалу в Україні надається недостатньо уваги. Тому і на сьогоднішній день вони не втратили своєї актуальності і вимагають подальшого дослідження.

**Мета дослідження** – встановити залежність між економічним, фінансовим і податковим потенціалами і пов'язаних з ними практичних питань оптимізації оподаткування, а також визначити структуру елементів податкового потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** Якісна визначеність функцій системи оподаткування, їхня внутрішня логіка загальна, вона не підлягає перегляду залежно від ситуаційних коливань бюджетно-витратних потреб. У зв'язку з цим розробка науково-практичної концепції функціонування податкової системи в t-м періоді часу, виходячи з соціально-економічних і політичних реалій, повинна орієнтуватися на позитивну сутність податкових категорій і їх теоретично-продуктивний потенціал.

Функціонування такої податкової системи визначають два базисні принципи [1]:

- відображати стратегію закономірних об'єктивних відтворювальних процесів;
- прагнути паритету своїх функцій: фіскальній і регулюючій.

Полярність податкових функцій, а отже, економіко-фінансових інтересів суб'єктів податкових правовідносин — об'єктивна даність. Разом з цим все значення наукових досліджень і законодавчих податкових ініціатив полягає в тому, щоб розробити і легітимізувати сукупний обсяг податкових вилучень, що згладжує дані суперечності. Це

досягається на основі наукових принципів формування податкового потенціалу і даних практичного фіскального моніторингу про його історичну величину.

На наш погляд, порівнюючи отримані знання, можна виявити причини відхилення обсягу податкового потенціалу, що використовується на практиці, від його науково-прогнозованої величини. Такі знання дозволять отримати відповіді на питання – слід реформувати систему чи ні, якщо так, то наскільки глибоко, на який термін і по відношенню до якої конкретної сфери податкових правовідносин (до яких суб'єктів права).

Розумінню залежності між економічним, фінансовим, податковим потенціалами, а також пов'язаних з ними практичних питань оптимізації оподаткування (визначення межі сукупного податкового навантаження (СПН) і її розподілу по платниках, галузях і територіях) сприяє комплексне поняття «детермінований сукупний податок» (ДСП).

Детермінований сукупний податок [3] є оптимальною часткою податкового вилучення, яка забезпечує на практиці дію податкової системи при відносній рівновазі її функцій: фіскальній і регулюючій, що тим самим знімає перманентні суперечності між різними економічними і фінансовими інтересами власників.

Таке формулювання детермінованого сукупного податку укладається в етимологічне значення категоріальних понять суті податкових процесів. З методологічних позицій ДСП виражає значення системи еластичного оподаткування або теоретично постулює здатність реалізувати на практиці позитивний потенціал податкових категорій. Такий потенціал заданий філософським, економічним, фінансовим, правовим, фіскальним значенням всього ланцюжка податкових категорій.

На нашу думку, початковою основою науково-практичного моделювання детермінованого сукупного податку у відповідну структуру елементів сукупного податкового потенціалу (СПП) повинні служити процеси розподілу і перерозподілу сукупного фінансового результату (або валового національного продукту на макроекономічному рівні). У зв'язку з цим стратегія і тактика оподаткування завжди повинна ґрунтуватися на якісній і кількісній оцінці параметрів інвестиційних основ бізнесу і капіталізації прибутку. Ці параметри визначають об'єктивну межу податкових вилучень. При відомому допущенні всі сукупні корпоративні і приватногосподарчі (домашні господарства) фінансові результати діяльності: вартісні оцінки майна, приріст капіталу, накопичення населення та інші показники, доповнені ціннісно-вартісною величиною майна і природно-сировинних ресурсів, є інтегральною величиною — економічний потенціал (ЕП). Податкова похідна (або концептуальна величина ДСП), отже, є функцією від ЕП. Така залежність має вигляд [2]:

$$ПП = df \left( \sum_{j=1}^k E \prod_{i=1}^n ij \right), \quad (1)$$

де ПП – податковий потенціал;

$E \prod$  – економічний потенціал.

Кількісну величину податкового оптимуму (ДСП або оптимальну структуру елементів податкового потенціалу) визначити у край складно. Дана складність пов'язана в першу чергу з діаметрально протилежними економічними інтересами учасників податкових дій – суб'єктів сфер «бізнес» і «бюджет». Спроби визначити оптимум оподаткування як межу, примиряючу різнохарактерні фінансово-економічні інтереси, робляться вже протягом 300 років. Соціально-економічні труднощі поточних трансформаційних змін в будь-якій державі завжди утрудняють процедури алгоритмізації структури елементів податкового потенціалу.

Структура елементів податкового потенціалу є співвідношенням між різними видами податків, податковими групами (прямі, непрямі, майнові, ресурсні та інші податки) і їхніми податковими базами.

З позицій податкознавства така структура визначається адекватністю положень зведеного податкового закону (Податкового кодексу) реальним соціально-економічним можливостям всіх суб'єктів сфери «бізнес», включаючи і домашні господарства. Це

встановлюється з аналізу динаміки коефіцієнтів еластичності податків на макроекономічному рівні, а також в розрізі окремих груп платників податків і регіонів.

При виборі функціональної (детермінованої) залежності між економіко-фінансовими інтересами суб'єктів сфер «бізнес» і «бюджет» слід розрізняти три напрями грошових потоків [3]:

1. Грошові потоки корпоративної (приватновласницької) сфери (сфера «бізнес»).
2. Грошові потоки усередині державного сектора економіки (сфера «бюджет»).
3. Грошові потоки між цими сферами.

**Висновок.** Отже, реалізувати концептуальне значення детермінованого сукупного податку – це не тільки оптимізувати структуру податкового потенціалу, але і закріпити її на практиці ухваленням економічно обґрунтованих податкових законів для і-го періоду часу. При цьому системному опрацюванню повинен піддаватися і весь комплекс фінансових (податкових, кредитних, страхових, пенсійних, бюджетних та ін.) законів, регламентуючий розподільні і перерозподільні ціннісно-вартісні процеси.

#### Література

1. Каламбет С.В. Податковий потенціал: Теорія, практика, управління: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. – 304 с.
2. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. – 1998. – №9. – С. 30-32
3. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.

УДК: 369.001.73: 330.341.4

Н.С. Рад

#### **ВЛИЯНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СДВИГИ**

В статье проанализированы отдельные аспекты реформирования пенсионной системы Украины и влияние этого процесса на макроэкономические показатели развития страны, определены качественные изменения и сдвиги, которые произошли под этим влиянием. Определен перечень проблемных вопросов и разработаны предложения по усовершенствованию концепции пенсионной системы в направлении социально-экономического развития государства.

Ключевые слова: пенсионная реформа, экономическое развитие, макроэкономические показатели, структурные сдвиги.

Практическая реализация принципов социального государства, задекларированных в статье 1 Конституции, предполагает формирование высоких социальных стандартов жизнеобеспечения всех категорий граждан [1, с.4]. Выполнение этой сложной задачи требует адекватного финансового базиса, создание которого не представляется возможным без построения всесторонне развитой и эффективной экономики. Следует отметить, что выход Украины из разрушившейся экономической системы Советского Союза в значительной степени обусловил экономический кризис, сопровождавшийся глубоким спадом в стране промышленного производства и другими проявлениями деструктивного характера [2, с.13]. Произошли негативные деформации в сфере трудовых и социальных отношений, которые также переросли в кризисную форму. Таким образом, трансформационный период развития страны характеризуется всеобщим социально-экономическим кризисом, охватившим все сферы жизни общества. Следует подчеркнуть, что системная трансформация и поиск собственной модели хозяйствования совпал по времени с построением государственности и

институционализацией функций государства. В качестве стратегического направления развития страны был определен курс на построение социально-ориентированной рыночной экономики [3, с.9]. Однако как отмечается исследователями, социально-рыночная экономика – это не только и не столько вид хозяйствования, обеспечивающий высокий уровень социального и экономического благосостояния населения [4, с.207-208, 5, с.67]. Эту категорию можно представить в виде системы институтов, придающих направленность функционированию элементов экономической системы к достижению целей социальной справедливости и высоких стандартов качества жизни. Подытоживая сказанное можно констатировать, что прошедший период реформирования пенсионной системы страны явился логическим продолжением социально-экономического развития государства. Начавшиеся в 2004 году преобразования в сфере пенсионного обеспечения ставили задачи не только качественного улучшения социальных стандартов материального обеспечения граждан пенсионного возраста. Как один из инструментов государственного регулирования, пенсионная система была также призвана оказать влияние на участников пенсионной системы не являющихся пенсионерами. За счет оптимизации фискальной нагрузки на плательщиков страховых взносов и повышения качества пенсионного продукта в виде различных пенсионных выплат предполагалось активизировать экономическую деятельность предпринимательской сферы и вывести из тени трудовые отношения [6, с.2]. С переходом на страховые принципы организации пенсионной системы и, выбрав для построения трехуровневый вариант ее построения, государство получило многокомпонентный механизм воздействия на объекты реформирования. Стало возможным вовлечение в сферу влияния пенсионной системы подавляющего большинства граждан страны в качестве ее фактических и потенциальных участников. Приобрели отчетливость перспективы формирования инвестиционных ресурсов и финансового рынка [7, с.7]. Однако теоретический потенциал заложенных в новом пенсионном механизме перспектив и возможность их практической реализации следует рассматривать с учетом нестабильности и неопределенности организационной и экономической среды, сопровождающей процесс экономических и социальных реформ. При этом, как справедливо заметил Павлов, на неопределенность процессов экономического развития оказывают влияние все факторы макросреды [8, с.174].

Опыт четырех лет реформирования пенсионной системы показал дискуссионность отдельных ее параметров, что требует их осмысления и не исключает корректировки сценария дальнейшего развития ее компонентов. Так, за период с начала реформы в пенсионное законодательство было внесено более 20 изменений, которые, так или иначе, трансформировали пенсионный механизм. Безусловно, степень экономического и социального эффекта от перестройки пенсионного механизма зависит от качества его научного обоснования и практической проработанности его параметров и степени гармоничности со средой, в которой он реализуется. Представляется очевидным, что для успешного внедрения и продвижения всех сегментов пенсионной системы, которая постепенно охватывает все новые сферы общества, требуется тщательное наблюдение за ее основными результирующими показателями.

Но на современном этапе развития этого не достаточно. Анализ и теоретическому осмыслению подлежит также качество структурных сдвигов, происходящих в экономическом развитии страны с учетом мировых тенденций. Обобщение концепций мирового развития свидетельствуют об усилении тенденций отхода от спонтанного развития отдельных отраслей хозяйствования в государствах с трансформирующейся экономикой к стратегическим и программным принципам национального развития. При этом обязательным условием стратегий является соблюдение требований инновационного развития производственной и социальной сфер общества [9, с.430]. Следует отметить, что пенсионная реформа является частью общегосударственной стратегии реформирования и рассматривается как мощный механизм воздействия на экономическую и социальную стороны жизнедеятельности государства. Изучению различных аспектов пенсионного реформирования и влияния его составляющих на экономические и социальные показатели развития государства и общества были

посвящены исследования многих ученых и практиков, среди которых Яценко Г., Геєц В., Зайчук Б., Грушко В., Омелянович Л., Якимов А. и многие другие. Однако, несмотря на некоторую степень проработанности указанных вопросов, практика функционирования обновленной пенсионной системы обнажает ряд проблемных аспектов. Не утратила актуальности практическая потребность в качественно новых и системно согласованных подходах к поиску путей повышения эффективности ее дальнейшего продвижения.

Таким образом, целью исследования является анализ влияния внедряемых элементов трехуровневой пенсионной системы на отдельные макроэкономические показатели, определение количественных и качественных изменений, которые произошли под этим влиянием, выявление негативных тенденций в динамике макроэкономических показателей, выявление проблемных вопросов и разработка предложений по усовершенствованию концепции пенсионной системы в направлении социально-экономического развития государства.

Следует отметить, что в контексте исследования экономическая система страны рассматривается как единое целое. Уместно подчеркнуть, что в государственной статистике выстроена система взаимосвязанных и взаимосогласованных макроэкономических показателей, которая служит базой для систематического количественного измерения практически всех основных аспектов и параметров экономики. Из указанной системы в работе использованы показатели экономического роста, занятости и инфляции как представляющие интерес для целей данного исследования. При этом, структурные сдвиги нами будут рассматриваться как следствие различий в темпах роста элементов совокупности изучаемых показателей, а исследование проводится посредством анализа динамики индивидуальных долей объекта исследования в совокупности изучаемых элементов [10, с.33-37].

Общеизвестно, что наиболее полно качество экономического роста отражает показатель динамики роста объема валового внутреннего продукта. Он характеризует конечный результат производственной деятельности экономических единиц и измеряет стоимость товаров и услуг, произведенных ими для конечного использования [11, с. 258]. Согласно статистическим данным анализируемый показатель за период пенсионной реформы вырос в стоимостном выражении с 267,3 до 537,7 млрд. грн. или 201,2 %. В расчете на одного человека это составило соответственно 5,6 и 11,5 тыс. грн. [12, с.29]. Показатели валового внутреннего продукта в стоимостном выражении, начиная с 2000 г., имеют положительную динамику роста. Для анализа динамики показателя в реальном выражении целесообразно охватить период, начиная с 1990 г., как показано на диаграмме 1.

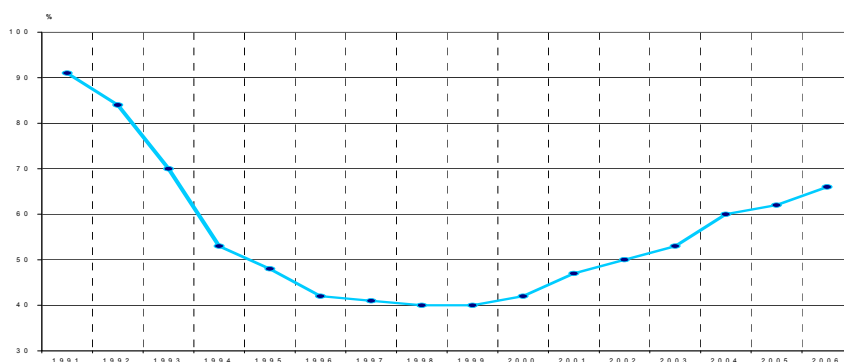


Диаграмма 1. Индексы физического объема валового внутреннего продукта, в процентах к 1990 г

Диаграмма отчетливо демонстрирует крутое падение данного показателя с начала 90-х годов. Можно предположить, что его оптимизация не стала возможной по причине глубокого экономического спада на фоне кризисных явлений перестроечного периода. Начиная с 2000 года показатель начал активизироваться, однако говорить о восстановлении данного экономического показателя преждевременно. По результатам 2006 г. индекс физического объема валового внутреннего продукта составил 67,1 % уровня 1990 года. Как видим, период пенсионной реформы не привнес в динамику показателя существенных сдвигов. Не усматриваются основания для планирования стабильно положительных перспектив темпов роста последних лет на долгосрочную перспективу, что подтверждают также и аналитические прогнозы [13, с.2].

Отмечается, что в условиях разбалансированной экономики и необходимости выполнения значительных по размерам обязательств социального характера неизбежны проявления инфляционного характера [14, с.1]. Вокруг этой проблемы ведутся острые и непрекращающиеся дискуссии, суть которых сводится к определению оптимального соотношения темпов инфляции и экономического роста. В условиях постоянного повышения социальных выплат инфляционные процессы носят монетарный характер и формируются со стороны спроса. Известно, что реализация стандартных программ предполагает ограничение предложения, следствием чего является рост безработицы и социальной напряженности [5, 334]. В качестве одного из вариантов антиинфляционного противодействия считается обеспечение одинаковых темпов увеличения денежной массы и показателей национального дохода. Исходя из сказанного, определенный интерес в контексте нашего исследования представляет анализ изменений динамики расходов государства на финансирование пенсионных выплат в соотношении к объему валового внутреннего продукта в общегосударственном масштабе. За период реформирования пенсионной системы динамика соотношения пенсионных выплат к объему валового внутреннего продукта имела отчетливо выраженную тенденцию роста. Если в 2003 году показатель составлял 9,3 %, то к 2007 году он увеличился на 5,0 % и составил 14,3 %.[12, с. 29]. Это свидетельствует о диспропорции темпов роста денежной массы у населения (за счет выплат пенсионного характера) и показателя ВВП. Так, по данным Пенсионного фонда Украины за период пенсионной реформы с 2004 по 2007 г. было проведено более ста массовых и около 20,0 млн. индивидуальных перерасчетов по дополнительно предоставленным гражданами документам. Это значительно повлияло на увеличение потребности на выплату пенсий. Если в дореформенный период с 2000 г. 2003 г. рост бюджетных назначений на выплату пенсий по данным Пенсионного фонда Украины в Донецкой области составлял 195,5 %, то за период реформирования с 2004 г. по 2007 г. – 370,2 %. Таким образом, постоянные вбрасывания денежной массы, связанные с реализацией пенсионного законодательства, являются стимуляторами инфляционных процессов.

Одной из существенных характеристик макроэкономических процессов, происходящих в стране, является динамика структуры распределения внутреннего валового продукта, что показано в таблице 1

Таблица 1

**Структурные сдвиги в распределении валового продукта (в процентах)**

	2003	2004	2005	2006	Разница между показателями 2006 и 2003 гг.
Выпуск	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Промежуточное потребление	57,6	59,0	57,9	57,7	0,1
Валовая добавленная стоимость, в том числе	42,4	41,0	42,1	42,3	-0,1



Продолжение табл. 1

	2003	2004	2005	2006	Разница между показателями 2006 и 2003 гг.
- оплата труда наемных работников	19,4	18,7	20,6	20,9	1,5
- прочие налоги, за исключением субсидий, связанных с производством	4,8	4,2	5,4	5,7	0,9
- валовая прибыль, смешанный доход	18,2	18,1	16,1	15,7	-2,5

\* По данным Государственного комитета статистики Украины [12]

Как следует из приведенных в таблице данных [12, с. 29-30] структура распределения валового внутреннего продукта между промежуточным потреблением и валовой добавленной стоимостью за период пенсионного реформирования существенно не изменилась. При этом в контексте исследования обращает внимание изменение уровня оплаты труда наемных работников в структуре валовой добавленной стоимости. Так, на протяжении периода пенсионной реформы наблюдается увеличение расходов на оплату труда наемных работников. Следует отметить, что данное увеличение произошло за счет уменьшения доли прибыли и чистого дохода субъектов хозяйствования, предпринимательской деятельности и домохозяйств.

Одним из приоритетных объектов государственного регулирования, по мнению исследователей, считается предпринимательство [4, с.240]. Предпринимательству с самого начала экономических преобразований в стране отводилась роль основной движущей силы реформирования, проводника ее целей [15, с.50]. Отмечается, что одним из основных факторов поддержки и мотивации предпринимательской деятельности должно было стать усиление стабильных нормативно-правовых условий для формирования и эффективного функционирования предпринимательской среды [3, с. 31].

Качество государственного вмешательства в контексте пенсионного реформирования должно было проявиться, как было сказано выше, в значительной активизации и детенизации предпринимательской деятельности, легализации трудовых отношений, дохода и заработной платы в рамках данной категории отношений. Характеристика параметров развития предпринимательского сектора в общей структуре экономики как основного фактора развития рыночной среды приведена в таблице 2.

Таблица 2

#### Основные показатели деятельности малых предприятий

	2003	2004	2005	2006	Разница между показателями 2006 и 2003гг.
Количество предприятий всего, тысяч	272,7	283,4	295,1	307,4	34,7
на 10 тысяч населения	57	60	63	66	9
Среднегодовая численность наемных работников на малых предприятиях, тысяч	2034,2	1928,0	1834,2	1746,0	-288,2
в расчете на одно предприятие	7	7	6	6	-1

	2003	2004	2005	2006	Разница между показателями 2006 и 2003гг.
Объем реализованной продукции, (работ, услуг) малых предприятий, млн грн	65202,1	74363,5	82936,7	90309,0	25106,9
Часть продукции малых предприятий в объеме реализованной промышленной продукции, %	2,9	2,4	2,3	2,1	-0,8

\* По данным Государственного комитета статистики Украины [12]

Как следует из приведенной таблицы, количество субъектов предпринимательской деятельности за период с начала пенсионного реформирования увеличился с 272,7 до 307,4 тысячи или на 12,7 %. Устойчивым ростом характеризуется также показатель количества предприятий негосударственного сектора экономики на 10,0 тысяч населения. Данный показатель увеличился с 57 до 60, при этом показывая равномерный ежегодный прирост. Объем реализованной продукции данной категории предприятий за период пенсионного реформирования вырос на 38,5 %. Однако при этом часть продукции малых предприятий в общем объеме реализованной продукции на протяжении исследуемого периода постоянно уменьшалась и составила по состоянию на 1 января 2007 года 2,1 %. Среднегодовая численность наемных работников на малых предприятиях уменьшилась с 2034,2 до 1746,0 тысяч человек или на 14,2 %. Таким образом, можно сделать вывод, что задачи активизации предпринимательского сектора экономики, на решение которых был нацелен новый пенсионный механизм, регулирующий правоотношения предпринимательства в пенсионной сфере, не реализованы в полной мере [7, с.25-28].

Логическим продолжением исследования является анализ изменения степени экономической активности населения в условиях обновленной концепции формирования пенсионных активов граждан, что показано в таблице 3.

Таблица 3

**Основные показатели экономической активности населения страны**

	2003	2004	2005	2006	Разница между показателями 2006 и 2003гг.
Население страны, млн. чел.	48,0	47,6	47,3	46,9	-1,1
Экономически активное население, тыс. чел.	22171,3	22202,4	22280,8	22245,4	74,1
в том числе трудоспособного возраста	20618,1	20582,5	20481,7	20545,9	-72,2
старше трудоспособного возраста	1553,2	1619,9	1799,1	1699,5	146,3
Занятые, тыс.чел.	20161,3	20295,7	20680,0	20730,4	569,1
в том числе трудоспособного возраста	18624,1	18694,3	18886,5	19032,2	408,1

	2003	2004	2005	2006	Разница между показателями 2006 и 2003гг.
старше трудоспособного возраста	1539,2	1601,4	1793,5	1698,2	159,0
Количество наемных работников, тыс.чел.	14323,5	14041,2	14005,3	14071,3	-252,2
Экономически неактивное население, тыс.чел.	13687,6	13622,9	13559,7	13542,1	-145,5
в том числе трудоспособного возраста	8262,8	8365,4	8410,3	8318,0	55,2
старше трудоспособного возраста	5424,8	5257,5	5149,4	5224,1	-200,7

\* По данным Государственного комитета статистики Украины [12]

Как следует из приведенной таблицы показатель экономически активного населения за анализируемый период увеличился на 74,1 тыс.чел. или 0,3 %. При этом ряд показателей имеют отрицательную характеристику. Так, произошло уменьшение общей численности населения страны с 48,0 до 46,9 млн. чел. и экономически активного населения трудоспособного возраста на 72,2 тыс. чел или 0,4 % [12, с.327, 354].

В контексте исследования особого внимания заслуживает анализ характера качественных изменений показателя численности наемных работников. Анализируя его можно судить о степени активизации и легализации трудовых отношений. Как видно из таблицы количество наемных работников за исследуемый период уменьшилось на 252,2 тыс. чел. или на 1,8 %. Таким образом, измененный порядок фискальных отношений в системе не привел к коренным изменениям в показателях экономической активности граждан. Следовательно, регулятивный механизм, заложенный в пенсионном законодательстве, требует доработки и усовершенствования.

Доходы населения, являясь основой благосостояния населения и целью социальной стратегии государства, играют существенную роль в формировании экономических процессов периода пенсионного реформирования и одним из основных оценочных показателей. Следует отметить, что за исследуемый период общий размер доходов населения вырос с 274,2 в 2003 г. до 479,3 млн грн в 2006 г., показав при этом существенные изменения структуры источников, что приведено на диаграмме 2.

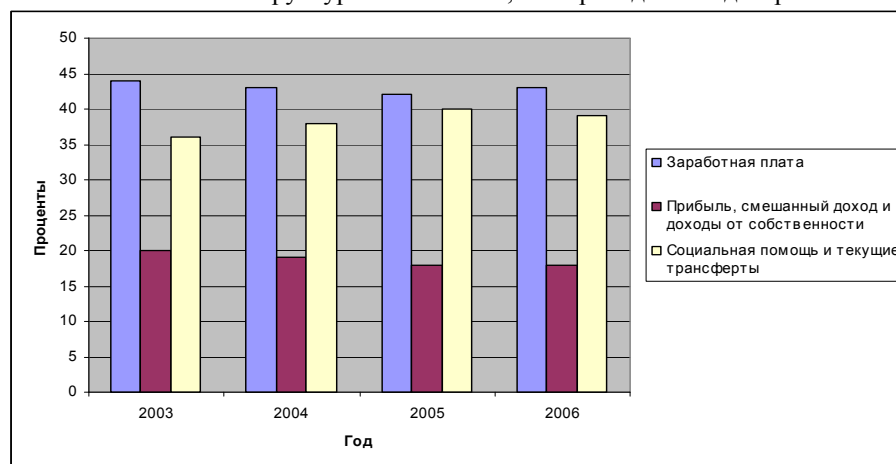


Диаграмма 2. Динамика структуры доходов населения в 2003 – 2006 годах

Как следует из данных диаграммы, заработная плата хотя и являются доминирующим среди приведенных показателей, однако тенденции роста не проявляет. При этом можно отнести к числу активизировавшихся показатели социальной помощи и трансфертов. Это произошло на фоне наметившейся устойчивой тенденции к снижению части прибыли, смешанного дохода и доходов от собственности в структуре доходов населения [12, с.387].

Следует отметить, что размер пенсионной выплаты за исследуемый период увеличился с 136,55 грн. до 478,37 грн., или в 3,5 раза [16, с.35]. Наблюдался также рост среднемесячной заработной платы с 462 грн. в 2003 году до 1041 грн. в 2006 г. При этом структура распределения наемных работников соответственно уровню номинальной заработной платы претерпела, за исследуемый период, значительные изменения. Так, удельный вес наемных работников с размером заработной платы до 400 грн. снизился с 39,8 % в 2004 г. до 7,6 % в 2006 г. А часть наемных работников с заработной платой более 1000 грн. возросла с 17,4 % до 43,6 %. Уместно также отметить наличие значительной дифференциации размеров заработной платы в зависимости от вида экономической деятельности работодателя. Так, размер заработной платы в сельском хозяйстве увеличился с 219 грн. в 2003 г. до 581 грн. и составляет 55,8 % от уровня средней заработной платы по Украине. Относительно низким уровнем характеризуется размер заработной платы в бюджетной сфере: в сфере образования он составил 77,4 % , здравоохранении 63,2%, коммунальном хозяйстве 79,5 % . В сфере торговли и услуг данный показатель составил 86,3 % , гостиничном и ресторанном хозяйстве 70,6%. При этом, в сфере гостиничного и ресторанного хозяйства показатель снизился [12, с. 392]. Часть населения со среднедушевыми совокупными расходами в месяц ниже прожиточного минимума снизилась на 14,7 % с 65,6% в 2004 до 50,9 % в 2006 г. [12, с.403] Соотношение совокупных расходов 20% наиболее и 20% наименее обеспеченного населения, в исследуемом периоде увеличилась с 4,6 до 4,7 раз [12, с. 403]. Из приведенного следует, что в структуре доходов населения на фоне их увеличения в абсолютных показателях растет доля выплат, имеющих социальный характер, в том числе и пенсионных. Изменения в размерах заработной платы существенно не затронули структуры размеров заработной платы в зависимости от вида экономической деятельности. При этом стабильно меньшими размерами характеризуются размеры заработной платы в предпринимательском секторе экономики. Общеизвестно, что вопросы и проблемы, касающиеся экономического роста, являются центральными для всех стран мира. Они включают в себя формирование оптимальной системы взаимодействия и воспроизводства элементов и факторов экономического роста. Каждое государство ищет в этом вопросе собственный путь и пишет свою историю. Перед разработчиками реформ и макроэкономической политики, как в развитых, так и в развивающихся странах стоит задача обеспечения и сохранения активных темпов развития в условиях нестабильности и на фоне неблагоприятных демографических и других деструктивных факторов [17, с.8]. Таким образом, для достижения максимальной эффективности государственного воздействия на экономические процессы посредством пенсионного реформирования и создать основу для дальнейшего развития пенсионной реформы, по нашему мнению, необходимо реализовать следующее:

1. Осуществить оптимизацию параметров страховых взносов и алгоритма взаиморасчетов между страхователем и бюджетом Пенсионного фонда.
2. Усовершенствовать механизм регулирования трудовых отношений и оплаты труда.
3. Усовершенствовать механизм и параметры продления пенсионного возраста и оптимизировать стимулы легализации трудовых отношений и заработной платы (дохода).

Внедрение предложенных мер будет способствовать активизации экономической деятельности субъектов хозяйствования и предпринимательской деятельности, легализации трудовых отношений, роста личной заинтересованности населения принимать участие в различных пенсионных программах, повышению уровня социальных стандартов граждан в вопросах материального обеспечения после

наступления пенсионного возраста и эффективности реализуемой концепции пенсионной системы в направлении дальнейшего развития государства.

### Литература

1. Конституция Украины: К.: Велес, 2006. – 48 с.
2. Белоусов А. Структурный кризис советской индустриальной системы // [old.russ.ru/antolog/inoe/belous.htm](http://old.russ.ru/antolog/inoe/belous.htm)
3. Україна. Президент. Послання Президента України до Верховної Ради України. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України за 2002-2011 р. Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2002. – 74 с.
4. Дмитриченко Л. Государственное регулирование экономики: методология и теория. Монография. – Донецк: Издательство УкрНТЭК, 2001. – 329 с.
5. Переходная экономика: Учебник/ Геец В., Панченко Е., Либанова Э. И др.; Под ред. Гейца В. – К.: Высшая шк., 2003. – 2003. – 591 с.
6. Об утверждении стратегии развития пенсионной системы: Постановление Кабинета Министров Украины от 15 декабря 2005 г. № 525-р.
7. Об общегосударственном пенсионном страховании: Закон Украины от 09.07.2003 № 1058. Режим доступа: [zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/lawsmain.cgi](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/lawsmain.cgi)
8. Павлов К. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
9. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб./ За ред. Ю.В. Макогона. – К.: Знання, 2007. – 461 с.
10. Тавокин Е. Исследование социально-экономических и политических процессов: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 189 с.
11. Алексеев А. Экономическая статистика: Учебник. – 3-е изд., пере раб. И доп./ Под ред. Проф. Ю.Н. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 736 с.
12. Статистический ежегодник Украины за 2006 год. Государственный комитет статистики Украины. – К.: Консультант, 2007. – 551 с.
13. Консенсус – прогноз: економічне зростання відбуватиметься на тлі високої інфляції// Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. – 2008. – № 9 (401). – С. 1.
14. Українська економіка зростатиме, але помірними темпами// Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. – 2007. – № 1 (392). – С.2.
15. Камарницький І., Офік. М. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва// Регіональна економіка. – 2005. – № 4 (38). – С. 50-58.
16. Соціальний захист населення України: Стат. Збірник/ Державний комітет статистики України, 2007. – 121 с.
17. World Economic Situation and Prospects 2008. United Nations, New York, 2008// [www.un.org/esa/policy/wess/wesp2008files/es\\_ru.pdf](http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp2008files/es_ru.pdf) (11.02.2008).

**МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ТА НЕРУХОМОСТІ**

Розглядаються наукові підходи до питання оцінювання вартості земельних ділянок та нерухомості. Звернуто увагу на необхідність впровадження системи моніторингу земельних ресурсів. Дж. 12.

**Вступ.** Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства необхідно визначити певні підходи до оцінювання потенціалу суб'єкта господарювання та неухильно їх дотримуватися. Особливо уважно треба підійти до визначення такої складової системи оцінювання потенціалу, як дослідження вартості земельних ділянок та об'єктів нерухомості. Висвітлення інструментарію дослідження земельних ресурсів дасть змогу суб'єктам господарювання визначити внутрішні і зовнішні, явні та приховані можливості оцінюваного цілісного земельно-майнового комплексу.

**Аналіз останніх досліджень.** У науковій літературі багато уваги приділено питанням визначення складових потенціалу підприємства та методикам щодо його формування і оцінювання. Плідно працюють над цією тематикою Т.В. Калінеску, О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик, В.В. Горлачук, І.М. Песчанська, В.Н. Гавва, Е.А. Божко, Н.С. Краснокутська, М.О. Кизим, К.М. Забродський [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Останнім часом з'явилося чимало праць, де ґрунтовно висвітлюється необхідність подальшого пошуку напрямів досліджень щодо оцінювання складових потенціалу. На сучасному етапі розвитку економіки для промислового підприємства є вирішальним зосередження уваги на формуванні методології оцінювання вартості земельних ресурсів, перш за все, як основи його функціонування.

**Методика дослідження.** Дослідження науково-практичних публікацій з проблем оцінювання вартості земельних ділянок та нерухомості свідчать [7, 8], що переважна їх більшість має чітко визначені сутнісні характеристики. Щодо визначення ролі оцінювання вартості земельних ресурсів суб'єкта господарювання, слід звернути увагу на необхідність специфічного його дослідження, тому що послідовний та структурний опис цієї проблеми в працях сучасних вчених відсутній.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є формування методичного підходу до оцінювання вартості земельних ділянок та нерухомості. Відповідно до поставленої мети, необхідно вирішити такі задачі: визначити сутнісні традиційні напрями оцінювання вартості земельних ресурсів та обґрунтувати доцільність запровадження їхнього моніторингу.

**Результати дослідження.** Дослідження показало, що "земельна ділянка" – частина земельної поверхні, яка має фіксовані межі, характеризується визначеним місцем розташуванням, природними властивостями, різними фізичними параметрами, правовим і господарським статусом та іншими характеристиками, що забезпечують її використання в економічних відносинах [2, с. 132]. По суті, всі властивості земель можна розділити на три основні частини: природно-фізичні, антропогенні та нематеріальні. У сукупності вони формують специфічний об'єкт оцінювання – земельну ділянку. У світовій практиці існує кілька методичних підходів до оцінювання вартості земельних ділянок [8, с. 34]. Ці підходи можна поділити на дві групи, а саме: 1) вартість земельної ділянки і вартість споруджених на ній будівель оцінюється окремо; 2) нерухоме майно, що включає саму земельну ділянку, капіталовкладення для поліпшення її якісних параметрів, будівлі та споруди, що розміщено на цій ділянці, розглядаються як один цілісний комплекс [7, с. 57].

У більшості країн для визначення вартості землі та іншої нерухомості користуються п'ятьма основними методами оцінювання [8, с. 248]: 1) метод порівняльного

продажу; 2) метод співвідношення (перенесення); 3) метод екстракції (вилучення); 4) метод капіталізації земельної ренти; 5) метод залишку для землі.

Метод порівняного продажу базується на зіставленні даних про ціну продажу аналогічних земельних ділянок. Сутність його полягає в тому, що продавці можуть пропонувати нерухомість (у тому числі й земельної ділянки) за будь-яку ціну, потенційні покупці можуть пропонувати будь-яку власну ціну, проте фактична середня ціна продажу земельних ділянок (сума, що влаштовує і продавця, і покупця) завжди якнайбільше відповідатиме ринковим умовам [4, а 32]. Ринкова вартість може відображати результат взаємодії продавців і покупців тільки за умов вільного ринку, доброї поінформованості та наявності можливостей і бажання в обох сторін щодо продажу землі.

Якщо будь-яка з названих умов не виконується, наприклад, аукціон з продажу земельних ділянок не є вільним, оскільки декого з потенційних покупців не було допущено до участі в аукціоні із суто формальних причин, або потенційні покупці змовилися про ціну об'єктів продажу, або наявні інші протиправні угоди між особами, що діють від імені власників земельних ділянок, чиновників та покупців, ціни продажу не відображають ринкових цін. Вони будуть знижені. Така ситуація може скластися і тоді, коли угоди про викуп земельних ділянок укладаються під тиском муніципальної влади, або під загрозою вилучення майна, що перебуває у заставі, але при цьому ціни будуть завищуватись.

У процесі зіставлення земельних ділянок – аналогів об'єкта оцінювання – враховуються чотири основні чинники: умови фінансування угод; умови продажу; ринкові умови (час здійснення операцій з продажу, взаємодія попиту і пропозиції); показники доходу. У кожній оцінній фірмі існує специфічна практика внесення поправок.

Метод співвідношення (перенесення) спирається на той принцип, що вартість земельної ділянки можна визначити через розподіл ціни продажу аналогічної нерухомості між двома її складовими: вартістю самої земельної ділянки і вартістю її поліпшення [4, с. 46]. У процесі оцінювання за цим методом спочатку визначається вартість аналогічної нерухомості, а потім розраховується співвідношення вартості земельної ділянки і вартості поліпшень, яке використовується для оцінювання інших земельних ділянок.

Метод екстраполяції (вилучення) також передбачає аналіз поліпшеної нерухомості. Вартість поліпшення, що входить до ціни аналогічної нерухомості, вилучається з ціни її продажу [8, с. 97]. Розрахована в такий спосіб вартість аналогічної земельної ділянки уточнюється з урахуванням коригувальних коефіцієнтів або поправок, що використовуються в методі порівняльного продажу.

Метод капіталізації земельної ренти передбачає встановлення ринкової вартості на основі доходу від її кращого найефективнішого використання (КНЕВ) [8, с. 106]. КНЕВ – це використання, що підтримується ринком і дає найвищу прибутковість. Метод капіталізації земельної ренти на практиці має два варіанти оцінювання: перший – ґрунтується на показниках доходу від передавання земельної ділянки в оренду, другий – на принципі капіталізації доходу. Згідно з першим методом вартість земельної ділянки дорівнює чистому річному доходу, який можна було б отримати за здану в оренду земельну ділянку, поділеному на норму капіталізації доходу. Згідно з другим – сумі доходів за певний термін з урахуванням фактора часу.

Якщо не брати до уваги теоретичних відмінностей між поняттями "дохід від передавання в оренду земельної ділянки" і "капіталізований дохід", то обидва ці поняття оцінюються показниками доходу від поточного або найефективнішого використання землі. Оренда і капіталізована вартість є двома боками однієї медалі для двох подібних методів оцінювання, бо в економіці, де існує ринок землі та іншої нерухомості, капіталізований дохід є, по суті, капіталізованим чистим орендним доходом. У практиці оцінювання землі чистий орендний дохід поділяється на дохід від капіталовкладення, дохід від володіння нерухомим майном та премію за ризик [7, с. 32]. Застосування цих двох методів може давати різні результати оцінювання подібних об'єктів земельної

власності тому, що ризик та дохід від капіталовкладення найімовірніше будуть різними. Тому та сама вартість оренди дорівнюватиме різним показникам ринкової вартості об'єктів оцінювання.

Оцінювання об'єкта нерухомості являє собою розрахунок вартості об'єкта з використанням існуючих підходів до оцінки вартості майна, що враховують його індивідуальні особливості [9, 10]. У самому загальному вигляді порядок оцінки нерухомості передбачає послідовне виконання певних дій.

Спочатку проводиться так звана ідентифікація об'єктів нерухомості. Вона передбачає встановлення найменування об'єкта нерухомості, його юридичного статусу, місця розташування, фізичного стану і фактичних характеристик. Оцінювання нерухомості починається з виявлення відповідних майнових прав, пов'язаних з об'єктом. Установлення майнових прав є обов'язковою процедурою. В одних випадках потрібен аналіз усіх майнових прав, в інших – тільки окремих. Визначення мети оцінювання – один з найважливіших моментів, який визначає вибір інструментів методології оцінювання, від якого, у свою чергу, в основному і залежить результат. Визначення необхідного виду вартості багато в чому залежить від мети і функції оцінювання, а також від типу об'єкта нерухомості.

Проведення попереднього огляду і формування плану оцінювання припускає: виявлення необхідного набору даних і джерел дослідження; підбір і залучення до виконання робіт необхідного персоналу. Після підготовки до проведення робіт проводиться збір і аналіз загальних і спеціальних даних.

Теоретичним фундаментом процесу оцінювання є єдиний набір принципів [2, с. 75]. Усі ці принципи в тій чи іншій мірі взаємозалежні. Одним з них є принцип кращого і найефективнішого використання – найімовірніше використання майна, що є фізично можливим, розумово виправданим, юридично законним, здійсненим з фінансової точки зору, й у результаті якого вартість оцінюваного майна буде максимальною.

Фактичне використання об'єкта не завжди є кращим і найефективнішим. Отже, це вимагає проведення аналізу з метою встановлення виду кращого або найефективнішого використання оцінюваного об'єкта. Використання майна, не дозволене законом або фізично неможливе, не може розглядатися в якості найефективнішого.

Для аналізу найкращого і найефективнішого використання нерухомості необхідно взяти до уваги такі основні фактори: потенціал місця розташування, ринковий попит, правову обґрунтованість забудови, ресурсну якість ділянки, технологічну обґрунтованість, фінансову обґрунтованість, а потім простежити їхній прояв при тому чи іншому варіанті забудови земельної ділянки або використанні існуючих приміщень.

Оцінювання нерухомості проводиться з урахуванням відповідних підходів [4, с. 83] до визначення вартості.

1. *Порівняльний підхід* до оцінювання (метод аналогів продажу). Він ґрунтується на принципі заміщення, який передбачає, що розумний покупець не заплатить за оцінюване майно більше, ніж коштує його заміщення, тобто коштує придбання на відкритому, вільному і конкурентному ринку аналогічного об'єкта з урахуванням поправок на фізичний, функціональний і моральний знос (економічне старіння оцінки). Для сучасних будинків і споруджень цей метод базується на основних принципах оцінки нерухомості: попиту та пропозиції, заміщення і внеску. За допомогою цього підходу, за допомогою аналізу ринкових цін продажів аналогічних об'єктів нерухомості моделюється ринкова вартість оцінюваного комплексу. В тому випадку, якщо розглянутий сегмент ринку відповідає умовам вільної конкуренції і не зазнав істотних змін, об'єкт оцінки буде проданий приблизно за ту ж ціну, що й аналог. Для порівняння вибираються конкуруючі з оцінюваним майном об'єкти. Оскільки об'єктивно не існує двох абсолютно однакових об'єктів за всіма параметрами (економічними, фізичними, правовими і т.п.), то виникає необхідність проведення відповідного коригування цін продажів порівняних (конкуруючих) з оцінюваним майном об'єктів, тобто вихідних даних. Головне в цьому методі – припущення, що потенційний покупець за оцінюваний об'єкт заплатить суму не більшу, ніж сума, за якою можна придбати аналогічний за



якістю і придатністю об'єкт. В основному приведення поправок покладений принцип внеску.

При використанні підходу до оцінювання вартості з продажу порівняльних продажів визначено [4, с. 84] такий порядок:

а) досліджують відповідний ринок і вибирають зріз продажів і лістингів (пропозиції на продаж) аналогічних об'єктів, що є найбільш порівняними з оцінюваною нерухомістю;

б) отримують інформацію про недавні угоди з аналогічними об'єктами на регіональному ринку. Точність розрахунків значною мірою залежить від кількості і якості зібраної інформації. Коли інформації достатньо, необхідно переконатися в тому, що продані об'єкти дійсно порівнянні з оцінюваною нерухомістю за своїми якостями і параметрами;

в) визначають одиницю виміру і коригування ціни продажів або запитів (лістингові ціни) по кожному порівняному об'єкту відповідно до наявних розходжень між ним і оцінюваним об'єктом;

г) погоджують скорегувати ціни порівняних об'єктів і приходять до показника вартості оцінюваного майна.

Середню розрахункову ринкову вартість оцінюваного об'єкта нерухомості визначають за формулою:

$$C_p = \sum_i C_i^{np} + \Delta C_i^{kop}, \quad (1)$$

де  $C_i^{np}$  – ціна продажу  $i$ -го порівняного об'єкта нерухомості;

$\Delta C_i^{kop}$  – величина корегування ціни продажу  $i$ -го порівняного об'єкта нерухомості.

Головні проблеми даного підходу: труднощі з одержанням необхідної інформації про поточні ринкові ціни і створення бази даних; вибір аналогів, адекватних оцінюваному об'єктові, які враховують ступінь розбіжності складу і чисельних значень характеристик аналогів і оцінюваного об'єкта.

2. *Витратний підхід* (майновий) [4, с. 97]. Оцінювання за ним має за основу розрахунок витрат на спорудження (відтворення) або функціональне заміщення аналогічного об'єкта оцінки з урахуванням існуючих на дату оцінки фізичного зносу, індивідуальних особливостей і старіння, властивих оцінюваному об'єктові. Цей підхід ґрунтується на принципі заміщення. Відповідно до якого передбачається, що ніхто з раціональних покупців не заплатить за даний об'єкт більше тієї суми, що він може затратити на покупку іншого об'єкта з однаковою корисністю.

Аналізуючи методичні і нормативні документи, можна помітити, що першим етапом при проведенні незалежної оцінки вартості об'єкта витратним підходом є визначення вартості відтворення. Існують три способи розрахунку вартості відтворення (заміщення) об'єктів нерухомості [2, с. 132]:

1) метод розрахунку за одиничним показником, при якому витрати на зведення одиничного показника (1.0 п. м., 1.0 м<sup>2</sup> або 1.0 м<sup>3</sup>) об'єкта - аналога помножують на кількість таких одиничних показників оцінюваної нерухомості;

2) поелементний метод, при якому суттєві будівельні витрати кожної складової частини оцінюємого об'єкта (включаючи матеріали, робочу силу і прибуток підрядчика) помножують на кількість квадратних метрів кожної складової частини об'єкта оцінки;

3) метод кількісного аналізу, при якому складаються усі витрати спорудження нового будинку, передбачені проектно-кошторисною документацією та будівельними нормативами і правилами.

Незалежно від того, який метод застосовується при оцінці вартості об'єкта оцінки, головною ознакою витратного підходу є поелементна оцінка, тобто оцінювана нерухомість розчленовується на складові частини, робиться оцінка кожної частини

окремо. Потім вартість всього об'єкта оцінки шляхом підсумовування вартостей всіх частин. Розрахунки виконуються у такій послідовності [7, с 78]:

- вивчають технічну документацію на оцінюване майно;
- збирають інформацію про об'єкт оцінки;
- аналізують об'єкт оцінки (структуру підприємства) і виділяють, при необхідності, з цілого об'єкта його складові частини, оцінка вартості яких буде проводитися диференційовано різними методами;
- підбирають (вибирають) найбільш підходящий метод оцінки вартості для кожного компонента нерухомості і проводять необхідні розрахунки з визначення вартості;
- оцінюють реальний ступень зносу компонентів комплексу (термін "знос" у теорії оцінки розуміється як втрата об'єктом корисності, отже, і його вартості, з різних причин, тобто не тільки внаслідок фактора часу);
- розраховують залишкову вартість заміщення кожної складової частини об'єкта оцінки і сумарну, оцінку всього оцінюваного майна;
- результатом буде вартість, розрахована на основі витратного підходу.

Вартість відтворення (заміщення) поліпшень об'єкта оцінки (земельної ділянки) визначають відповідно до нормативних документів за формулою:

$$C_v = C_n V, \quad (2)$$

де  $C_v$  – питома вартість одиниці подібного будівельного об'єму або площі поліпшень земельної ділянки об'єкта нерухомості, до поліпшень земельної ділянки оцінюваного об'єкта за функціональними, конструктивними і архітектурними ознаками;

$V$  – загальний будівельний об'єм ( $m^3$ ) або площа поліпшень земельної ділянки об'єкта оцінки ( $m^2$ ).

Вартість відтворення (заміщення) об'єкта нерухомості у цінах, що діють на дату оцінку ( $C_e$ ), визначаємо за формулою (3) з урахуванням індексів і коефіцієнтів, що діють на дату оцінки, перетворивши формулу (2) у такий спосіб:

$$C_v = C_n V K_y K_i K_{inf}, \quad (3)$$

де  $C_n$  – питома вартість одиничного показника ( $1.0 m^3$ ) аналога, відповідно до Збірника укрупнених показників відбудованої вартості [4, с 117];

$V$  – будівельний об'єм оцінюваного майна згідно з даними технічного паспорта,  $m^2$ ;

$K_y$  – індекс зміни кошторисної вартості БМР за галузями народного господарства;

$K_i$  – середній індекс збільшення вартості будівництва, у порівнянні з базовою кошторисною вартістю БМР без обліку ПДВ на 01.01.03 р., відповідно до Збірника офіційних документів і роз'яснень "Ціноутворення в будівництві" [4, с 121];

$K_{inf}$  – добуток індексів інфляції за наступні місяці після дати, на яку визначений ринковий індекс, введений листом Державного комітету будівництва, архітектури і житлової політики України.

Залишкова вартість заміщення оцінюваного майна є поточна вартість витрат на придбання (будівництво) об'єкта, що є подібним за функціональними ознаками тому, що оцінюється, і може бути йому задовільною заміною за винятком усіх видів зносу (фізичного, функціонального, зовнішнього і т.п.). Незалежне оцінювання вартості об'єкта повинне враховувати право користування земельною ділянкою. Право користування земельними ділянками оцінюється шляхом капіталізації річного земельного податку, який фактично повинне оплачувати підприємство, або шляхом капіталізації фактично нарахованої річної орендної плати за користування земельними ділянками [3, с. 45].

Залишкову вартість заміщення об'єкта оцінки ( $C_3$ ) з урахуванням права користування земельною ділянкою в цінах, що діють на дату оцінки, визначають за формулою:

$$C_z = C_g (1 - \Phi_{\text{физ}} / 100)(1 - \Phi_{\text{функ}} / 100)(1 - \Phi_{\text{ек}} / 100) + C_d \quad (4)$$

де  $C_v$  – вартість відтворення об'єкта оцінки, що визначається на базі методу заміщення з використанням Збірника УПВС;

$\Phi_{\text{физ}}$  – фізичний знос об'єкта оцінки, %;

$\Phi_{\text{функ}}$  – функціональний (моральний) знос об'єкта оцінки, %;

$\Phi_{\text{ек}}$  – зовнішній (економічний) знос об'єкта оцінки, %;

$\Phi_d$  – вартість прав, пов'язаних із земельною ділянкою.

Застосовані формули (3) та (4) не є універсальними, а використовуються для цілей оцінки конкретного об'єкта нерухомості.

Необхідно визначити, що в багатьох випадках витратний підхід в оцінюванні нерухомості не відображає ринкової вартості, тому що витрати інвестора не завжди створюють ринкову вартість через різницю у витратах на відтворення порівняних об'єктів. І, навпаки, створювана вартість не завжди буває адекватною понесеним витратам і не відображає вплив зовнішнього середовища, факторів попиту та пропозиції. Це стосується, насамперед, об'єктів дохідної нерухомості.

3. *Дохідний підхід* [2, с. 141]. В основі цього підходу лежить передумова, що вартість нерухомості обумовлена здатністю оцінюваного об'єкта генерувати потоки доходів у майбутньому. Відбувається перетворення майбутніх доходів від об'єкта нерухомості в його вартість з урахуванням рівня ризику, характерного для даного об'єкта.

Існує два методи визначення вартості нерухомості дохідним підходом – це пряма капіталізація доходів і дисконтування грошових потоків. При використанні методу капіталізації доходів у вартість нерухомості перетворюється дохід за один часовий період, при цьому потік доходів буде постійно підвищуватися протягом тривалого періоду. При використанні методу дисконтування грошових потоків – перетворюється грошовий потік від її передбачуваного використання за ряд прогнозованих років, а також вартість об'єкта нерухомості на кінець прогнозного періоду.

Метод прямої капіталізації доходів використовує коефіцієнт капіталізації, що відображає зв'язок між доходами за один рік або середньорічною величиною доходів за кілька років і вартістю майна. Застосування даного методу припускає розрахунок ряду показників [7, с 153]:

- визначають потенційний валовий дохід (ПВД), який розраховують з використанням ринкових даних по оренді для оцінюваного майна;
- визначають дійсний валовий дохід (ДВД), який розраховують шляхом вирахування з ПВД утрат від вакансій і недобору коштів;
- визначають прогнозований чистий операційний дохід (ЧОД), що розраховується шляхом вирахування з ДВД усіх прогнозованих витрат;
- розраховують коефіцієнт капіталізації. Найбільш простим і прямим способом є одержання коефіцієнта з інформації про ринок за умови її доступності. Іншим способом розрахунку коефіцієнта капіталізації є метод підсумування, де він підрозділяється на дві його складові: безризикову процентну ставку і надбавку за ризик. Розраховується величина відсотка, виходячи з потреб типового інвестора, за кожним компонентом. Усі відсотки підсумовують і ділять на 100% для визначення коефіцієнта капіталізації;
- визначають вартість майна  $C$  за формулою (5), перетворюючи ЧОД у вартість:

$$C = D/R_k, \quad (5)$$

де  $D$  – чистий операційний дохід (грошових одиниць);

$R_k$  – коефіцієнт капіталізації.

Даний метод не рекомендується використовувати, коли оцінюваний об'єкт нерухомості потребує значної реконструкції або ж знаходиться в стані незавершеного

будівництва або капітального ремонту, тобто коли в найближчому майбутньому не уявляється можливим вихід на рівень стабільних доходів.

Метод дисконтування грошових потоків заснований на приведенні майбутніх грошових потоків від використання об'єкта оцінки і майбутньої вартості реверсії в поточну вартість шляхом дисконтування. Інвестор одержує дохід на свої капіталовкладення, а також повернення усіх своїх ' інвестицій наприкінці інвестиційного періоду.

Підсумкова вартість об'єкта нерухомості може бути визначена в результаті зведення отриманих оцінок до загального інтегрального результату, що враховує мету і задачі оцінки, а також особливості ринку і галузеву спрямованість підприємства. Ступінь фізичного і морального зносу об'єктів нерухомості може бути підрахована як відношення підсумованої оцінної вартості до повної первісної в порівнянних цінах, виражене у відсотках. Відсоток зносу багаторічних насаджень, що враховують у складі основних засобів, визначають у такій спосіб [2, с. 178]: по захисних і декоративних багаторічних насадженнях – як відношення їхнього віку до нормативного терміну служби; по плодово-ягідних насадженнях – як відношення фактичного терміну служби, починаючи з віку їхнього плодоносіння до нормативного терміну служби.

Наведені підходи до оцінювання вартості земельних ресурсів вимагають спостереження на всіх етапах дослідження, тобто є доцільним застосування для цієї мети земельного моніторингу. Він є складовою частиною оцінювання державного екологічного моніторингу, суть якого полягає [3, с. 53] в комплексному дослідженні біогрунтовних, геоморфологічних, геохімічних, геофізичних та інших факторів і параметрів ґрунту, а також в оцінці цих властивостей під впливом антропогенного навантаження, тобто вивчення ґрунту як об'єкта природного успадкування людством, або, за В.І. Вернадським, біокосного тіла, яке живе за законами і живої природи, і мінерального царства.

Земельний моніторинг [3, с. 64] – система спостережень за станом земельного фонду з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки, відвернення й ліквідації наслідків негативних процесів. Він передбачає від аналітика збір, обробку, передачу, збереження та оцінювання інформації про стан земель та розроблення рекомендацій з питань запобігання негативним змінам стану земель, розроблення науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень.

Основна мета земельного моніторингу – це забезпечення ефективності виконання системи управління земельними ресурсами: прогноз еколого-економічних наслідків деградації земельних ділянок з метою запобігання або усунення дії негативних процесів. Основними завданнями моніторингу [11, с. 124; 12] є системний періодичний контроль стану земельних ресурсів і процесів, що впливають на цей стан у природних умовах та при антропогенних навантаженнях.

Об'єктами моніторингу виступають землі в усій сукупності визначень (різновиди земель за використанням, за володінням, за складом та властивостями, за рівнем природних якостей та антропогенних навантажень тощо) та процеси, що впливають на стан землі. Зміст специфічної функції земельного моніторингу включає кілька його видів [3, с. 103], які сформовані в контексті проекту системи екологічного моніторингу:

- фоновий (еталонний) – сприяння створенню в системі управління земельними ресурсами комплексу еталонів фунта;
- виробничий (базовий, поточний) – проведення системних поточних спостережень за ґрунтом у просторі і часі, результатом цього моніторингу є картографо-аналітична інформаційна система, прогноз змін ґрунтів і техніко-економічне обґрунтування заходів з охорони ґрунтів;
- кризовий – це моніторинг деградаційних ґрунтів, який включає операційний контроль забруднених, засоленних, еродованих та інших ґрунтів, що передбачають у катастрофічному (згідно з об'єктивними оцінками і попереднім районуванням) стані (це аналогічно моніторингу "hot spots", відомого в багатьох європейських країнах);
- спеціальний – це відомчий, фрагментарний моніторинг, до якого можна від-

нести: меліоративний моніторинг, спостереження за окремими меліораторними властивостями ґрунтів;

- радіаційний – спостереження за поведінкою радіонуклідів у системі "ґрунт - рослина - тваринницька продукція";

- моніторинг ґрунтів під багаторічними насадженнями та земель особливого призначення – спостереження за військовими полігонами, землями водного фонду, транспорту, реакційними землями;

- науковий (прогностичний) – це моніторинг, представлений тривалими польовими дослідженнями, балансовими і лізіметричними дослідженнями, імітаційними та математичними моделями, результати цього моніторингу значною мірою уточнюють управлінські рішення, створюють більш надійні прогностичні моделі тощо.

Запропонований моніторинг земельних ресурсів забезпечує відстеження процесів землевпорядження, що протікають на промисловому підприємстві у режимі реального часу; зіставлення інформаційних даних про результати використання об'єктів нерухомості за найбільш короткі проміжки часу (день, тиждень, місяць); порівняння цільових результатів з фактично досягнутими. На підставі такого порівняння робляться висновки про доцільність впровадження нових підходів до використання земельних ресурсів суб'єкта господарювання. Зміна умов зовнішнього й внутрішнього середовищ земельних ділянок та об'єктів нерухомості промислового підприємства спричиняє перегляд цільових параметрів щодо їхнього застосування, тобто необхідно перевірити наскільки оптимально застосовані інструменти оцінювання. На підставі зміни цільових параметрів (методологічних підходів дослідження) коректується план дій з використання земельних ресурсів, і вже цей новий переглянутий план втілюється у життя.

**Висновки.** Теоретичне значення результатів дослідження полягає в наведеному підході до оцінювання земельних ділянок і об'єктів нерухомості та запропонованій системі їхнього моніторингу. Це дає змогу здійснювати як попередньо-приблизні розрахунки вартості щодо майбутнього використання земельних ресурсів, так і достатньо точне оцінювання щодо застосування об'єктів нерухомості та земельних ділянок. Користь від моніторингу полягає в систематичному та ретельному оцінюванні досліджуваного об'єкта для регулювання негативного впливу з боку зовнішнього оточення на нього. Дослідження з'ясувало, що оцінювання вартості земельних ресурсів є важливою складовою системи оцінки потенціалу промислового підприємства, оскільки воно є підґрунтям функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

### Література

1. Калінеску Т.В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств: Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.
2. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
3. Горлачук В.В., Песчанська І.М., Скороходов В.А. Земельний менеджмент: Навч. посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2006. – 192 с.
4. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування і оцінювання: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Кизим М.О., Забродський К.М., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. – Харків: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. – 144 с.
7. Григорьев В.В., Островкин И.М. Оценка стоимости предприятий. Имущественный подход: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 1998. – 224 с.
8. Фридман Дж., Ордуей Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 481 с.
9. Постановление Кабинета Министров Украины № 1554 от 12.10.2000 г. "Методика оценки стоимости имущества во время приватизации".

10. Постановление Кабинета Министров Украины № 1540 от 10.09.2003 г. "Методика оценки стоимости имущества".

11. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: Монография. – Луганск: Изд-во СНУ им. В. Даля, 2004. – 240 с.

12. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А. Принципи побудови моніторингу реалізації механізму розвитку стратегічного потенціалу підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – № 8 (78).

УДК 519.8(075)

Рибнікова Н. О.

### АНАЛІТИЧНЕ ПРЕДСТАВЛЕННЯ МАТЕМАТИЧНОГО ОЧІКУВАННЯ МАРЖІ В ЗАДАЧАХ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

Наведено аналітичний вигляд формул для розрахунку значень математичного очікування маржі для безперервного та дискретного розподілів попиту на продукцію, показано обмеження застосування теоретичних (безперервних і дискретних) розподілів для апроксимації попиту, для умов задачі управління запасами, викладено зміст розподілу, який би більшою мірою адекватно відображав попит на продукцію в задачах управління запасами.

Дж. 5.

**Постановка проблеми.** Однією з типових у теорії управління запасами є задача визначення оптимального розміру партії замовлення швидкокопсувного товару за умови стохастичного попиту на нього (вона є спрощенням відомої "задачі продавця газет" [4, с.150]; ця остання – попри свою уявну простоту – набуває поширення здебільшого як складовий елемент в різноманітних управлінських задачах (див., наприклад, процедуру адаптації моделі Марковіца до умов формування асортименту продукції підприємства [1])).

Формалізуємо постановку задачі. Нехай  $0, 1, \dots, j, \dots, n$  – можливі значення попиту на продукцію,  $\lambda_0, \lambda_1, \dots, \lambda_j, \dots, \lambda_n$  – імовірність відповідних значень попиту,

$(\sum_{j=0}^n \lambda_j = 1)$ ,  $p$  і  $z$  – відпускна та закупівельна ціни одиниці продукції відповідно.

Альтернативи дії полягають в замовленні  $0, 1, \dots, i, \dots, n$  одиниць продукції. Потрібно максимізувати певний "позитивний" критерій  $J_i^+$  або мінімізувати певний "негативний" критерій  $J_i^-$  та відшукати оптимальний у сенсі цього критерію розмір партії замовлення продукції  $k = \arg \max_i J_i^+$  або  $k = \arg \min_i J_i^-$ .

Таку задачу можна тлумачити як приклад так званих "ігор з природою". В цьому випадку кожному можливому сполученню дій гравців  $(i, j)$  відповідає кількісно визначений виграш для "позитивної" цільової функції (або програш для "негативної") "свідомого" гравця  $v_{ij}$  (другий гравець – природа – виграшем узагалі не переймається).

Найчастіше в якості цільової функції  $J_i$  використовується математичне очікування виграшу для "позитивної" цільової функції (або програшу для "негативної"),  $J_i^+ = Mv_{ij}$ .

У теорії управління запасами задачу визначення оптимального розміру партії замовлення стало традиційним розв'язувати з позиції мінімізації витрат на утворення та зберігання або ж максимізації прибутку. Однак у рамках організації можна навести багато прикладів подібних "рівноправних" оптимізацій (наприклад, для комерційного управління бажаним буде максимально можливе поширення асортименту продукції, для чого необхідна наявність великої кількості запасів; для логістичного управління – налагодження "серійного" ввезення продукції з мінімальною номенклатурою товарів, для чого наявність великої кількості запасів виявляється зайвою; для фінансового управління кращим варіантом буде той, який потребує найменших капіталовкладень тощо [5]). Відтак, мінімізація витрат (так само, як і максимізація прибутку) часто виявляється лише "підоптимізацією", тобто однобічним покращенням, що може негативно позначитись на загальному результаті діяльності підприємства. Саме цей факт зумовлює дедалі нагальнішу потребу в пошуку альтернативного – більш агрегатного – критерію оптимізації в задачах управління запасами.

Звичайно, ми розуміємо, що твердження про більшу чи меншу міру "агрегатності" будь-якого альтернативного показника є виправданим за умов розуміння загальної мети підприємства та шляхів її досягнення, в іншому випадку можна опинитись у комічній ситуації на кшталт аматора-рибалки, який завантажив свій човен усім, що бачив ("...взяв самовар – чому би не взяти?"). Проте, за умов, коли традиція використання лише одного критерію оптимізації є надто міцною і коли "правильність" загальної мети підприємства – максимізація прибутку – дедалі гучніше ставиться під сумнів (маємо на увазі теорію Balanced Scorecard, що наразі стрімко набирає обертів), вважаємо слушними спроби введення до наукового вжитку альтернативних критеріїв – хай навіть без ґрунтовного пояснення більшої міри їхньої агрегатності. Оскільки мова йде про теорію управління запасами, то з точки зору можливої корисності додаткових показників цікавим прикладом є описана П. В. Кривулею і І. С. Гостевою [2] ідея використання альтернативних критеріїв оптимізації партії замовлення. Автори цієї ідеї апелюють до необхідності врахування втраченого зиску. Оскільки такий підхід може збільшити загальну кількість моделей управління запасами, про що йде мова у роботі [3], то всякий новий підхід до формулювання нових параметрів моделі слід розглянути з боку слушності таких параметрів та їхньої дійсної корисності. Втім, питання співвідношення нових критеріїв із традиційним критерієм прибутку цими авторами не розглянуто, а самі значення критеріїв розраховуються на емпіричному матеріалі, що сповільнює їхнє можливе поширення та вкорінення. **Метою** даної статті, відтак, визначено змістове порівняння традиційного та альтернативних показників, а також аналітичне представлення останніх.

Змістове порівняння традиційного ("прибуток") та альтернативних ("сукупні потенційні втрати" та "відносні сукупні потенційні втрати") показників як критеріїв оптимізації в задачах управління запасами. В якості альтернативи використанню традиційного критерію вибору обсягу замовлення у [2] пропонується два критерії: математичне очікування сукупних потенційних втрат  $Y_i^{сукупне}$  та математичне очікування відносних сукупних потенційних втрат  $Y_i^{відносне}$ , які вводяться в такий спосіб:

$$Y_i^{сукупне} = M\xi_i + M\vartheta_i, \quad (1)$$

$$Y_i^{відносне} = \frac{M\xi_i + M\vartheta_i}{M\pi_i}, \quad (2)$$

де  $M\xi_i$  – математичне очікування потенційних втрат псування;  $M\vartheta_i$  – математичне очікування потенційних втрат зиску;  $M\pi_i$  – математичне очікування прибутку. Представимо кожну зі згаданих величин аналітично.

Під втратами псування розуміється загальна закупівельна вартість продукції, яку не було реалізовано через перевищення пропозиції над попитом. Втрати псування є ненульовими виключно за умови, коли  $j \leq i$ . Для довільної пари  $(i, j)$  втрати псування можна обчислити як:

$$\xi_{ij} = z \cdot (i - \min\{i, j\}). \quad (3)$$

Під втратами зиску розуміється загальний прибуток від тієї кількості продукції, яку могли купити через наявність попиту, але не купили через відсутність пропозиції. Втрати зиску є ненульовими виключно за умови, коли  $j > i$ . Для довільної пари  $(i, j)$  втрати зиску можна обчислити як:

$$\vartheta_{ij} = (p - z) \cdot (j - \min\{i, j\}). \quad (4)$$

Фактично отриманий прибуток для довільної пари  $(i, j)$  дорівнює:

$$\pi_{ij} = p \cdot \min\{i, j\} - z \cdot i. \quad (5)$$

Представимо аналітично значення показника  $Y_{ij}^{\text{сукупне}}$  для довільної пари  $(i, j)$ . Поспонуємо формули (3) і (4) та проводячи алгебраїчні перетворення, одержуємо:

$$\begin{aligned} Y_{ij}^{\text{сукупне}} &= z \cdot (i - \min\{i, j\}) + (p - z) \cdot (j - \min\{i, j\}) = \\ &= zi - z \min\{i, j\} + pj - zj - p \min\{i, j\} + z \min\{i, j\} = \\ &= (p - z) \cdot j - (p \cdot \min\{i, j\} - zi). \end{aligned} \quad (6)$$

Звернімо увагу на те, що перший доданок в остаточному виразі  $(p - z) \cdot j$  характеризує "потенційний прибуток підприємця за умов, що  $i$ -та кількість поповнення запасів готової продукції збігається з дійсним обсягом попиту" [2]:

$$\pi_{ij}^* = (p - z) \cdot j, \quad (7)$$

а другий доданок дорівнює фактично отриманому прибутку (див. формулу (5)). Таким чином, формулу (6) остаточного можна представити як:

$$Y_{ij}^{\text{сукупне}} = \pi_{ij}^* - \pi_{ij}. \quad (8)$$

Тоді перший із запропонованих у [2] альтернативних критеріїв оптимізації – математичне очікування сукупних потенційних втрат  $Y_i^{\text{сукупне}}$  – можна представити як:

$$Y_i^{\text{сукупне}} = M\xi_i + M\vartheta_i = M(\xi_i + \vartheta_i) = M(\pi_i^* - \pi_i) = M\pi_i^* - M\pi_i. \quad (9)$$

У формулі (9) величина  $M\pi_i^*$  є константою для будь-якої альтернативи дії, а тому мінімізація показника  $Y_i^{\text{сукупне}}$  завжди вказуватиме на ту саму альтернативу дії (як на оптимальну), що й максимізація критерію  $M\pi_i$ .



Другий критерій оптимізації – математичне очікування відносних сукупних потенційних втрат  $Y_i^{\text{відносне}}$  – можна представити як:

$$\begin{aligned} Y_i^{\text{відносне}} &= \frac{M\xi_i + M\vartheta_i}{M\pi_i} = \frac{M(\xi_i + \vartheta_i)}{M\pi_i} = \frac{M(\pi_i^* - \pi_i)}{M\pi_i} = \\ &= \frac{M\pi_i^* - M\pi_i}{M\pi_i} = \frac{M\pi_i^*}{M\pi_i} - 1. \end{aligned} \quad (10)$$

Враховуючи, що величина  $M\pi_i^*$  є константою для будь-якої альтернативи дії, з формули (10) можна зробити наступний висновок: мінімізація критерію  $Y_i^{\text{відносне}}$  завжди вказуватиме на ту саму альтернативу дії (як на оптимальну), що й максимізація критерію  $M\pi_i$ .

Підсумовуючи вищевикладене, можна говорити про те, що запропоновані [2] альтернативні критерії – принаймні в даній задачі і в даному розумінні складових цих критеріїв – використовувати недоцільно: вони дають той самий розв'язок задачі, що і традиційний критерій, проте процедура обчислення нових запропонованих критеріїв є більш трудомісткою. Автори у [2] стверджують, що використання саме альтернативних критеріїв "дає змогу отримати оптимізаційну задачу, якої не було за умов використання різних показників оцінки за традиційними показниками", обґрунтовуючи цю тезу тим, що в якості критерію слід використовувати "відношення узагальненої негативної характеристики альтернатив дії до позитивної характеристики альтернатив дії" [2]. На наш погляд, автори неправі, оскільки "позитивна характеристика дії (якою виступає традиційна оцінка очікуваного прибутку)" [2] не є виключно "позитивною", бо містить в собі витрати псування (див. формулу (5)) (тобто частину узагальненої "негативної" характеристики), тому говорити про існування оптимізаційної задачі можна і за умови використання в якості критерію математичного очікування прибутку.

Низьке значення втрати зиску  $\epsilon$ , безперечно, важливим аргументом на користь обрання конкретної альтернативи дії. Втім, його врахування сприятиме "кращій" оптимізації виключно за умови включення до синтетичних показників (адже математичне очікування втрати зиску  $M\vartheta_i$  саме по собі є монотонною функцією).

На наш погляд, більш вдало інтегрувати показник втрат зиску до традиційного показника – прибутку – можливо у спосіб "утяжеління" "негативної" частини прибутку:

$$\pi_{ij}^{**} = (p - z) \cdot \min\{i, j\} - (p - z) \cdot (j - \min\{i, j\}) - z \cdot (i - \min\{i, j\}). \quad (11)$$

Величину  $\pi_{ij}^{**}$  можна розуміти як прибуток за відніманням втрат зиску (величина  $(p - z) \cdot (j - \min\{i, j\})$  характеризує втрати зиску, а  $z \cdot (i - \min\{i, j\})$  – втрати псування), а її математичне очікування  $M\pi_i^{**}$  – як критерій вибору альтернатив дії. Але це є лише гіпотезою, яка потребує перевірки.

Отже, **аналітичне представлення значень критеріїв вибору альтернатив дії в даній задачі управління запасами** є виправданим лише для критерію традиційного – математичного очікування прибутку (втім, ми сподіваємось, що це спрощення процедури розрахунку значень традиційного критерію стане в нагоді для інших – можливо, більшою мірою комплексних, задач. Наприклад, у [1] в якості одного з етапів адаптації моделі Марковіца до умов формування асортименту продукції пропонується розраховувати значення математичного очікування маржі для різних альтернатив дії). Аналітичний розрахунок величин математичного очікування прибутку для кожної

конкретної альтернативи дії має на меті запропонувати спрощений (порівняно з тим, який отримується за допомогою поля результатів) алгоритм розв'язання обговорюваної задачі управління запасами. Математичне очікування фактично отриманого прибутку для  $i$ -ої альтернативи дії дорівнює:

$$M\pi_i = \sum_{j=0}^n \pi_{ij} \lambda_j = \sum_{j=0}^n (p \cdot \min\{i, j\} - z \cdot i) \lambda_j, \quad (12)$$

Нехай попит апроксимовано безперервною випадковою величиною  $X$  із щільністю розподілу ймовірностей  $f(x)$ . Тоді ймовірність дискретного попиту  $j$  представимо як:

$$\lambda_j = P\{X \in (j - 0,5; j + 0,5]\} = \int_{j-0,5}^{j+0,5} f(x) dx = F(j + 0,5) - F(j - 0,5), \quad (13)$$

де  $F(x) = \int_{-\infty}^x f(u) du$  – інтегральна функція розподілу випадкової величини  $x$ .

Формула (12) з урахуванням формули (13) та після алгебраїчних перетворень набуває вигляду:

$$M\pi_i = (p - z)F(n + 0,5)i - p \sum_{j=1}^i F(j - 0,5). \quad (14)$$

Слід зазначити, що апроксимування розподілу ймовірностей дискретного попиту щільністю розподілу ймовірностей безперервної випадкової величини передбачає дотримання додаткової вимоги. Оскільки  $\sum_{j=0}^n \lambda_j = 1$ , то і різниця  $F(n + 0,5) - F(0)$

(якій дорівнює  $\int_0^{n+0,5} f(x) dx$ ) має бути якомога ближчою до одиниці ("хвості", що залишаються, істотно зменшують узгодженість теоретичного та фактичного розподілів [4, с.68]). Через складність дотримання цієї вимоги апроксимувати розподіл ймовірностей дискретного попиту  $j$  доцільно розподілом ймовірностей так само дискретної величини, визначеної на множині невід'ємних цілих чисел.

Нехай попит апроксимовано дискретною випадковою величиною  $X$ . Тоді ймовірність дискретного попиту  $j$  представимо як:

$$\lambda_j = P\{X = j\} = \alpha_j. \quad (15)$$

Формула (12) з урахуванням формули (15) та після алгебраїчних перетворень набуває вигляду:

$$M\pi_i = (p - z)i - p \sum_{j=0}^{i-1} (i - j) \alpha_j. \quad (16)$$

З огляду на дискретний характер альтернатив дії, диференціювання функції  $M\pi_i$  (у формулах (14) і (16)) недоречно. За таких умов вибір оптимальної альтернативи дії  $k$  вимагає перебору всіх альтернатив, що не вбачається надто складним за наявного рівня розвитку обчислювальної техніки.

**Висновки та напрямки подальшого дослідження.** Показник втрати зиску є важливим аргументом на користь вибору певної альтернативи дії, однак його використання у вигляді самостійного оптимізаційного критерію неможливе через монотонну залежність зиску від розміру партії замовлення.

Використання показника втрати зиску доцільне за умови конструювання синтетичних показників, які разом з втратою зиску враховували б й інші (в тому числі традиційні). При цьому обов'язковою вимогою доцільно ввести незводимість нових синтетичних показників до показників, які не враховують втрати зиску. Отже, перспективним напрямом дослідження вбачається конструювання таких синтетичних критеріїв (із дослідженням областей розбіжностей результатів оптимізації за різними критеріями) і аналітичне представлення цільових функцій (на кшталт наведеного для традиційного критерію – математичного очікування фактично отриманого прибутку  $M\pi_i$ ) задля відмови від повного аналізу поля результатів.

#### Литература

1. Кривуля П. В. Адаптация модели Марковица к условиям формирования ассортимента продукции предприятия. // Прометей. Региональный сб. науч. трудов по экономике.– Донецк: Юго-Восток, Лтд., 2003. – Вып. 11. – С. 246-253.
2. Кривуля П. В., Гостева І. С. Показники потенційної втрати зиску у оцінці можливого недопродажу товарів // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2006. – № 4(98). Ч. 1. – С. 130-143.
3. Рибнікова Н. О. Оцінка ємності теорії управління запасами за темпами створення моделей і за показниками їх таксономічного різноманіття // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2006. – № 4(98). Ч. 2 – С. 144-150.
4. Рыжиков Ю. И. Теория очередей и управление запасами. – СПб: Питер, 2001. – 384 с.
5. Сакович В. А. Модели управления запасами. – Мн.: Наука и техника, 1986. – 319с.

УДК 65.011.4 + 33: 372.8

Свиридок Ю.Г.

#### ПОНЯТИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭЛЕМЕНТОВ

Использование системы экономических элементов позволяет по новому переосмыслить такое фундаментальное экономическое понятие, как производительность. Рассмотрены отличия традиционной и новой парадигмы производительности.

Рис. 2, табл. 5, ист. 12.

«Экономическая теория обязана своими возможностями захвата чужих территорий тому, что используемые ею аналитические категории – ограниченность ресурсов, расходы, предпочтения, выбор – являются по сфере своего применения подлинно универсальными. Не менее важна и присущая нашей науке структуризация этих понятий в рамках отдельных, хотя и взаимосвязанных процессов оптимизации на уровне индивидуальных решений и равновесия на уровне всего общества.

Таким образом, экономическая наука – это поистине универсальная практика – грамматика общественной науки» [1].

**Постановка проблемы.** Переход Украины к рыночной экономике был связан с формированием соответствующего понятийного аппарата для изучения и преподавания экономических знаний. Специфика формирования этого аппарата для всех постсоциалистических стран связана с необходимостью ревизии понятий затратной экономики, понятий переходной экономики, понятий рыночной экономики (во многом совсем новых для экономического менталитета), понятий маркетинга и менеджмента, бухгалтерского учета и аудита.

Есть свои сложности в изучении и преподавании экономики и для аудиторий с разным уровнем исходных базовых экономических понятий. Из специалистов, получивших экономическое образование, сертификацию проходят только бухгалтера, преподаватели экономических дисциплин в небольшой их части проходят переподготовку и повышение квалификации в нескольких базовых центрах, но основная база экономистов практически в одиночку в меру своего желания овладевает новым категорийным аппаратом экономики.

В какой-то мере ранг вышеназванных сложностей можно снизить, если наглядно продемонстрировать, что все вышеперечисленные дисциплины о функционировании экономического механизма (хозяйства) имеют дело с весьма ограниченным набором базовых понятий – элементов, взаимодействие между которыми и составляет предметы соответствующих дисциплин. Знание этих элементов уже даёт исходную структуру для изучения предмета.

**Связь проблемы с научными и практическими заданиями.** С большим трудом, но пробивается в преподавательскую среду системообразующее представление о том, что «понимание основных экономических понятий важнее, чем знание большого количества фактов» [3]. Все разнообразные сведения об экономическом обустройстве общества связаны между собой незримыми нитями «смыслового поля».

Именно этот объемлющий Смысл дал повод отыскать аналогию понятию «элемент» для экономики. Базисный набор экономических элементов или интеллектуальных инструментов, которыми пользуются экономисты, чрезвычайно гибок в приложениях. Все усилия преподавателя сводятся в этом случае к тому, чтобы его слушатели достигли твёрдого понимания довольно-таки ограниченного круга экономических элементов в их взаимосвязи, а «прокрустово ложе» понятийных рамок элементного подхода поможет слушателям организовать и структурировать свое понимание предмета.

**Анализ последних исследований и публикаций по теме статьи.** Производительность как полноценная экономическая концепция (наряду с остальными двадцатью фундаментальными экономическими концепциями) уже много десятилетий используется при преподавании экономики в вузах и школах [8].

Об этой категории в упомянутом источнике сказано буквально следующее: «Чаше всего производительность измеряют или соотносят с производительностью труда, однако более внимательный подход к источникам производительности учитывает влияние всех факторов производства».

Традиционная парадигма производительности в стратегии развития ведущую роль отводила ускорению роста производительности труда. Подтверждение этому тезису служил тезис К. Маркса: «Общество никак не сможет прийти в равновесие, пока оно не станет вращаться вокруг Солнца труда» [6].

Это образное выражение ассоциативно напоминает геоцентрическую (Птолемею) систему мира, в которой было обосновано движение планет вокруг неподвижной Земли.

И в сегодняшних научных дискуссиях примат фактора «труд» в виде «производительной силы общества» не покидает смыслового поля экономической категории, вплетается в ткань политических и социальных доктрин и программ: «Основной ресурс развития страны – её граждане» [7].

**Выделение нерешённых частей проблемы.** На уровне экономики предприятия до недавнего времени признавалась только одна парадигма экономического роста – установка на повышение производительности труда, что свидетельствовало о

гносеологическом (познавательном) преобладании именно фактора «труд» среди факторов производства. Даже в современном учебнике по управлению производительностью (логичней его нужно было бы назвать «Управление производительностью труда») с первых страниц постулируется, что «...головным серед усіх ресурсів є праця людини, бо тільки завдяки праці як усвідомленої і доцільної діяльності людини предмети праці та засоби праці, тобто речові фактори, „оживають”, і відбувається процес виробництва життєвих благ як для кожної людини, так і для суспільства загалом» [5].

В условиях динамичного развития нельзя ограничиться парадигмой роста за счёт только одного фактора без учёта системной взаимосвязи всех остальных. Повышение эффективности хозяйствования в стране в целом может быть достигнуто только в условиях системной отдачи всех факторов производства на уровне первичного микроэкономического субъекта.

**Формулирование целей статьи.** В условиях всеобщего динамизма общественного развития нельзя ограничиваться общей парадигмой роста производства за счёт роста производительности только одного фактора.

Теоретические основы повышения производительности в современных условиях необходимо относить не только к труду, но и ко всем факторам производства, а новое качество роста производительности подразумевает отнюдь не только широкомасштабную интенсификацию производства, не только ускорение НТП, не только внедрение инвестиций. В своё время из хозяйственной трясины страну выводили путём электрификации, химизации, АСУП-изации и ГПС-зации промышленности.

Все факторы производства равноправны в своём участии в производственном процессе. Концепция производительности на базе отдельных факторов производительности не в полной мере объясняет причины роста и управления производительностью фирмы в условиях переходной экономики при новом статусе предприятия.

**Основная часть статьи.** Поиск экономических элементов необходимо вести в разных понятийных координатах для отработки окончательной «Таблицы экономических элементов», которую необходимо иметь каждому студенту и школьнику перед собой подобно таблице умножения.

Предлагаемый вариант таблицы построен на базе «принципов, являющихся общими для поведения индивидов, фирм, экономических институтов» [2] и как утверждают авторы: «служащих ключами к раскрытию тайн и загадок экономики», а также на основе «счастливого атома» менеджмента, «открытого» в результате исследования, поставившего себе целью «дать ответ на вопрос – что общего между самыми эффективными компаниями Америки?» [9].

Смысл спрятан не столько внутри каждого элемента, а в системе отношений между ними (правилах игры) – именно эта система отношений наглядно трансформируется в программу для изучения и преподавания соответствующей дисциплины, что снимает своеобразный ореол таинственности в составлении конкретных программ отдельных курсов.

Синкретичность хозяйственных знаний обозначает то, что поиск экономических элементов не должен замыкаться только в границах предмета экономических наук, а и выходить на смежные области гуманитарного знания. Это позволит ставить и решать вопросы, недоступные специалистам отдельных наук:

- что такое экономический элемент вообще?
- что есть общего между различными экономическими элементами?
- сколько всего существует таких групп элементов с общими свойствами?
- почему их существует именно столько?...

Элементный подход к структуре изложения экономических наук сразу демонстрирует логическую канву курса, с первых занятий эта канва позволяет взглянуть сверху на изучаемый предмет и не терять путеводной нити до завершения изучения курса.

Элементный подход как дидактический инструмент представляет собой способ мышления, организуемый на базе понятий содержательно-генетической логики [10], которая способна дать операциональное представление как целей, так и программного содержания образования, поскольку специальные науки (в том числе и экономика), накопившие огромное количество фактов и знаний, – зачастую не могут ответить на вопрос: чему учить?

Существует и психолого-дидактическое обоснование количества экономических элементов в первичном атоме каждой экономической дисциплины: только «семь смысловых единиц может максимально находиться в активной памяти индивида для целей анализа и актуализации информации при принятии решений» [11].

Таблица экономических элементов, снабженная правилами соединения элементов между собой (в элементарном представлении этими правилами могут быть горизонтальные цепочки элементов, соединяемые соответствующим контекстом), задает элементарный конструктор для сборки и изучения разнообразных «экономических молекул» (табл.1).

Таблица 1

**Таблица экономических элементов**

Сфера общих наук о хозяйствовании		Сфера прикладных хозяйственных наук		Сфера гуманитарных наук
Экономика Право Социология	Маркетинг	Менеджмент	Финансы (Бухгалтерский учёт, Аудит)	Философия, методология, история и психология экономическо й мысли
Перечень экономических элементов соответствующих сфер				
Ограниченность	Потребность	Стратегия	Баланс	Цикл
Конкуренция	«Ниша»	Системы	Анализ	Конъюнктура
Рациональность	Ассортимент	Структура	Учёт	Традиция
Выбор	«Портфель»	Стиль	Мобилизация	Модель
Стимул	Цена	Навыки	Иммобилизация	Развитие
Обмен	Товар	Персонал	Заём	Знак
Эффект	Сбыт	«Культура»	Фонд	Мышление

Таблица экономических элементов, снабженная формулировками содержательного вклада каждого лауреата Нобелевских премий по экономике (через указание фамилий лауреатов в поле экономического элемента, соответствующего основной формуле открытия, сделанного тем или иным лауреатом) задает продвинутый конструктор для целеполагания в экономических исследованиях (табл.2).

Таблица 2

**Таблица экономических элементов**

Сфера общих наук о хозяйствовании	Сфера прикладных хозяйственных наук			Сфера гуманитарных наук
Экономика Право Социология	Маркетинг	Менеджмент	Финансы (Бухгалтерский учёт, Аудит)	Философия, методология, история и психология экономической мысли

Сфера общих наук о хозяйствовании	Сфера прикладных хозяйственных наук			Сфера гуманитарных наук
Перечень экономических элементов соответствующих сфер				
Sc Ограниченность Scarcity	De Потребность Demand	St Стратегия Strategy	Ba Баланс Balance	Cy Цикл Cycle
Co Конкуренция Competition	Ni «Ниша» Niche	Sy Системы System	An Анализ Analysis	Cn Конъюнктура Conjuncture
Ra Рациональность Rationality	As Ассортимент Assortment	Sr Структура Structure	Ca Учёт Calculation	Tr Традиция Tradition
Se Выбор Selection	Po «Портфель» Portfolio	Sl Стиль Stile	Mb Мобилизация Mobilization	Mo Модель Model
Si Стимул Stimulus	Pr Цена Price	Sk Навыки Skills	Im Имобилизация Immobilization	De Развитие Development
Ex Обмен Exchange	Go Товар Goods	Sf Персонал Staff	Lo Заём Loan	Sg Знак Sign
Ef Эффект Effect	Sa Сбыт Sale	Cu «Культура» Culture	Fu Фонд Fund	Me Мышление Mentality

Пример использования системы экономических элементов (число сочетаний экономических элементов рассчитывается по формуле:  $C_7^2 = 21$ ) для составления программы пропедевтического курса экономики приведён в табл. 3.

Таблица 3

**Структура пропедевтического (вводного) курса экономики  
на базе элементарных экономических концепций**

	Наименование элементарной экономической концепции	Базовые экономические элементы	
		Ведущий	Ведомый
1	Ограниченность и выбор	Ограниченность	Выбор
2	Альтернативная стоимость и выбор	Выбор	Рациональность
3	Производительность	Эффект	Стимул
4	Экономические системы	Конкуренция	Обмен
5	Экономические институты и стимулы	Конкуренция	Стимул
6	Обмен, деньги и взаимозависимость	Обмен	Выбор

	Наименование элементарной экономической концепции	Базовые экономические элементы	
		Ведущий	Ведомый
7	Рынки и цены	Обмен	Стимул
8	Предложение и спрос	Рациональность	Обмен
9	Конкуренция и структура рынка	Конкуренция	Рациональность
10	Распределение дохода	Ограниченность	Стимул
11	Рыночная несостоятельность	Ограниченность	Эффект
12	Роль государства	Эффект	Конкуренция
13	Валовой национальный продукт	Ограниченность	Рациональность
14	Совокупное предложение и совокупный спрос	Рациональность	Стимул
15	Безработица	Стимул	Выбор
16	Инфляция и дефляция	Эффект	Обмен
17	Кредитно-денежная политика	Конкуренция	Ограниченность
18	Фискальная политика	Выбор	Конкуренция
19	Абсолютные и сравнительные преимущества и торговые барьеры	Эффект	Выбор
20	Курс обмена и платёжный баланс	Рациональность	Эффект
21	Международные аспекты роста и стабильности	Ограниченность	Обмен

Пример использования системы экономических элементов (число сочетаний экономических элементов рассчитывается по формуле:  $C_7^3 = 35$ ) для составления программы продвинутого курса экономики (для квалификационных уровней бакалавра и магистра) приведён в табл.4.

Таблица 4

**Структура продвинутого курса экономики  
на базе элементарных экономических концепций**

	Темы	Элементный состав темы
1	Хозяйство	Выбор конкурентного обмена
2	Потребности	Выбор рационального обмена
3	Ресурсы	Выбор ограниченного стимула
4	Рынок	Простимулированный выбор обмена субъектов
5	Конкуренция	Правила рационального конкурентного обмена
6	Деньги	Рациональный эффективный обмен
7	Субъекты	Способ выбора ограниченного обмена
8	Домохозяйство	Ограниченный рациональный выбор
9	Производство	Рациональный эффективный выбор
10	Предпринимательство	Рациональный конкурентный выбор
11	Предприятие	Рациональный простимулированный выбор
12	Расходы	Ограниченный эффективный выбор



	Темы	Элементный состав темы
13	Доходы	Ограниченный эффективный стимул
14	Рыночная инфраструктура	Выбор эффективного обмена
15	Государство	Эффективный конкурентный стимул
16	Несостоятельность государства	Ограниченный конкурентный стимул
17	Национальная экономика	Рационально эффективная конкуренция
18	Система макроэкономических показателей	Простимулированный конкурентный обмен
19	Финансово-бюджетная политика	Эффективно ограниченный обмен
20	Налоги и доходы госбюджета	Эффективный стимул обмена
21	Инфляция	Обмен ограниченного стимула
22	Денежно-кредитная политика	Выбор эффективного стимула
23	Занятость и безработица	Рационально эффективный стимул
24	Экономический цикл	Ограниченный рациональный стимул
25	Модель AD-AS	Рационально ограниченный обмен
26	Модель IS-LM	Рационально конкурентный стимул
27	Международные экономические отношения	Эффективно ограниченная конкуренция
28	Международная торговля	Эффективно конкурентный обмен
29	Международная валютная система	Рациональный простимулированный обмен
30	Международная экономическая интеграция	Выбор конкурентного стимула
31	Экономический рост	Эффективный выбор конкуренции
32	Экономические системы	Выбор, ограниченный конкуренцией
33	Современные модели рыночной экономики	Рациональность, ограниченная конкуренцией
34	Государственный долг	Эффективно ограниченная рациональность
35	Экономика Украины	Ограниченно конкурентный обмен

Формирование новой парадигмы роста производительности фирмы может происходить:

- путём сознательной переоценки всех методик расчёта производительности с целью их отбора, систематизации и обновления;
- путём революционной смены всех элементов парадигмы роста производительности на новую.

В том и другом случае имеются свои издержки и упущенные возможности.

В эволюционном методе реконструкции парадигмы могут оказаться сохранёнными слишком много старых представлений и приёмов, что не позволит объективно оценивать цели, роль и значение роста фирмы в переходной экономике.

Революционный метод может использовать неполностью апробированный комплекс методик и правил, что может привести к переходу границы критической массы, которую экономический механизм не в силах будет потребить в оптимальных условиях сохранения своего роста и развития, а потеря условий оптимальности будет сопровождаться снижением потенциала роста и увеличением упущенных возможностей для фирмы. Сравнение различных концепций производительности (традиционной и новой парадигм производительности) приведено на табличном (табл. 5) и схематическом (рис.1 и 2) уровнях.

Основной задачей новой парадигмы расчёта производительности является выделение среди факторов, контролируемых и неконтролируемых со стороны фирмы, к которым она может только подстроиться, т.е. разложение результата деятельности фирмы на две составляющие, одна из которых зависит от внутренних организационно-

технологических усилий и потенциалов, что и характеризуют показатели производительности труда, капитала и мотивации, определяя факторы, влияющие на общую производительность фирмы для последующей разработки программы её повышения, а вторая – от конкретных рыночных условий и цен на продукцию, сырьё, материалы, энергию (конъюнктурных факторов).

Особенности новой парадигмы производительности:

- управление фирмой приобретает свойства производительной силы в той мере, в какой оно является инициатором и двигателем ветвящегося инновационного процесса как внутри фирмы, так и во внешней для фирмы сфере;

- отношения производителя и потребителя приобретают характер доверительного партнёрства. Производительными становятся многие другие функции, не участвующие непосредственно в изготовлении продукции, поэтому крайне необходимы показатели, отражающие своеобразие роли каждого фактора и в то же время позволяющие формировать общую оценку. В категориях инфраструктурного персонала фирм на Украине преобладает административно-управленческий персонал, обеспечивающий функции приказного управления, и недостаточно развиты категории инфраструктурного персонала, которые должны обеспечивать саморазвитие фирмы;

- оценки производительности должны носить интегрально-факторный характер, позволяющий учитывать роль и взаимовлияние всех факторов производства, а также осознавать системно-интегральный характер производительности современной фирмы.

Цивилизованный экономизм и менеджмент, принимающие в свой оборот такие не совсем благозвучные для современного русского языка сочетания, как энергоменеджмент, капиталоменеджмент, материаломенеджмент, лейборменеджмент (менеджер в области управления трудовыми ресурсами) – лишний раз подчеркивают то значение различных факторов производства, которое приобретает сегодня квалифицированное и успешное управление производством через способы выбора «параметров диагностирования» фирмы.

Таблица 5

**Сравнение концепций производительности фирмы**

<b>Признаки классификации производительности</b>	<b>Традиционная парадигма производительности</b>	<b>Новая парадигма производительности</b>
Основная аналитическая формула расчёта производительности	Производительность равна величине продукта на единицу затрат отдельных факторов производства	Производительность равна результатной характеристике фирмы на единицу затрат факторов в комплексе (системной увязке)
Объект применения концепций производительности	Экономика как агрегат (макроэкономика), регион, отрасль, фирма	Предприятие, подразделение, вид деятельности (технологии), процесс
Разновидность исследуемых затрат	Совокупный работник (численность занятых, количество отработанных часов), производственный рабочий, величина среднегодовой стоимости ОПФ (количество отработанных станкосмен), станок	Различные категории персонала, капитальных фондов и активов фирмы

Признаки классификации производительности	Традиционная парадигма производительности	Новая парадигма производительности
Практический инструментальный арсенал	Отчётный и факторный анализ деятельности фирмы	Программы повышения производительности и эффективности фирмы
Основная цель производимого измерения производительности фирмы	Научный и практический интерес, требования отчётности и анализа использования факторов производства	Непосредственное включение в контур управления фирмой и её подразделениями.
Варианты показателей производительности фирмы	Производительность труда, фондоотдача, материалоотдача	Многофакторные показатели производительности
Влияние внутренней эффективности на эффективность фирмы	Из-за диктата рынка производителя не влияла	Диктат рынка покупателя

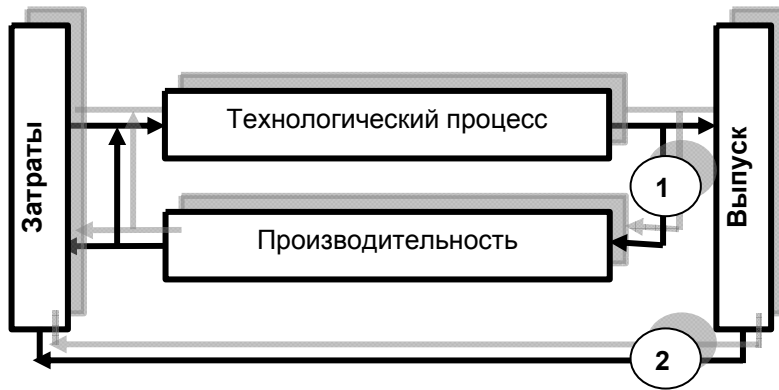


Рис.1. Традиционная парадигма производительности

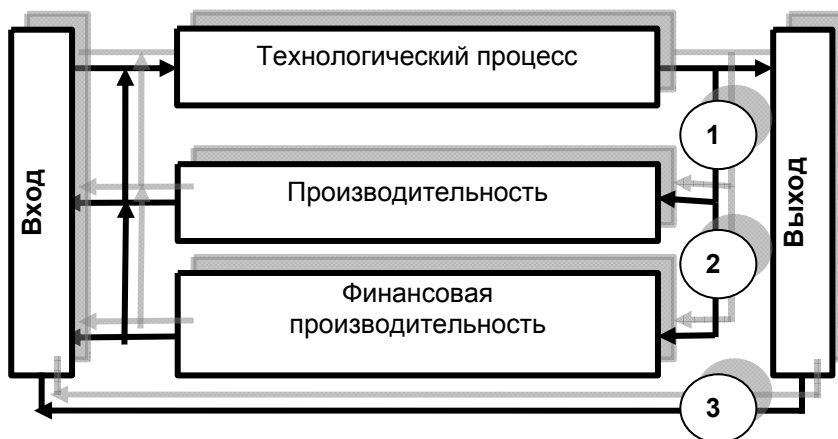


Рис.2. Новая парадигма производительности

**Выводы и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.** Рассмотрение понятия «производительность» в системе экономических элементов даёт возможность увидеть место данной концепции в экономической теории и практике, по-новому обосновать и использовать с учётом менталитета граждан Украины те знаменитые двенадцать принципов производительности [11], во многом благодаря которым США стала великой промышленной державой мира.

#### Литература

1. Hirshleifer J. The expanded domain of economics // Amer. Econ. Rev. 1985, December. Vol.75, p. 53.
2. The Handy Dandy Guide to Economic Thinking. – N.Y., 1990.
3. The Structure of Studying Based Concept: The Programming Guide to Economics / F. Sunders. – N.Y., 1993.
4. Брунер Дж. Психология познания. М: Прогресс., 1977.
5. Калина А.В. та ін. Менеджмент продуктивності: Навч. Посібник / А.В. Калина, С.П. Калініна, Н.Д. Лук'янченко. – К.: МАУП, 2005. – 232 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф., Соч. – 2-е изд. – т. 18., стр. 551-552.
7. Обращение к народу Президента Украины по случаю 11-й годовщины независимости Украины // Урядовий кур'єр, 28.08.2002, с.2.
8. Основные экономические понятия: Структура преподавания: Учебное пособие / Ф. Сандерс, Г.Л. Бах, Дж.Д. Калдервуд, У.Ли Хансен, Г. Стейн / Пер. с англ. – М.: АспектПресс. 1995. – 195 с.
9. Питерс Т., Уотермен. В поисках эффективного управления. М: Прогресс., 1986.
10. Щедровицкий Г.П. Избранные труды. -М.: Шк.Культ.Полит., 1995.
11. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1972.

УДК 343.37:33;35.08 (4Укр.)

Скорченко Ю.А.

#### **ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БЮРОКРАТИЗАЦИИ В УКРАИНЕ**

В статье исследуются характерные составляющие теневой экономики, и анализируются наиболее типичные черты, присущие современной украинской бюрократии.

**Постановка проблемы.** Существенными угрозами для национальной безопасности Украины служат беспрецедентный рост тенезации экономики, бюрократизация системы управления государством и обществом. На наш взгляд, страна находится у той черты, когда дальнейшая тенезация экономики и вызванная ею коррумпированность административных структур может привести к потере национальной государственной суверенности. По оценкам МВФ объем теневой экономики в Украине сегодня превышает 50%.

Особенностью происходящих трансформационных процессов является продолжительность и глубина аномии, вызванная опережающим разложением старых социальных институтов в сравнении с формированием новых, а также ускоренный, скачкообразный характер нынешних метаморфоз. В Украине складывается новый, ранее не существовавший тип социума, развитие которого в полном объеме пока

предвидеть сложно. Одна из специфических тенденций сегодняшнего переходного времени проявляется через серьезный пересмотр отношений людей к существующим политико-государственным институтам [1,с.66].

Для всестороннего анализа рыночной модификации украинской экономики особое значение имеет осмысление с социологической точки зрения существующих проблем «неформального» хозяйствования в стране, а также бюрократизации социально-политических, экономических и управленческих отношений, связанных с существующим уровнем развития теневых, неформальных связей. Неправовое пространство ныне увеличилось до таких размеров, что для значительного числа граждан оно является более реальным, чем легальное, правовое [2,с.6-7]. Новая система социально-нормативного регулирования общественных взаимоотношений так и не стала официальным эталоном справедливости для большинства украинцев. Она не реализует и не защищает надлежащим образом их права и интересы, порождая недоверие к властным институтам [3,с.30]. В Украине осуществление экономических «реформ», переход к рыночным отношениям привели к ослаблению почти всех видов управления на государственном уровне [4,с.73].

Сейчас неофициальные связи достаточно эффективно обеспечивают гибкость, оперативность во время решения актуальных социально-экономических проблем. Доминирование неформальных отношений над формальными регуляторами – наиболее специфичная особенность украинской действительности. Бизнес-структуры, различными путями проникая во власть, стремятся использовать её в собственных интересах. Выборы превращаются в соревнование олигархов за право управлять страной [5,с.53].

Размышляя об образности и пестроте понятий «подпольная», «скрытая», «серая» и т.п. наиболее удачным, нам кажется, использование термина «теневая» экономика. Возможно условно структурировать существующие формы латентной экономической деятельности по таким основаниям:

- недекларируемая экономика – действия, предполагающие уклонение, обход установленных налоговых правил. Уклонение от налогообложения;

- нерегистрируемая экономическая деятельность, которая не соблюдает требований к отчетности, установленных государственными органами статистики. Она измеряется объемами неучтенных доходов;

- нелегальная (криминальная) экономика, включающая производство, распределение, сбыт запрещенных продуктов, товаров, услуг (наркотики, проституция и т.п.);

- неформальная экономика – деятельность, направленная на минимизацию издержек, связанных с соблюдением нормативных требований, правил по поводу коммерческого лицензирования, трудовых договоров и т.п.

Представляется допустимым выделить три сектора внутри неформальной экономики: домашний, «коммунальный», подпольный. Указанные формы существуют одновременно, взаимопереплетаясь, дополняют друг друга. Грань между криминалом и тенью подчас трудно уловима. Абсолютно легальных коммерческих предприятий сегодня в Украине практически не существует. В связи с изложенным целесообразно обратить внимание на наиболее распространенные, основные виды экономических преступлений:

- несоблюдение правил конкуренции – коммерческие взятки, обход антимонопольного законодательства и т.п.;

- нарушение прав потребителей – ложная реклама, выпуск недоброкачественных товаров и продукции;

- игнорирование прав наемных работников – невыполнение трудовых контрактов, несоблюдение правил техники безопасности;

- пренебрежение правами кредиторов – злоупотребления заемным капиталом (ложные банкротства, мошенничество с субсидиями и т.п.);

- игнорирование прав государства – укрывательство доходов от налогообложения и т.п.

Перечисленные нарушения становятся сегодня настолько обыденными, что уже воспринимаются не как отклонение, а как норма. Таким образом, неформальные отношения как своеобразная форма общественного договора между участниками теневых оборотов имеют определенную функциональность. Традиции латентных связей в повседневной практике оказываются значимее легитимных отношений, а также более важными, чем существующая система нормативных актов и законов.

В Украине происходит активный процесс тенизации всех форм общественных взаимоотношений, продолжаются метаморфозы социальных институтов, возникает система неформальных практик.

Необходимо подчеркнуть, что проанализированная форма хозяйствования, а также анемичное состояние украинского общества оказались чрезвычайно удобны для украинской бюрократии. Непрозрачные схемы оборота капитала – вполне подходящий способ для реализации корыстных интересов чиновничества. «Необюрократия» в Украине причудливо объединяет архаичные патримониальные традиции с современностью. Реальные факты политико-административной действительности свидетельствуют об отсутствии четких и обязательных регуляторных процедур из-за существующей полуформальной возможности получать «государственные» льготы и преференции; несовершенство механизма объективного назначения на должности, позволяющее продвигать «своих»; расплывчатость и недостаточная контролируемость процедур принятия государственных постановлений, дающее возможность санкционировать «необходимые» решения; создание управленческих структур «под конкретную персону». Изложенное позволяет сделать вывод о наличии определенных характерных черт, а также о наследовании традиций патримониализма [6, с.126]. Нынешние государственно-управленческие отношения свидетельствуют о том, что в Украине сформировалась и функционирует своеобразная государственная бюрократически-олигархическая монополия.

Актуальность, научное, практическое значение всестороннего исследования феномена теневых хозяйственных отношений и нынешнего уровня развития украинской бюрократии непосредственно связаны с трансформационными процессами, происходящими в стране.

Задачи постепенного устранения негативных явлений из всех сфер хозяйственной жизни, общественно-политических, управленческих отношений являются залогом укрепления законности и правопорядка в украинском социуме, дальнейшего совершенствования национальной государственности, развития экономики.

**Степень научной разработанности проблемы.** Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует о существующем интересе ученых к данной тематике. Природа теневых хозяйственных связей всесторонне исследовалась В.Архиповой, В.Исправниковым, В.Мансуровым, В.Радаевым и другими.

Неформальные отношения освещались в трудах известных юристов, социологов, политологов: Ю.Афанасьева, П.Бурдые, Т.Заславской, В.Опрышко, Н.Паниной, Т.Парсонса, Р.Рывкиной, А.Селиванова, М.Шабановой, Ю.Шемшученко и других.

Среди научных работ, непосредственно посвященных изучению феномена бюрократии, следует вычлнить фундаментальные произведения М.Вебера, благодаря которым термин “бюрократия” навсегда закрепился в научном обороте. Зарубежные исследования данного явления представлены работами А.Зиновьева, М.Крозье, Д.Марча, М.Масловского, Г.Саймона, А.Оболонского и других. Украинские ученые В.Бурлачук, В.Горбатенко, Л.Корень, А.Кудлай, В.Скрипнюк, А.Троицын, В.Цветков, Н.Шелест и другие всесторонне изучают национальные признаки и особенности феномена бюрократии.

**Формулирование целей статьи (постановка задания).** Исследовать характерные составляющие теневой экономики и наиболее типичные черты, присущие украинской бюрократии. Коротко проанализировать главные проявления этих феноменов.

**Изложение основного материала исследования.** Посткоммунистическое развитие и приватизация создали корпоративный сектор украинской экономики, рыночную инфраструктуру, породив социальный слой национальной буржуазии и

олигархии. В то же время указанные обстоятельства не привели к кардинальным переменам в хозяйственном поведении собственников, к существенным изменениям национальной ментальности.

Еще в 70-80-е годы XX века в советских республиках в значительных масштабах была распространена теневая экономическая деятельность. Экономика СССР периода «застоя» являлась своеобразной модификацией смешанной системы хозяйствования. Здесь за ширмой планирования скрывались теневые рыночные отношения. В СССР реально существовали:

- нелегальное производство, предоставление услуг, подпольная торговля;
- разворовывание государственной собственности и финансов;
- взяточничество;
- браконьерство и т.д.

Уже в брежневскую эпоху сформировался «бюрократический рынок», на котором товарами становились не только дефицитные продукты питания, оборудование, стройматериалы, машины, механизмы, но и награды, должности, звания и т.д. Представляется возможным охарактеризовать это общество как «клановый социализм» – разветвленную систему неформальных отношений личной зависимости. Здесь главную роль играла степень преданности, приближенности к властной элите. Отечественная общественно-гуманитарная интеллигенция тогда проиграла и до сих пор проигрывает государственной бюрократии историческое состязание за умы сограждан [7, с.137].

Сегодня «клановый социализм» трансформируется в Украине в «клановый капитализм». По-прежнему успех, безопасность (теперь уже собственного бизнеса) в решающей степени зависят от благосклонности властной элиты, чиновников. Украинской бюрократии присущи некоторые специфические особенности. Она серьезно пронизана многочисленными корпоративными и родственными связями и по сути представляет собой единый клан, отделенный от остального общества стеной материального благополучия, властных полномочий, амбиций и т.п.

С другой стороны, национальное чиновничество имеет четкую региональную «окраску». Местные «правила» бюрократических «игр» в Донбассе резко отличаются от принятых в Крыму. И ни один из них не похожи на львовские или ужгородские. Киевская политическая элита рассматривается лишь как «первая среди равных». Украинская бюрократия расколота идеологически и культурно в одинаковой мере со всем украинским социумом. Слабость верховной власти не позволяет ей расправиться с оппонентами. В результате в Украине ни один олигархический клан, ни одна бюрократическая команда пока что не в состоянии монополизировать государственную власть.

Поведение украинской бюрократии обусловлено следующими обстоятельствами:

- незаинтересованностью в увеличении рыночной стоимости производственных капиталов, потому что это ведет к препятствованию нелегального передела собственности;
- легализация прибыли мешает её нелегальному перераспределению;
- бюрократия не заинтересована в легитимной консолидации капиталов в руках крупных и не зависимых от неё предпринимателей.

Таким образом, существующие сегодня теневые схемы оборота капитала, убыточность производства – вполне подходящая форма для реализации корыстных влечений национальной бюрократии. В ее интересах продлить как можно дольше процесс реформирования украинской экономики, зафиксировать промежуточное состояние между тотальным административным контролем и рынком. Такое транзитивное, максимально непрозрачное состояние экономики – идеальная среда для осуществления различных незаконных операций. Не перестает удивлять изобретательность бюрократии в создании и постоянном совершенствовании все новых и новейших «взяточемных» функций.

В начале 90-х годов XX века в качестве реакции на крах советского государства украинские субъекты хозяйствования создали беспрецедентную по темпам и масштабам роста теневую экономику. Именно она сдмпфировала для миллионов украинцев

последствия развала СССР, стала вынужденным средством социально-экономической стабилизации нашего общества, своеобразным способом самосохранения нации. Теневые доходы граждан (с которых не уплачиваются налоги) позволили почувствовать вкус экономической свободы и нового образа жизни.

Ныне практически все основные участники отечественного рынка используют полуполезальные схемы, различающиеся степенью вовлеченности в тень. Чтобы удержаться на современном рынке, украинским коммерсантам приходится снижать издержки, а это предполагает отказ от легальных методов осуществления бизнеса. В итоге «нечестные» участники рынка одерживают верх над «честными». С точки зрения текущей экономической конъюнктуры, легитимная предпринимательская деятельность в Украине совершенно нерациональна, бесперспективна. Чем темнее схема, тем ниже текущие издержки, одновременно выше риск оказаться в поле зрения контролирующих государственных органов, возможных жестких экономических санкций. Такая ситуация вполне устраивает бюрократию и чиновничество, позволяя получать существенные латентные прибыли.

Можно кратко очертить основные факторы, содействующие тенизации украинской экономики:

- высокие налоги и неравномерность налогообложения;
- корректировки налогового законодательства и недостаточная его прозрачность;
- вмешательство властных структур всех уровней в деятельность предпринимателей;
- коррупционность органов власти и местного самоуправления.

Одним из парадоксов теневой экономики является то, что эффективность её функционирования в значительной степени зависит от неформальных социальных связей. Единственным действенным средством против мошенничества, обмана в этой среде оказывается высокая степень взаимного доверия, основанного на общей принадлежности к конкретной социальной группе.

В ситуации теневого оборота и обмена специфическая форма доверия порождается как общей идентичностью, схожими установками, разделяемыми чувствами, так и предположением, что плутовство будет рано или поздно наказано путем вывода нарушителя из ключевых социальных сетей. В той мере, в которой оборот экономических ресурсов осуществляется подобными сетями, такое социально обеспечиваемое наказание, как исключение, становится более угрожающим, а значит, гораздо более эффективным, чем другие типы санкций. В итоге не существует серьезной потребности в специальном надзоре, поскольку желание дальнейшего участия в теневом обороте успешно противостоит возможным нарушениям и махинациям.

Социальный механизм, который долгие десятилетия эффективно функционировал, стоял за неформальным экономическим обменом в СССР, представляется возможным квалифицировать как поддерживаемое доверие. Именно оно лежало в основе «блата», обеспечивавшего успешное существование теневой деятельности в прошлом и не утратившего своего значения в сегодняшней украинской действительности. Блат можно определить как своеобразную форму межличностной коммуникации, компенсирующую недостатки легитимной системы управления и функционирования формальных социальных институтов. Неформальный социальный капитал в виде родственных, дружественных связей, кумовства, знакомств является по-прежнему важным общественным ресурсом в Украине. Он сыграл существенную роль не только при мобилизации и консолидации прагматично настроенной части старой властной элиты, но и в повышении социального статуса представителей криминалитета. Благодаря высокому уровню солидарности, единству внутри современных неформальных сетей и тесным контактам с бюрократией, криминальные структуры смогли легализовать свои теневые доходы [8, с.149]. Социальным слоям и группам, которые в настоящее время контролируют экономические, финансовые и политические ресурсы, присущи необычайно монолитная сплоченность, глубокое осознание собственных корыстных интересов и реальная способность их защиты. Последнее наиболее наглядно



проявляется в борьбе между кланами за возможность перераспределения собственности, сфер влияния и т.д.

**Выводы.** Поиск компромиссов, а также путей детенизации отечественной экономики, способов дебиюкратизации представляется, безусловно, важным и необходимым. Сегодня теневая экономика существенно тормозит не только социально-экономическое развитие страны, но и препятствует развитию демократических институтов, созданию гражданского общества.

Основными факторами тенезации украинской экономики являются: высокая затратность и низкая рентабельность ведения бизнеса; непосильная налоговая система; обесценивание стоимости рабочей силы; неразвитость рыночных регуляторов определения цены ресурсов; бюрократизация, коррупция, неэффективность управления и неспособность государства обеспечить прозрачные условия деятельности субъектов хозяйствования.

Представляется целесообразным устранить некоторые препятствия, сдерживающие движение к легализации предпринимательской деятельности. Со стороны государства это, в частности, предполагает преодоление неразвитости технологий контроля, коррумпированности чиновничества, клановых интересов. Со стороны бизнеса – невозможность легализоваться в одиночку. Необходимо, чтобы легализовался полностью весь рынок. Боязнь «открываться» и стать более уязвимым является существенным препятствием в современных условиях отсутствия доверия предпринимателей к державе. Довольно мощным сдерживающим фактором выступает нестабильность правил «игры» на украинском рынке, утверждаемых органами государственного управления.

Важными факторами детенизации экономики могут стать амнистия имущества и капиталов, а также налоговая амнистия. Только после осуществления этих комплексных, масштабных мероприятий можно будет говорить об одинаковом для всех, реальном контроле над соблюдением законности путем установления системы проверок за тратами и приобретениями. Это должно привести к получению большинством граждан статуса полноценного, легитимного члена общества.

Изложенное свидетельствует о том, что легализация теневой экономики в Украине – это довольно продолжительный процесс. Сегодня при существующем дефиците доверия, взаимной настороженности во взаимоотношениях между бизнесом и властью рационален постепенный, ступенчатый характер продвижения по пути детенизации. Он предполагает свободное, добровольное волеизъявление всех заинтересованных сторон и нуждается в институциональном оформлении и поддержке.

Следует не просто легализовать теневую экономику, а одновременно значительно повысить эффективность управления в целом. Созданный в постсоветский период украинский государственный механизм сохранил старые кадры, прежние технологии руководства и контроля, ценностные ориентации. Деструктивная деятельность бюрократии опирается на устойчивые стереотипы бывшей хозяйственной, управленческой культуры. В связи с этим представляется уместным принятие Кодекса поведения служащего. Этот документ должен определять систему нравственных ориентиров, давая рекомендации относительно поведения в «щекотливых» ситуациях, ясно обозначая область нравственных табу для чиновников. В государственных органах (министерствах, ведомствах) целесообразно вопросы этики поведения служащих курировать специальным должностным лицом.

Формирование политически ответственного, контролируемого общественностью верхнего эшелона государственной машины даст возможность осуществить кадровое обновление бюрократии и обеспечить необходимую степень её компетентности. Это вполне управляемый процесс.

Снижение порога коррумпированности – направление эволюционное, тесно связанное с общим уровнем и темпами развития экономики. Тем не менее, на наш взгляд, решающим фактором противодействия коррупции является проявление политической воли высшим государственным руководством, а также обеспечение открытости властных структур на всех уровнях.

Таким образом, комплексное решение проблем детенизации экономики и преодоления деструктивных бюрократических проявлений позволит увеличить уровень доверия к власти, существенно усилить предпринимательскую активность и в конечном итоге повысить эффективность украинской экономики в целом.

### Литература

1. Оболонский А.В. Мораль и право в политике и управлении // *Общественные науки и современность*. – 2007. – № 1.
2. Заславская Т.И., Шабанова М.А. Социальные механизмы трансформации неправовых практик // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 5.
3. Шульга Н. Этапы становления политической элиты в Украине в годы независимости // *Социол.: теория, методы, маркетинг*. – 2006. – № 4.
4. Симоненко В. Государство и рынок: пути партнерства // *Экономика Украины*. – 2007. – № 1.
5. Павлышенко М. Об отделении власти от бизнеса // *Экономика Украины*. – 2007. – № 2.
6. Шелест Н. Патримоніалізм як специфіка історичного розвитку української бюрократії // *Вісник Національної академії державного управління*. – 2004. – № 1.
7. Магарил С.А. Исчерпана ли социальная роль интеллигенции? // *Социологические исследования*. – 2007. – № 1.
8. Бова А. Корупція у суспільстві, що трансформується. Соціологічний аналіз // *Політичний менеджмент*. – 2006. – № 3.

УДК 339

Струнін П.А.

### КОНКУРЕНЦІЯ ТА ЇЇ ДЕФІНІЦІЇ

У статті розглянуто зміст категорії «конкуренція» та зроблена спроба осмислення першопричин її походження. Наведені науково-методичні підходи до визначення понять: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність економіки, галузі, фірми, товару. Рис. 1, дж 9.

**Вступ.** Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку ринкової економіки, важливою передумовою впорядкування цін, сприяє раціонального перегруповування ресурсів, охороняє споживача від диктату виробників. Найважливішою передумовою існування конкуренції є наявність на ринку безлічі виробників аналогічної продукції і можливість вибору з боку покупця.

**Постановка завдання.** Вік терміна «конкуренція» нараховує понад десять століть. Його етимологія веде походження від пізньолатинського *concurrentia*, що означає «зіштовхуватися». У широкому розумінні під конкуренцією мається на увазі суперництво, боротьба за досягнення кращих результатів на якому-небудь поприщі. Виходячи з даного тлумачення, можна констатувати, що суть поняття не змінилася за такий значний проміжок часу. Отже, сутнісні риси конкуренції є загальноновизнаними й устояними, що дозволяє прийняти їх як вихідні положення при розкритті значеннєвого навантаження. Останнє досягається за допомогою використання дефініцій через рід і видову відмінність, що припускає виявлення сутнісних властивостей обумовленого.

**Аналіз останніх досліджень.** Про це свідчать численні теоретичні дослідження таких західних вчених, як Адам Сміт, Ізраель Кірцнер, Джеймс Мур, Адам Бранденбургер, Фрідріх фон Хайек, Йозеф Шумпетер. Зокрема необхідно відзначити теорію міжнародної конкуренції М. Портера, яка критично розглянута і суттєво доповнена у наукових працях багатьох сучасних вчених: М. Гельвановського, М. Книша, Е. Кочетова, В. Петрова, Р. Фатхутдінова, А. Юданова, О. Білоруса, Ю. Пахомова, Д.

Лук'яненко, Б. Губського та інші. Аналіз наукової літератури виявляє велику різноманітність поглядів та підходів, що характеризують їх показники та методичні прийоми оперування з цими показниками при побудові оцінок рівня конкурентоспроможності.

Найбільш характерними для роботи з питань конкурентоспроможності є такі особливості. По-перше, це некоректне використання терміна "показник конкурентоспроможності". Деякі автори, використовуючи цей термін, іноді змішують показник конкурентоспроможності з показниками, що характеризують стан окремих факторів конкурентоспроможності або окремих груп таких факторів. По-друге, це ототожнювання, тією чи іншою мірою, конкурентоспроможності, тобто здатності до конкурентної боротьби з фактичними проявами конкурентоспроможності, а саме з результатами конкурентної боротьби. По-третє, часто як наслідок другого, рівень конкурентоспроможності оцінюється на основі досягнутих в конкурентній боротьбі результатів або, в деяких випадках, за допомогою самих показників, що характеризують фактичні результати конкурентної боротьби. Останні дві особливості при побудові інтегральних показників конкурентоспроможності породжують недостатньо обгрунтовані та спотворені оцінки конкурентоспроможності об'єктів.

**Ціль статті** полягає в систематизації та узагальненні науково-методичних підходів до визначення сутності конкуренції та її категорій.

**Результати досліджень.** В економічній літературі конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями фірми більш ефективно розпорядитися наявними ресурсами, тобто її конкурентоспроможністю. Необхідно зазначити, що така аналогія має під собою вагомий підстави, тому що зміст конкурентоспроможності найчастіше трактується як здатність випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей. Разом з тим між цими поняттями є причинно-наслідкова розбіжність. Конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг, без останніх неможлива конкурентоспроможність. Але наявність окремих конкурентних переваг не означає автоматичної переваги. Лише в комплексі вони можуть впливати на вибір оптимального рішення. Крім того, на конкурентоспроможність впливають стратегічні та тактичні зміни на ринку, не пов'язані з діяльністю підприємства (зміна попиту, демографічні зрушення, природні явища і т. п.). Порівняння даних понять пояснює активний інтерес до дослідження природи конкурентних переваг. Він зумовлений бажанням зрозуміти механізм конкурентоспроможності, розкрити його внутрішні зв'язки.

Поняття "конкурентна перевага" і "конкурентоспроможність" мають різні інтерпретації в залежності від об'єкта, до якого вони застосовуються. При вивченні цих понять виділяють ієрархічну структуру, яка зображена на рис. 1.

Вона послідовно включає оцінку товару, підприємства, галузі, економіки з точки зору їхньої переваги над аналогічними конкуруючими об'єктами.

Формування конкурентних переваг у широкому розумінні трансформується в завдання адаптації системи управління до змін конкурентного середовища, що дозволяє швидко і точно визначати напрями підвищення конкурентоспроможності. Рішення цього завдання ускладнюється тим, що досягнуті успіхи на ринку за відсутності постійної і цілеспрямованої роботи будуть через певний час перевершені відповідними діями конкурентів. Ця обставина визначає необхідність формування відповідного підходу до управління підприємством, що не тільки забезпечував би сам процес адаптації, а й створював умови для його функціонування на постійній основі [1].

Серед факторів, що визначають економічну ситуацію в державі в умовах створення ринку та викликають необхідність структурної перебудови народного господарства, конверсії та диверсифікації виробництва і, як наслідок, кризи платежів, падіння виробництва, зростання витрат, цін і т.п., є недостатній рівень якості і конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому і внутрішньому ринках [2].



Рис. 1. Піраміда конкурентних переваг і конкурентоспроможності

Проблема конкурентоспроможності економіки поки що не досить чітко осмислена в Україні, але вже давно стала актуальною у макrorівневій економічній політиці розвинених країн. Вперше явним чином вона постала у післявоєнній економіці Японії. Потім, коли Японія стала економічно "турбувати" Америку, яка сприяла виникненню японського "дива", проблема почала виходити на перший план і в США. Європа пройшла довгий шлях інтеграції насамперед для того, щоб забезпечити собі конкурентоспроможність, порівняну із конкурентоспроможністю США. Загалом виникає питання, що може слугувати критерієм конкурентоспроможності галузі чи сектора економіки в епоху глобалізації? Класик теорії конкуренції М. Портер дає на це цілком визначену відповідь: "Успіх у міжнародній конкуренції визначають не стільки самі фактори (виробництва), скільки те, де і наскільки продуктивно вони застосовуються".

Проблема конкурентоспроможності тісно пов'язана із проблемою продуктивності, ефективності господарської діяльності. Це обумовлено тим, що саме зростання ефективності є запорукою конкурентоспроможності товарів, капіталу, які є основним матеріальним результатом цієї діяльності, і фірм, які виступають суб'єктами господарювання і отримувачами її вартісного еквівалента. Іншими словами, йдеться не стільки про ресурси, скільки про ефективність їхнього використання підприємствами тієї чи іншої країни (базисом оцінки є критерій ефективності).

Не можна не погодитися з М. Портером стосовно того, що висока конкурентоспроможність – не обов'язково результат наявності у підприємства високих технологій (як це дуже часто підкреслюється багатьма дослідниками проблеми): "Прибутковість галузі не залежить від того, що представляє собою її продукт, є він результатом високої чи низької технології... Деякі цілком звичні галузі, такі як торгівля зерном чи виробництво штемпелювальних машин для пошти, є виключно прибутковими. Одночасно деякі престижніші, високотехнологічні галузі, наприклад, виробництво персональних комп'ютерів, не прибуткові для багатьох фірм цих галузей" [3].

К. Рожков пов'язує рівень конкурентоспроможності підприємства із характеристиками відтворювального циклу і виокремлює кілька рівнів конкурентних переваг фірм, утворюваних країнами, які розрізняються якісно. Така типологія конкурентних переваг цікава не тільки тим, що вона розширює вже традиційну портерівську класифікацію, а й тим, що надає можливість аналізувати конкурентоспроможність фірми за характером її господарської політики та за її поведінкою на ринках. Це особливо важливо в умовах збереження обмеженої інформації про ринки компанії, наявності комерційної таємниці, коли інформація про найконкурентоспроможніші фірми закрита [4].

М. Гельвановський, опрацьовуючи ідею існування конкурентних переваг різної природи, висловлює думку про зв'язок характеру конкурентних переваг фірм і рівня економічного розвитку країн: "...Конкурентоспроможність країни може бути досягнута і на базі нетехнологічних переваг, насамперед завдяки низькій вартості факторів виробництва і девальвації національної валюти, тобто завдяки відносно низькому рівню життя населення. Нетехнологічні конкурентні переваги відіграють важливу роль у галузях з високою взаємозамінністю продукції і переважанням в експорті низькотехнологічних продуктів". Тому аналіз і порівняння технологічних пропорцій і вартостей факторів виробництва є необхідною умовою аналізу конкурентоспроможності та оцінки конкурентних переваг компанії як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках [5].

Ш.Ш. Магомедов пише, що термін "конкурентоспроможність" походить від слів "конкурент" та "спроможність" та перекладається так: бути здатним до конкуренції. Але слово "конкуренція" – це латинське слово, яке перекладається як суперництво на будь-якій ниві, у тому числі між товаровиробниками за кращі економічно більш вигідні умови виробництва та реалізації продукції. Відповідно, слово "конкурент" перекладається як "суперник".

Конкурентоспроможність товару – це ступінь його споживчої привабливості в порівнянні з товаром-аналогом на конкретному сегменті споживчого ринку. Привабливими для усіляких споживчих сегментів можуть бути різноманітні властивості товару, якість та ціна витрат, а також інші фактори, наприклад, організація безкоштовного сервісу. Тому за основу оцінки конкурентоспроможності товарів є чітка сегментація споживчого ринку [6].

Е.В. Мінько і А.Е. Мінько вважають, що економічною природою і сутністю конкурентоспроможності продукції є її здатність задовольняти платоспроможний попит реальних та потенційних споживачів й приносити виробнику очікуваний ним прибуток. Конкурентоспроможність об'єктивно складається у масштабі ринку (світового і внутрішнього), виходячи з повноти задоволення сукупності вимог до продукції споживачів, включаючи цінові та сервісні, техніко-економічні та організаційно-виробничі можливості виробника з урахуванням обмеженості виробничих затрат при забезпеченні відповідного рівня якості конкурентоспроможності продукції.

Конкурентоспроможність визначається сукупністю споживчих властивостей продукції необхідних і достатніх для того, щоб вона у певний період могла бути реалізована за цінами продукції відповідного ринку, що задовольняє потреби суспільства.

Таким чином, поняття конкурентоспроможності продукції включає сукупність властивостей та вимог: відповідність попиту ринку, світовому науково-технічному рівню та міжнародним стандартам, задоволенню високих потреб технічного й комерційного обслуговування споживачів, забезпеченню очікуваної рентабельності у діючих та рівноважних цінах [2].

М.В. Вачевський, В.Г. Скотний, О.М. Вачевський також дають визначення конкурентоспроможності товарів, бо це необхідно пам'ятати кожному керівнику підприємства, особливо в нинішніх умовах розвитку економіки та необхідності піднесення вітчизняного товаровиробництва над усіма іншими, які нав'язуються з інших країн. Конкурентоспроможність – це сукупність якісних та вартісних характеристик товару, які з погляду покупця є суттєвими і забезпечують задоволення його потреб.

Конкурентоспроможність товару – це сукупність якісних та вартісних характеристик товару, які з погляду покупця є суттєвими і забезпечують задоволення конкретних потреб. Слід пам'ятати, що ніякі старання підприємства не матимуть успіху, якщо служба маркетингу не буде використовувати інноваційну діяльність, впроваджувати у товари винаходи і промислові зразки (якщо це товар промислового призначення чи довготривалого користування). Виняток можуть становити товари, які використовуються у повсякденному попиті. До них можна віднести й товари, що належать до продуктів харчування [7].

С.В. Позняк дає чітке визначення всіх категорій конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність товару характеризує його здатність відповідати запитам покупців у порівнянні з аналогічними товарами, представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, з іншого – цінами, що визначаються продавцями товарів. Крім того, на конкурентоспроможність впливають переваги в гарантійному і післягарантійному обслуговуванні, рекламі, імідж виробника, а також ситуація на ринку, коливання попиту. Високий рівень конкурентоспроможності товару свідчить про доцільність його виробництва і можливості вигідного продажу. Разом з тим конкурентоспроможність товару — це не тільки висока якість і технічний рівень, вміле маневрування в ринковому просторі та в часі, а й максимальне врахування вимог і можливостей конкретних груп покупців. Об'єктивна оцінка всіх аспектів рівня конкурентоспроможності може бути зроблена лише на основі критеріїв, якими оперує споживач і для якого цей товар призначений. Причини конкурентоспроможності товару слід шукати в конкурентних перевагах окремих його характеристик, що є наслідком ефективного управління процесом розроблення, реалізації та експлуатації пропонованої продукції.

Конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми. У більш широкому розумінні для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг у сфері НДДКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу і т. п. Конкурентоспроможність фірми є результатом її конкурентних переваг у всьому спектрі проблем управління компанією.

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю технічних, економічних і організаційних умов для створення, виробництва і збуту (з витратами не вище інтернаціональних) продукції високої якості, що задовольняє вимоги конкретних груп споживачів. Вона припускає наявність конкурентних переваг перед аналогічними галузями за кордоном, які можуть зумовлюватися раціональною галузевою структурою; групи висококонкурентних фірм-лідерів, які підтягують інші підприємства галузі до свого рівня; налагодженої дослідно-конструкторської та прогресивної виробничо-технологічної бази, розвинутої галузевої інфраструктури, гнучкої системи науково-технічного, виробничого, матеріально-технічного і комерційного співробітництва як всередині галузі, так і з іншими галузями в країні, за її межами; ефективної системи розподілу продукції. Конкурентоспроможність галузі досягається за рахунок як конкурентних переваг її компаній, так і системи їхньої взаємодії.

Конкурентоспроможність економіки – дуже складне, багатоаспектне поняття, що не має загальновизнаного універсального визначення і розглядається як концентроване вираження економічних, науково-технічних, виробничих, управлінських, маркетингових та інших можливостей, реалізованих у товарах і послугах, що успішно протистоять конкуруючим з ними закордонним товарам і послугам на внутрішньому і на зовнішніх ринках. Але це лише один, найбільш видимий бік поняття. Інший бік — це переваги системи державного і суспільного устрою країни, політико-правової організації, регулювання всіх сторін громадського життя суспільства, здатність держави забезпечити стійкий, динамічний розвиток національної економіки і пов'язаний з цим матеріальний добробут членів суспільства, який не поступається світовим стандартам. Іншими

словами, щоб мати конкурентоспроможну економіку, необхідно створити конкурентоспроможне суспільство, що має безперечні переваги в різних сферах людської діяльності [1].

Р. А. Фатхутдинов, вивчаючи цю проблему, теж наводить її визначення. Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта та його сервісу, що характеризуються ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, виставленими на даному ринку, визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку.

Конкурентоспроможність товару – це ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними товарами, запропонованими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними товарами на даному ринку. Конкурентоспроможність товару є головним вихідним фактором збільшення частки ринку та зростання прибутку від його продажу, покращення економічного становища організації та інших показників. Конкурентоспроможність організації – це її здатність виробляти конкурентоспроможний товар чи послугу [8].

В.Д. Немцова і Л.Є. Довгань розглядають конкурентоспроможність у мажах маркетингової політики. Конкурентоспроможність – це здатність об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами. У реалізації заходів маркетингової товарної політики головним є управління якістю і конкурентоспроможністю продукції. Конкурентоспроможність продукції – це її здатність бути виділеною споживачем з аналогічних товарів, які пропонуються на ринку фірмами-конкурентами. Її визначають, порівнюючи параметри товару фірми з відповідними конкуруючими аналогами. В основу такого порівняння беруть визначення ступеня задоволення потреб споживачів, їхніх індивідуальних вимог до продукції щодо показників продажної ціни і вартості споживання (витрат на експлуатацію чи комерційне використання товарів). У сумі ці витрати становлять ціну споживання. Конкурентоспроможність організації може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [9].

"Про механізм формування конкурентоспроможності продукції промислового підприємства" пишуть у статті автори С. Бондаренко та В. Бокій. Вони пропонують скористатись дедуктивним методом, який передбачає дослідження чинників, загальних умов формування та існування, джерел і методів конкурентоспроможності, а також побудови механізму її утворення. Конкурентоспроможність формується під впливом великої кількості чинників різноманітного походження, які по-різному впливають на неї. Конкурентоутворюючі чинники (КУЧ) – це рушійна сила, яка формує і визначає характер конкурентоспроможності. Системний аналіз сукупності конкурентоутворюючих чинників дозволяє виділити ті з них, вплив яких має вирішальний характер. Чинники, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність виробу, є чинниками 1-го порядку. Це насамперед якість та ціна виробу. Вони завершують багаторунну "піраміду", акумулюючи численні чинники непрямого впливу на конкурентоспроможність, тобто чинники другого, третього і всіх подальших порядків. Мірою відхилення від верхівки піраміди вплив чинників послаблюється, а взаємозв'язки стають більш складними й різноманітними.

В сучасних умовах великого значення набули такі чинники, як маркетингова та комерційна складові споживчої вартості виробу, наприклад, фірмова марка, реклама, сервісне обслуговування, система продажу тощо. Важливим для споживача є також своєчасність виробництва та збуту виробу на ринку. Системний підхід до формування конкурентоспроможності виробу дозволяє виділити основні конкурентоутворюючі чинники безвідносно до специфіки окремих товарних ринків, залишаючи без уваги

вплив реальних обставин при виробництві та реалізації продукції. Враховуючи це, чинники 1-го порядку доповнюються специфічними чинниками, які впливають на конкурентоспроможність як через основні фактори першого порядку, так і безпосередньо через ряд умов. До таких чинників відносять репутацію (імідж, престиж) фірми-виробника та співвідношення попиту і пропозиції на ринку. Специфічні фактори впливають на конкурентоспроможність як безпосередньо, так і через фактори 1-го порядку, хоча вони й не залежать від властивостей виробу.

І, насамкінець, в умовах конкуренції виникає необхідність забезпечення конкурентоспроможності не тільки окремих виробів, а й усього товарного асортименту виробника. Конкурентоутворюючі чинники не вичерпують всієї сукупності явищ, які впливають на конкурентоспроможність. У соціально-економічній системі є елементи, які також суттєво впливають на її розвиток, але за своєю природою не можуть бути віднесені до КУЧ. Такі елементи є умовами формування конкурентоспроможності (УФК). УФК поділяються на контрольовані (внутрішні) та неконтрольовані (зовнішні). До контрольованих належать умови формування конкурентоспроможності, які створюються безпосередньо на підприємстві, а саме: ресурсне, фінансове, організаційне, інформаційне, нормативно-правове, науково-технічне забезпечення; потенціал вищого керівництва та випадок у виробничій сфері.

При розробці системи зовнішніх умов за основу взято модель М.Портера, який виявив найважливіші причини успіхів та невдач фірм у конкурентній боротьбі і запропонував оригінальну концепцію – "детермінант конкурентних переваг країни". Основа цієї моделі – ідея "національного ромба" або "національного діаманта", яка розкриває чотири головні умови, що формують конкурентне середовище, де і діють фірми тієї чи іншої країни. "Національний ромб" створює систему умов конкурентоспроможності, а оскільки це система, то її компоненти взаємодіють, створюють ефект цілісності. До чотирьох головних умов, що становлять "ромб", віднесено: параметри попиту, параметри факторів, стратегію та структури фірм і їхнє суперництво, споріднені та підтримуючі галузі. До них М.Портер додає ще й другорядні умови: дії уряду та випадок.

Систематизація КУЧ та УФК дозволила виявити основні елементи конкурентоспроможності та їхні взаємозв'язки. Наступний етап – вивчення самого механізму створення конкурентоспроможності продукції підприємства, який супроводжується створенням графічної моделі досліджуваного механізму. Дана модель дозволяє чітко зобразити взаємне розміщення і вплив всіх елементів системи та вивчити закономірності її функціонування.

До механізму, крім КУЧ та УФК, входять джерела, методи створення і конкурентні переваги. Джерелами створення конкурентоспроможності є види діяльності, які входять до "петлі якості" виробу. Заходи з удосконалення діяльності на всіх її етапах приводять до підвищення якості товару, зниження ціни, тобто до підвищення конкурентоспроможності. Конкурентні переваги формуються на етапах "петлі якості" під дією внутрішніх та зовнішніх умов. Але для того щоб чинники стали конкурентними перевагами, необхідно здійснити впровадження новацій на відповідному етапі, застосувати щось нове, чого немає в конкурентів. Тому можна стверджувати, що впровадження новацій – це метод створення конкурентоспроможності.

Фахівцям відомий ще один метод створення конкурентоспроможності, який називають "перевагами першого ходу". Даний термін взято з теорії ігор, він означає конкурентні переваги, що отримує виробник, який першим приходить у галузь. Такі переваги виникають за умов, коли фірма перша захоплює дешеві ресурси, вигідне місцерозташування, канали збуту, прихильність споживачів тощо. М.Портер називає фірми, які першими прийшли у галузь, "ранніми пташками".

Результатом функціонування механізму формування конкурентоспроможності є конкурентні переваги – чинники конкурентоспроможності, які переважають аналогічні чинники виробів-конкурентів і цим самим вигідно відрізняють даний виріб від товарів конкурентів. Власне кажучи, сума конкурентних переваг становить конкурентоспроможність виробу. Конкурентні переваги мають різні ранги. Так,



переваги низького рангу – переваги у вартості та ціні виробу, наприклад: дешева робоча сила, матеріали, сировина і т.д. Ці переваги легко досягаються конкурентами. Переваги вищого порядку (диференціація, якість виробів, репутація фірми) важко досягаються конкурентами, а тому й утримуються вони довший час, даючи прибуток виробнику. Слід зазначити, що для досягнення конкурентних переваг більш високого порядку необхідне сучасне технічне устаткування, висококваліфікований персонал, передові технології, довготермінові вкладення тощо.

Для конкурентоспроможності має значення також кількість конкурентних переваг. Якщо конкурентоспроможність виробу тримається на одній конкурентній перевазі, то конкуренти швидко досягнуть її та зведуть до нуля. Для того щоб виробу якнайдовше залишались конкурентоспроможними, фірма повинна забезпечити їм якомога більше конкурентних переваг високого рангу протягом всіх етапів "петлі якості".

**Висновки.** Таким чином, чим більшу кількість конкурентних переваг високого рангу має виріб, тим вища його конкурентоспроможність. Але необхідно враховувати, що неможливо досягти конкурентних переваг одночасно за всіма чинниками. Це явище отримало назву принципу компенсації, і його причини мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Так, дуже часто під час проектування виробу виникають ситуації, коли поєднати деякі властивості просто неможливо, вони виключають одна одну. І це є об'єктивною причиною. Суб'єктивна ж причина полягає в тому, що споживачеві найчастіше не потрібен товар, який водночас має відмінні показники за всіма властивостями і високу ціну.

#### Література

1. Позняк С.В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність // Актуальні проблеми економіки. – 2002. - № 1. – С. 50 – 54.
2. Минько Э.В., Минько А.Э. Качество и конкурентоспособность продукции в условиях рыночной экономики // Организатор производства. – 2002. – № 2. – С. 57- 59.
3. Портер М. Международная конкуренция. – М.: "Вильямс", 1993. – 496 с.
4. Рожков К.Л. Страновая и территориальная логистика. – М.: Проспект, 2000. – 80 с.
5. Гельвановский М. и др. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении // Российский экономический журнал. – 1998. - № 3. – С 72 – 77.
6. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров: Учеб. пособие для вузов. – М.: Данков и К<sup>о</sup>, 2003. – 294 с.
7. Вачевський М.В., Скотний В.Г., Вачевський О.М. Промисловий маркетинг. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 256 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: "Маркетинг", 2002. – 892 с.
9. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. Навч. посібник. – К.: ТОВ "УВПК "ЄксОб", 2001. – 560 с.

УДК 336.76(477)

Труніна І.М., Зятюгін С.І.

#### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглядаються проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України. Дж.9.

**Постановка проблеми.** Фондовий ринок як механізм переміщення коштів від інвесторів до емітентів сприяє ринковому перерозподілу капіталів і спрямуванню їх у

сфери найефективнішого використання. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку фондового ринку України є актуальною темою, оскільки Фондовий ринок – це важливий елемент мобілізації національних заощаджень та трансформації їх в інвестиційні ресурси, що важливо для подальшого розвитку усіх сфер економіки країни.

**Ціль статті.** Виявлення та аналіз проблем розвитку фондового ринку і пошук можливих шляхів їх вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку фондового ринку України розглядають у своїх працях чимало учених: В.В. Корнєєв, О.М. Мозговий, О.Г. Мендрул, В.В. Оскольський та інші. Втім ще довго залишиться актуальним аналіз перспектив розвитку фондового ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нагальним завданням на шляху формування фондового ринку є вдосконалення законодавчої та нормативної бази щодо засад державного регулювання ринку цінних паперів, підвищення ролі регульованих ринків фінансових інструментів.

Насамперед це стосується Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок"(Нова редакція). Метою прийняття зазначеного законопроекту є встановлення основних принципів, за якими повинен функціонувати фондовий ринок України, визначення порядку реєстрації емісії й обігу цінних паперів, встановлення вимог до забезпечення відкритості й рівних можливостей для всіх осіб, які діють на фондовому ринку. Законопроектом будуть визначені правові основи випуску й обігу похідних цінних паперів України, що дасть можливість завдяки розширенню фінансових інструментів, які використовуються на фондовому ринку, створити умови для залучення інвестицій в економіку України.

Проблеми, пов'язані з функціонуванням депозитарної системи в Україні, передбачено вирішити шляхом внесення відповідних змін і доповнень до Закону України "Про національну депозитарну систему й особливості електронного обігу цінних паперів в Україні".

Одним з основних елементів державного регулювання ринку цінних паперів є контроль за діяльністю емітентів, професійних учасників ринку, фондових бірж та самоврядних організацій, спрямованих на виявлення й своєчасне попередження порушень законодавства на ринку цінних паперів.

Законодавча неврегульованість питань корпоративного управління в акціонерних товариствах є однією з найбільших проблем на етапі розвитку фондового ринку. Відсутність сучасної системи корпоративного управління в акціонерних товариствах негативно впливає на інвестиційну привабливість цих товариств, тому актуальним є питання запровадження цивілізованих стандартів корпоративного управління, прийнятих у всьому світі. На жаль, сьогодні запровадження Принципів корпоративного управління України не має обов'язкового характеру і залежить від позиції власників акціонерного товариства.

З метою вирішення проблеми відсутності системи корпоративного управління Комісією з цінних паперів та фондового ринку здійснюватиметься ряд заходів, визначених розпорядженням Кабінету Міністрів України щодо реалізації Основних напрямів розвитку фондового ринку України на 2006-2010 роки, зокрема, розроблення:

- типового положення про корпоративне управління в акціонерних товариствах;
- рекомендацій щодо механізму впровадження в діяльність акціонерних товариств загальноприйнятих міжнародних та національних принципів корпоративного управління;
- нормативно-правового акта щодо призначення тимчасових керівників фондових бірж та інших установ фондового ринку.

Розв'язання питань корпоративного управління полягає також у прийнятті Закону України «Про акціонерні товариства», який би вдосконалив існуючу в Україні систему корпоративного управління, створив би умови для сприятливого правового клімату функціонування фондового ринку з метою залучення коштів як вітчизняних, так і іноземних інвесторів в економіку України та посилив би захист прав інвесторів. Для захисту прав інвесторів необхідне:

- точне дотримання законодавства, вимог стандартів ділової етики з боку професійних учасників ринку цінних паперів;
- врегулювання конфліктів інтересів через розподіл повноважень на законодавчому рівні;
- захист інвестора від маніпулювання цінами на фондовому ринку та використання інсайдерської інформації.

Але розв'язати окреслені проблеми захисту прав акціонерів можна тільки шляхом запровадження системи фінансової відповідальності щодо порушників, професійних учасників ринку цінних паперів (реєстраторів, емітентів, брокерів тощо). Запровадження сурових санкцій для порушників є необхідним кроком. Саме професійні учасники ринку цінних паперів користуються довірою дрібних інвесторів, тому їхні дії держава має жорстко регулювати. Для цього необхідно розширити можливості впливу Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку через заборону діяльності, стягнення штрафів тощо, також треба збільшити суму штрафів, які накладаються за порушення законодавства про цінні папери та відпрацювати механізм їх стягнення.

Сьогодні фондовий ринок України зростає швидкими темпами і незабаром можна буде говорити про відповідність цього інституту світовим стандартам. За 11 місяців 2007 року індекс ПФТС збільшився з відмітки 497,66 індексного пункту до 1103,39, тобто фактично у 2,2 разу.

2007 рік стане рекордним за темпами зростання індексу ПФТС", – переконаний аналітик ІК "Альфа Капітал Україна" Денис Шаврук. На його думку, ажіотажний попит і зростання цін на найбільш ліквідні емітенти був обумовлений величезним інтересом до ринку з боку міжнародних інвесторів на тлі обмеженою кількістю акцій, доступних у вільному обігу. Багато в чому цьому сприяла існуюча раніше недооцінка вітчизняних компаній у порівнянні зі світовими аналогами й значний зріст прибутків та рентабельності підприємств — як об'єктивно (світова кон'юнктура), так і суб'єктивно (ріст прозорості бізнесу, відмова від трансферного ціноутворення).

За даними Комісії з цінних паперів та фондового ринку, протягом січня-вересня 2007 року обсяг випуску акцій становив 28,74 млрд грн, що на 3,6 млрд грн менше, ніж в аналогічному періоді 2006 року, також комісією зареєстровано 571 випуск облігацій підприємств на суму 26,38 млрд грн. Обсяг зареєстрованих облігацій підприємств збільшився на 13,18 млрд грн порівняно з аналогічним періодом 2006 року.

Протягом січня-вересня 2007 року Комісією зареєстровано 192 випуски інвестиційних сертифікатів пайовими інвестиційними фондами на суму 21,51 млрд грн та 68 випусків акцій корпоративними інвестиційними фондами на суму 2,35 млрд грн.

Протягом січня-вересня 2007 року Комісією зареєстровано випуски опціонів на суму 10,6 млн грн. Протягом січня-вересня 2007 року Комісією не зареєстровано випуски специфікацій ф'ючерсних контрактів.

Протягом січня-вересня 2007 року обсяг торгів цінними паперами на організаторах торгівлі становив 21,18 млрд грн. Протягом зазначеного періоду найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі зафіксовано з облігаціями підприємств (50,85%) та акціями (36,94%).

Протягом січня-вересня 2007 року обсяг торгів на ПФТС становив 18,94 млрд грн. У січні-вересні 2007 року порівняно з аналогічним періодом 2006 року обсяг торгів на ПФТС зменшився на 4,42 млрд грн (січень-вересень 2006 рік – 23,36 млрд грн). Обсяг торгів на ПФТС у січні-вересні 2007 року становив 89,45% від загального обсягу торгів на організаторах торгівлі за цей період.

З наведених даних можна зробити висновок, що впродовж 2006 -2007 рр. структура зареєстрованих випусків акцій суттєво змінилась у бік зменшення частки випусків акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації та корпоратизації. Реєстрація нових випусків акцій відбувається у більшості випадків для перерозподілу власності в акціонерних товариствах на користь власників пакетів акції та її консолідації. Про фактичне завершення приватизації свідчить також зростання ринку корпоративних облігацій на 13,18 млрд грн протягом січня-вересня 2007 р. порівняно з аналогічним періодом 2006 року.

На сьогодні основним організатором торгівлі на фондовому ринку України є фондова біржа ПФТС – в останньому звітному 2006 р. її питома вага в організованій частині вітчизняного фондового ринку становила 96,4% (у попередні декілька років відповідний показник також перевищував 90%). Тому аналіз функціонування цього фондового майданчика є досить репрезентативним для оцінки стану і капіталізації фондового ринку України в цілому. Більш як триразове підвищення капіталізації ринку ПФТС за 2004-2006 рр. разом із зростанням індексу ПФТС до 498,86 пункту наприкінці 2006 р. є досить значним, але пов'язані з цим перестороги стосуються трьох моментів.

По-перше, на зростання фондового ринку України в останні роки насамперед вплинули фактори екзогенного характеру: надлишок ліквідності (внаслідок низьких облігових ставок центробанків провідних країн світу), сприятлива економічна кон'юнктура на зарубіжних ринках, підвищення експортоспроможності вітчизняних підприємств і надходження іноземних інвестицій – як прямих, так і портфельних.

По-друге, оцінка капіталізації фондового ринку є оцінкою місткості виключно організованого ринку, який становить лише десяту частину загального обсягу торгів. Тому без усунення диспропорції між обсягами організованих і неорганізованих торгів оцінка капіталізації фондового ринку є статистично недосконалою і неповною.

По-третє, постійне зростання індексу ПФТС (який зростає і далі: наприклад, у червні 2007 р. він уперше перевищив позначку 1000 пунктів) свідчить, що ринок ПФТС, а з ним і переважна частка всього організованого фондового ринку перманентно досягають максимуму у зростанні, тоді як кількість компаній, з акціями яких укладають угоди, залишається все ще незначною. До істотних недоліків фондового ринку України можна віднести його слабку орієнтацію на потреби довгострокових внутрішніх інвесторів. За експертними оцінками, частка нерезидентів на вітчизняному вторинному ринку акцій становить 80-85%, аналогічною є ситуація і в сегменті корпоративних облігацій.

Сьогодні ринок корпоративних облігацій України розвивається більш повільно, ніж ринок акцій, про що свідчить індекс ПФТС-CBonds, який за рік збільшився лише на 4,82 індексних пункти, а індекс ПФТС-Cbonds/TR – на 21,59 індексних пункти. На українському фондовому ринку корпоративні облігації з'явилися лише у 2002 р., коли компанії почали проводити розміщення боргових паперів. До того основними борговими інструментами були облігації держпозик або муніципалітетів. Важливими чинниками в умовах розвитку ринку корпоративних облігацій є законодавча і регуляторна політика. Введення (або збереження) обмежень на операції інвесторів повинне адекватно відображати ситуацію в економіці країни. Вартість виходу позичальника на ринок облігацій не має бути надмірно високою. Обов'язкове рейтингування не може розглядатися як "гарантований" захист інвесторів. Однак інтерес до ризику певних категорій інвесторів (наприклад, пенсійних фондів) повинен контролюватися регулятором.

Незважаючи на те що облігація є одним з найрозповсюдженіших активів на фондовому ринку України, простежити динаміку зміни попиту на цей актив практично неможливо. Індеси, які повинні виконувати цю функцію, – ПФТС-Cbonds та ПФТС-Cbonds/TR – не є репрезентативними. Проблема полягає в невдалому підборі бондів, які використовують для розрахунку індексу. Наприклад, до кошика ПФТС-Cbonds входять десять корпоративних облігацій, і він показує, як змінюється їхня вартість без урахування накопиченого купонного доходу. Експерти вважають, що такої кількості цінних паперів явно недостатньо для високої репрезентативності індексу. До того ж по деяких бондах, що входять до кошика, рідко укладаються реальні угоди, та й включення до кошика випусків облігацій на суму всього 5 мільйонів гривень вже недоцільне, – вважає керівник активами компанії ParexAssetManagement Денис Колесниченко.

Не менш важливу роль у розвитку цього сегмента відіграє і ринкова складова. Інфраструктура ринку облігацій має будуватися на основі активної взаємодії учасників ринку і державних регуляторів. Крім того, необхідно формувати практику первинних розміщень облігацій, активізувати маркетинг із боку брокерсько-дилерських організацій для поліпшення ліквідності вторинного ринку.

Подальший розвиток ринку корпоративних облігацій залежить не лише від збільшення обсягів випуску облігацій, а й диверсифікації емітентів облігацій. Це дасть можливість збільшити кількість інвесторів, забезпечить конкурентне середовище серед учасників фондового ринку і стимулюватиме інвесторів та емітентів виважено підходити до процесу купівлі-продажу облігацій. Державна політика у сфері регулювання фондового ринку має стимулювати та заохочувати появу нових емітентів облігацій.

Незважаючи на те що український ринок корпоративних облігацій знаходиться на стадії становлення, вже сьогодні можна сказати, що цей сегмент фондового ринку наближається до європейських стандартів. При цьому в середньостроковій перспективі український ринок може стати одним з найбільш привабливих з погляду співвідношення ризику і прибутковості.

Не можна залишити поза увагою розвиток ринку похідних цінних паперів. Фактично в Україні не існує ринок похідних цінних паперів, і цьому є об'єктивні пояснення. Причина відсутності операцій з похідними цінними паперами – у нерозвиненості ринку базових активів, системи розрахунків і відповідного законодавства. Однак уже зараз фондові біржі заявляють про готовність здійснювати таку торгівлю. Розвиток похідних фінансових інструментів передусім має забезпечити більшу стабільність фондового ринку, його передбачуваність, а отже, більшу прогнозованість.

Андрій Коломиєць, начальник інформаційно-аналітичного відділу ПФТС, стверджує, що ПФТС не торгує деривативами, оскільки не створені умови для роботи даного ринку в Україні, але майданчики біржі готові здійснювати дану торгівлю, просто торговці не заявляють похідні цінні папери в продаж. Деякі експерти вважають, що в даній ситуації необхідно прийняти Закон України «Про похідні цінні папери (деривативи)». Поняття похідних цінних паперів дане в Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», але він не регулює питання випуску та обігу деривативів. Основний Закон фондового ринку – «Про цінні папери та фондовий ринок», містить лише окремі норми стосовно деривативів. Однак ні законопроект про термінові фінансові інструменти від 1999 року, ні законопроект Віктора Ющенка про похідні цінні папери 2000 року, не знайшли остаточної підтримки, що багато в чому загальмувало процес створення ринку похідних цінних паперів в Україні.

У 2006 р. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку схвалила законопроект "Про похідні фінансові інструменти (деривативи)". Даний документ класифікує деривативи на дві категорії – термінові контракти й похідні цінні папери, а також визначає правила їхнього випуску й обігу. Торгувати похідними цінними паперами, згідно із законопроектом, зможуть тільки фондові біржі, а терміновими контрактами – ще й товарні та аграрні біржі за наявності відповідної ліцензії. При цьому кожна біржа має розробити власні правила управління цих фінансових інструментів для зменшення їхнього ризику. Варто відзначити, що законопроектом передбачене обов'язкове узгодження базового активу – предмета договору – із профільними відомствами. Експерти впевнені, що документ стане стимулом для розвитку похідних фінансових інструментів на українському фондовому ринку. На світових ринках деривативи вважаються одним із найзручніших інструментів ціноутворення, а також є ефективним методом страхування ризиків.

Слід зазначити, що за кордоном існує як організований ринок деривативів (на біржах), так і неорганізований. На найбільш розвинених фінансових ринках операції з похідними цінними паперами не тільки відіграють значну роль, але й продовжують демонструвати стрімке зростання. Наприклад, у Франції ще в 2001 р. обсяг операцій поза біржею по деривативах на процентну ставку за день сягав 100 млрд євро, у тому числі 85% – своп, 5% – фьючерсні контракти, 10% – опціони. А впродовж останніх трьох років обсяги торгів деривативами на біржах у деяких країнах Європи зростали в таких пропорціях: Франція – 135%, Італія – 450%, Бельгія – 190%, Німеччина – 220%. Зокрема, досить активно деривативами у Франції торгують банки, використовуючи їх для покриття своїх позицій. Прибуток від похідного продукту може в кілька разів перевищувати прибуток від фінансових інструментів, на яких він базується, а ризик

обмежений ціною самого деривативу. Очевидно, що інтенсивність операцій у цьому секторі фінансового ринку свідчить про зрілість економіки в цілому.

За прогнозами аналітиків, український фондовий ринок у першому кварталі 2008 р. сильно залежатиме від зовнішніх новин, зокрема, із приводу наслідків фінансової кризи, побоювань рецесії в США, проблем з ліквідністю в умовах значних списань і збитків у найбільших фінансових інститутах світу.

Основними напрямками розвитку фондового ринку України в наступні роки є:

- посилення конкурентоспроможності фондового ринку України;
- вдосконалення системи регулювання ринку цінних паперів в Україні;
- розвиток корпоративного управління;
- розвиток інститутів сумісного інвестування;
- розвиток інфраструктури фондового ринку;
- розвиток Національної депозитарної системи;
- вдосконалення рейтингової інфраструктури;
- забезпечення інформаційної прозорості фондового ринку;
- вдосконалення законодавчої бази;
- сприяння зростанню питомої ваги корпоративних цінних паперів, розвиток ринків нових фінансових інструментів, зокрема ринку похідних цінних паперів.

**Висновки.** Сьогодні держава повинна створити довгострокову концепцію щодо розвитку фондового ринку, має знайти шляхи до поєднання ресурсів держави і приватного сектора з метою його формування.

Стійкий, стабільно функціонуючий фондовий ринок є одним із чинників, що визначають інвестиційний клімат у країні, сприяє залученню й перерозподілу інвестиційного капіталу. Все це актуалізує проблему відповідності фондового ринку України світовим стандартам.

#### Література

1. Блага Н.В. Інформаційна прозорість фондового ринку України // Фінанси України – 2005. - №3. – С.90-95.
2. Боброва Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку // Фінанси України – 2007.- №4. – С.88-95.
3. Гапчич Д.М. Становлення рейтингової інфраструктури фондового ринку України// Фінанси України – 2005. - №1. – С.77-81
4. Міньков В.І. Деякі особливості розвитку фондового ринку України // Фінанси України – 2005. - №12. – С.104-115
5. Охріменко О.А. Ринок корпоративних облігацій України: тенденції та суперечності// Фінанси України – 2005. - №12. – С.115-121
6. Терещенко Г.М. До питання ринкового регулювання руху цінних паперів // Фінанси України – 2006. – №12. – С.79-87
7. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні // Фінанси України – 2007. – №6. – С.97-104
8. Царенко О.М., Бей Н.О., Мартиненко О.Д. Корпоративне управління і фондовий ринок: Підручник / За ред. д.е.н., проф. І.В.Сала. – Суми, 2005. – 334 с.
9. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Інформаційно-аналітичні матеріали про підсумки роботи Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку та розвиток фондового ринку за 9 місяців 2007 року.

Уварова Ю.Н.

**КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ С УЧЕТОМ РАЗВИТИЯ  
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В  
РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ**

Разработана классификация инноваций с учетом развития машиностроительного предприятия в рыночной среде. Рис.1, ил.7.

**Постановка проблемы.** Становление рыночной экономики и появление разнообразия форм собственности предопределило изменение экономического механизма функционирования отечественных предприятий. Отечественная промышленность оказалась неготовой к современным экономическим условиям, породившим массу специфических особенностей в сфере производства, реализации и продвижения товаров на рынках сбыта.

Глобализация экономических отношений в мировой экономике, проблемы ограниченности ресурсной базы, постоянно обостряющаяся конкуренция заставляют искать новые принципы развития и управления предприятиями, непременным атрибутом которых становятся инновационные процессы. Инновационные процессы в экономике связаны с поиском, разработкой, освоением, усовершенствованием и последующей коммерциализацией новых товаров, продуктов, технологий, техники на основе построения эффективных организационных структур и методов хозяйствования. В широком смысле инновационные процессы решают проблему повышения ресурсной отдачи, преобразования научных, фундаментальных открытий в практические решения, обуславливают конкурентные преимущества производимой продукции, реализуемых товаров.

Однако реализация инновационного процесса невозможна без развития системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, то есть инновационного потенциала, который характеризует способность предприятия к внедрению инноваций, на базе освоения которых происходит обновление и усовершенствование товаров, продуктов, технологий, техники и т.д.

В связи с этим приоритетным направлением на пути развития предприятий является создание целостной, а значит, эффективной системы управления инновационным процессом на предприятии.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемы, связанные в той или иной степени с подготовкой и реализацией инноваций на предприятиях, рассмотрены в работах многих отечественных и зарубежных ученых. Значительный вклад в развитие данного направления внесли отечественные ученые-экономисты: И.А. Тульпа, О.М. Сумец, В.П. Александрова, Н.В. Краснокутская, И.А. Павленко, В.Н. Геец, А.П. Осыка и другие.

Среди зарубежных ученых можно отметить работы следующих авторов: Багиева Г.Л., Валдайцева С.В., Градова А.П., Гунина В.П., Ершова В.Ф., Уткина Э.А., Мильнера Б.В., Гольдштейна Г.Я., Ансоффа И., Друкера П., Дойла П., Карлофа Б., Росвелла Р., Тейлора Ф., Файоля А., Фостера Р., Шумпетера Й., Санто Й., Хартмана В., Твисса Б.

Упомянутыми авторами решено множество задач теоретического и методологического характера. Однако несмотря на значительное количество работ в области управления инновационными процессами, многие методологические и методические вопросы этой важной проблемы в новых условиях хозяйствования еще недостаточно разработаны.

Существуют различные подходы к классификации инноваций. Это вызвано в основном различием в объектах и предметах исследований. Однако недостатками таких классификаций является то, что некоторые признаки системы инноваций частично

дублируются и перекрываются между собой. В целом роль классификации инноваций нам видится, прежде всего, как общий и теоретический взгляд, позволяющий оценить масштабы происходящего многообразия изменений в рамках человеческого социума.

**Цель статьи.** Целью статьи является разработка классификации инноваций с учетом развития машиностроительного предприятия в рыночной среде.

**Изложение основного материала исследований.** Для подхода к решению проблемы управления инновационным процессом на предприятии необходимо руководствоваться тем, что инновационный процесс – это процесс, складывающийся из взаимосвязанных и взаимообусловленных отдельных элементов, образующих единое комплексное целое [1 с. 114], результатом которого является внедренная в производственную практику и дающая коммерческий эффект инновация. Проектируя механизмы управления компанией, руководитель должен понимать особенности инновационных процессов, сутью которых является подготовка и внедрение инноваций, преобладающих в данной отрасли народного хозяйства. Таким образом, на пути решения данной проблемы необходимо описать классификацию инноваций машиностроительного предприятия в современных экономических условиях.

Под классификацией понимается логическая операция, связанная с делением совокупности явлений, понятий или какого-либо множества объектов на обособленные и однородные группы, выявленные по общим признакам, с целью наиболее полного охвата исследуемого вопроса.

Инновация, как комплекс возможностей, становится основой теоретического изучения и практической реализации современной научно-технической революции. Нововведения – это ответ человечеству на его постоянно растущие потребности. Нововведения – это и главная движущая сила формирования прибыли [2] на всех уровнях управления (национальном, региональном, отраслевом, уровне отдельного предприятия).

Инновации создают новое (лучшее) качество жизни. В то же время инновации нередко ухудшают качество жизни (загрязнение воздуха, воды, радиация и др.). В результате появляются инновации, отчасти устраняющие негативные последствия других инноваций [3, с.23].

При классификации инноваций необходимо исходить из понимания роли и значения инноваций на пути становления отечественной промышленности и, в частности, машиностроения. Итак, при разработке классификации инноваций необходимо руководствоваться прежде всего тем, что инновация – это главное оружие в конкурентной борьбе, следовательно, она должна ориентироваться на рынок (рис. 1), его условия функционирования – имеющийся спрос и его изменения.

По области осуществления будем различать: товарные, технологические, технические, организационные, социальные и смешанные инновации.

Товарные инновации нацелены на удовлетворение потребительского спроса через совокупность ценовых и качественных характеристик, определяющих успех товара на внутреннем и внешнем рынках. Товарные инновации позволяют создавать высокую потребительскую стоимость товара, совершенствовать его способность удовлетворять постоянно изменяющиеся требования потребителей при минимальных затратах у изготовителя (если ставится задача разработки рационального ассортимента) или у потребителя (если оцениваются возможности реализации товара) [4]. Говоря о товарной инновации в целом, имеют в виду конкурентоспособность товара, сравнительная характеристика потребительных и стоимостных свойств данного товара по отношению к товару-конкуренту. Определяемая в качестве показателя конкурентоспособность выражается отношением полезного эффекта к цене потребления (цена товара + цена его эксплуатации) [5].

Технологические инновации в самом общем смысле несут новые технологические решения, внедрение которых меняет среду обитания человека и окружающий его предметный мир [6]. Конкретизируя рассматриваемый вид инноваций, отметим, что технологические инновации простираются в области изменений технологии,



технологическом переделе. Отождествляют собой изменения в части способов производства и потребления выпускаемой или новой продукции.

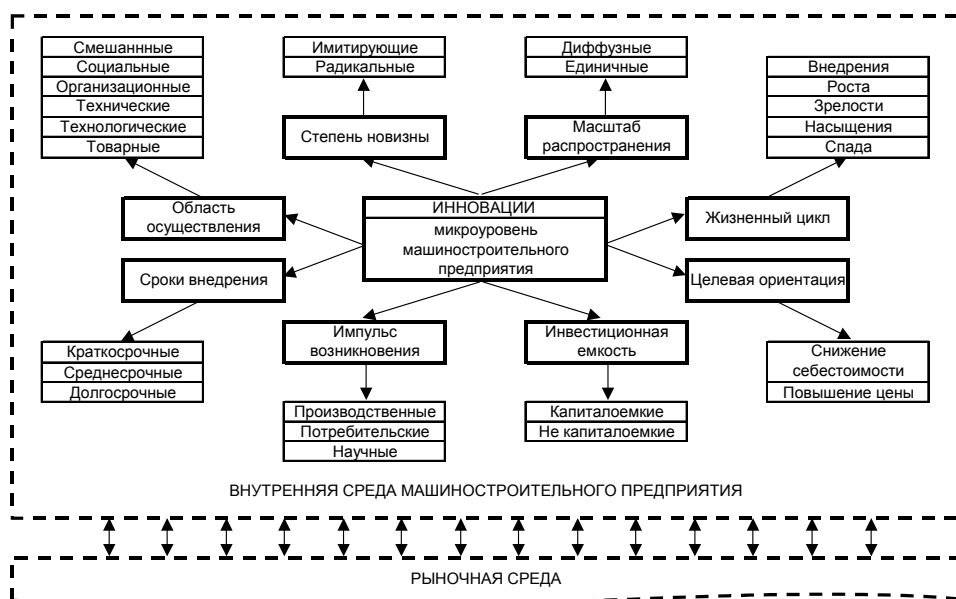


Рис.1. Классификация инноваций машиностроительного предприятия

Технические инновации – важная составляющая для применения новых технологий на производстве, поскольку новые технологии требуют новую технику для своего внедрения, т.к. техника является основой производственной деятельности человека, включающей в себя орудия труда, предметы труда и технологический процесс [1]. Технологические и технические инновации взаимообусловлены собственной природой их возникновения.

Перед тем как рассмотреть организационные инновации, заметим, что организационная структура предприятия – это синтез производственной и управленческой структуры предприятия. Отсюда следует, что рассматриваемый вид инновации связан с внедрением новых методов организации каких-либо подходов в рамках предприятия, связанных с внедрением инноваций (новая структура принципов производства, рост массовости производства, новые методы организации производства, новая производственная и организационная структура предприятия) и управления ими.

Социальные инновации являются мотивационным рычагом для организации эффективного функционирования предприятия. Они регулируют взаимоотношения между работником и работодателем, связаны с улучшением охраны труда, заработной платы, в том числе системы оплаты труда или премиальным фондом за выполнение сверхнормативной программы или с определенными достижениями в развитии подотчетного участка на предприятии. Данная категория ассоциируется с экологическими программами, благотворительностью хозяйствующего субъекта.

Последним видом инновации по данному признаку является смешанная инновация. Каждый отдельный вид инноваций в большинстве случаев не может быть применим в чистом виде, а процесс обновления идет комплексно и взаимообусловленно.

По степени новизны различаются радикальные инновации и имитирующие. Радикальные инновации отождествляются с революционными прорывами в науке (принципиально новые технологии, методы управления, виды продукции). Именно такие инновации являются переломным моментом в человеческой цивилизации. Имитирующие инновации направлены на модернизацию радикальных инноваций под

растущие и изменяющиеся потребительские нужды, тем самым продлевая полезный эффект первых.

По масштабу распространения выделяют единичные инновации в рамках технологического передела как модуля производственной системы и диффузные. Инновационный процесс как процесс, происходящий в рамках предприятия, должен активизироваться на уровне каждого технологического передела. Это объясняется тем, что каждый отдельный технологический передел является самостоятельной частью всей производственной системы, определяющей ее границы. В частности, производственная система может быть представлена как отдельный технологический передел (литейный, кузнечный, штамповка, механический, гальванический, окрасочный, сборочный и т.д.), так и группой технологических переделов на основании их экономической целесообразности.

Диффузные нововведения, их особенностью является внедрение и осуществление (тиражирование) каких-либо новых разработок в нескольких технологических переделах. Диффузные нововведения связаны с перепроектировкой производственной системы (увеличение или уменьшение количества технологических переделов, проектировкой агрегатной концентрации каждого технологического передела), направленной на увеличение экономического эффекта.

По срокам внедрения выделены краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные инновации. Рассматриваемый группировочный признак необходим при планировании внедрения и окупаемости инноваций на предприятии. Если при административно-командной экономике объем плана определялся на государственном уровне (пятилетки, годовой план, квартальный), то в рыночных условиях каждое предприятие определяет для себя необходимый коридор времени для освоения и внедрения новых достижений научно-технического прогресса. При этом, создавая свой календарный график, необходимо учитывать собственный инновационный потенциал. И здесь осуществляется планирование не на квартал или год, пятилетку, а разработка тематических планов и на различные сроки. Такой подход к планированию позволяет каждому хозяйствующему субъекту выстроить систему планов под свои возможности, привязывая их к заключению договорных отношений, под крупные партии реализации товара, рыночную конъюнктуру и пр.

Импульсом возникновения инноваций могут служить производственные, потребительские и научные нужды.

Производственные нужды в инновациях можно охарактеризовать через необходимость доработки какого-либо элемента производственной системы с целью повышения эффективности функционирования предприятия в целом. Инновации, продиктованные потребительскими нуждами, связаны с постоянно изменяющимися интересами конечного потребителя к товару, необходимы предприятию в связи с ориентацией на получение прибыли и захвата больших сегментов рынка.

Научные импульсы возникновения инноваций связаны с реализацией новых научных знаний и необходимостью их внедрения на практике.

По инвестиционной емкости можно выделить капиталоемкие и некапиталоемкие инновации. Капиталоемкость – показатель, рассчитываемый как стоимость основных средств, деленная на годовой выпуск продукции с помощью этих средств [7]. Рассчитывая показатель капиталоемкости по каждой актуальной инновации, руководство предприятия будет принимать решение о реализации какого-либо инновационного проекта на основе собственных ресурсных возможностей (инновационного потенциала) и необходимых вложений в данный инновационный проект (структура ресурсов инновации), а также руководствуясь предполагаемым периодом окупаемости. Отсюда деление: капиталоемкие инновации требуют больших капитальных вложений с большим периодом окупаемости, при этом несущие радикальную новизну; некапиталоемкие инновации не требуют больших капитальных вложений, несут имитирующую новизну, нацелены на поддержание эффекта радикальных инноваций (увеличение длительности этапа роста на рынке с целью получения максимально возможной прибыли).

Выделение группы инноваций по стадиям жизненного цикла товара связано с цикличностью инновационного процесса и инновационного продукта. В связи с этим можно выделить инновации, находящиеся на стадии внедрения, роста, зрелости, насыщения и спада. Данная группа инноваций является предметом отдельных исследований.

Поскольку основной целью нововведений является обеспечение рентабельности продаж производственной системы, то по целевому признаку можно выделить ориентацию на цену и себестоимость.

Каждое отдельное предприятие как коммерческая организация основной целью своей деятельности ставит во главу угла получение прибыли. Производственное предприятие имеет основную возможность для получения прибыли через производство продукта и реализацию товара на рынке, отсюда рождается необходимость рассмотрения целевой направленности в организации инновационного процесса. Такой подход позволяет четко изменять характеристики продукта как результата производственной деятельности (себестоимость) и товара как предмета потребления (цена) под изменяющиеся нужды потребителей. Этот процесс осуществляется в рамках современной функциональной структуры предприятия (служба маркетинга, служба сбыта, технические и производственные службы предприятия), которая по целесообразности пересматривает те производственные характеристики продукта, те потребительские качества товара или все это в совокупности.

**Выводы.** Таким образом, предложенная классификация инноваций учитывает особенности функционирования и развития машиностроительного предприятия в рыночной среде. Одним из направлений дальнейших исследований в данной области является исследование взаимодействия факторов инновационного развития и их роли на различных стадиях жизненного цикла инноваций.

#### Литература

1. Ершов В.Ф. Реструктуризация производственных систем в машиностроении / В.Ф. Ершов; СПбГИЭУ. – СПб., 2002. – 214 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Денисов Г.А., Коменецкий М.И., Остапенко В.В. Инновации: отечественный и зарубежный опыт (анализ) – М.: Макс Пресс, 2001. – 240 с.
4. Голубков Е.П., Голубкова Е.Н., Секерин В.Д. Маркетинг: выбор лучшего решения/Под общ. ред. Е.П. Голубкова. – М.: Экономика, 1993. – 222 с.
5. Словарь делового человека/Под научной редакцией О.В. Амуржаева. – М.: Экономика, 1992. – 235 с.
6. Цветков А.Н. Государственный организационно-экономический механизм научно-технических нововведений. – СПб.: СПбГИЭУ, 1997. – 142 с.
7. Большой экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.

УДК 339.137.2

Харитонов О.С.

#### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТЬЮ**

Рассмотрена возможность обеспечения устойчивого функционирования предприятия на основе управления его конкурентоспособностью. Ист. 6.

**Постановка проблемы.** Современные тенденции социально-экономического развития и усилия отечественной экономической мысли направлены на поиск моделей

устойчивого функционирования предприятий, отраслей, регионов и экономики страны в целом. Проблема создания механизма устойчивого функционирования промышленных предприятий имеет системный характер, требует целостного подхода к оценке основных аспектов производственно-хозяйственной, финансово-экономической, организационно-управленческой деятельности, а также разработки и реализации комплекса мер по обеспечению устойчивости предприятий с учетом динамики изменения их внешней среды.

Возросшие требования к стабильному и эффективному функционированию предприятий требуют применения более совершенных способов оценки конкурентоспособности и устойчивости, разработки и реализации рациональных путей и механизмов их обеспечения. Поэтому в современных условиях особую актуальность и значимость приобретает проблема обеспечения устойчивого функционирования предприятия на основе формирования эффективного механизма управления его конкурентоспособностью.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам, связанным с обеспечением устойчивого функционирования предприятия и адаптации к рыночным изменениям, посвящены работы А.А. Колобова, Л.И. Абалкина, В.В. Максимова, В. И. Аксенова, А. Д. Шеремета, Р. Шумперта, Р. Хикса, Д.Бодди и других.

Исследованиям основ обеспечения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом посвятили свои работы И. Ансофф, М. Альберт, Ф. Хедоури, Д. Бодди, Дж. М. Портер. В решение проблемы обеспечения конкурентоспособности производства существенный вклад внесли отечественные ученые А.Э. Воронкова, Ю.Ю.Иванов, И.З. Должанский, Т.О. Загорная, П.Л. Гордиенко, В.С. Пономаренко, Н.А. Дробитько, А.Н. Тридед и другие. Они предлагают разнообразные методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий и концепции ее повышения.

И все же проблема обеспечения устойчивого функционирования предприятий из-за своей многоплановости и сложности остается пока недостаточно разработанной. Таким образом, большая практическая значимость и недостаточная научная проработка вопросов устойчивой деятельности и управления конкурентоспособностью предприятия в рыночной среде определяет актуальность настоящей статьи.

**Цель статьи.** Целью статьи является постановка проблемы обеспечения устойчивого функционирования предприятия на основе управления его конкурентоспособностью.

До недавнего времени понятие «устойчивость предприятия» многими авторами определялось как финансово-экономическая категория.

Классическое определение устойчивости – это финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов [1]. Данная трактовка раскрывает устойчивость только с одной стороны – финансовой, которая хотя и является важной характеристикой устойчивости, но не дает полного представления об устойчивости предприятия, а значит, не может считаться единственно верным определением. Классическое определение устойчивости лежит в основе работ А. А. Колобова и А. И. Кузнецова, которые полагают, что под устойчивостью предприятия следует понимать деятельность хозяйствующего субъекта, направленную на получение прибыли в размере, достаточном для постоянного наращивания стратегического потенциала и конкурентного преимущества предприятия, то есть обеспечивающую денежные потоки на уровне, превышающем «физиологический минимум» [2].

Основной упор на финансовую составляющую устойчивости делают также ученые В. А. Долятовский, И. А. Касаков, И. К. Коханенко, А. В. Шахненко, Я. В. Гамалей, которые считают, что управление предприятием является устойчивым, если уровень прибыли достаточен для осуществления обязательных платежей фирмы и реализации поставленных целей [3].

Однако законы рынка диктуют новые условия, которые необходимо учитывать для обеспечения устойчивой деятельности предприятия. Здесь на первый план выходят:

адаптивность предприятия к изменяющимся условиям внешней среды (по мнению А. В. Севастьянова, важным условием устойчивой деятельности предприятия является его готовность к успешной работе в динамично изменяющейся ситуации на рынке, а также способность хозяйствующего субъекта выполнить требования потребителя, который в настоящее время становится главным действующим лицом на рынке) [4];

инновационное развитие предприятия (А. Вольский полагает, что в ближайшей и долговременной перспективе максимизация инновационного фактора становится решающим условием устойчивого развития современных экономических систем) [5];

организационно-экономическое развитие предприятия (А. Д. Канчавели, А. А. Колобов, Е. С. Постникова, М. А. Керашев, Г. Я. Рубин говорят об устойчивом развитии предприятия применительно к его организационно-экономической устойчивости при изменениях во внешней среде) [2];

выявление внутренних резервов (В. В. Курченков и О. Л. Михеев считают, что устойчивость находится в зависимости от сокращения затрат и выявления внутренних резервов деятельности предприятия) [6].

**Изложение основного материала исследований.** На рис. 1 изображена общая схема развития представлений об устойчивой деятельности предприятия.

Мы предлагаем определение устойчивости, которое основывается на категории конкурентоспособности, а именно предприятие можно отнести в разряд устойчивых, если оно в любой момент времени (имеется в виду деятельность на рынке) обладает высокой конкурентоспособностью (стабильное финансовое положение, высокий уровень организационного развития, адаптивность к изменяющимся условиям рынка, научно-техническое развитие, наличие значительного внутреннего потенциала и т. д.), иначе говоря, предприятие сохраняет свою устойчивость в условиях изменения внешней среды в результате изменения характера отношений с внешней средой и трансформации внутренней организации предприятия.

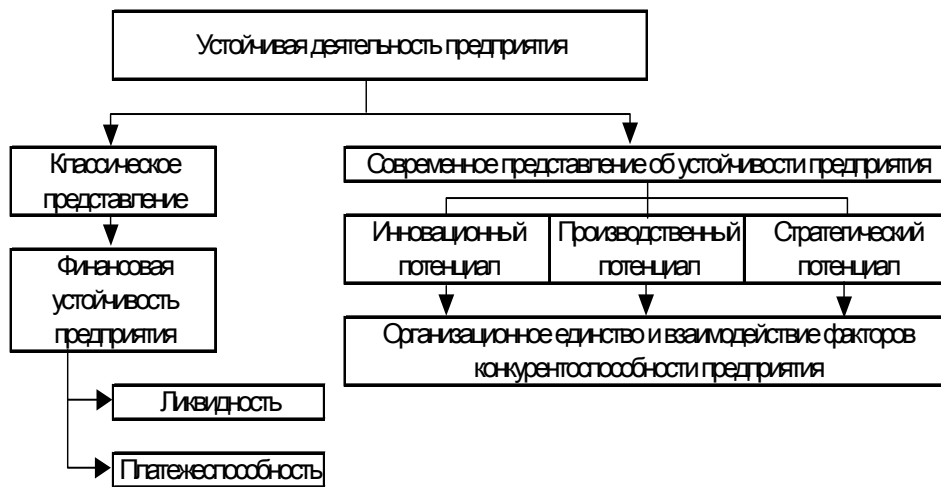


Рис.1. Развитие взглядов на понятие устойчивости предприятия

Рассмотрим два основных признака устойчивости предприятия.

Первый ключевой признак устойчивости – сохранение предприятия. Это означает, во-первых, сохранение предприятия как хозяйствующего субъекта, т.е. продолжение технологического процесса и финансового кругооборота. Во-вторых, это продолжение функционирования предприятия как юридического лица – субъекта новых отношений собственности. В-третьих, устойчивость предполагает поддержание эффективности функционирования предприятия в двух смыслах: в терминах соотношения затрат и

результатов и в терминах конкурентоспособности, т.е. возможности предприятия предоставлять потребителю приемлемые товары/услуги. В-четвертых, устойчивость предприятия – продолжение социального воспроизводства, т.е. создание условий, обеспечивающих рост потребления, профессиональной квалификации и улучшение социальной самоидентификации его работников. Таким образом, первоначальная задача исследования механизма устойчивости – определение динамики финансовой, производственной, институциональной и социальной "состоятельности" предприятий.

Второй ключевой признак устойчивости, – это изменение характера отношений с внешней средой. Отношения с внешней средой в узком смысле включают обмен с поставщиками ресурсов – рынком труда, сырья и материалов, капиталов и с потребителями продукции предприятия. Отношения с внешней средой в широком смысле включают отношения с государством и иными властными структурами.

**Выводы.** Важнейший вывод из обозначенного в статье определения – понятие о двойственной природе устойчивости: устойчивость выступает одновременно как процесс обеспечения конкурентных преимуществ предприятия, которые позволяют эффективно использовать производственный и стратегический потенциал с учетом изменений внешней среды, и как результат – стабильность производственного потенциала по отношению к внешней среде и возможность его увеличения. Данное положение является важным, так как позволяет рассматривать конкурентоспособность как ключевой фактор обеспечения устойчивости предприятия.

#### Литература

1. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента. – СПб: Питер, 2000. – 816 с.
2. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др. / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.
3. Долятовский В.А., Аксаков И.А., Коханенко И.К. Методы эволюционной и синергетической экономики в управлении. Монография. - Отрадная: РГЭУ – ИУБиП – ОГИ, 2001. – 577 с.
4. Севастьянов А.В. Оценка экономической устойчивости предприятий // Вопросы экономики, 2000. – №2. – С.7-14.
5. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. – 2000. - №1. – С.4-12.
6. Куликов Т. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. – М.: Экономика, 2000. – 157 с.

УДК 330.332

Чернякова Т.М.

#### **ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Розглянуто умови і принципи забезпечення ефективності інструментів податкового регулювання, визначений механізм їхнього забезпечення, який повинен визначитися виходячи зі стану економіки, якості життя населення і поставлених стратегічних завдань.

**Проблема.** Унаслідок суперечності впливу інструментів податкового регулювання виникає проблема вибору між ефективністю і соціальною справедливістю. Вважається, що принцип ефективності оподаткування суперечить принципу соціальної справедливості.

Поняття соціальної справедливості трактується по-різному. Одні асоціюють соціальну справедливість з прогресивним оподаткуванням, за якого ставка податку зростає із збільшенням доходу, що дозволяє ураховувати платоспроможність різних категорій платників податків. Для інших соціальна справедливість означає пропорційне оподаткування, ставка податку встановлюється однакова для всіх незалежно від розміру доходу. В розвинутих країнах застосовується прогресивне оподаткування і використовується низька або висока прогресія ставок податків. Мірою зростання добробуту населення прогресія ставок прибуткового податку знижується. Парадоксальна ситуація в Україні, коли при різкій диференціації рівня життя населення податок на доходи фізичних осіб стягується за пропорційною ставкою.

Податки зачіпають інтереси кожної людини, тому необхідно визначити не тільки економічну, але і соціальну ефективність оподаткування. Для цього слід знайти оптимальний баланс між різними концепціями соціальної справедливості оподаткування, що може суперечити якоюсь мірою ефективності використання і розподілу ресурсів.

**Аналіз останніх досягнень.** Податки є основою існування сучасної держави, тому їхнє використання в регулюванні економіки вимагає ретельного прогнозу наслідків оподаткування. Для здійснення податкового прогнозування необхідно визначити види інструментів, умови забезпечення і критерії оцінки ефективності інструментів податкового регулювання. Питання ефективності державного регулювання, у тому числі податкового, розглядаються в роботах М. Алле, Дж. Бьюкенена і Г. Таллока, Н.Г. Менкю, Дж.Ю. Стігліца, І.Х. Озерова та ін.

Проте процес формування механізму забезпечення ефективності інструментів податкового регулювання в Україні вивчений недостатньо глибоко і потребує подальшого дослідження, оскільки формування ефективних інструментів податкового регулювання є необхідною умовою соціально-економічного розвитку регіонів.

**Мета дослідження** полягає в тому, щоб розробити механізм формування і підвищення ефективності використання інструментів податкового регулювання.

**Виклад основного матеріалу.** Порівняльний аналіз практики оподаткування в Україні і в західних країнах виявив, що одні і ті ж інструменти податкового регулювання залежно від їхньої відповідності і доцільності застосування можуть бути ефективними і неефективними в різних державах і регіонах. Доказом цього є твердження Вільфредо Парето, що рішення питання про те, чи повинна теорія бути прийнятою або знехтуваною, завжди залежить від конкретного явища. Немає і не може бути іншого критерію вірності теорії, окрім її більш-менш повної відповідності конкретним явищам [1].

Аналіз використання в Україні таких же податкових інструментів, як в розвинутих країнах, виявив їхню невідповідність соціально-економічній ситуації. В умовах кризи і спаду економіки в 1992-1998 рр. кількість податків і розмір податкових ставок збільшувалися.

Утворення вільних економічних зон і зон пільгового оподаткування не дало очікуваних результатів. Основною причиною цього стала недосконалість законодавства і відсутність системного підходу в рішенні проблеми. І до цих пір це питання повністю не врегульовано. Практично кожний регіон України може обґрунтувати з різних причин необхідність створення ВЕЗ саме на його території. Постійно виникає конфлікт щодо розподілу коштів між регіонами. Необхідно визначити існуючі можливості для саморозвитку в кожному регіоні, встановити, в яких регіонах створення пільгового оподаткування може бути вирішальною умовою залучення інвестицій і забезпечення самодостатності.

У зв'язку з тим, що проблемних регіонів багато, особливу увагу доцільно приділити кризовим регіонам, у яких по більшості параметрів перевищені порогові показники економічної і національної безпеки. Державним законом слід встановити конкретний перелік локальних вільних економічних і точкових офшорних центрів в регіонах. Тривалий розгляд проблеми веде до переміщення капіталу за кордон. Тому створення зон пільгового оподаткування необхідно розглядати не тільки з позиції

залучення іноземного капіталу і вигод/втрат різних регіонів від їхнього утворення, але і з позиції збереження вітчизняного капіталу в Україні. Чим більше капіталу залишиться в економіці України, тим менше регіонам доведеться відраховувати центру податкових доходів для перерозподілу.

Практика зарубіжних країн [4,2] показує, що у федеральних державах регулювання регіонального розвитку ґрунтується на принципах соціальної справедливості і ефективності. Принцип справедливості припускає створення рівних умов для населення різних регіонів з метою досягнення бажаного благополуччя. Принцип ефективності означає раціональне використання економічного потенціалу кожного регіону для забезпечення загальнонаціонального добробуту. Ці принципи реалізуються за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів. В період економічного підйому домінує принцип справедливості, в період економічного спаду перевагу має принцип ефективності оподаткування. Для соціально-політичної стабільності в Україні слід знайти компроміс між багатими і україн бідними регіонами і погодити напрями регіональної політики.

Безперервне реформування податкового законодавства свідчить про його недосконалість і запізнювання заходів податкового регулювання. Так, зміни податкового законодавства відставали від темпів інфляції, особливо по ПДВ і податку з доходів фізичних осіб. В перехідній економіці стрімко міняються умови господарювання, постійно виникають нові проблеми, ускладнюються завдання держави. Проте процедура здійснення податкового регулювання передбачає розробку і ухвалення податкового законодавства, що затягує рішення проблеми. Окрім цього, період від вступу до дії податкових законів до отримання економічних результатів займає тривалий час. При використуванні податкових інструментів в регулюванні економіки необхідно урахувувати часовий лаг. Для забезпечення ефективності пристосовування податкові заходи повинні бути направлені на попередження виникнення проблем.

Економічну ефективність оподаткування слід оцінювати з різних позицій. Ефективність оподаткування в сучасній економічній теорії розглядається як вплив податків на ефективність розподілу ресурсів і ефективність економічної поведінки платників податків [3]. З цієї точки зору податки підрозділяються на два види: спотворюючі і неспотворюючі економічну мотивацію суб'єкта. Неспотворюючі податки за своєю суттю є економічно нейтральними. До таких податків віднесений подушний податок. Але введення урядом пані Тетчер «суспільних зборів» (різновид подушного податку), які багаті і бідні повинні були платити однаково, викликало масове безладдя на вулицях англійських міст [4]. Тому слід урахувувати те, що економічно нейтральні податки можуть бути несправедливими і стати причиною політичної нестабільності і непередбачуваних наслідків.

Введення нейтрального оподаткування залежить від стану національної економіки і рівня життя населення. Високий рівень розвитку економіки і добробуту населення дозволив західним країнам проголосити принцип нейтральності оподаткування. Для його реалізації в індустріально розвинутих країнах в 1990-х роках в ході податкових реформ понижено прогресію індивідуального прибуткового податку і скорочено кількість податкових пільг з податку на прибуток.

Спотворюючі податки можуть надавати як негативні, так і позитивні наслідки. Історичним прикладом негативних наслідків став податок на вікна, який застосовувався в Європі в епоху абсолютизму. Для його зниження платники податків стали будувати будинки з меншою кількістю вікон. Доказом позитивного впливу спотворюючих податків може служити податок на охорону навколишнього середовища. Податок встановлюється на шкідливі викиди, що забруднюють навколишнє середовище, для стимулювання чистого виробництва. Вперше використовувати податки для коректування дії негативних зовнішніх ефектів запропонував А.Пігу [2].

В державному регулюванні економіки застосовуються корегуючі податки. З їхньою допомогою бізнес і інвестиції спрямовуються в пріоритетні галузі і відсталі регіони, здійснюється перетворення структури економіки і згладжується різка диференціація рівня життя населення.







гораздо больший отрицательный эффект, чем эффект в одном отдельно взятом месте. В настоящее время сложилась такая практика – инвестиционные решения принимают инвестиционные менеджеры или руководители в целом. Они прекрасно владеют технологией инвестиционных расчетов, определением потребностей, но смотрят на отдельные проекты, на отдельные задачи, как на локальные задачи. Проблема же стоит комплексного их использования в этой ситуации. Поэтому нужны механизмы и подходы, которые позволяют распределять ресурсы по нескольким критериям, приводя их к какому-то общему результату и критерию. Поэтому распределение ресурсов должно объединять и учитывать интересы субъектов интеграции и учитывать общие интересы. Интересы собственника капитала, который может иметь интерес изъять какие-то активы из оборота данной структуры и перебросить их в другую структуру или просто, увидев высокую рискованность бизнеса, перейти к пассивному использованию своих финансовых активов через ценные бумаги, депозиты в банках. Интересы собственника необходимо учитывать, поскольку они наиболее общие, то есть он видит всю картину в целом, и если собственник имеет несколько ИПС, что часто встречается, то он может делать перелив капитала из одной структуры в другую исходя из глобального своего интереса.

Поэтому распределение ресурсов идет по трем критериям: критерий интересов участников, критерий интересов общего топ-менеджмента и интереса собственника. Подходы к управлению использованием финансовых ресурсов могут быть такими: процессный, то есть финансирование существующих бизнес-процессов и финансирование неких программ как процесса развития структур существующих; программно-проектный подход, когда все финансирование идет под конкретные проекты и программы по их осуществлению, рассматривая каждую как независимый элемент системы или как независимую подсистему общей системы.

Присутствуют на практике и другие подходы. Часто структуры идут по пути процессного финансирования, когда сложившиеся бизнес-процессы требуют оборотных средств, поддержания работоспособности производственных фондов, освоения рынков в реально товаропроводящие сети, деньги вкладываются в поддержание бизнес-процессов, в проекты и программы, которые возникают в процессе развития существующих структур. Это сейчас наблюдается достаточно широко и используется в национальной экономике многими компаниями.

Проектный подход набирает все большее значение и является наиболее перспективным. Проблема заключается в том, что часто проектный подход приводит к ориентации на локальный экстрем или оптимум по данному проекту. Существующие методики и подходы к оценке проекта учитывают результаты реализации проекта, дисконтирование затрат и все, что связано с проектом. Но на самом деле в условиях ограниченности ресурсов использование денег в одном месте может привести к их нехватке в другом и вызвать потери. Поэтому мы должны оценивать не просто суммарные выигрыши по отдельным проектам, но и проигрыши по нереализованным или приостановленным проектам, по замедленно реализуемым проектам или прекращенным проектам. Тогда общий эффект будет выглядеть иначе. Кроме того, просто суммирование плюсов и минусов по этим проектам тоже не дает общей картины, потому что ускоренное развитие или притормаживание развития объектов вызывает диспропорцию в системе, нарушает сложившиеся связи, систему, вызывает положительный и отрицательный синергизм в этой системе. Поэтому при принятии решений необходимо учитывать эти синергетические последствия принимаемых решений. В таком контексте существующий проектный подход имеет ряд серьезных недостатков. Локальное рассмотрение отдельных программ не учитывает общесистемный синергетический эффект на ИПС, упускает его и приводит к новым проблемам. Отсюда преобладание процессного подхода. Но тем не менее проектно-программный подход имеет ряд серьезных преимуществ, поскольку идет точное целевое использование денег в той точке, где они должны дать определенную отдачу, и мы можем распределять и направлять эти ресурсы именно в те точки, которые наиболее значимы.













свыше 12 млрд злотых. С учетом бюджетных доплат на социальное страхование фермеров общая помощь составляла свыше 59 млрд злотых. В 2004 г. расходы на помощь сельскому хозяйству составляли 3 % бюджета страны, а с учетом социального страхования фермеров – 13%. В пересчете на евро помощь составляла около 1 млрд евро, а в сочетании с социальными выплатами – около 5 млрд евро [5]. Готовясь к вступлению в ЕС, правительство Польши разработало ряд программ поддержки сельского хозяйства страны. Рассмотрим некоторые из них:

- программа активизации сельской местности. Для ее реализации был взят кредит во Всемирном банке в размере 118,8 млн евро. При привлечении бюджетных средств в 300 млн евро программа начала реализовываться в 2002 г. в виде предоставления микрозаймов на создание в сельской местности новых рабочих мест, финансирования программ повышения квалификации работников, финансирования обучения в сельских школах, частичного финансирования формирования сельской инфраструктуры;

- план развития сельских регионов. В 2004 – 2006 гг. осуществлено финансирование в объеме 3563 млн евро, в том числе 2866,4 млн из бюджета ЕС и 696,6 млн евро – из национального бюджета. В рамках данного плана были реализованы такие программы: поддержка мелких хозяйств в объеме 1250 евро в год на ферму, через три года такая ферма должна достичь увеличения производства; поддержка хозяйствования в неблагоприятных для этого местностях, которая направлена на предотвращение миграции сельского населения и потери этих местностей как источника производства сельхозпродукции; приспособления хозяйствования к стандартам ЕС в сфере охраны природной среды и здоровья животных; создания коллективов агропроизводителей в целях соблюдения стандартов ЕС;

- секторная операционная программа модернизации перерабатывающих предприятий и развития сельской местности, которая предусматривает финансирование в размере 1784,1 млн евро. В рамках программы выделены инвестиции в объеме до 300 тыс злотых на хозяйство, помощь молодым фермерам в объеме 50 тыс злотых, поддержка совещательной службы, улучшение переработки и маркетинга сельскохозяйственной продукции – до 20 млн злотых на одно хозяйство, мероприятия по мелиорации и созданию водных сооружений;

- «лидер +» – программа для улучшения привлекательности сельской местности для проживания и хозяйствования, финансирование которой – от 150 до 1500 тыс. злотых в зависимости от вида мероприятий.

Значительную роль в подготовке аграрного сектора Польши сыграло Агентство аграрного рынка с задачами защиты доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, создания благоприятной ценовой политики, обслуживания государственных резервов продовольствия, предоставления налоговых кредитов товаропроизводителям, развития инфраструктуры аграрного рынка, регулирования экспортно-импортных отношений на аграрном рынке. Агентство реструктуризации и модернизации сельского хозяйства предоставляло поддержку фермерам путем доплат до банковских процентов по оборотным и инвестиционным кредитам. Еще одним важным для государства учреждением является Агентство аграрной недвижимости, которому государственная казна предоставила право собственности и другие вещественные права на государственное имущество в аграрном секторе экономики страны [5].

Из проведенного исследования агропромышленной интеграции Польши делаем вывод, что хорошо выполненная работа по вступлению Польши в ЕС обеспечила ряд положительных изменений в сельском хозяйстве:

- получение из фондов ЕС на протяжении 2004 – 2006 гг. за год 2,4 млрд евро, что в два раза больше бюджетных расходов страны на сельское хозяйство в 2002 г.;

- рост экспортных цен на говядину, свинину, молоко и объемов экспорта, что обеспечило в 2005 г. в торговле со странами ЕС профицит в объеме 600 млн евро;

- введение ряда программ по развитию сельского хозяйства;

- введение единой системы идентификации хозяйств и животных;

- введение механизмов регулирования аграрного рынка согласно положениям Единой аграрной политики ЕС;
- превышение выплат из фондов ЕС над взносами страны в сельское хозяйство;
- рост цен на землю низкого качества на 17% и высокого качества – на 12% при облегчении доступа фермеров к сельскохозяйственным землям.

Также отмечаем и отрицательные моменты, связанные с ростом цен на технику, строительные материалы и ветеринарные препараты вследствие повышения НДС с 0% до 22% и на средства защиты растений – с 0% до 3%. Однако положительные явления, по оценке специалистов, превосходят отрицательные [5].

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Проведенное исследование агропромышленной интеграции стран Центральной и Восточной Европы в ВТО и ЕС свидетельствуют о необходимости использования опыта этих стран в сфере подготовки украинского сельского хозяйства к агропромышленной интеграции посредством разработки и введения национальных инструментов поддержки сельского хозяйства, таких как бюджетные субсидии, программы развития сельской местности, совещательные службы, национальная система регистрации земли и ее рынка.

С учетом опыта, накопленного странами Центральной и Восточной Европы, и действующей аграрной модели ЕС на заключительном этапе вступления Украины в ВТО и первоначальном – интеграции в ЕС определим первоочередные меры, которые необходимо осуществить для эффективной интеграции сельского хозяйства Украины в европейское пространство: увеличение дотаций сельскохозяйственным товаропроизводителям (на семенной материал, минеральные удобрения, средства защиты растений); увеличение квот на экспорт сельскохозяйственной продукции; переход к широкому применению интенсивных технологий возделывания культур; работа по оказанию помощи специалистам в повышении профессиональных знаний, обмене опытом; проведя земельную реформу, земли сельскохозяйственного пользования оставить в государственной собственности; усовершенствование ценовой политики; создание эффективного механизма кредитования АПК, системы упрощенного налогообложения; переход к плановому производству сельскохозяйственной продукции; усовершенствование процедуры сертификации и лицензирования импортного продовольствия, генетически модифицированной продукции; обеспечение максимальной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям; поддержка внутреннего инвестиционного процесса; ограничение импорта продукции животноводства; эффективная протекционистская политика; замена устаревшего технологического оборудования на фермах; консультирование руководителей ведущих сельскохозяйственных предприятий по вопросам вступления в ВТО.

#### **Литература**

1. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы завершения: Монография / Под общей редакцией профессора В.Г.Ткаченко и профессора В.И. Богачева. – Луганск: «Книжковий світ», 2006. – 228 с.
2. «Новая мировая экономика» и Украина: Монография / В.И. Богачев, В.Г. Ткаченко, Н.Ф. Ковтунов и др. – Луганск, «Книжковий світ», 2004. – 108 с.
3. Коммерсант Baltic daily (Riga)/ 2005. – № 19.
4. Назаренко В.И. Аграрная политика Европейского Союза. Ч. 2. – М.: Институт Европы, 2003.
5. Сельское хозяйство и пищевая промышленность Польши. Варшава, «Таурус», 2004.
6. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. Учебное пособие. М.: «Международные отношения», 2003. – С. 310-320.
7. [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl); [www.wto.org](http://www.wto.org); [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz); [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

Ягодкина О. В.

**К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ И ВИДОВ  
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрено понятие “конкурентное преимущество предприятия”, его сущность, подходы к определению. Изложены особенности формирования и поддержания конкурентных преимуществ предприятия. Табл. 1, ил. 12.

**Постановка проблемы.** На современном этапе развития отечественной экономики наблюдается особый интерес к проблеме повышения конкурентоспособности предприятия и достижения преимуществ в конкурентной борьбе. Как известно, конкурентное преимущество предприятия лежит в основе его успешной деятельности на рынке. Поэтому на первый план выходит понятие «конкурентоспособность предприятия», а вместе с ним проблемы формирования и поддержания конкурентных преимуществ предприятия как на данный момент, так и в долгосрочной перспективе.

**Анализ последних исследований.** Теоретические вопросы формирования и развития конкурентных преимуществ отдельными предприятиями, в конкретных отраслях и на уровне национальных экономик подробно изучены в работах И. Ансоффа [2], Ф. Котлера, М. Мескона, Ф. Хедоури [6] и многих других. Глобальные исследования в этой области, несомненно, были проведены зарубежным ученым М. Портером [8,9]. Большой вклад в анализ конкурентных позиций предприятия внесли российские экономисты Г.Л. Азоев [1], М.Г. Миронов [7], Р.А. Фатхутдинов [10,11], А.Ю. Юданов [12].

**Целью статьи** является рассмотрение сущности конкурентных преимуществ предприятия и выявление особенностей, связанных с их формированием и поддержанием.

**Изложение основного материала.** В рыночной экономике решающую роль для успешной деятельности предприятия играет конкурентоспособность, а решение проблемы повышения конкурентоспособности отечественной промышленности на сегодняшний день едва ли не главное в ряду основных направлений развития отечественной экономики. Проблема конкурентного преимущества занимает центральное место в теории и практике конкурентоспособности, т. к. для выживания и достижения своих целей в жесткой конкурентной борьбе любое предприятие должно обладать определенными преимуществами.

Так, М. Портер считает, что позицию фирмы в отрасли определяет конкурентное преимущество. В конечном счете фирмы обходят своих соперников, если имеют прочное конкурентное преимущество. Природу конкурентного преимущества нельзя понять, рассматривая фирму просто как некое целое. Конкурентное преимущество складывается как результат осуществления множества отдельных видов деятельности, входящих в состав процессов разработки, производства, маркетинга, доставки и обслуживания каждого продукта компании. Согласно мнению М. Портера, в основе конкурентных преимуществ лежит стоимость, которую компания создает для своих покупателей [8]. Р.А. Фатхутдинов в своей работе "Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление" критикует основные положения М. Портера и предлагает свой подход к формированию теории конкурентного преимущества на основе понятия "ценность" [11]. В соответствии с трактовкой Г. Л. Азоева, под конкурентными преимуществами понимаются концентрированные проявления превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которые можно измерить экономическими показателями (дополнительной прибылью, более высокой рентабельностью, рыночной долей, объемом продаж) [1].

Анализ точек зрения различных авторов позволил нам выработать собственные определения категорий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентное

преимущество». Как известно, конкурентоспособность предприятия определяет ряд факторов. Исходя из этого, в контексте влияния на конкурентоспособность различных факторов конкурентоспособность предприятия целесообразно рассматривать как совокупность конкурентных преимуществ и способов их реализации. Конкурентное преимущество будет рассматриваться как отличительная особенность предприятия, которая дает возможность превосходить своих конкурентов [13].

После определения сущности конкурентоспособности и конкурентного преимущества необходимо их классифицировать, так как распределение конкурентного преимущества по видам является важнейшей предпосылкой для его детального анализа с целью выявления источников формирования, определения его качественной и количественной характеристик конкурентного преимущества и предложения механизма по его достижению и удержанию. К вопросу классификации конкурентных преимуществ в экономической литературе подходят также неоднозначно. На основе анализа различных подходов к классификации конкурентных преимуществ предприятия предлагается осуществлять их классификацию по следующим признакам, представленным в табл. 1

Таблица 1

**Классификация конкурентных преимуществ предприятия**

<b>Признак, определяющий конкурентное преимущество</b>	<b>Вид конкурентного преимущества</b>
1. По отношению к предприятию	Внешние Внутренние
2. По сферам возникновения преимущества	Природно-климатические Социально-политические Технологические Культурные Экономические
3. По возможности использования	Реальные Потенциальные
4. По масштабу реализации	Локальные Национальные Глобальные
5. По времени реализации преимущества	Стратегические Тактические
6. По месту реализации преимущества	Рабочее место Организация Регион Отрасль Страна
7. По содержанию фактора преимущества	Качество товара Цена товара Затраты потребителя товара
8. По степени устойчивости	КП с низкой степенью устойчивости КП со средней степенью устойчивости КП с высокой степенью устойчивости
9. По виду получаемого эффекта от реализации преимущества	Научно-технические Экологические Экономические

По мнению отдельных авторов, не все преимущества можно отнести к конкурентным. В общем виде можно выделить три требования, которым должны соответствовать определенные параметры преимущества, чтобы его можно было охарактеризовать как конкурентное: способность обеспечить предприятию рыночное положение на длительное время, выгодно отличающее его от конкурентов (уникальный сбытовой проект); нацеленность на специфические запросы клиента, что позволяет

принести релевантную пользу целевой группе потребителей; опора на специфические, оригинальные способности и ресурсы предприятия, которые не поддаются имитации со стороны конкурентов.

Согласно теории конкурентных преимуществ, каждый субъект конкуренции имеет определенный, индивидуальный набор конкурентных преимуществ. К ним могут относиться: производительность бизнеса, производственная и маркетинговая квалификации, потребительная ценность товара, менеджмент, включающий достигнутый уровень адаптации к внешним условиям хозяйствования [4].

Безусловно, традиционный набор конкурентных преимуществ предприятия определен давно, и совокупность различных преимуществ рассматривалась неоднократно различными авторами [1,8,10]. В экономической теории принято выделять следующие конкурентные преимущества организаций: более выгодное производство (минимизация издержек), лучшее качество продукции, лучшая стратегия развития, лучшее положение организации на рынке (владение уникальными ресурсами, имидж организации).

Конкурентное преимущество достигается посредством того, как предприятие организует и выполняет отдельные виды деятельности. Пособием этой деятельности предприятие создает определенные ценности для своих клиентов с целью получения прибыли за предлагаемые товары или услуги. Предприятия получают конкурентное преимущество, разрабатывая новые способы выполнения деятельности, внедряя новые технологии или исходные компоненты производства, усиливая маркетинговую и сбытовую деятельность, обучая персонал и др.

Говоря об особенностях формирования конкурентных преимуществ, нельзя не отметить тот факт, что формирование и поддержание преимуществ всегда осуществляется в рамках определенной стратегии. Конкурентное преимущество – это объект стратегического управления, основа и цель экономической стратегии предприятия, действующего на высококонкурентном рынке, а также элемент стратегического потенциала, представляющий собой уникальные осязаемые и неосязаемые ресурсы хозяйствующего субъекта.

**Выводы и направления дальнейшего исследования.** Таким образом, формирование и поддержание конкурентного преимущества затрагивает весь механизм деятельности предприятия, связанный с созданием, производством и реализацией продукции. В процессе исследования определена сущность конкурентного преимущества предприятия, представлена его классификация, приведены некоторые особенности его формирования. Однако следует отметить, что результаты исследования на данном этапе не дают возможность проследить, имеет ли смысл формирование отдельных конкурентных преимуществ предприятия и при каких условиях их необходимо поддерживать. Для дальнейшего исследования процесса формирования и поддержания конкурентных преимуществ предприятия следует определить набор показателей, на основании которых выявить условия необходимости формирования и поддержания того или иного конкурентного преимущества предприятия.

#### Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. англ. / Науч. ред. и вст. ст. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1993. – 328 с.
3. Головихин С.А., Шипилова С.М. Теоретические основы определения конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия // [www.allbest.ru](http://www.allbest.ru)
4. Гончарова Н.П. Инновационность конкурентных факторов экономического развития // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3(69). – С. 43-51.
5. Жуковский М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2(68). – С. 54-59.
6. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 356 с.

7. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2004. – 160 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
9. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 312 с.
11. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб.-практ. пособие. – 3-е изд. – М.: ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.
12. Ягодкина О.В. Конкурентоспособность предприятия: подходы к пониманию // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 16. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2006. – С. 99-104.

УДК 678.74.002.5

А.В. Колесников

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К КОНСТРУИРОВАНИЮ ГОЛОВОК ПРОЦЕССА ЭКСТРУЗИИ ПОЛИМЕРОВ**

Изложен метод аналитического подхода к конструированию головок процесса экструзии полимеров. Способ позволяет производить по заданным геометрическим параметрам головки, определять давление расплава. Однако основной задачей подхода является создание конструкций головок с наименьшей величиной потерь давления.

Метод экструзии полимеров через плоскощелевую головку широко применим для производства профильных изделий из полимерных материалов. Этим методом производятся трубы, листы, стержни и различные полимерные профили. Важнейшей составляющей этого процесса является экструзионная головка.

Величину объемного расхода расплава, вытекающего из головки под давлением  $p$ , можно рассчитать, используя известное уравнение, описывающее течение ньютоновских жидкостей:

$$q = \frac{kp}{\mu}, \tag{1}$$

где  $p$  – перепад давления в головке.

Значение  $k$  для наиболее простых геометрических форм сечения головки определяется из следующих уравнений:

круглое отверстие  $k = \frac{\pi R^4}{8L}, \tag{2}$

где  $R$  – радиус отверстия;  
 $L$  – длина отверстия;

щель  $k = \frac{Wh^3}{12L}, \tag{3}$

где  $W$  – ширина щели;  
 $h$  – толщина щели;  
 $L$  – длина щели;

кольцо  $k = \frac{\pi(R_0 + R_i)(R_0 - R_i)^3}{12L}, \tag{4}$

$R_i$  – внутренний радиус кольца;  
 $R_0$  – наружный радиус кольца;  
 $L$  – длина кольца.

При расчете по этой упрощенной схеме следует подставлять в уравнение (1) величину эффективной вязкости, определенной при соответствующем значении градиента скорости и соответствующей температуре.

Этими формулами можно пользоваться не только при проектировании новых головок, но также и при анализе характеристик уже существующих головок. Анализируя работу головок даже со сравнительно сложной формой проточной части, можно, зная суммарную величину потерь давления, представить себе, как эти потери распределены по различным участкам головки. При этом градиент скорости рассчитывается для каждого участка отдельно и по нему определяется величина эффективной вязкости,

соответствующая режиму течения на этом участке. По полученным данным рассчитывается величина потерь давления. Сумма потерь давления, определенная таким образом для всех участков, должна быть примерно равна фактическому давлению в головке.

При проектировании сложной головки следует начинать с предварительного выбора геометрических размеров головки, которые в дальнейшем рассчитываются так, как это было описано выше. Если выбранные геометрические размеры оказываются неподходящими и величина потерь давления чрезмерно велика, конструкцию головки несколько изменяют. После проверки ряда последовательно улучшающихся вариантов удается получить головку с удовлетворительной характеристикой. Головки для шприцевания изделий со сложным поперечным сечением не поддаются этому методу расчета, и их приходится доводить, постепенно подбирая конфигурацию профилирующих элементов головки.

В качестве примера использования изложенной выше методики рассмотрим листовальную головку. Эта головка представляет собой по существу цилиндрическую трубу, в стенке которой расположен паз, направленный вдоль образующей цилиндра.

Внутри трубы градиент скорости равен  $4q/\pi R^3$ ; в губках щели градиент скорости равен  $6q/wh^2$ ; где  $R$  – радиус трубы, см;  $h$  – ширина щели (расстояние между губками), см;  $w$  – длина щели, см;  $q$  – расход, см<sup>3</sup>/сек.

Поскольку в большинстве случаев материал, вытекающая из головки, оказывается при обычном атмосферном давлении, величина падения давления в головке равна показанию датчика давления, установленного в головке. При определении эффективной вязкости расплава используется номограмма зависимости эффективной вязкости рассматриваемого материала от градиента скорости при выбранной температуре.

Примем, что  $q = 32,4$ ;  $R = 3,8$ ;  $w = 61,0$ ;  $h = 0,102$ . Поток с таким объемным расходом поступает в головку и течет вдоль нее, одновременно выдавливается через боковую щель так, что весь материал выходит через нее прежде, чем достигнет конца головки. Считаем, что величина средней скорости может быть принята равной половине объемного расхода. Тогда градиент скорости составит:

$$\frac{4 \cdot 32,4}{2\pi \cdot 3,8^3} = 0,38 \text{сек}^{-1}.$$

Из номограммы следует, что при этом значении градиента скорости эффективная вязкость равняется  $0,32$  кГ·сек/см<sup>2</sup>.

Градиент скорости в потоке между губками головки будет равен:

$$\frac{6 \cdot 32,4}{61 \cdot (0,102)^2} = 312 \text{сек}^{-1}.$$

При этом градиенте скорости эффективная вязкость оказывается равной  $1,3 \cdot 10^{-2}$  кГ·сек/см<sup>2</sup>, составляя менее 1/25 эффективной вязкости расплава в центральном канале головки.

По этим данным рассчитываем величину давления в головке.

Из уравнений (1) и (2) следует, что средняя величина потерь давления в центральном канале головки может быть определена из выражения:

$$p_m = \frac{8q_m \mu_m w}{\pi R^4}.$$

Аналогично из уравнений (1) и (3) определится величина потерь давления в губках щели  $p_l$ :

$$p_l = \frac{12q_l \mu_l L}{wh^3}.$$

Подставляя приведенные выше значения в эти уравнения и принимая, что длина губок щели  $L = 0,508$  см, рассчитаем потери по участкам:



$$p_m = \frac{8 \cdot 16.2 \cdot 0.32 \cdot 61}{3.14 \cdot 3.94^4} = 4.0 \text{ кГ/см}^2,$$

$$p_l = \frac{12 \cdot 32.4 \cdot 1.3 \cdot 10^{-2} \cdot 0.508}{61(0.102)^3} = 40.5 \text{ кГ/см}^2.$$

Этот расчет показывает, что величина потерь давления в центральном канале головки составляет около 10% потерь давления в губках щели. Очевидно, что из головки такого типа будет шприцеваться лист, толщина которого со стороны, расположенной у входа в головку, намного превысит толщину другого, удаленного от входа края. Для того чтобы избежать получения листа с непостоянной толщиной, следует либо увеличить радиус центрального канала, либо увеличить длину губок щели, либо осуществить одновременно и то и другое. При увеличении длины губок щели одновременно увеличится и перепад давлений. Суммарное падение давления невелико и составляет только 44,5 кГ/см<sup>2</sup>. Известно, что во многих случаях можно допустить значительно большее давление. Если технические условия на лист допускают уменьшение степени продольной вытяжки, то увеличения потерь давления можно добиться уменьшением расстояния между губками щели. Одновременно необходимо уменьшить степень вытяжки на приемном устройстве. Следует также принять во внимание, что увеличение сопротивления головки может сопровождаться уменьшением производительности экструдера. Для того чтобы все это учесть, необходимо внимательно проанализировать рабочую характеристику экструдера.

Несмотря на весьма приближенный характер, даже такой простой расчет позволил выявить существенный дефект в конструкции головки и предложить ряд мер для его устранения.

#### Литература

1. Бернхардт Э. Переработка термопластичных материалов. – М.: Химия, 1965. – 747 с.
2. Ким В. С., Скачков В. В. Диспергирование и смешение в процессах производства и переработки пластмасс. – М.: Химия, 1988. – 240 с.
3. Смирный М.Ф., Локотош Б.Н., Дядичев В.В., Леваничев В.В. Технология многослойного формования полимерных структур. – Луганск: Издат-во Восточноукр. Гос. Университета, 1998. – 85 с.

УДК 629.113

Кравченко А. П., Украинцев Д. А., Глайборода А. А.

#### АНАЛИЗ ПРИЧИН ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ С УЧАСТИЕМ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПОЕЗДОВ

Выполнен анализ причин ДТП с участием автопоездов иностранного производства на примере крупнейшего в Европе автотранспортного предприятия. Даны рекомендации к их снижению. Рис. 5. Ист. 10.

**Введение.** С каждым годом увеличивается мировой автомобильный парк, расширяется сеть магистральных автомобильных дорог, усложняются условия движения. Одновременно растет и количество дорожно-транспортных происшествий (ДТП), в автомобильных катастрофах гибнут и получают травмы различной степени тяжести тысячи людей, и все это сопровождается колоссальными материальными потерями. Аварии (ДТП, катастрофы, транспортные происшествия) являются одной из

основных опасностей, связанных с автомобильным транспортом. Авария может привести к полной утрате транспортного средства и его груза, часто наносится еще ущерб третьим лицам (пассажирам, пешеходам, владельцам поврежденных других транспортных средств). Все это снижает рентабельность транспортного процесса. Прямые и косвенные расходы на страхование и предотвращение аварий и катастроф составляют значительную часть себестоимости большинства транспортных систем.

**Анализ публикаций.** Статистические данные [1, 2] показывают, что основными причинами ДТП являются: неправильные действия водителей (60—70% случаев); неудовлетворительное состояние дороги или несоответствие дорожных условий характеру движения (20—30%); технические неисправности автотранспортных средств (10—15%).

На первый взгляд, эти данные могут привести к выводу о том, что нет целесообразности уделять внимание техническому состоянию, совершенствованию конструкции и методов диагностирования автотранспортных средств, так как число ДТП по причине технической неисправности относительно невелико. Однако приведенные данные достаточно неточно отражают реальное положение дел в Украине, так как далеко не все автотранспортные средства, участвовавшие в ДТП, исследуются автотехнической экспертизой с целью определения технического состояния узлов и механизмов. Такой анализ проводится, как правило, лишь в случаях, когда ДТП сопровождалось тяжелыми последствиями и по материалам происшествия было возбуждено уголовное дело.

Да и с трудом верится этим данным, так как в странах с развитым автостроением (Германия, Франция, США) и имеющим наиболее весомые удельные показатели, эти данные составляют 15 – 30% [3, 4].

Кроме того, следует принять во внимание, что исход происшествия из-за технических неисправностей автомобилей для пассажиров и водителя во многом зависит от конструктивных особенностей автотранспортного средства.

И, наконец, официальной статистикой не учитывается, что в ряде случаев дорожно-транспортному происшествию, причиной которого формально не являлась техническая неисправность систем и узлов автомобиля, влияющих на безопасность движения, сопутствовало неудовлетворительное техническое состояние ряда других агрегатов и механизмов. Ведь, на первый взгляд, неисправность системы отопления или вентиляции кабины автомобиля [5, 6] не имеет отношения к ДТП, которое произошло в результате неумышленного нарушения правил дорожного движения. Однако такое нарушение может явиться следствием неудовлетворительного психологического состояния водителя, вызванного нарушением микроклиматических условий в кабине (холод, жара, загазованность и т. п.). Утомление и невнимательность водителя могли быть результатом неправильной установки сиденья, заедания механизмов управления и других аналогичных причин. Причиной аварии при обгоне может явиться и неправильная установка зеркала заднего вида, снижающая обзорность, но обычно подобные ДТП расцениваются как результат невнимательности водителя.

При расследовании причин ДТП зачастую эти факторы не учитываются, что не позволяет вскрыть первопричину подобных происшествий — неудовлетворительное техническое состояние автотранспортных средств [7].

Следует отметить, что по ряду конструктивных особенностей автомобильный транспорт вообще является транспортом повышенной опасности, а эксплуатация технически неисправного автотранспортного средства, по сути, служит потенциальным источником ДТП. К сожалению, такие автомобили еще находятся в эксплуатации, несмотря на широкое внедрение современных средств технического обслуживания и ремонта.

В настоящее время по дорогам Украины осуществляют перевозки грузов около 50 тыс. автопоездов, принадлежащих различным коммерческим структурам. Более 19 тыс. из них выполняют международные перевозки грузов по странам СНГ и Европы.

Из общего количества автопоездов значительная часть — иностранного производства, таких ведущих автомобильных фирм, как «VOLVO» и «MERSEDES-

BENZ» (автомобили-тягачи) и «SCHMITZ», «KÖGEL», «KRONE» (прицепной состав) [8]. Значительное увеличение мощности автомобилей-тягачей и повышение грузоподъемности прицепного состава повлекло за собой повышение эффективности действия систем управления транспортным средством, повышение внимания водителей при их управлении.

Современные автопоезда, характеризующиеся высокими скоростями движения, обязаны обеспечивать гарантированную безопасность. По статистическим данным автопоезда гораздо более безопасны, чем легковые автомобили. Но количество аварий с участием автопоездов на дорогах Германии выросло на 17,4%, тогда как общее число ДТП – лишь на 0,3%. А на дорогах Японии автопоезда стали участниками 30% всех ДТП [3]. В США автопоезда стали участниками 12% ДТП [3]. Сами водители автопоездов погибают в таких дорожных столкновениях с фатальным исходом относительно редко – они составляют 14% от общего числа погибших в дорожных инцидентах с их участием. И это, видимо, понятно – разница масс и высоты расположения кабины над дорогой почти полностью предопределяет исход любого столкновения для машин столь разного класса [4].

Таким образом, вопросу повышения безопасности движения на автотранспорте посвящено достаточно много исследований. К сожалению, недостаточно внимания уделено изучению причин ДТП и мер по их снижению с участием автопоездов, которые все больше используются отечественными перевозчиками.

**Цель и постановка задачи.** Цель работы – обследование причин ДТП с участием автомобилей-тягачей и полуприцепов. Для ее достижения решены следующие задачи: произведен сбор данных ДТП; выполнена их систематизация; получены зависимости причин ДТП; проанализированы и обобщены полученные результаты.

**Решение задачи.** Анализ ДТП с участием автопоездов проводился на базе крупнейшего автотранспортного предприятия в Европе, осуществляющего магистральные перевозки грузов в страны СНГ и Западной Европы. Парк автомобилей – 410 единиц.

Анализ показывает, что ошибки людей лежат в основе 81% всех несчастных случаев, 2% несчастных случаев объясняется исключительно технической неисправностью транспортных средств, а неблагоприятная окружающая среда является причиной 4% дорожных происшествий; 13% автопроисшествий происходят в силу сложного сочетания различных факторов (рис. 1). Самая распространенная для автопоездов авария – удар сзади в резко тормозящую легковую машину. В сложных дорожных условиях, как свидетельствует статистика, при уменьшении коэффициента сцепления шины с дорогой с 0,7 до 0,3 частота ДТП с участием автопоездов возрастает в 2,5 раза, причем в основном – из-за потери устойчивости, особенно при торможении на повороте. Анализ связи дорожно-транспортных происшествий с неисправностями и дефектами тормозных систем, обнаруженных при эксплуатации автопоездов, подтвердил, что более 70% их произошло из-за потери управляемости и заноса тягача или прицепного звена. Чаще всего это происходит при торможении. Нарушение работоспособности, вызванное неравномерным срабатыванием тормозных механизмов, приводит при торможении к выходу тягача или прицепа (полуприцепа) из «коридора» безопасности даже на дорогах с высоким коэффициентом сцепления [9].

Динамика ДТП по годам показывает, что их количество снижается. Это свидетельствует о том, что профессиональная подготовка водителей улучшается, техническое обслуживание и ремонт транспортных средств выполняется на высоком уровне, качество автомобильных дорог улучшается (рис. 2 – 4). Количество ДТП вследствие прочих неблагоприятных факторов (обрыв троллейбусной линии, повал ураганом деревьев на кабину тягача, плохая освещенность улицы, повреждение полуприцепа погрузчиком и т. д.) с каждым годом увеличивается (рис. 5). К сожалению, прогнозировать такие ДТП очень трудно, а иногда даже невозможно, поскольку явления носят абсолютно случайный характер.

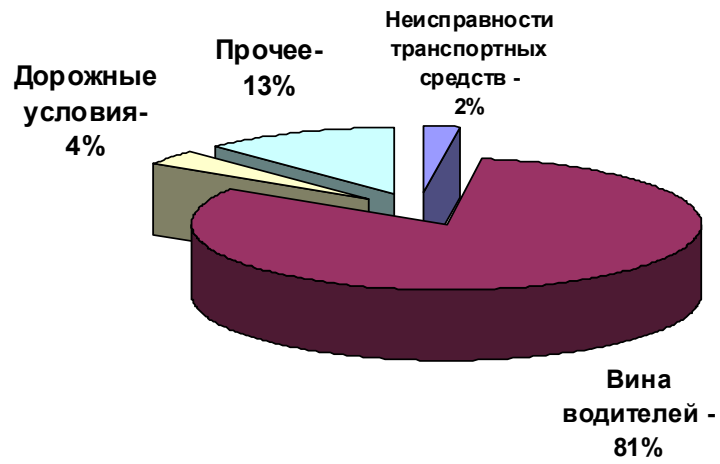


Рис. 1. Распределение количества ДТП

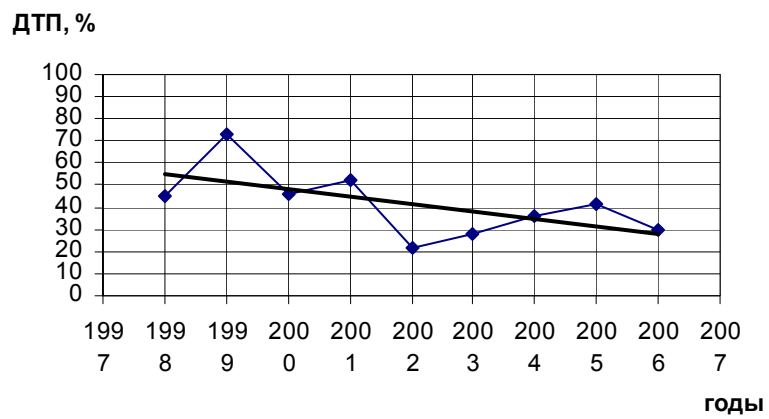


Рис. 2. ДТП по вине водителей

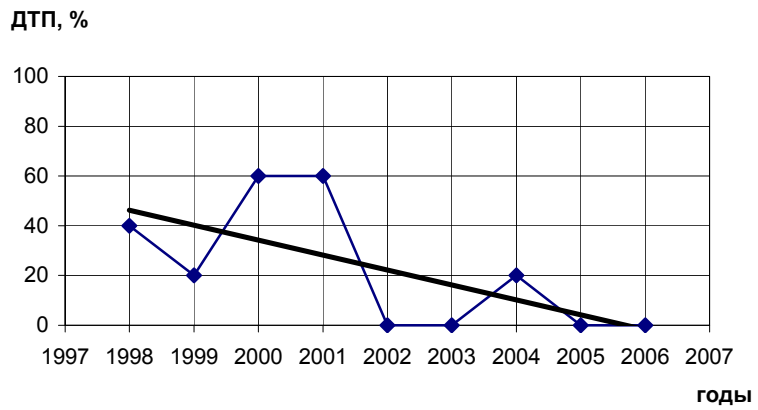


Рис. 3. ДТП из-за неисправностей автомобилей

С целью предупреждения ДТП из-за технических неисправностей автомобилей в автотранспортных предприятиях все шире внедряются новые стратегии технического обслуживания по состоянию на основе методов диагностики с использованием компьютеризированной аппаратуры [10]. Диагностика позволяет своевременно выявлять и устранять неисправности агрегатов и систем автомобиля, не прибегать к излишней разборке и сборке узлов. Объективные методы оценки технического состояния агрегатов и узлов автомобиля помогают вовремя устранить дефекты, которые способны вызвать аварийную ситуацию. Активно используются бортовые (встроенные в конструкцию автомобиля) средства диагностирования.

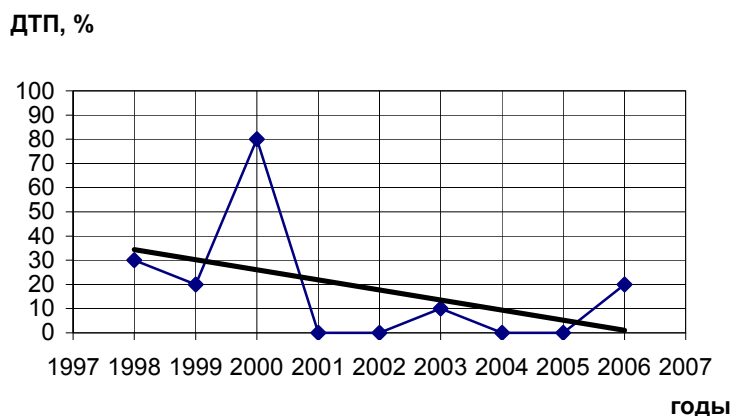


Рис. 4. ДТП вследствие неблагоприятных дорожных условий

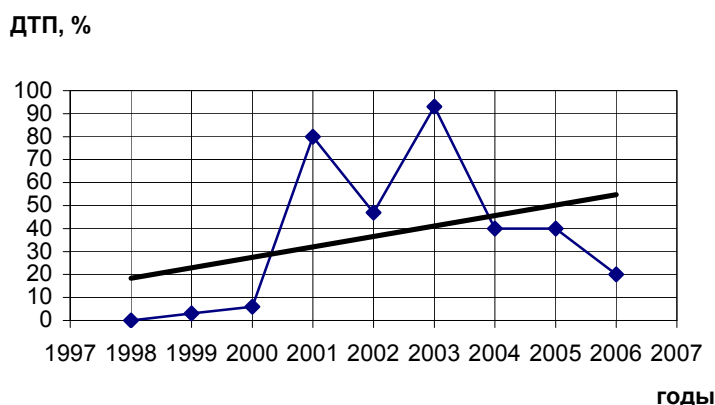


Рис. 5. ДТП вследствие прочих неблагоприятных условий

Эти средства функционируют в процессе работы узлов и агрегатов и обеспечивают автоматизацию основной части инструментальных проверок. Помимо компьютеризации учета прохождения маршрута регистрируются эксплуатационные износы узлов и агрегатов, а также выполнение работ ТО и ремонта.

Организованное на основе диагностических методов техническое обслуживание и ремонт, своевременное устранение обнаруженных неисправностей в агрегатах и системах автомобилей при высококвалифицированном выполнении работ позволяют повысить надежность и долговечность автомобилей. В качестве методов нахождения

оптимальной стратегии обеспечения работоспособности автопоездов используются обеспечивающие наибольшую гибкость методы эволюционного анализа и бифуркационного множества состояний. Комплекс бортового контроля и стационарного компьютеризированного оборудования на основе генетического алгоритма, основанного на прямом моделировании влияния опасных и скрытых неисправностей и поврежденных звеньев автопоезда обеспечил устойчивое повышение безопасности дорожного движения автопоездов.

**Выводы.** Полученные результаты – систематизация причин ДТП и рекомендации к их уменьшению – могут быть использованы в практической деятельности служб по техническому обслуживанию автомобилей, а также для разработок новых прогрессивных методов технического диагностирования автопоездов.

#### Литература

1. Автомобільний транспорт України: стан, проблеми, перспективи розвитку: Монографія / Державний автотранспортний науково-дослідний і проектний інститут; За заг. ред. А. М. Редзюка. – К.: ДП «ДержавтотрансНДІпроект», 2005. – 400 с.
2. Говорущенко Н. Я., Волков В. П., Шаша И. К. Обеспечение безопасности движения на автомобильном транспорте. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2007. – 361 с.
3. Горизонты транспорта: Эффективная транспортная политика / Экспертный совет Комитета СФ по промышленной политике; TechInvestLab.com. – Челябинск: Социум, 2004. 673 с.
4. <http://www.prompolit.ru/86573>
5. Кравченко А. П., Шкварок О. И. Анализ качества функционирования жизнеобеспечения водителей автопоездов // Транспортные системы Сибири: Материалы III Всерос. науч.- техн. конф. Красноярск, 24 – 25 нояб. 2005. – Красноярск: ИПЦ КГТУ, 2005. – С. 108 – 110.
6. Кравченко А. П. Статистические исследования надежности автомобилей-тягачей // Политранспортные системы: Материалы IV Всерос. науч.- техн. конф. Красноярск, 22 – 24 нояб. 2006.: В 2 ч. Ч. 1. – Красноярск: ИПЦ КГТУ, 2006. – С. 183 – 187.
7. Гержодов В. И., Госяков И. С., Гардерман В. Д. Техническое состояние автомобилей и безопасность движения. – К.: Техніка, 1978. – 149 с.
8. Верительник Е. А., Дуда Д. В., Кравченко А. П. Исследование транспортного потока на третьем автомобильном коридоре в районе пограничного перехода // Вісник СНУ ім. В. Даля: Науковий журнал. – 2005. – №6 (88). – С. 158-161.
9. Кравченко А. П., Гогайзель А. В., Малык В. Р. Методы интенсивного обеспечения работоспособности автомобильных прицепов / Учебное пособие. – К. : УМК ВО, 1990. – 116 с.
10. Кравченко А. П., Пекерман М. В., Александров С. В. Диагностическая система обеспечения эффективного функционирования автопоездов // “Донбас – 2020: Наука і техніка – виробництво”: Матеріали II наук.- практ. конф., м. Донецьк, 03 – 04 лютого 2004 р. – Донецьк: ДонНТУ, 2004. – С. 736 – 738.

УДК 681.51

Спірягін М.І., Спірягін В.І., Спірягін К.І., Клюев С.О.

#### АНАЛІЗ БАЗ ДАНИХ ДЛЯ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ КЕРУВАННЯ ТРАНСПОРТНИМ ЗАСОБОМ

У даній статті розглянуто існуючі принципи управління транспортними засобами на основі систем реального часу, засновані на базах даних реального часу, а також зроблено їх аналіз, зазначено вимоги до бази даних з метою їх використання на транспортному засобі.

Останнім часом на транспорті спостерігається підвищення вантажопасажирських перевезень, пов'язаних з розвитком і глобалізацією світової економіки.

Зростання транспортних потоків вимагає створення автоматизованих систем управління, які дозволять зменшити вплив людського чинника, а також підвищити безпеку перевізних робіт і рівень контролю за виконуючими їх механізмами. На сучасному транспорті широко застосовуються робототехнічні системи і системи автоматизації виробництва, які висувають різні вимоги щодо оснащення їх комп'ютерними системами.

Стримуючим чинником, особливо на стадії розробки комп'ютерних систем реального часу, є обмежена кількість та недосконалість методів програмування подібних систем, складності з вибором моделі управління, а також способів реалізації. Тому дослідження з метою вирішення перелічених завдань у даному напрямі є актуальним.

Функціональність сучасних транспортних засобів більшою мірою управляється комп'ютерними системами, що є складовою частиною систем управління рухомим складом. Системи управління рухомим складом дозволяють керувати широким спектром різноманітних функціональних категорій, від управління з особливими вимогами щодо забезпечення безпеки, такими як управління двигуном, управління трансмісією, управління гальмами і ходовою (протиблокувальне гальмівне управління і протибоксувальне управління) до діагностичних (попередження і виявлення помилок під час виконання), управління комфортом машиніста та пасажирів (клімат-контроль і мультимедійні сервіси).

Системи управління рухомим складом і більшість інших систем повинні безперервно контролювати зміни навколишнього середовища, системи управління повинні мати властивості реального часу, тобто це повинна бути система реального часу.

Система реального часу – це система, яка в кожен момент часу видає достовірні значення контрольних та управляючих параметрів. Це тому, що те, що входить відповідає деякій події у фізичному світі і те, що виходить, повинне відповідати цій події. Відставання (затримка) від вхідного часу повинне бути достатньо маленьким для прийняттого відставання.

Один спосіб для зменшення вимушеного відставання в системі – це впровадження поняття «час життя». Система реального часу може бути розділена щонайменше на дві категорії, що іменуються:

1. Жорсткі системи реального часу, в яких втрачений результат часу життя в системі відсутній, потенційно залучаючи втрату життя. Ці системи часто належать до систем з особливими вимогами щодо безпеки. Багато функцій управління рухомим складом мають строгі вимоги реального часу.

2. М'які системи реального часу, в яких відсутність часу життя просто погіршує якість сервісу системи. Для систем управління рухомим складом завдання управління можуть бути розглянуті як помірні системи реального часу.

Головна вимога систем реального часу є передбаченість (або детермінізм). Це припускає що завжди повинна (принаймні для вимогливих систем реального часу) бути можливість визначити критичну поведінку тимчасових інтервалів системи. Коли всі вимоги таймінгу (тимчасові вимоги) дотримуються при найгірших ситуаціях, тоді система задовольняє вимогам реального часу.

Управління даними в системах управління рухомим складом повинне забезпечувати:

передбаченість відносно таймінгу. Повинна бути завжди можливість доступу і управління даними в певний час;

мінімум витрат. Механізм управління даними використовуваний в системі управління рухомим складом, повинен бути достатньо ефективний, з дотриманням вимог до об'ємів пам'яті і завантаженості процесора, що відповідає для джерелозалежному оточенню.

У зв'язку з тим, що системи управління транспортним засобом висувають вимоги до тимчасового інтервалу, то необхідно використовувати СКБД РЧ (Системи керування базами даних реального часу).

Також, як і багато вимог до ПО, вимоги до РВ беруться з навколишнього середовища. Вимоги до систем РЧ зазвичай включають: таймінг, також, як і параметр, що зустрічається, “час життя”, свіжість даних і проміжний стан.

Для СРЧ і особливо ресурсо-залежних вбудованих систем, важливо знайти вдалий баланс між проміжним станом (це також свіжість даних) і обчислювальними витратами. Вищий ступінь свіжості вимагає частішого виконання транзакцій БД (бази даних).

Для забезпечення цілісності бази даних в класичних СКБД використовується механізм транзакцій. Всі операції з базою даних здійснюються тільки від імені транзакцій, чие виконання контролюється спеціальним алгоритмом, що гарантує збереження цілісності бази.

На жорсткі транзакції БД повинні накладатися тимчасові обмеження в усіх точках, особливо в “часі життя”. Для збільшення абсолютної передбаченості виконання транзакцій БД більшість припускає обмеження поведінки. Класичні обмеження, використовувані для транзакцій БД:

дозвіл тільки заздалегідь скомпільованих запитів;

дозвіл тільки періодичних і окремих транзакцій.

Для систем контролю транспортними засобами, які використовують БДРЧ, жорсткі транзакції БД використовуватимуться спочатку в завданнях критичного Введення/Виведення і контролю рухомим складом.

М'які транзакції БД можуть не мати своїх “граничних термінів”. Проте загальна мета – зберегти якісний рівень якомога вище. Якість м'яких транзакцій БД може бути класифікована за двома категоріями: своєчасна якість і якість служб СКБД. Якість своєчасності може бути визначена кількістю шляхів, таких як зберігання якомога більшої кількості “граничних термінів” і заповнення якомога більшої кількості пріоритетних транзакцій БД.

Для систем управління рухомим складом, використовуючих СКБДРЧ, всі види активності можуть бути віднесені до м'яких завдань управління і до м'яких транзакцій БД. Деякі з цих активностей включають:

ведення системного журналу станів і помилок;

інтерактивне меню.

Для досягнення детермінованого виконання транзакцій БД в СКБДРЧ повинні використовуватися спеціалізовані алгоритми паралельного контролю РЧ. Ці алгоритми застосовуються для досягнення хорошого балансу між пропущеними “граничними термінами” і тимчасовим станом транзакцій БД.

Один з добре відомих підходів паралельного контролю РЧ – двофазне блокування з перериваннями високого рівня. 2Ф-ВП припускає пріоритетний варіант підходу двофазного блокування. У 2ФБ-ВП транзакції з низьким пріоритетом завжди уриваються, щоб не було конфлікту транзакцій з високим пріоритетом. Одна потенційна проблема в цьому підході до систем управління рухомим складом – це потенційна загибель транзакцій з низьким пріоритетом [2].

Різні песимістичні алгоритми паралельного контролю РВ – це протокол максимального пріоритету читання/запису, в якому 2ФБ сполучена з протоколом максимального пріоритету (ПМП) [3]. Протокол максимального пріоритету читання/запису підтримує виняткові блокування, використовувані в ПМП із загальними блокуваннями. ПМП читання/запису застосовується для жорстких транзакцій РЧ.

Добре відомий оптимістичний паралельний контроль РВ – це оптимістичний паралельний контроль з широким каналом (ОПК-ШК), в якому обгрунтовані транзакції повідомляють про всі конфліктні транзакції, тому вони можуть бути перервані негайно. Перевага цього доповнення в тому, що досягнення затвердженої фази гарантоване. Проте ОПК-ШК не бере до уваги пріоритети і, отже, може відбутися переривання критичної активності.

Широке застосування в промисловості знайшли комерційні вбудовані СКБД. Для традиційних БД підприємств головними показниками є: пропускна спроможність, гнучкість, масштабованість, функціональність та ін. Фізичний розмір, завантаженість процесора, пам'яті не так важливі, оскільки устаткування відносно дешево. У



вбудованих системах цей результат важливіший, тому головним результатом для вбудованих систем БД можуть бути представлені:

- мінімізація розміру ядра;
- мінімізація процесорної завантаженості;
- підтримка багатьох ОС;
- висока працездатність.

Проаналізувавши декілька вбудованих систем, можна побачити загальну картину більшості типів продуктів на ринку програмного забезпечення [4]. Були розглянуті такі комерційні платформи: Pervasive.SQL, Polyhedra, RDM, Berkeley, TimesTen. Системи були оцінені за такими критеріями:

- модель СКБД;
- модель даних;
- вимоги до пам'яті;
- паралельний контроль;

За критерієм моделі даних, дані наведені в табл. 1

Таблиця 1

**Характеристики даних вбудованих СКБД**

Критерій		Платформи СКБД						
		P SQL для мобільних систем	P SQL для вбудованих систем	P SQL для смарт-карт	Polyhedra	RDM	Berkley	TimesTen
СКБД модель	Клієнт/Сервер	X	X	X	X			X
	Бібліотека					X	X	
Модель даних	Реляційність	X	X	X	X	X		X
	Об'єктно-орієнтованість				(X)			
	Інше						X	
Вимоги пам'яті	Розмір структури	50-400 Кб	50 Кб	8 Кб	1,5-2 Мб	400-500 Кб	175 Кб	5 Мб
Паралельний контроль	Оптимістичний	X	X	X		X	X	X
	Песимістичний				X			
	Ніякий						X	

Всі дані системи, окрім БД Berkley, є реляційними (використовує натомість ключі зв'язків). Для системи управління рухомим складом реляційна модель повинна бути застосована для завдань динамічного управління, використовуваних для діагностики і інформації, що управляє. Хоча, завдяки обчислювальній межі, ця модель вважається дуже повільною для тимчасового критичного управління рухомим складом.

СКБД Polyhedra фундаментально відрізняється від інших реляційних систем в даному огляді, через свою ефективну поведінку. Це досягається за допомогою ефективних запитів. Ефективні запити формуються і запускаються також, як і нормальні запити, але запити залишаються в БД доки точно не припиняться. Якщо зміни в БД змінюють результат запиту, то запит автоматично виконується знову. Унаслідок перевантаження і передбаченості, може бути визначений мінімальний час між виконаннями для ефективних запитів.

За критерієм паралельний контроль всі БД, окрім СКБД Polyhedra, використовують песимістичний паралельний контроль. Це через з'єднання важких високочастотних завдань, що виконуються з високим пріоритетом; і м'яких низькочастотних (керований подіями) завдань управління. У Pervasive SQL є два види транзакцій БД: що виключає і паралельний.

БД Berkeley має три конфігурації: не паралельна (що дозволяє тільки одному потоку зараз звертатися до БД, прибираючи необхідність в паралельному контролі), паралельна (дозволяє одночасно паралельно прочитувати і записувати в БД), версія паралельних транзакцій.

У TimesTen також є “не паралельна” опція, в якій тільки одиночні процеси можуть звертатися до БД. Також TimesTen підтримує два блокування: рівень зберігання даних і рівень запису.

Система RODAIN [6] – жорстка БДРЧ, в основному призначена для телекомунікації. Вона розроблена для високої працездатності і відмовостійкості. Спеціально розроблена для транзакцій телекомунікацій з короткими запитами і маленькими оновленнями також для великих масивів оновлень.

СКБДРЧ ARTS [7] підтримує жорсткі і м'які транзакції БДРЧ. Вона використовує наближені обчислення для гарантування своєчасності транзакцій БД. Побудована на основі ОСРЧ ARTS [8].

**Висновки.** Можна виділити два істотні висновки з управління даними в системах управління рухомим складом:

- Існуючі комерційні продукти не можуть застосовуватися в системах управління рухомим складом з причини недостатності властивостей систем реального часу. Хоча деякі з них і надають можливість прямого доступу до даних. Використання звичайних алгоритмів паралельного контролю не дозволяє прогнозувати поведінку системи.

- Дослідницькі платформи не призначені для використання у вбудованому оточенні. Реалізація таких платформ управління вимагає великих обчислювальних ресурсів апаратної частини.

З вищесказаного витікає, що необхідно знайти оптимальне поєднання різних чинників для системи управління рухомим складом, яке буде розроблене в подальших дослідженнях.

#### Література

1. R.K. Abbott and H. Garcia-Molina. Scheduling real-time transactions: A performance evaluation. ACM Transactions on Database Systems, 17, September 1992.
2. Dag Nystrom, Mikael Nolin, Aleksandra Tesanovic, Christer Norstrom and Jorgen Hansson. Pessimistic Concurrency Control and Versioning to Support Database Pointers in Real-Time Databases. In Proceedings of the 16th Euromicro Conference on Real-Time Systems, pages 261–270. IEEE Computer Society, June 2004.
3. L. Sha, R. Rajkumar, S. H. Son and C.-H. Chang. A real-time locking protocol. IEEE Transactions on Computers, 40(7):793–800, September 1991.
4. Открытые системы <http://www.osp.ru>
5. S. F. Andler, J. Hansson, J. Eriksson, J. Mellin, M. Berndtsson and B. Efrting. DeeDS Towards a Distributed and Active Real-Time Database System. ACM SIGMOD Record, 25(1):38–40, 1996. J. Eriksson. Real-Time and Active Databases: A Survey. In Proceedings of the Second International Workshop on Active, Real-Time and Temporal Databases, nr. 1553 in Lecture note series., pages 1–23. Springer-Verlag, December 1998.

6. J. Eriksson. Real-Time and Active Databases: A Survey. In Proceedings of the Second International Workshop on Active, Real-Time and Temporal Databases, nr. 1553 in Lecture note series., pages 1–23. Springer-Verlag, December 1998.

7. J. Taina and K. Raatikainen. RODAIN: A Real-Time Object-Oriented Database System for Telecommunications. In Proceedings of the workshop on Databases: active and real-time, pages 10–14. ACM Press, November 1996.

8. Y-K. Kim, M. R. Lehr, D. W. George and S. H. Song. A Database Server for Distributed Real-Time Systems: Issues and Experiences. In Proceedings of the Second IEEE Workshop on Parallel and Distributed Real-Time Systems, pages 66–75. IEEE Computer Society, April 1994.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Ахромкін Євген Михайлович - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, завідувач магістратури державного управління, доцент, кандидат економічних наук
- Бачевський Борис Євстафійович - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Економіка підприємства», кандидат економічних наук
- Бондаренко Лілія Васильевна - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, соискатель кафедры «Международная экономика»
- Буздаков Лев Николаевич - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, соискатель кафедры «Международная экономика»
- Бурбело Олег Анатолійович - Луганський державний університет внутрішніх справ, завідувач кафедри «Економічна безпека», доктор економічних наук, професор
- Бурко Ярослав Валерійович - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Економіка підприємства»
- Буряк Костянтин Миколайович - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Економіка підприємства»
- Глайборода Александр Анатолиевич - Компания “ЛАА ТРАНС”, контролер ОТК
- Гнатенко Ірина Анатоліївна - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірант
- Гончаров Валентин Николаевич - Луганский национальный аграрный университет, заведующий кафедрой «Экономика труда и социально-трудовые отношения», доктор экономических наук, профессор
- Гончаров Евгений Валентинович - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Международная экономика», кандидат экономических наук
- Горбенко Руслан Александрович - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, соискатель кафедры «Экономика предприятия»
- Гостєва Ірина Сергіївна - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Менеджмент»

- Гречишкіна  
Олена  
Олександрівна - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, асистент кафедри «Оподаткування»
- Гринько Т.В. - Дніпропетровський національний університет, кандидат  
економічних наук, доцент
- Гриньова  
Неллі  
Євгенівна - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, доцент кафедри «менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності», кандидат економічних наук
- Демидова  
Ірина  
Анатольевна - Восточноукраинский национальный университет имени  
Владимира Даля, ассистент кафедры «Управление проектами и  
прикладная статистика»
- Дібніс  
Григорій  
Іхильович - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, доцент кафедри «Менеджмент організацій»,  
кандидат економічних наук
- Дорошко  
Марина  
Віталіївна - Восточноукраинский национальный университет имени  
Владимира Даля, магистрант кафедры «Менеджмент»
- Зуєва  
Олена  
Іванівна - Луганський державний університет внутрішніх справ, старший  
викладач кафедри «Економічна безпека»
- Зятюгін  
Станіслав  
Ігорович - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, студент кафедри «Міжнародна економіка»
- Калінеску  
Тетяна  
Василівна - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, завідувач кафедри «Оподаткування»,  
доктор економічних наук, професор
- Кирилов О.Д. - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, старший викладач кафедри  
«Оподаткування»
- Клюєв  
Сергій  
Олександрович - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, студент кафедри «Комп'ютерні системи та  
мережі»
- Коваленко  
Екатерина  
Владимировна - Луганский национальный аграрный университет, аспирант  
кафедры «Экономическая теория и маркетинг»
- Козлова  
Наталія  
Віталіївна - ТОВ ВКФ ЛІА Лтд, економіст-плановик планово-  
економічного відділу
- Колесник  
Олена  
Андріївна - Східноукраїнський національний університет імені  
Володимира Даля, здобувач кафедри «Управління персоналом  
та економічна теорія»

- Колесников А.В. - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Компьютерно-интегрированные технологии», кандидат технических наук
- Коренев Эмиль Назарович - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности», кандидат экономических наук
- Королькова Наталя Вікторівна - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, асистент кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
- Кравченко Александр Петрович - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Автомобили», кандидат технических наук
- Кривуля Павел Викторович - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук
- Ларина Рена Ренатовна - Донецкий государственный университет управления, заведующая кафедрой «Логистика», доктор экономических наук, профессор
- Максимов Віталій Володимирович - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, завідувач кафедри «Економіка підприємства», доктор економічних наук, професор
- Максимова Лидия Витальевна - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, ассистент кафедры «Международная экономика»
- Мартинюк Ірина Валеріанівна - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Економіка підприємства»
- Моклякова Анастасія Микитівна - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Управління персоналом та економічна теорія», кандидат економічних наук
- Наталенко Михаил Александрович - Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, соискатель кафедры «Экономика предприятия»
- Онікієнко Олена Вячеславівна - Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Менеджмент організацій»
- Орлова Валентина Олександрівна - Інституту обліку і фінансів ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського (Донецьк), директор, кандидат економічних наук, доцент

Отпущенникова Оксана Николаевна	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Финансы», кандидат экономических наук
Перепелюкова Олена Василівна	Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, студентка кафедри «Економіка підприємства»
Пономаренко Евгения Григорьевна	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, ассистент кафедры «Налогообложение»
Пупкова Марина Юріївна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, студентка кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
Пшенична Ольга Володимирівна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, здобувач кафедри «Оподаткування»
Романовська Юлія Анатоліївна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Оподаткування», кандидат економічних наук
Рибнікова Наталія Олександрівна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірант кафедри «Менеджмент»
Садовников Алексей Андреевич	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Управление проектами и экономическая статистика», кандидат экономических наук
Свиридюк Юрий Григорьевич	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия»
Скорченко Юрий Александрович	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Социология», кандидат исторических наук
Спірягін Валентин Ігорович	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Інформатики», кандидат технічних наук
Спірягін Костянтин Ігорович	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, студент кафедри «Комп'ютерні системи та мережі»
Спірягін Максим Ігорович	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Комп'ютерні системи та мережі», кандидат технічних наук
Струнін Павло Анатольович	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, студент

Тищенко Артем Юрьевич	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, аспирант кафедры «Международная экономика»
Труніна Ірина Михайлівна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Міжнародна економіка», кандидат економічних наук
Уварова Юлия Николаевна	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, соискатель кафедры «Экономика предприятия»
Українець Денис Олексійович	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірант кафедри «Автомобілі»
Филиппова Ірина Гаріївна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, асистент кафедри «Управління персоналом та економічної теорії»
Харитоновна Ольга Сергеевна	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия»
Ходак О.В.	- Дніпропетровський національний університет, старший викладач
Хорошевская Лилия Юрьевна	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, студентка кафедры «Управление проектами и прикладная статистика»
Чернякова Тетяна Михайлівна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, доцент кафедри «Оподаткування», кандидат економічних наук
Чумакова Тетяна Михайлівна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, студентка кафедри «Економіка підприємства»
Шарипова Ольга Сергеевна	- Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, доцент кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности», кандидат экономических наук
Шашло Ніна Володимирівна	- Луганський національний аграрний університет, аспірант кафедри «Економічна теорія та маркетинг»
Шведчиков Олексій Андрійович	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, студент кафедри «Менеджмент організацій»
Ягодкіна Ольга Вікторівна	- Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, аспірантка кафедри «Менеджмент організацій»



- Agippo A.G. - East Ukrainian National University named after Volodymir Dal, «Motor car» department, senior research worker
- Donchenko Y.V. - Research and production company «Ukrain synfuels» LTD., director
- Filimonenko K.V. - East Ukrainian National University named after Volodymir Dal, assistant professor of «Electrical engineering» department, candidate of technical sciences
- Levandovsky V.A. - East Ukrainian National University named after Volodymir Dal, mechanical engineer
- Storcheus U.V. - East Ukrainian National University named after Volodymir Dal, assistant professor of «Internal-combustion engines» department, candidate of technical sciences
- Voitenko G.A. - East Ukrainian National University named after Volodymir Dal, «Theoretical physics» department, senior research worker
- Voitenko V.A. - East Ukrainian National University named after Volodymir Dal, assistant professor of «Theoretical physics» department, candidate of technical sciences

## АНОТАЦІЇ

**Ахромкін Є.М. Сучасні тенденції використання регіональних ресурсів // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 7-15.**

Показано, що на нинішньому етапі якісних трансформацій економічних реформ в Україні забезпечення стійкого економічного зростання в усіх регіонах на основі найбільш ефективного і комплексного використання їхнього ресурсного потенціалу є одним із головних важелів зміцнення досягнутих позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку. Доведено, що регіональні ресурси Луганської області використовуються з різним рівнем ефективності в залежності від їх видів. Рис. 4, табл. 9, дж. 14.

**Akhromkin Y. Modern tendencies of use of regional resources // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 7-15.**

The article shows that provision of constant economic growth in all developed regions on the basis of the most effective and complex use of their resource potential is one of the main levers of strengthening of achieved positive tendencies in social and economic development at present stage of qualitatively new transformations of economic reforms in Ukraine. It was proved that regional resources of Lugansk region are used with different level of effectiveness depending to their types. Fig. 4, tabl.9, ref. 14.

**Бачевський Б.Є., Перепелюкова О.В. Поняття потенціалу конкурентоспроможності підприємства // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 16-20.**

Розглянуті актуальні теоретичні питання визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Досліджені особливості виробничого та економічного потенціалу конкурентоспроможності. Дж. 5.

**Bachevskiy B., Perepelyukova E. Notion of potential competitiveness of enterprise // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 16-20.**

The actual theoretical questions of decision of potential of competitiveness of enterprise are considered. The features of potential of competitiveness production and economic are explored. Ref. 5.

**Бондаренко Л.В., Шведчиков А.А. Україна и процессы экономической глобализации // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 20-23.**

Рассмотрены ключевые тенденции внешнеэкономической деятельности Украины с точки зрения позиции страны в мировом рейтинге глобализации. Табл. 2, ист. 8.

**Bondarenko L., Shvedchikov O. Ukraine and the processes of economic globalization // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 20-23.**

The main tendencies of Ukraine's foreign economic activity in context of it's position in the world globalization rating are considered. Tabl. 2, ref. 8.

**Бурбело О.А., Зуєва О.І. Оптимізація структури капіталу сільськогосподарських підприємств // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 24-27.**

В статті звертається увага на проблему оптимізації структури капіталу підприємств. Запропоновано використання моделі оптимізації вартості капіталу. Табл. 2, дж. 6.

**Burbelo O., Zueva E. The optimization of the structure of capital of the agricultural enterprises // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 24-27.**

The article is devoted to the problem of the enterprises capital structure optimization. Usage of the model of the optimization of the capital cost is proposed. Tabl. 2, ref. 6.

**Бурко Я.В. Методичні підходи до розрахунку інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 27-33.**

В статті обґрунтовано методика інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства з урахуванням зовнішнього та внутрішнього середовища. Дж. 7.

**Burko Y. Methodical approaches to calculation of integral estimation of competitiveness of industrial enterprises // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 27-33.**

In the article the method of integral estimation of competitiveness of industrial enterprise taking into account with the environment. Ref. 7.

**Буряк К.М. Економіко-правові аспекти інноваційної діяльності підприємства // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 33-39.**

В статті наведено економіко-правові аспекти інноваційної діяльності промислових підприємств. Визначено сутність та зміст інноваційної діяльності. Дж. 11.

**Buryak K. Economic-law aspects of innovative activity of enterprise // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 33-39.**

In the article the economic-law aspects of innovative activity of industrial enterprises are resulted. Essence and maintenance of innovative activity are certified. Ref. 11.

**Гнатенко І.А. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Луганській області // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 39-42.**

Малий бізнес робить вагомий внесок у формування конкурентного середовища, що для нашої економіки має першорядне значення. Тому вирішення деяких проблемних питань набуває першочергового значення особливо на місцевому рівні. Дж. 5.

**Gnatenko I. Problems and prospects of development of small business in Lugansk region // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 39-42.**

The small business has the large meaning (importance) for formation of competitive environment, which for our economy has paramount meaning(importance). Therefore decisions of some problem questions gets of prime meaning (importance) in particular at a local level. Ref. 5.

**Гончаров Е.В., Садовников А.А., Тищенко А.Ю. Анализ влияния амортизационных отчислений на финансовый результат в условиях международных стандартов // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 43-48.**

По результатам проведенного исследования из 7 методов начисления амортизации предложен метод ускоренной амортизации, как наиболее распространенный в Украине и в странах с развитыми рыночными отношениями, что позволяет планировать учетную политику крупных предприятий. Ист. 3.

**Goncharov E., Sadovnikov A., Tischenko A. Analysis of influencing of depreciations deductions on a financial result in the conditions of international standards // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 43-48.**

By results of research from 7 methods of charging amortization the method of the accelerated depreciation is offered, as the most widely spread in Ukraine and in countries with the developing markets relations, that allows to plan the registration policy of major concerns. Ref. 3.

**Горбенко Р.А. Оценка конкурентоспособности предприятий с использованием кластерного анализа // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 49-53.**

В статье рассматривается алгоритм кластерного анализа конкурентоспособности предприятия. Ист.8.

**Горбенко R. The cluster analysis of enterprises estimation of competitiveness // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 43-48.**

In the article the algorithm of cluster analysis competitiveness of enterprise is examined. Ref.8.

**Гостева І. С. Прояви видів втрати зиску в інтегрованих підприємствах // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 53-59.**

У статті розглянуто питання класифікації видів інтеграції підприємств та прояви втрати зиску на різних рівнях функціонування підприємств з інтегрованою структурою. Дж. 11.

**Gosteva I. Displays of kinds of lost profits in the integrated enterprises // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 53-59.**

In article the question of classification of kinds of integration of the enterprises in connection with displays of probable lost profits at different levels of functioning of the enterprises with the integrated structure is considered. Ref. 11.

**Гречишкіна О.О. Оцінювання результативності діяльності підприємства // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 59-62.**

Розглянуто основні показники рентабельності підприємства, проаналізовано рентабельність діяльності ДП «Луганська автобаза» та зроблено відповідні висновки. Рис.1, табл. 3, дж. 6

**Grechishkina E. Evaluation of effectiveness of the enterprise's activity. // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 59-62.**

The basic indexes of profitability of enterprise are considered, analyses profitability of activity of the «Lugansk motor depot» and the proper conclusions are done. Fig.1, tabl. 3, ref.6

**Гринько Т.В., Ходак О.В. Інноваційний потенціал України: проблеми та стратегічні пріоритети // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 62-66.**

В статті здійснено дослідження сучасного стану інноваційного потенціалу України, проблеми формування і розвитку національної інноваційної системи України та розроблені пропозиції щодо стратегії пріоритетів розвитку вітчизняного інноваційного потенціалу. Рис. 3. Дж. 6.

**Grinko T., Khodak O. Innovative potential of Ukraine: problems and strategic priorities // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 62-66.**

In the article research of the modern state of innovative potential of Ukraine, forming problem is carried out and development of the national innovative system of Ukraine and suggestions are developed in relation to strategy of priorities of development of domestic innovative potential. Fig. 3, ref. 6.

**Гриньова Н.Є., Пупкова М.Ю. Структура механізму банківського кредитування // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 66-69.**

Розглянуто теоретичні підходи до визначення механізму банківського кредитування. Виявлено основні елементи та характеристики механізму кредитування, особливості їх впливу на кредитні відносини комерційних банків з суб'єктами господарювання. Розроблено структуру механізму кредитування з розкриттям взаємодії її головних складових ланок.

**Grineva N., Pupkova M. The structure of mechanism of bank crediting // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 66-69.**

The article deals with the analysis of theoretical approaches to the definition of mechanism of bank crediting. The author reveals the main elements and characteristics of the mechanism of crediting and the peculiarities of their influence on credit relations between commercial banks and the subjects of business activity. A structure of mechanism of crediting has been worked out which focuses on the interaction between its main components.

**Демидова И.А., Хорошевская Л.Ю. Анализ и оценка предпринимательских рисков // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 69-73.**

Предпринимательский риск является неотъемлемой составляющей предпринимательской деятельности. В статье рассмотрены наиболее эффективные методы анализа и преодоления рисков в предпринимательской деятельности. Рис. 1, табл. 3, ист. 5.

**Demidova I., Khoroshevskaya L. The analysis and estimation of entrepreneurial risks // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 69-73.**

The entrepreneurial risk is the integral part of entrepreneurial activity. In the article examine the most effective methods of the analysis and overcoming of risks in entrepreneurial activity. Fig. 1, tabl. 3, ref. 5.

**Дибнис Г.И., Оникненко Е.В. Контрольно-аналитическое обеспечение административного управления предприятием // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 74-76.**

В статье рассмотрены проблемы административного управления на предприятии, а также вопросы контрольно-аналитического обеспечения административного управления. Предложены направления решения организации контрольно-аналитического обеспечения административного управления предприятием.

**Dibnis G., Onikienko H. Checking-analytical ensuring an administrative enterprise management // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 74-76.**

In the article considered problems of administrative management on the enterprise, and questions checking-analytical ensuring an administrative management. Offered directions of deciding an organization checking-analytical ensuring an administrative enterprise management.

**Калінеску Т.В., Кирилов О.Д. Організаційна поведінка як механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 76-82.**

Визначено головні механізми, мотиватори організаційної поведінки, що дозволяють управляти й стимулювати інвестиційну діяльність підприємства. Табл. 2, дж. 6.

**Calinescu T., Kirilov O. Organizational conduct as mechanism of management by investment activity of enterprise // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 76-82.**

General mechanisms, motivations of organizational conduct, which allow managing and stimulating investment to activity of enterprise, are grounded. Tabl. 2, ref. 6.

**Коваленко Е.В. Экономическая безопасность Украины в условиях глобализации // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 82-87.**

В статье рассмотрены вопросы сущности и содержания экономической безопасности в условиях глобализации. Рис.1, ист.8.

**Коваленко Е. Economic safety of Ukraine in conditions of globalization // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 82-87.**

In article questions of essence and the contents of economic safety in conditions of globalization are examined. Fig. 1, ref.8.

**Козлова Н. В. Выявление методов обеспечения устойчивого развития предприятия // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 87-94.**

Рассмотрены положительные и отрицательные характеристики методов обеспечения устойчивого развития, приведены различные проявления их использования в обеспечении устойчивого развития. Табл. 2, ист. 13.

**Kozlova N. The detection of methods of supplying the statement development of organization // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 87-94.**

The positive and negative characteristics of methods of supplying the statement development are examined; generated different appearances of their usage in supplying the statement development of organization are generated. Tabl. 2, ref. 13.

**Колесник О.А. Розвиток управлінської компетентності менеджера загальноосвітнього навчального закладу в умовах сучасного соціально – економічного розвитку України // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 94-99.**

Освітня галузь - це відкрита система, що схильна до численних, різнопланових впливів зовнішнього середовища й тому глобальні зміни в українському суспільстві спричинили відхід від старої моделі розвитку управлінської компетентності. Сучасні тенденції розвитку системи загальної освіти свідчать про те, що провідного значення набув якісний відбір та розвиток кадрів управління, які б володіли основними знаннями із теорії менеджменту, вміли і бажали ефективно їх використовувати, і саме тому, запропонований автором Комплексний план професійного розвитку менеджерів загальної середньої освіти буде сприяти удосконаленню діяльності відділу (управління) освітою у даному напрямку. Дж. 5.

**Kolesnik O. Development of administrative competence of manager of general educational establishment in the conditions of modern social-economic development of Ukraine // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 94-99.**

Educational industry is the open system, that is inclined to the numerous influences of external environment and that is why the global changes in Ukrainian society entailed departure from the old model of development of administrative competence. The modern progress trends of the system of universal education testify that the leading value was purchased by a high-quality selection and development of shots managements what would own basic knowledges from the theory of management, was able and wished effectively to use them, and for this reason, offered by an author the Complex plan of professional development of managers of universal secondary education will be instrumental in the improvement of activity of department (management) by education in to this direction. Ref. 5.

**Корнев Э. Н., Кривуля П. В. Финансовая и административная культуры предприятия как отражение контрактационных и иерархических институтов общества // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 100-107.**

Предложено выделение институтов финансовой и административной культуры внутри иерархии предприятия как аналогии с делением экономических институтов на контрактационные и иерархические. Рис. 1, ист. 16.

**Korenev E., Krivulya P. Financial and administrative cultures of the enterprise as reflection contracting and hierarchical institutes of a society // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 100-107.**

Distinguishing of financial and administrative culture institutes of the enterprise is offered on the analogy of discerning of contracting and hierarchical economic institutes. Fig. 1, ref. 16.

**Кривуля П.В., Дорошко М. В. Показатели качества информационного обеспечения принятия решений как коммуникации // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 107-115.**

Выявлено, что информационное обеспечение принятия решений (ИОПР) представляет собой цепь коммуникаций, которую замыкает ЛПР. В этой цепи возможно выявить «узкое место», которое понижает информированность ЛПР, а значит, — качество работы ИОПР. Предложен коэффициент, позволяющий выявить «узкое место» ИОПР как коммуникации ЛПР. Рис. 3, табл. 3, ист. 6.

**Krivulya P., Doroshko M. Indicators of quality dataware of making decision as communications // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 107-115.**

It is revealed, that the dataware of decision-making represents a circuit of communications which closes problem solver. The Bottleneck of this circuit negatively influences knowledge of problem solver and dataware quality. The Indicator of problem solver communications "bottleneck" is offered. Fig. 3, tabl. 3, ref. 6.

**Максимов В.В., Чумакова Т.М. Аналіз інвестиційної ситуації у Луганській області // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 119-122.**

Проблема підвищення інвестиційної активності в Луганській області є актуальною, оскільки її рішення визначає стабільність і зростання економіки регіону в цілому. Проведено аналіз проблеми залучення інвестицій в економіку Луганської області. Розглянуто чинники, що впливають на інвестиційну діяльність. Визначений інвестиційний потенціал Луганської області і рейтинг серед інших областей України. Табл.1, дж. 6.

**Maksimov V., Chumakova T. The analysis of investment situation in Lugansk area // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 119-122.**

The problem of increase of investment activity in Lugansk area is actual, as its decision defines stability and growth of economy of region as a whole. The analysis of problem of attraction of investments into economy of Lugansk area was lead. Factors influencing on investment activity were considered. The investment potential of Lugansk area and its rating among other areas of Ukraine was certain. Tabl. 1, ref. 6.

**Максимова Л.В. Факторы устойчивого развития экономических систем // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 123-127.**

Рассмотрены факторы, влияющие на формирование структуры экономики. Проанализированы внутренние и внешние причины структурных сдвигов в экономике. Представлена структура механизма реализации прогресса. Ист. 8.

**Maksimova L. Factors of stable development of economic systems // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 123-127.**

The factors that influence the forming of economics structure are considered. The inner and external reasons of structural changes in economy are analysed. The structure of mechanism of progress realization is represented. Ref. 8.

**Мартинюк І. В. Матриця BCG – як інструмент управління товарною політикою машинобудівного підприємства // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 127-130.**

У статті розглянуто основні параметри та характеристики матриці БКГ, особливості її побудови для асортименту товарів підприємств машинобудування. Рис. 3, табл.1, дж.14.

**Martinyuk I. BCG matrix – as instrument of management by commodity policy of machine-building enterprise // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 127-130.**

In the article basic parameters and descriptions of the BKG matrix, feature of its construction are considered for the range of goods of machine building enterprises. Fig. 3, tabl.1. ref.14.

**Моклякова А.Н., Филиппова И.Г. Мониторинг каналов коммуникаций в иерархии управления // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 131-134.**

В статье производится моделирование процесса восходящих информационных потоков в системе управления и анализ их структуры для диагностики кризисных ситуаций и уровня нагрузки на руководителя. Ист. 6.

**Moklyakova A., Filippova I. Monitoring of ducting of communications in the hierarchy of management // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 131-134.**

In the article the design of process of upstreams is made in the control system and analysis of their structure for diagnostics of crises situations and level of loading on a leader. Ref. 6.

**Наталенко М.А. Фінансовий механізм інноваційної діяльності підприємства // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 135-138.**

Визначено принципи, задачі та структуру фінансового механізму інноваційної діяльності на промислових підприємствах. Проаналізовано стадії використання фінансових джерел та інструментів за циклом інноваційної діяльності. Дж.2.

**Natalenko M. The financial mechanism of enterprise innovative activity // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 135-138.**

Principles, tasks and structure of industrial enterprises financial mechanism innovative activity are certain. The stages of the use of financial resources and instruments in accordance with the cycle of innovative activity are analyzed. Ref. 2.

**Орлова В. Корпоративный налоговый менеджмент в условиях рыночной экономики // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 138-146.**

Рассмотрены проблемы взаимодействия государственного и корпоративного налогового менеджмента в условиях рыночной экономики. Выработаны предложения по дальнейшему развитию корпоративного налогового менеджмента и его влияния на эффективность реформирования налогообложения в Украине. Ист. 10.

**Orlova V. Corporate tax management in conditions of market economy // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 138-146.**

The problems of interaction of state and corporate tax management in conditions of market economy are considered. The offers on the further development of corporate tax management and its influence on efficiency of reforming of the taxation in Ukraine are produced. Ref. 10.

**Отпущеникова О.Н. Принципиальные основы разработки финансовой стратегии предприятия как инструмента стратегического управления // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 146-150.**

Финансовая стратегия предприятия является одним из основных инструментов действенного и эффективного управления предприятием. Особенно это актуально в стратегическом аспекте. Исследованы принципиальные основы финансовой стратегии предприятия как инструмента стратегического управления предприятием. Рис. 1, ист. 7.

**Otpushchennikova O. Principles bases of enterprise financial strategy development as the instrument of strategic management // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 146-150.**

Financial strategy of the enterprise is one of the basic tools of effective and efficient control of the enterprises. Especially it is actual in strategic aspect. Basic bases of financial strategy of the enterprise as a tool of strategic operation of business are investigated. Fig. 1, ref. 7.

**Пономаренко Е.Г. Долгосрочный контракт как механизм оптимизации налогов // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 151-155.**

Эта статья описывает возможный механизм оптимизации налогов с помощью долгосрочного контракта. Ист. 8.

**Ponomarenko E. Long-term contract as the mechanism of optimization of taxes // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 151-155.**

This article describes the possible mechanism of optimization of taxes by a long-term contract. Ref. 8.

**Пшенична О.В. Структура елементів сукупного податкового потенціалу // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 155-157.**

Дослідження структури елементів сукупного податкового потенціалу дає можливість встановити залежність між економічним, фінансовим і податковими потенціалами, вирішити практичні питання оптимізації оподаткування (визначити межу сукупного податкового навантаження), а також розкрити ширше комплексне поняття «детермінований сукупний податок». Дж.3

**Pshenichna O. Structure of elements of the combined tax potential // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 155-157.**

The research of structure of elements of the combined tax potential enables to set dependence between economic financial and by the tax potentials, to decide practical questions of optimization of taxation (to define a limit of the combined tax loading), and also expose wider complex notion «determirovanniy combined tax». Ref.3

**Рад Н.С. Влияние реформирования пенсионной системы Украины на макроэкономические показатели и сдвиги // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 157-165.**

В статье проанализированы отдельные аспекты реформирования пенсионной системы Украины и влияние этого процесса на макроэкономические показатели развития страны, определены качественные изменения и сдвиги, которые произошли под этим влиянием. Определен перечень проблемных вопросов и разработаны предложения по усовершенствованию концепции пенсионной системы в направлении социально-экономического развития государства.

**Rad N. The Influence of the Pension Reform of Ukraine on Macroeconomic indices and structural changes // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 157-165.**

In clause the separate aspects of reforming of pension system and their influence on macroeconomic indices and changes. The circle of problem questions in determined and the offers in a direction of the further development and perfection of the pension mechanism are produced with the purpose of increase of efficiency of its influence on the participants of the economic relations within the framework of the pension legislation in a context of socio economic development of the state.

**Романовська Ю.А. Методика оцінювання вартості земельних ділянок та нерухомості // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 166-174.**

Розглядаються наукові підходи до питання вартості земельних ділянок та нерухомості. Звернуто увагу на необхідність впровадження системи моніторингу земельних ресурсів. Дж. 12.

**Romanovska J. The methodics of estimation value land areas and real-estate // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 166-174.**

The scientific approaches to issue of estimation value land areas and real estate are considered. The author is paid for necessity of implementation system monitoring land recourses. Ref. 12.

**Рибнікова Н. О. Аналітичне представлення математичного очікування маржі в задачах управління запасами // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 174-179.**

Наведено аналітичний вигляд формул для розрахунку значень математичного очікування маржі для безперервного та дискретного розподілів попиту на продукцію, показано обмеження застосування теоретичних

(безперервних і дискретних) розподілів для апроксимації попиту для умов задачі управління запасами, викладено зміст розподілу, який би більшою мірою адекватно відображав попит на продукцію в задачах управління запасами. Дж. 5.

**Rybnikova N. Analytical presentation of margin's mathematical expectation in inventory problems // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 174-179.**

An analytical representation of margins math expectation for continuous and discrete distributions of product demand are given and compared. Restrictions for using theoretical (continuous and discrete) distributions of demand's approximations in inventory problems are shown. The most appropriate distribution for product demand is proposed. Ref. 5.

**Свиридюк Ю.Г. Понятие производительности в системе экономических элементов // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 179-188.**

Использование системы экономических элементов позволяет по новому переосмыслить такие фундаментальные экономические понятия как производительность. Рассмотрены отличия традиционной и новой парадигмы производительности. Рис. 2, табл. 5, ист. 12.

**Svyrydyuk Y. Concept of productivity of system of economic elements // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 179-188.**

The use of the system of economic elements allows on new sensitivity such fundamental economic notions as productivity. The differences of paradigm of productivity traditional and new are considered. Fig. 2, tabl. 5, ref. 12.

**Скорченко Ю.А. Теневая экономика и некоторые аспекты бюрократизации в Украине // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 188-194.**

В статье исследуются характерные составляющие теневой экономики и анализируются наиболее типичные черты, присущие современной украинской бюрократии.

**Skorchenko Y. Shady economy and some aspects of bureaucratization in Ukraine // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 188-194.**

The typical components of shady economics and the features of modern Ukrainian bureaucracy are being explored and analyzed in the article.

**Струнін П.А. Конкуренція та її дефініції // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 194-201.**

У статті розглянуто зміст категорії «конкуренція» та спроба осмислення першопричин її походження. Наведені науково-методичні підходи до визначення понять: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність економіки, галузі, фірми, товару. Рис. 1, дж. 9.

**Strunin P. Competition and its definitions // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 194-201.**

In the article the maintenance of category is considered «competition» and attempt of comprehension of primary causes of its origin. Resulted scientific-methodical approaches to the decision of notions: competitive edges, competitiveness, competitiveness of economy, industry, firm, commodity. Fig. 1, ref. 9.

**Труніна І.М., Зятюгін С.І. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 201-206.**

В статті розглядаються проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України. Визначені загальні тенденції розвитку ринка акцій та облігацій. Проаналізовані передумови становлення ринку похідних цінних паперів. Визначені основні напрямки подальшого розвитку фондового ринку України. Дж. 9.

**Trunina I., Zyatugin S. Problems and prospects of the development of the stock market in Ukraine // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 201-206.**

Problems and prospects of the stock market in Ukraine were considered in this essay. Tendency to the development of the shares market and bonds were displayed. Preconditions of the establishment of the market of the derivatives were analyzed in the essay. The main trends of further development of the stock market in Ukraine were determined in the essay. Ref. 9.

**Уварова Ю.Н. Классификация инноваций с учетом развития машиностроительного предприятия в рыночной среде // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 207-211.**

В статье разработана классификация инноваций с учетом развития машиностроительного предприятия в рыночной среде. Рис.1., ист.7.

**Uvarova Y. Classification of innovations taking into account development of machine-building enterprise in market environment // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 207-211.**

In the article the classification of innovatsiy taking into account development of machine-building enterprise in a market environment is developed. Fig. 1, ref. 7.



**Харитонова О.С. Обеспечение устойчивости предприятия на основе управления его конкурентоспособностью // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С.211-214.**

Рассмотрена возможность обеспечения устойчивого функционирования предприятия на основе управления его конкурентоспособностью. Рис.1, ист.6.

**Haritonova O. Providing stability of enterprise on the basis of management by its competitiveness // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 211-214.**

Possibility providing of the steady functioning of enterprise on the basis of management by its competitiveness is considered. Fig. 1, ref. 6.

**Чернякова Т.М. Формування механізму забезпечення ефективності інструментів податкового регулювання // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С.214-217.**

В результаті проведених досліджень встановлено, що податки зачіпають інтереси кожної людини, тому необхідно визначити не тільки економічну, але і соціальну ефективність оподаткування. Економічна ефективність інструментів податкового регулювання повинна визначатися виходячи з отриманого соціально-економічного результату і пов'язаних з ним витрат. Застосування ефективних інструментів податкового регулювання стимулюватиме економічне зростання і сприяє збільшенню податкових доходів.

Механізм забезпечення ефективності податкового регулювання повинен визначатися виходячи із стану економіки, якості життя населення і поставлених стратегічних задач. Дж. 4.

**Chernyakova T. Forming of mechanism of providing of efficiency of instruments of the tax adjusting // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 214-217.**

It is set as a result of the conducted researches, that the taxes affect interests of everybody, therefore it is necessary to define not only economic but also social efficiency of taxation. Economic efficiency of instruments of the tax adjusting must be determined coming from the got socio-economic result and costs related to it. The application of effective instruments of the tax adjusting will stimulate the economy growing and be instrumental in the increase of tax profits.

The mechanism of providing of efficiency of the tax adjusting must be determined coming from the state of economy, quality of life of population and put strategic tasks. Ref. 4.

**Шарипова О.С., Королькова Н.В. Построение алгоритма выбора направлений использования финансовых ресурсов в крупных интегрированных предпринимательских структурах // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 217-221.**

В статье рассмотрены проблемы рационального распределения и эффективного использования финансовых ресурсов в интегрированных предпринимательских структурах. Предложен алгоритм выбора направлений использования имеющихся финансовых ресурсов в соответствии с потребностями интегрированных предпринимательских структур. Ист. 3.

**Sharipova O., Korolkova N. Building of algorithm of choice of directions of using the financial resources in large integrating business structures // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 217-221.**

In the article considered problems of rational distribution and efficient using the financial resources in integrating business structures. Offered algorithm of choice of directions of using the available financial resources in accordance with need of integrating business structures. Ref. 3.

**Шашло Н.В. Агрпромышленная интеграция стран Европы в ВТО, ЕС и Украина // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 221-226.**

В статье рассмотрен процесс агропромышленной интеграции стран Центральной и Восточной Европы в ВТО и ЕС, исследован опыт стран Европы в части аграрных преобразований в контексте агропромышленной интеграции. Изучены положительные и отрицательные последствия процесса адаптации аграрного сектора экономики стран Европы к требованиям ВТО и Единой аграрной политики ЕС. С учетом опыта, накопленного странами Европы, определены первоочередные меры, которые необходимо осуществить для эффективной интеграции сельского хозяйства Украины в европейское пространство. Рис. 2, табл.2, ист.7.

**Shashlo N. Agroindustrial integration of the countries of Europe in WTO, EU and Ukraine// East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 221-226.**

In article is considered process agroindustrial integrations of the countries Central and East Europe in WTO and EU. Studied positive and negative consequences of the process to adapting the agrarian sector of the economy of the countries of the Europe to requirements WTO and United agrarian politicians EU. In view of the experience which has been saved up by the countries of Europe, prime measures which are necessary for carrying out for effective integration of an agriculture of Ukraine in the European space are determined. Fig. 2, tabl. 2, ref. 7.

**Ягодкина О. В. К вопросу определения понятия и видов конкурентных преимуществ предприятия // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 227-230.**

В статье рассмотрено понятие конкурентного преимущества предприятия, его сущность, подходы к определению. Изложены особенности формирования и поддержания конкурентных преимуществ предприятия. Табл. 1, ил. 13.

**Yagodkina O. To the question of defining the idea and sorts of competitive advantages of enterprises // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 227-230.**

The article considers the idea of competitive advantage of enterprise, its essence, approaches to definition. The peculiarity of forming and maintenance of competitive advantages of enterprise are stated. Tabl. 1, ref. 13.

**Колесников А.В. Аналитический подход к конструированию головок процесса экструзии полимеров // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 231-233.**

Изложен метод аналитического подхода к конструированию головок процесса экструзии полимеров. Способ позволяет производить по заданным геометрическим параметрам головки определенное давление расплава. Однако, основной задачей подхода является создание конструкций головок с наименьшей величиной потерь давления.

**Kolesnikov A. Analytical approach to construction heads of conversion of polymeric material // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 231-233.**

Method of analytical approach is stated to construction heads of conversion of polymeric material. The way allows to produce on given geometric parameters of head to define the pressure melt. However, primary task of approach is making the designs of heads with least value of losses of pressure.

**Кравченко А. П., Украинцев Д. А., Глайборода А. А. Анализ причин дорожно-транспортных происшествий с участием автомобильных поездов // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 233-238.**

Решение стратегических задач транспортной политики непрерывно связано с эффективным использованием автопоездов, выполняющих всевозрастающий объем международных перевозок. Становится актуальной задача обеспечения безопасности и эксплуатационной надежности этих транспортных средств в условиях автомобильных дорог Украины и стран СНГ. Выполнен анализ причин ДТП с участием автопоездов иностранного производства. Даны рекомендации к их снижению. Рис. 5, ил. 10.

**Kravchenko A. , Ukraintsev D., Glayboroda A. Analysis of reasons of road traffic accidents with participation of autotrains // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 233-238.**

The decision of strategic tasks of transport policy is continuously related to the effective use of autotrains executing the increasing volume of international transportations. The task of providing of safety and operating reliability of these transport vehicles in the conditions of highways of Ukraine and countries of CIS becomes actual. The analysis of the RTA reasons with participation of autotrains of foreign manufacture is executed. Recommendations to their decline are given. Fig. 5, ref. 10.

**Спірягін М.І., Спірягін В.І., Спірягін К.І., Ключев С.О. Аналіз баз даних для створення системи керування транспортним засобом // Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – № 4 (122). – С. 238-243.**

У даній статті розглянуті існуючі принципи управління транспортними засобами на основі систем реального часу, засновані на базах даних реального часу, а також зроблено їх аналіз, зазначені вимоги до бази даних, з метою їх використання на транспортному засобі. Табл. 1, ил. 8.

**Spiryagin M., Spiryagin V., Spiryagin K., Klyuyev S. Analyze of databases for creating vehicle control system // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – № 4 (122). – P. 238-243.**

The paper present existed case transport vehicles frames considered on the basis of the real-time systems, based on databases the real time, and also made analyze, determinate demands for databases for vehicle use. Tabl. 1, ref. 8.

# **ВІСНИК**

**Східноукраїнського національного університету**

**Імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 4 (122) 2008**

**Науковий журнал**

Відповідальний за випуск  
Технічний редактор  
Оригінал-макет

В.Ф. Пожидаєв  
Т.М. Дроговоз  
А.В. Параконний

Підписано до друку 12.06.2008 р.  
Формат 70 x 108 1 / 16. Папір офсетний. Гарнітура Times.  
Друк офсетний. Умов.друк.арк. . Обл.друк.арк. .  
Наклад прим. Вид. № 2205. Замовлення № \_\_\_\_\_. Ціна вільна.

Видавництво  
Східноукраїнського національного університету  
Імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

**Адреса видавництва:** 91034, м.Луганськ, кв. Молодіжний, 20 а,  
Телефон (0642) 41-34-12. Факс (0642) 41-31-60.  
E-mail: uni@snu.edu.ua