

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



Видається
з лютого 2003 року

Виходить
4 рази на рік

4

2011

**Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал**

**4 (36) жовтень-грудень
2011**

**Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine**

**4 (36) October-December
2011**

Головний редактор – О.С. Галушко, доктор економічних наук

Редакційна колегія:

Амоша О.І. – академік НАН України,
д-р. екон. наук
Вишневський В.П. – чл.-кор. НАН України,
д-р. екон. наук
Булєєв І.П. - д-р. екон. наук
Кузьменко Л.М. - д-р. екон. наук
Ляшенко В. І. - д-р. екон. наук
Новікова О.Ф. - д-р. екон. наук
Багрова І.В. - д-р. екон. наук
Вагонова О.Г. - д-р. екон. наук
Паршина О.А. - д-р. екон. наук
Решетілова Т.Б. - д-р. екон. наук
Задоя А.О. - д-р. екон. наук
Петруня Ю.Є. - д-р. екон. наук
Швець В.Я. - д-р. екон. наук
Шевцова О.Й. - д-р. екон. наук
Форліч Ш. - д-р. екон. наук
Пономаренко П.І. - д-р. техн. наук
Прокопенко В.І. - д-р. техн. наук
Кочура Є.В. - д-р. техн. наук
Шаров О.І. – канд. г-м. наук
Пилипенко Ю.І. – канд. екон. наук

Відповідальний редактор

Єрмошкіна О.В. – д-р. екон. наук

Літературні редактори

Цуркан І.М. (українська, російська мова)

Єрмошкіна О.В. (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

Гопкало О.І.

Телефон: (056)744-61-91, (056) 373-07-97

Телефон / факс: (056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua, eev@ua.fm

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

З а с н о в н и к и:

**Національний гірничий університет
National Mining University**

**Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine**

В и д а в е ц ь:

**Національний гірничий університет
National Mining University**

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
(протокол № 12 від 06.12.2011 року)

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідоцтво серії КВ № 7070 від 18.03.2003.

Журнал включено до Переліку Наукових видань України, в
яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на
здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.02.10,
№ 1-05/1. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 3, 2010).

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилатися на
“Економічний вісник Національного гірничого університету”.

Статті проходять обов'язкове рецензування.
Редакція зберігає за собою право редагування

Друк: РВК ДВНЗ «Національний гірничий університет»
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 12.12.2011 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. №

© ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2011

З М І С Т

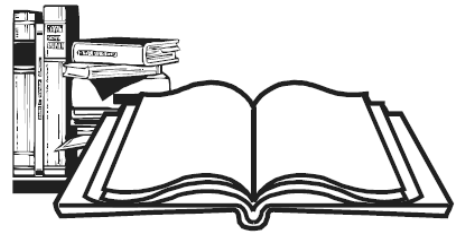
Економічна теорія	КУНДИРЕВИЧ В.П. Неоінституціоналізм як теоретична платформа глобального регулювання економічних процесів... 6
Економіка регіонів	ДЄЄВА Н.М. Потенціал соціалізації, його вимір і оцінка на різних територіально-системних рівнях..... 12 МЕШКО Н.П. Економічні ризики залучення іноземних інвестицій в економіку України..... 20 ВИШНЕВСЬКА М.К., ПОНОМАРЕНКО П. І. Модель проектно-орієнтованого центру інноваційного розвитку регіону..... 29 КАШУБА Я.М. Оцінювання рейтингу регіонів за рівнем розвитку підприємств на основі структурних показників..... 35 ЗАМКОВИЙ О.І. Формування нових теоретико-методологічних підходів до управління власністю територіальної громади..... 42
Економіка промисловості	ФІЛІППШИН І.В. Аналіз чинників розвитку промислових підприємств в Україні..... 49
Економіка підприємства	ОМЕЛЬЧЕНКО О.С. Реструктуризація та санація: порівняльний аналіз категорій..... 55 КАБАЧЕНКО Д.В., СКРИПКА Є.С. Обґрунтування концепції вартості бізнесу як критерію ефективності діяльності підприємства..... 64
Фінансовий ринок	БОЛОТСЬКИХ Т.В. Особливості управління споживчою поведінкою страхувальників..... 72
Фінанси галузі та підприємства	ГАЛУШКО О.С., КОЗАР Д.С. Генезис концептуальних основ контролінгу..... 78
Економіко-математичне моделювання	ЛЕПА Р.М., СТРЕБЛЯНСЬКА І.А. Ігровий підхід у плануванні виробничої діяльності підприємства..... 87 МИРОНОВА Л.Г. Модель динамічного рейтингу працівників в управлінні трудовим потенціалом підприємства..... 96 БЕРСУЦЬКИЙ А. Я. Моделювання діагностики зовнішнього середовища в управлінні збалансованим розвитком ресурсного потенціалу підприємства..... 103

Менеджмент	АНДРІЄНКО В.М. Концепція управління інформаційним забезпеченням підприємства на основі інноваційних бізнес-процесів.....	108
	СТАЛИНСЬКА О.В., КОВЕРГА С.В., ГАЙДАТОВ О.В. Обґрунтування необхідності управління промисловими підприємствами на основі принципів сталого розвитку.....	114
Маркетинг	РИБІНЦЕВ В.О., СТІЖКОВА Ю.В. Вертикальні маркетингові системи інфраструктури промислового підприємства.....	120

C O N T E N T S

Economic Theory	KUNDYREVICH V.P. Neo-institutionalism as a theoretical base for global regulation of economic processes.....	6
Regional Economics	DEEVA N.M. Potential of socialization, its measuring and assessment on the different territorial-system levels.....	12
	MESHKO N.P. Economic risks for attracting the foreign direct investments in to the economy of Ukraine.....	20
	VYSHNEVS'KA M.K., PONOMARENKO P.I. Model of project-oriented centre for innovative development of the region..	29
	KASHUBA Y.M. Assessment of regional ranking by the level of development of enterprises on the basis of structural indexes.....	35
	ZAMKOVYJ O.I. Creating the new theoretical-methodological approaches to managing the property of local community.....	42
Industrial Economics	FILIPISHIN I.V. Analysis of the factors of development of industrial enterprises of Ukraine.....	49
Business Economics	OMELCHENKO O.S. Restructuring and readjustment: the comparative analysis of categories.....	55
	KABACHENKO D.V., SKRYPKA Y.S. Basing the concept of business value as criteria of efficiency of firm's activity.....	64
Financial Market	BOLOTS'KYKH T.V. Peculiarities of management of consumer behaviour of insurer.....	72
Branch and Corporate Finances	GALUSHKO O.S., KOZAR D.S. Genesis of the conceptual essences of controlling.....	78
Economic-Mathematical Simulation	LEPA R.M., STREBLYANS'KA I.A. Game approach in planning the production activity of an enterprise.....	87
	MIRONOVA L.G. Model of dynamic ranking of the staff in managing the human resource potential of an enterprise.....	96
	BERSUTS'KY A.Y. Simulation of diagnostics of the external environment in managing the balanced development of the resource potential of an enterprise.....	103

Management	ANDRIENKO V.M. Conception of managing the informational supplying of an enterprise on the basis of the innovative business-processes.....	108
	STALINS'KA O.V., KOVERGA S.V., GAYDATOV O.V. Basing the necessity for managing an enterprise on the basis of principles of the sustainable development.....	114
Marketing	RYBINTSEV V.O., STRIZHKOVA Y.V. Vertical marketing structures in the infrastructure of an industrial enterprise.....	120



УДК 330.36:338.242

Кундиревич В.П.

НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ЯК ТЕОРЕТИЧНА ПЛАТФОРМА ГЛОБАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

В контексті сучасної інституційної теорії проаналізовано становлення, розвиток і перспективи неоінституціоналізму як філософії формування нової управлінської системи в умовах глобалізації

Ключові слова: інститут, неоінституціоналізм, інституційна структура, інституційне середовище, дисфункційність, інституційний конфлікт, глобальне інституційне регулювання

The growing, development and prospects of neo-institutionalism as a philosophy of new global governance system in a frameworks of modern institutional theory was analyzed.

Keywords: institute, neo-institutionalism, institutional structure, institutional environment, disfunction, institutional conflict, global institutional regulation.

Сучасний неоінституціоналізм бере свій початок з піонерних робіт Рональда Коуза, таких як «Природа фірми» і «Проблема соціальних витрат». Теорія прав власності, пов'язаних з проблемою інституційного забезпечення сталого розвитку знайшла відображення у працях А. Алчіана, Р. Коуза, Й. Барцеля, Л. де Алесі, Г. Демсеця, Р. Познера, С. Пейовича, О. Уїл'ямсона, З. Ф'юрботна. Найбільший внесок у розвиток теорії економічних організацій зробили: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсець, О. Уїл'ямсон, К. Менар. Основними представниками теорії суспільного вибору, що аналізує політичний механізм прийняття макроекономічних рішень, інакше кажучи, об'єктом аналізу в якій виступають «політичні ринки», стали Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, К. Трроу, М. Олсон, Д. Мюллер.

Таким чином, найбільш видатними представниками неоінституціоналізму є: Р. Коуз, О. Уїл'ямсон, Д. Порт, А. Алчіан, Г. Саймон, Л. Тевено, К. Менар, Дж. Б'юкенен, М. Олсон, Р. Познер, Г. Демсець, С. Пейович, Т. Еггертссон й ін.

Як свідчить д.е.н., професор Шастітко А.Е., неоінституціоналізм виник унаслідок незадоволеності результатами неокласичної теорії в поясненні феномена Великої депресії на рубежі 20-30 рр. XX ст., а також багатьох інших аспектів практичної діяльності [9].

Інститути можна розглядати як технології у виробничих ланцюжках, де «продуктами» є безпека, ефективне прийняття рішень, державні доходи тощо. Як і виробничі технології, інститути варто було б віднести до суспільних благ, які, проте, мають дві специфічні властивості. Звичайно, виробництво нового блага розширює можливості вибору, а впровадження нового інституту нерідко обмежує ці можливості. Різні агенти по-різному оцінюють позитивні й негативні наслідки впровадження інституту. Тому один і той же інститут може бути "позитивним благом" для однієї групи населення й "негативним благом" (public bad) - для іншої [5].

Інституціональна структура являє собою певний упорядкований набір інститутів, які створюють матриці економічної поведінки, що визначають обмеження для суб'єктів господарювання, які формуються в рамках тієї або іншої системи координації господарської діяльності.

В економічній літературі поняття «інституціональна структура» має безліч трактувань. О. Уіл'ямсон наводить найбільш загальне її визначення: «[Ц]е основні політичні, соціальні й правові норми, що є базисом для виробництва, обміну й споживання» [4].

Але наявність деяких, властивих спонтанному ринковому порядку, інститутів ш достатньою умовою для становлення ринкової інституціональної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона дійсно може функціонувати в економіці як ринковий інститут.

Інститути, як такі, за своєю природою неоднорідні. Існують інститути системоутворюючі, що визначають тип економічного порядку й інститути, що становлять ту або іншу систему. Отже, ми можемо говорити про інститути першого (системоутворюючі) і другого (що складають систему) порядків.

Поняття «інституціональна структура» й «інституціональне середовище» буї запозичені економістами у соціологів. Останні найчастіше не розрізняють ці два поняття й використовують їх як синоніми.

Виходячи з передумови, що інституціональне середовище не є простим набором відповідних інститутів, ми можемо вважати його своєрідним інститутом (матрицею розвитку) вищого порядку. Воно визначає основний напрямок розвитку системи, а також орієнтири, на підставі яких відбувається формування й відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів.

Інституціональна структура є результатом метаконкуренції, інституціональне середовище створює умови й орієнтири відбору ефективних елементів інституціональної структури з альтернативних форм економічної координації.

Як зауважує, в зв'язку з цим, Д. Норт: «Основна мета інститутів у суспільстві полягає в зменшенні ступеню невизначеності шляхом встановлення стійкої (хоча й необов'язково ефективної) структури людських відносин» [4; 21].

Координація в економіці здійснюється на основі поточних цін. У довгостроковому періоді розподіл ресурсів і, отже, економічна координація будуть залежати від інститутів.

Щоб виявити вплив держави на процес формування інститутів, звернемося до його визначення з точки зору неоінституціональної теорії. За Д. Нортом, «держава - організація зі значними перевагами реалізації насилля, що поширюються на географічний район, кордони якого встановлюються його здатністю обкладати податком підданих» [10; 21].

Тому держава може, як сприяти створенню ефективних ринкових інститутів, так навпаки - створювати інституціональну структуру, що перешкоджає прояву переваг конкурентного порядку через монопольну владу й інші фактори, котрі призводять до зростання транзакційних витрат. Усе залежить від конкретних історичних умов порівняльної ефективності в цих умовах тієї або іншої системи господарської координації. І хоча саме держава є необхідним атрибутом прогресуючих господарських систем, інститути, що генеруються нею, можуть не тільки сприяти, але й перешкоджати збільшенню ефективності (тобто наближенню до умов Парето-оптимального розподілу ресурсів) [2].

Функціонування інститутів визначається сферою їхньої діяльності, культурними традиціями й багатьма іншими факторами, у переліку яких ефективність є далеко не визначальним параметром. Зміни частіше відбуваються з ними тому, що змінюються ті цінності, які зумовлюють їх існування, або вони самі стають несумісними з інтимі цінностями й інститутами, але ніяк не з міркувань ефективності.

У сучасній західній політичній економії часто використовується інженерний підхід до інститутів, відповідно до якого, інститути повинні оцінюватися з позиції результативності й забезпечувати підвищення ефективності не тільки дії як такої, але і інституціональної структури.

ктури (прав власності, правил контракції, відносин у промисловій організації, господарського й, зокрема, трудового законодавства тощо), якій дана дія виконується.

У міру того, як інститути впроваджують або засвоюють більш ефективні методи роботи (оцінювані звичайно з точки зору транзакційних витрат), їх варто реформувати для того, щоб максимізувати ефективність їхньої діяльності й тим самим забезпечувати підвищення добробуту [2].

Продовжуючи тему оцінки ефективності роботи інститутів, у тому числі і міжнародних, зауважимо, що інституціональне проектування характеризується меток створення інституту.

Дж. Коммонс висунув ідею інструменталістського підходу до оцінки інституціонального механізму, суть якої зводиться до того, що оцінці повинен піддаватися не тільки той чи інший, створений для досягнення певних цілей Інститут тобто наскільки він корисний та ефективний для досягнення даної мети, але насамперед й сама мета [2].

Методологія нової інституціональної економіки допускає, що суспільні витрати на створення та існування інституту повинні бути менше витрат, що виникають за його відсутності. Інститут формується у тих випадках, коли ринкове рішення або недосяжне, або неефективне. Інститути заповнюють ніші, де не діє ринковий механізм, і мають місце витрати з експлуатації економічної системи або транзакційні витрати.

Критерії ефективності інститутів були сформульовані також й американськими інституціоналістами - В. Каспером і М. Стрейтом:

Інститути повинні мати загальний характер.

Ефективний інститут повинен відповідати двом вимогам: а) він повинен бути пізнаваним; б) суб'єкти регульованих відносин повинні розуміти інституціональні правила, знати наслідки їх порушення і бути впевненими в застосовності цих правил до їхніх дій.

Інститут повинен бути відкритим, тобто дозволяти діючим суб'єктам реагувати на нові обставини інноваційними рішеннями. Дослідження довели, що найефективнішими є обмежуючі норми порівняно з розпорядничими. Останні жорстко задають модель поведінки, за винятком ініціативи діючого суб'єкта, а обмежуючі норми надають повну свободу дій в рамках певного обмеження [7].

В цьому контексті відзначимо внесок у концептуальні основи інституціоналізму російського вченого В. М. Полтеровича його роботою «Трансплантація економічних інститутів», у якій він присвячує окремий розділ теорії інституціоналізму, під якою розуміє процес запозичення інститутів, що розвинулися в іншому інституціональному середовищі.

Незважаючи на те, що в своїй роботі, присвяченій найбільш актуальним питанням оцінки ефективності функціонування інститутів у різних політико-економічних, правових і соціокультурних полях, В. М. Полтерович розглядає дисфункціональність інститутів у рамках національних господарств, а ми ставимо за мету дослідження ефективності роботи світових регулятивних органів у межах системи міжнародних економічних відносин, потрібно розглянути ключові аспекти даної теорії. Саме через рюму цих наукових положень ми зможемо в даній роботі дати оцінку діяльності багатьом глобальним інститутам, зокрема МВФ.

Отже, звертаючись до статті В. М. Полтеровича й продовжуючи структурування теоретичних передумов ефективного функціонування інститутів, зауважимо, що неефективність ринкових інститутів у багатьох перехідних економіках прийнято пояснювати тим, що економічні агенти не виконують ті чи інші формальні правила: порушуючи права власності, дають хабарі тощо.

Законодавчо встановлені правила й інструкції надають безліч можливостей для інтерпретації й формування різних стереотипів поведінки залежно від інституціонального середо-

вища, досвіду й культури діючих суб'єктів. Формальні правила - лише оболонка, у межах якої можуть виникати будь-які неформальні норми. Тому спроба трансплантації, що розуміється як імітація формальних правил, може зумовити виникнення інституту хоча й життєздатного, але суттєво відмінного від початкового й, можливо, неефективного. Такий тип дисфункції називається інституціональним конфліктом, що виникає в результаті відмінностей інституціональних умов донора й реципієнта [5].

Спираючись на дослідження російського вченого, відзначимо, що результати реплантації визначаються взаємодією трьох груп факторів: соціокультурних характеристик; початкових інституціональних й макроекономічних умов; вибором технологій трансплантації, у зв'язку із чим не слід зводити причини дисфункцій до впливу винятково культурних факторів або неузгодженості формальних і неформальних норм. Проект трансплантації повинен ретельно розроблятися та включати оцінку витрат і трансплантацію, вибір транспланта, стратегії й інфраструктури трансплантації. Процедура відбору проектів має бути регламентована й передбачати незалежну експертизу, для того, щоб мінімізувати можливість використання реформ в інтересах вузьких політичних груп.

Не слід плутати трансплантацію інституту з імітацією формальних правил, що забезпечують його функціонування. Будь-яка система таких правил допускає різні інтерпретації та варіанти реалізації залежно від культури діючих суб'єктів й інституціонального середовища.

У випадку несумісності транспланта з культурними традиціями й інституціональною структурою реципієнта при використанні "шокової" технології ймовірно виникнення трансплантаційних дисфункцій: атрофії й переродження інституту, відторгнення в результаті активізації альтернативних інститутів, інституціонального конфлікту, парадокса передачі.

Для зменшення ймовірності інституціональних дисфункцій доцільно застосовувати стратегію проміжних інститутів, поєднуючи переваги «вироснування» й можливість управляти темпом інституціонального будівництва. Найважливішим інструментом скорочення витрат трансплантації та запобігання дисфункціям є соціальна й промислова політика [5].

Слід зауважити, що структуровані В. М. Полтеровичем причини дисфункцій інститутів у різних інституціональних середовищах відповідають ряду причин дисфункцій міжнародних інститутів у країнах із різним рівнем соціально-економічного, й відповідно, інституціонального розвитку. В зв'язку з цим складно недооцінити значимість теоретичних досліджень російського вченого стосовно даного дисертаційного дослідження.

Переходячи, нарешті, до розкриття одного з, мабуть, найбільш значимих понять в аналізі теоретичних основ досліджуваної теми, а саме до глобального інституціонального регулювання, зауважимо, що за останнє десятиліття погляди на проблематику регулювання міжнародних відносин зазнали значних змін. Потрясіння, що відбулися, у соціально-економічній сфері призвели до інтенсифікації дискусій навколо проблематики регулювання. Практика звернулася до теорії, до пошуку нових критеріїв тлумачення й оцінки подій, що відбуваються.

У ході дискусій було отримано лише часткове (в загальних рисах) розуміння регулювання як управління окремими міжнародними процесами з метою запобігання їх потенційним негативним наслідкам для світового співтовариства. Проте говорити про нього як про, цілковите загальноприйняте поняття немає підстав, почасти тому, що триває інтенсивний процес вивчення практики регулювання і його окремих рис.

Значна кількість авторів визнає, що регулювання існує. Але всі вони не можуть дійти згоди з більшістю пов'язаних питань: хто, як і на якому рівні може, здатний і/або повинен здійснювати міжнародне регулювання; чи є воно наслідком дії окремих суб'єктів або власти-

вістю системи міжнародних відносин у цілому; яку форму фактично набуває регулювання в сучасному світі й до якого типу це регулювання доречно віднести?

Незважаючи на різноманітність думок або завдяки їй, осмислення проблематики світорегулювання є досить інтенсивним, знання про нього збагачуються новими надбаннями, стаючи не тільки великими, але й різнобічними.

Треба сказати, що традиція невдач створення міжнародних організацій, здатних здійснювати світоуправління (тобто виконувати роль світового уряду) - від Ліги Націй до ООН, дозволила дослідникам зробити висновок про те, що в облаштованості й керуванні всіма сторонами своєї життєдіяльності, суб'єктам міжнародних відносин «доводиться» спиратися на широкий спектр міжнародних інститутів.

Підставою для такого міркування слугувала з одного боку глобалізація поглядів на світоуправління, а з іншого - нездатність Організації Об'єднаних Націй взяти на себе роль лідера нового постбіполярного порядку. Такого роду критичні настрої стимулювали збільшення кількості досліджень міжнародних відносин інституціонального напрямку, якому притаманне приділення значної уваги тенденції інституціоналізації міжнародних відносин, яка набрала сили в минулому й поступово розвивається зараз.

Виникнення значної кількості інститутів, міжнародних організацій, неформальних клубів і вихід індивідів на авансцену міжнародних відносин потребують ефективного регулювання стосунків «все більш різноманітних суб'єктів» в умовах, коли значущість одного їхнього класу, класу національних держав, як з'ясувалося, стала втрачатися.

Спроба дослідження сукупності таких суб'єктів, як і системи, в якій вони співіснують, була зроблена в рамках концепції всесвітнього цивільного суспільства, що мала значний вплив на ідейну складову інституціоналізму. Перенесення суспільних понять соціально-цивільного рівня у сферу міжнародних відносин дало змогу дослідникам розділити управління й регулювання. Управління стало тлумачитися як суть, інструмент локального або національного рівня, а регулювання - міжнародного або глобального.

На думку Дж. Фрідрікса, тільки глобальне цивільне суспільство може здійснювати регулювання. «Держава бере участь в управлінні, цивільне суспільство - в регулюванні». Регулювання являє собою не що інше, як властивість соціальної системи, спрямовану на упорядкування взаємин в неієрархізованому середовищі соціальних, політичних й економічних агентів. У цьому розумінні, регулювання - це те, що бере свій початок після того, як усі рішення прийняті, цілі визначені й зроблено вибір. Суб'єктом регулювання виступає не тільки й навіть не стільки держава, а деяка сукупність усіх акторів світової політики або, відповідно до теорії Х. Булла і міркувань У. Бека й А. Гідденса, глобальне цивільне суспільство у всій його розмаїтості, конституйоване різного роду інститутами, акторами і їхньою взаємодією [8].

Незважаючи на появу за останні два десятиліття величезного обсягу літератури з проблематики регулювання міжнародних відносин, про формування її теорії казати поки що рано. Пов'язано це зі складністю визначення феномена регулювання й наявністю надзвичайно широкого спектра конкретних питань, які відволікають увагу теоретиків регулювання від вирішення методологічних завдань. У дослідженнях питань регулювання переважає конкретно-прикладний початок.

Проте, незважаючи на відсутність у світового наукового співтовариства єдиної позиції відносно визначення феномена глобального інституціонального регулювання, спробуємо на підставі розглянутих концепцій виробити власне визначення.

Отже, глобальним інституціональним регулюванням можна назвати сукупність наднаціональних механізмів управління міжнародними процесами на універсальних правових підставах, з метою упорядкування взаємодії всіх його суб'єктів, що складають глобальне ци-

вільне суспільство у всій його розмаїтості, запобігання потенційних негативних наслідків міжнародних процесів для світового співтовариства, а також підвищення сукупної ефективності взаємодії для всіх його численних учасників.

Таким чином, окресливши теоретичний фундамент дослідження, визначивши основні критерії оцінки ефективності сформованої глобальної інституціональної структури, ми можемо перейти в наступних розділах дисертації до аналізу її елементів, впливу результатів їхньої взаємодії на світове співтовариство в цілому й на народи окремих країн зокрема, а також до пошуку шляхів їхньої оптимізації.

Література:

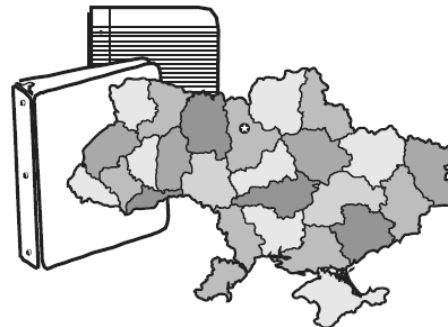
1. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции. / Э.А. Азроянц. – М.:Издательский дом «Новый век», - 2002. – 416 с.
2. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик Ростов -н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000. Институциональная экономика. Режим доступа: <http://ie.boom.ru/Lecture.htm>.
3. Неклеса А.И. Конец цивилизации или конфликт истории / А.И. Неклеса // МЭиМО. - №3. – 1999. – С.32-38.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт- М.: 1997. – 457 с.
5. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов [Электронный ресурс] / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. I.- № 3. - Режим доступа : <http://rusref.nm.ru/polt.htm>.
6. Проскурин С. Глобализация как фактор поляризации современного мира / С. Проскурин // Издание «Социально – гуманитарные знания».- 2001.- №1. - С.41- 64.
7. Сингатулина Г. Р. Институциональные основы экономики федерализма (Электронный ресурс) / Г. Р. Сингатулина. Институт экономики капитализма. Режим доступа:www.kazanfed/anfed.ru/actions/konfer/doklad10/.
8. Темников Д. «Проблемы мирового регулирования в современной зарубежной политологии [Электронный ресурс]/Д.Темников. - Международные процессы. Журнал теории международных отношений и мировой политики. Режим доступа://www.intertrends.ru/five/007.htm#note7.
9. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория (Электронный ресурс) / А.Е. Шаститко - М. : Теис, 2002. Третье издание. -93 с. - Режим доступа : <http://kirdina.ru/book2/glava2.shtml#n21>.
10. North.C. Structure and Change in Economic History / North D.C, N.Y.: 1981. – 235 p.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н.,с.н.с. Ляшенко В. І., 18.11.2011

Надійшла до редакції:

01.11.2011



УДК 332.05:364

Дєєва Н.М.

ПОТЕНЦІАЛ СОЦІАЛІЗАЦІЇ, ЙОГО ВИМІР І ОЦІНКА НА РІЗНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНО-СИСТЕМНИХ РІВНЯХ

Розглянуто теоретико-методологічні питання змісту і виміру потенціалу соціалізації національної економіки, а також оцінено його динаміку в розрізі територіально-системних утворень. Обґрунтовано чинники, які гальмують розбудову фундаменту соціальної держави.

Ключові слова: потенціал соціалізації, теорія, метрологія, оцінка, чинники, перспективи.

Theoretical and methodological issues of content and measurement of socialization potential of national economy were considered. Its dynamics in terms of territorial-system structures was evaluated. Factors that impede the development of the foundations of social state were grounded.

Keywords: potential of socialization, theory, metrology, evaluation, factors, perspective.

Сьогодні в Україні вже понад двадцять років відбуваються глибокі соціальні та економічні зміни, обумовлені поверненням країни в русло загальних процесів світового розвитку та визнання людини найвищою цінністю. Україна, мабуть, не перша і не остання країна, що здійснює пошук форм і методів реалізації соціального призначення держави. Ці пошуки у світі почалися дуже давно, водночас з виникненням перших держав, але поки що ще ніде вони не привели до формування держави дійсно соціального спрямування. Людство в результаті розробок концепцій справедливого суспільного устрою та активного пошуку шляхів оптимального поєднання переваг усупільнення з позитивами індивідуалізації щодо задоволення різнобічних потреб населення прийшло до такого суспільного інституту, як соціальна держава. Проте в різних країнах світу із суттєвими відмінностями розуміють природу і функції подібної держави. Започаткований нашою країною характер руху до вершин соціальності, який, загалом, є поверненням від егалітарного суспільства з патерналістською філософією до спрощених функцій держави щодо соціалізації людини, вимагає набагато ефективніших і більш змістовних регуляторних дій органів управління на всіх його рівнях та щаблях.

Проблема регулювання економічного розвитку й соціальної ходи не є новою на національних теренах. Досить широкий спектр цих питань висвітлений у наукових працях відомих українських учених В.О. Бесєдіна, І.К. Бондар, В.М. Бородюка, В.М. Гейця, П.І. Гайдуцького, А.С. Гальчинського, М.С. Герасимчука, С.І. Дорогунцова, Б.Є. Кваснюка, В.Е. Коломойцева, Е.М. Лібанова, І.І. Лукінова, В.С. Найдьонова, М.М. Якубовського та ін. Досить плідно можна застосовувати в політиці соціальної конверсії економіки України і наукові здобутки таких західних економістів, як А. Вагнер, Дж. Гелбрейт, Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак, В. Рьопке, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер, а також російських – Л. Абалкіна, Е. Анчішкіна, Е. Балацького, Т. Заславської, В. Кудрова, С. Меншикова та ін.

Але сам факт повної реалізації в межах тої чи іншої країни соціального призначення держави є, безперечно, недосяжним у зримому майбутньому ідеалом, а сам соціальний прогрес являє собою рух від однієї проміжної цілі до іншої. Тому з часом виявляється все більше і більше питань, які потребують нагального вирішення для підтримання соціальної динаміки.

З конгломерату таких питань можна виділити проблему залучення в регуляторні процеси такої категорії як потенційна здатність держави до здійснення її соціалізаційних можливостей. У будь-якому, навіть найбільш розвиненому, суспільстві всіх потреб кожного окремо взятого індивіда задовольнити повністю неможливо. Між тим закономірно постає питання щодо частки осіб, потреби яких суспільство все ж таки здатне задовольнити на тому чи іншому рівні як в суто метрологічному аспекті, так і з позиції інформаційного забезпечення системи управління. Залишаються невідомими й чинники, які впливають на формування і розвиток потенцій держави до інтеграції індивіда в суспільство і розширення його можливостей щодо самозабезпечення добробуту. До того ж потенціал соціалізації країни формується на підвалинах здатності до соціалізації регіонів, які закономірно різняться один від одного.

Виокремлені обставини і стали підставою визначення **мети даної статті** щодо подальшого розвитку теорії і методології управління потенціалом соціалізації на основі положень, одні з яких були сформульовані автором раніше, але потребують певного уточнення і природно їх наукового обговорення.

Суспільство, в якому сформовані цивілізаційні основи соціальності, можна визначити як таке, що потенційно здатне відкрити широкі можливості для справедливого задоволення життєвих потреб, покращання добробуту, забезпечення такого рівня і структури споживання матеріальних, соціальних та культурних благ, що найповніше відповідають природі, сутності й призначенню людини, створюють сприятливі умови для самореалізації її як особистості, розкриття індивідуальних обдарувань, реалізації духовної свободи.

Із належним сприйняттям соціальної цінності держави і визнання домінантою її соціальної функції зазнають змін практично всі сторони господарської діяльності через реальне їх підпорядкування соціальній компоненті. Більше того, вимальовуються нові контури і складові інститутів держави із повноцінною соціальною функцією. При цьому відпадає необхідність розглядати еволюцію функцій держави з позицій тих змін, які відбуваються в матеріальному виробництві. Ми маємо на увазі пропозиції щодо згортання функцій держави як в економічній сфері внаслідок втрати нею об'єктів власності, так і в соціальній у зв'язку з комерціалізацією та переводом проблем добробуту в ринковій економіці на рейки самозабезпечення.

Безпосереднім виконавцем соціальної функції є влада. І в цьому сенсі її слід розглядати як організуючу діяльність. У прагненні організації соціального прогресу породжується нескінченна кількість взаємно не згармонізованих соціальних наслідків. Соціальні катаклізми як дезорганізаційні процеси потребують для їх усунення і недопущення в майбутньому специфічних управлінських заходів. Унаслідок цього своїми діями влада може або прискорити, або уповільнити процеси переорієнтації економіки країни на задоволення потреб людини, ускладнити їх і навіть відтермінувати в часі. У певному сенсі геній влади полягає в тому, щоб у процесі реалізації соціального призначення держави запропонувати такі схеми організаційних форм та способів досягнення соціальних цілей, які дозволяють задіяти в соціалізаційних заходах якнайбільшу кількість споріднених конкретних функцій і поєднати їх за векторами дій в інтегративній функції, відповідно до бажаної соціальної гармонії.

На сьогодні з усіх реалізованих певною частиною країн світової спільноти парадигм добробуту через усупільнення визнана соціалізація або помірне усупільнення. Людство

формує нові форми суспільного життя і забезпечення добробуту й не винаходить при цьому соціалізацію заново, але відкидає її минулі форми, які зводили нанівець індивідуалізм на користь колективізму, і навпаки. Звідси, як сьогодні, так і в будь-якому осяжному майбутньому, можливості задоволення потреб, якщо не всіх, то переважної частини членів суспільства, визначаються межею, значення якої формується під впливом виробничих здатностей і міри досконалості механізму перерозподілу суспільного багатства. У світлі класичної соціально-економічної теорії це означає, що суспільство має керуватися певною базою в різнобічному її спектрі для стабільного функціонування соціальних інститутів, продукування порівняно заможного прошарку населення і забезпечення його соціальної динаміки. Такою базою є потенціал соціалізації, який слід сприймати як можливості держави щодо забезпечення і підтримання через суспільні інституції й інститути такого рівня виробництва, розподілу, перерозподілу й споживання матеріальних і духовних благ, який би забезпечував відтворення працездатності і життєздатності членів суспільства на рівні цивілізаційних стандартів як в залежності, так і незалежно від трудового внеску та інших чинників.

Потенціал соціалізації або здатність до забезпечення соціального достатку можна визначити через кількість відносно забезпечених сімей (домогосподарств) за формулою

$$\dot{I}_{\text{но}}(t) = \frac{\ddot{A}_I(t) + \dot{O}_I(t) + \dot{O}_A(t) + \ddot{N}_{\text{ієа}}(t) + \ddot{A}_O(t)}{k_I \cdot \ddot{A}\ddot{I}\ddot{I}(t) * D_{\text{аі}}(t)} = \frac{C_{p(e)}(t)}{k_{\Pi} \cdot \text{БІПМ}(t) * P_{\text{ом}}(t)}, \quad (1)$$

де k_{Π} – коефіцієнт перевищення вартості робочої сили одного зайнятого $P_{BC}^{\min}(t)$ над прожитковим мінімумом на 1 особу БІПМ(t);

$D_{\Pi}(t)$ – сума доходів, отриманих протягом року домашніми господарствами в результаті первинного розподілу;

$T_H(t)$ – соціальні трансферти, здійснені в натуральному вигляді протягом року, але перераховані й подані у вартісній оцінці;

$T_D(t)$ – поточні трансферти, здійснені протягом року, які є результатом перерозподілу доходів у грошовій формі;

$D_{\Pi}(t)$ – доходи від тіньової діяльності домогосподарств;

$P_{\text{ом}}(t)$ – середня кількість членів домогосподарств в t-му періоді;

$C_{\text{нко}}(t)$ – сальдо позик, кредитів та боргів населення протягом t-го періоду;

$\ddot{A}\ddot{I}\ddot{I}(t) *$ – норматив прожиткового мінімуму.

Але треба врахувати й таке. Соціальні ролі людини досить різноманітні і охоплюють повною мірою прояви людського чинника в активній і пасивній фазах суспільного співжиття. Згідно із світовим досвідом, порогом люмпенізації (нім. < lumpen – дрантя) населення є 10% бідних. За її межами – соціальний вибух [1, с.122]. Існують й інші думки щодо мінімальної частки злиденного населення, за якими крайньою нормою вважається 14,5% бідних від усього населення [2, с. 15].

З урахуванням подібних реалій і вимог потенціал соціалізації в абсолютному вимірі, тобто можливостях кількісного виведення домогосподарств на рівень забезпеченого життя, буде визначатися за формулою

$$I_{cp}(t) = \frac{C_{p(e)}(t)}{k_{\Pi} \cdot \text{БІПМ}(t) * P_{\text{ом}}(t)} - k_{\text{лД}} \frac{C_{p(e)}(t)}{\text{БІПМ}(t) * P_{\text{ом}}(t)} =$$

$$= \frac{C_{p(e)}(t)}{P_{\text{дм}}(t)} \left[\frac{1}{k_{\Pi} \cdot \text{БПМ}(t)} - \frac{k_{\text{ЛД}}}{\text{БПМ}(t)} \right], \quad (2)$$

де $k_{\text{ЛД}}$ – пороговий коефіцієнт люмпенізації домогосподарств:

$$\frac{0,1}{P_{\text{дм}}(t)} \leq k_{\text{ЛД}} \leq \frac{0,145}{P_{\text{дм}}(t)}. \quad (3)$$

Якщо виходити з порогового значення кількості членів домогосподарств у 5 осіб, що забезпечують розширене відтворення, то коефіцієнт люмпенізації домогосподарств за формулою (3) має змінюватися у межах $0,02 \leq k_{\text{ЛД}} \leq 0,0292$. Тоді формула (2) щодо потенціалу соціалізації при прийнятому значенні $k_{\text{ЛД}}=0,0265$ зведеться до

$$\begin{aligned} \Pi_{cp}(t) &= \frac{C_{p(e)}(t)}{P_{\text{дм}}(t) * \text{БПМ}(t)} \left[\frac{1 - k_{\Pi} k_{\text{ЛД}}}{k_{\Pi}} \right] = \frac{C_{p(e)}(t)}{P_{\text{дм}}(t) * \text{БПМ}(t)} \left[\frac{1}{k_{\Pi}} - k_{\text{ЛД}} \right] = \\ &= \frac{C_{p(e)}(t)}{P_{\text{дм}}(t) * \text{БПМ}(t)} \cdot A, \end{aligned} \quad (4)$$

де $A = \left[\frac{1}{k_{\Pi}} - k_{\text{ЛД}} \right] \approx \text{const}$

Для умов, що склалися в Україні, і реальних перспектив на найближче десятиріччя, коефіцієнт A у формулі (4) становитиме

$$A = \frac{1}{2} - 0,245 = 0,4735$$

Після логіко-теоретичних перетворень у межах моделі (4) можна дійти до формули, достатньо придатної для аналізу потенціалу соціалізації. При цьому всі процедури перетворень, починаючи з формулювання моделі до її кінцевої модифікованої форми, досить легко підпорядковуються тезі максимального нівелювання найбільш слабких сторін економічного виміру.

У чисельнику формули (4) фігурують сукупні ресурси (витрати) домогосподарств, визначені за певний t -й період часу $C_{p(e)}(t)$. У подальшому цю конкретну величину, яка розраховується і надається статистичними органами як узагальнено, так і в розрізі окремих домогосподарств з урахуванням місця їх функціонування, є необхідність подати в наступних модифікаціях.

Перш за все, з урахуванням кількості сформованих і таких, що зазнають змін, домогосподарств і тих варіацій, які мають місце в їх дохідно-витратних процесах, за даними щоквартальних обстежень, вираз (4) можна подати так:

$$\Pi_{cp}(t) = \frac{\bar{C}_{p(e)}(t) \cdot K_{\text{д}}(t) \cdot A}{P_{\text{дм}}(t) * \text{БПМ}(t)} =$$

$$= \left[\frac{\bar{C}_{p(\epsilon)}^M(t) \cdot K_{\delta}^M(t)}{P_{\delta M}^M(t)} + \frac{\bar{C}_{p(\epsilon)}^C(t) \cdot K_{\delta}^C(t)}{P_{\delta M}^C(t)} \right] \frac{A}{БПМ(t)}, \quad (5)$$

де $\bar{C}_{p(\epsilon)}(t)$ – сукупні ресурси (витрати) у середньому за t -й період часу в розрахунку на одне домогосподарство, грн.;

$K_{\delta}(t)$ – кількість домогосподарств в t -й період часу;

$P_{\delta M}(t)$ – середній розмір домогосподарства в t -й період часу;

$\bar{C}_{p(\epsilon)}^M(t)$, $\bar{C}_{p(\epsilon)}^C(t)$ – сукупні ресурси (витрати) у середньому за t -й період часу в розрахунку на одне домогосподарство відповідно в міських поселеннях і сільській місцевості;

$K_{\delta}^M(t)$, $K_{\delta}^C(t)$ – кількість домогосподарств в t -й період часу відповідно в міських поселеннях і сільській місцевості;

$P_{\delta M}^M(t)$, $P_{\delta M}^C(t)$ – середній розмір домогосподарства в t -й період часу відповідно в міських поселеннях і сільській місцевості.

Розгортання розрахункової формули (4) можна продовжити. Цікавою з позиції оцінювання впливу політики доходів на потенціал соціалізації є відображення в моделі стану і динаміки структури сукупних ресурсів домогосподарств. Керуючись домінантами сукупних ресурсів, формулам (4) і (5) можна надати такого вигляду:

$$П_{cp}(t) = \frac{C_{zp(\epsilon)}(t) \cdot A}{d_{rc}(t) P_{\delta M}(t) * БПМ(t)}, \quad (6)$$

$$П_{cp}(t) = \left[\frac{\bar{C}_{zp(\epsilon)}^M(t) \cdot K_{\delta}^M(t)}{P_{\delta M}^M(t) \cdot d_{rc}^M(t)} + \frac{\bar{C}_{zp(\epsilon)}^C(t) \cdot K_{\delta}^C(t)}{P_{\delta M}^C(t) \cdot d_{rc}^C(t)} \right] \frac{A}{БПМ(t)}, \quad (7)$$

де $\bar{C}_{zp(\epsilon)}(t)$, $\bar{C}_{zp(\epsilon)}^M(t)$, $\bar{C}_{zp(\epsilon)}^C(t)$ – сукупні грошові доходи у середньому за t -й період часу на одне домогосподарство загалом та в його міських поселеннях і сільській місцевості;

$d_{rc}(t)$, $d_{rc}^M(t)$, $d_{rc}^C(t)$ – частка грошових доходів у складі сукупних ресурсів домогосподарств за t -й період часу загалом та його міських поселеннях і сільській місцевості.

Усталена на сьогодні практика відстеження динаміки будь-якого економічного явища з методологічного погляду нічим не відрізняється від минулої і базується на теорії індексів. Формула зведеного індексу потенціалу соціалізації $I_{пс}$ може бути подана в такому вигляді:

$$I_{пс} = \frac{П_{cp}(t_2)}{П_{cp}(t_1)} = \frac{\frac{A}{P_{\delta M}(t_2)} \cdot \frac{C_{p(\epsilon)}(t_2)}{БПМ(t_2)}}{\frac{A}{P_{\delta M}(t_1)} \cdot \frac{C_{p(\epsilon)}(t_1)}{БПМ(t_1)}} = \frac{P_{\delta M}(t_1) БПМ(t_1) C_{p(\epsilon)}(t_2)}{P_{\delta M}(t_2) БПМ(t_2) C_{p(\epsilon)}(t_1)} = \frac{i_{C_{p(\epsilon)}}}{i_{P_{\delta M}} \cdot i_{БПМ}}, \quad (8)$$

де $i_{C_{p(e)}}$ – індекс сукупних ресурсів (витрат) одного домогосподарства за конкретний t -й період часу;

$i_{P_{dm}}$ – індекс розміру домогосподарства;

$i_{БПМ}$ – індекс бюджету прожиткового мінімуму.

Зміст результату розрахунків, отриманих за формулою (8), є досить зрозумілим. За відсутності зрушень у сукупній ресурсній базі кожного окремо взятого господарства, розмірі домогосподарств і вартості мінімального споживчого кошика, тобто $i_{C_{p(e)}}(t) = i_{P_{dm}}(t) = i_{БПМ} = 1$ або $i_{C_{p(e)}}(t) = i_{P_{dm}}(t) * i_{БПМ} = 1$, потенціал соціалізації буде залишатися незмінним:

$$I_{ПС} = const; \Pi_{cp}(t_2) = \Pi_{cp}(t_1), t_2 > t_1. \quad (9)$$

Якщо структурні зміни в складі сукупних ресурсів усередненого домогосподарства набудуть характеру зростання і в такий спосіб, що будуть випереджати зведений індекс середнього розміру домогосподарства й жорсткого бюджету вартості робочої сили, тобто $i_{C_{p(e)}} > i_{P_{dm}} \cdot i_{БПМ}$, то потенціал соціалізації зростатиме:

$$I_{ПС} > 1 \text{ при } i_{C_{p(e)}} > i_{P_{dm}} * i_{БПМ}. \quad (10)$$

Зміст зведеного індексу $i_{P_{dm}} * i_{БПМ}$ полягає в такому. Якщо кількісний склад домогосподарств на часовому проміжку $(t_2 - t_1)$ залишається незмінним, то нарощування соціалізаційних здатностей соціальної системи визначається виключно мірою перевищення темпів зростання ресурсної бази родин порівняно зі змінами вартості мінімального споживчого кошика:

$$I_{ПС} > 1 \text{ при } i_{P_{dm}} = const, i_{C_{p(e)}} > i_{БПМ}. \quad (11)$$

За умови сприйняття концепції потенціалу соціалізації і запропонованого методологічного підходу до його визначення не буде жодних перепон щодо забезпечення статистичного обліку досить важливої характеристики можливостей з формування підвалин добробуту. Тим більше, що формування потенціалу соціалізації та його задіяння на потреби забезпечення цивілізаційного життя сімей являє собою не разовий і швидкоплинний процес, а явище, що постійно перебуває в розвитку відповідно до соціальної переорієнтації суспільства.

На основі інформації щодо кількості домогосподарств, їх середнього розміру, міри задоволення потреб членів домогосподарств за діючими стандартами добробуту нами було проведено визначення потенціалу соціалізації країни в різні періоди формування її державного статусу і соціально-економічного розвитку. За розрахунками, які узагальнені в табл. 1, на початку 1989 р. Україна була спроможною забезпечити життя на рівні стандарту прожиткового мінімуму для 13 970,5 тис. домогосподарств, або для 81,4 % сімей від їх загальної кількості. При цьому соціалізаційні можливості міст на 2,6 в. п. перевищували середній рівень по країні, а в сільській місцевості були нижчими на 7,4 в. п.

Таблиця 1

Динаміка потенціалу соціалізації економіки України у 1988-2009 рр.

Показники	рік											
	1988	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість домогосподарств, тис.	17191,0	17747,8	17679,6	17637,5	17609,2	17613,0	17633,8	17539,4	17417,5	17341,1	17199,0	17096,8
Середній розмір домогосподарства, осіб	3,2	2,78	2,76	2,73	2,71	2,62	2,62	2,61	2,60	2,60	2,60	2,60
Сукупні витрати у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	456,6*	426,5	541,3	607,0	658,3	736,8	903,5	1229,36	1442,82	1721,98	2590,44	2754,08
Сукупні доходи у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	462,0*	332,0	422,9	520,8	608,1	708,6	911,8	1321,44	1611,67	2012,1	2892,84	3015,25
Бюджет прожиткового мінімуму (БПМ), грн.	84*	81,4	270,1	311,3	342	342	362,23	423,0	472,0	532,0	626,0	701,0
Коefіцієнт люмпенізації, %												
а) населення в цілому	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5
б) домогосподарств	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3
Потенціал соціалізації												
1. Кількість домогосподарств, які можна було вивести на рівень життя за достатком БМЦ, тис. домогосподарств	13990,5	7107,2	6181,6	5964,9	5922,3	6857,7	8021,9	9940,3	10831,0	11944,3	14474,4	13392,7
2. Питома вага домогосподарств, які можна було вивести на рівень життя за достатком БМЦ, %	81,4	40,0	35,0	33,8	33,6	38,9	45,5	56,6	62,2	68,9	84,2	78,3

*Складено і розраховано автором за даними [3].

Наприкінці 2009 р. країна була здатною вивести на рівень життя за достатком діючого на той час бюджету прожиткового мінімуму 13392,7 з 17096,8 тис. домогосподарств тобто 78,3% від їх загальної кількості, у тому числі 9908,0 з 11830,2 тис. міських сімей і 3523,6 з 5266,6 тис. домогосподарств у сільських поселеннях або відповідно 83,8 % і 66,9 %.

Узагалі парадокс соціально ринкового реформування національної економіки полягає в тому, що чим успішніше країна впроваджувала ринкові інститути господарювання, тим більше вона руйнувала своє соціалізаційне господарство, тобто потенціал соціалізації. Можна констатувати, що на національних теренах уже тривалий час здійснюється підміна нормативно проголошеної системи пріоритетів у задоволенні і розвитку потреб населення такою системою, яка відображає тільки гостроту економічних проблем і характерна здебільшого для суто економічного, а не соціального погляду на добробут.

Тенденція пониження потенціалу соціалізації є результатом різновекторної соціально-економічної політики держави і, до того ж, відсутністю в діях інституцій управління будь-якого зв'язку між соціальними цілями і засобами їх досягнення. Усунення цих деструкцій можливе виключно на шляхах формування нового типу управління, спроможного формувати й трансформувати інформацію щодо реального стану соціалізаційних спроможностей в дієві рішення.

Вочевидь і, мабуть, насамперед, це сталося і продовжує залишатися в площині невідзначеності виключно через втрату керованості соціалізаційними процесами і в силу цього входження у стан неповної ясності у сприйнятті дії тих чи інших чинників. І тут немає нічого дивного. Вивчення змін потенціалу соціалізації навіть за тими базовими характеристиками, які утримуються у формулах, не є простою справою із-за неоднозначного тлумачення кожної з них, перехресним характером їхньої динаміки і впливу та відмінністю за наслідками багатоваріаційного комбінування в різні часові проміжки. Висловлене є вагомим аргументом на користь того, щоб відтворити реальний стан справ зі сприйняттям суспільством та його фаховою елітою стану й перспектив розвитку нагромадженого в минулі роки потенціалу соціалізації і оцінити їх адекватність стратегічним установкам розбудови соціальної держави.

Література

1. Социальная политика: Учебник / Под общ. ред. Н.А.Волгина. – М.: Экзамен, 2003. – 734 с.
2. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального управління: Монографія / О.Г.Осауленко, О.Ф.Новікова, Н.С.Власенко та ін.; НАН України. Ін-т економіки промисловості; Держкомстат України. – К.; Д., 2004. – 655 с.
3. www.ukrstat.gov.ua

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Швецем В.Я., 20.11.2011 р.

Надійшла до редакції:
09.11.2011 р.

УДК 339.982

Мешко Н.П.

**ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Досліджено характерні тенденції та глобальні наслідки розвитку світової економіки в післякризовий період. Проаналізовано динаміку та структуру прямих іноземних інвестицій, їх вплив на структурні зміни в економіці України. Запропоновано інструменти мінімізації економічних ризиків при залученні іноземних інвестицій у середньостроковій перспективі економічного розвитку національної економіки.

Ключові слова: глобальні наслідки, іноземні інвестиції, економічні ризики, інструменти мінімізації інвестиційних ризиків.

Study trends and global consequences of the global economy after the financial crisis. The analysis of the dynamics and structure of the volume of foreign direct investment in the economy, their impact on structural changes in the economy of Ukraine. Developed tools to minimize the economic risks of foreign investment in the medium term economic development of the national economy.

Keywords: global consequences, foreign investment, economic risks, tools to minimize investment risks.

Світовий досвід свідчить, що суттєвою ознакою інтернаціоналізації та транснаціоналізації економіки, як проявів глобалізаційних процесів, є прискорення руху міжнародного капіталу та зростання обсягів прямих іноземних інвестицій. Пряме іноземне інвестування для країни-реципієнта має ряд позитивних і негативних наслідків, тому для забезпечення економічної безпеки країн, їх сталого розвитку необхідна виважена стратегія іноземного інвестування, вміле оперативне управління міжнародними потоками капіталів.

Проблемам міжнародного руху капіталу, оцінці ефективності використання інвестицій в умовах інтеграції та глобалізації інвестиційних процесів, питанням впливу іноземних інвестицій на формування інноваційного потенціалу держави присвячено наукові дослідження: І. А. Бланка, А. М. Поручника, Ю. В. Богатіна, І. Р. Бузько, В. М. Гейця, Д. М. Черваньова, С. В. Мочерного, А. А. Пересади, Н. Татаренка, В. П. Савчука, О. І. Шниркова та інших.

Зростання залучення іноземних інвестицій є необхідною складовою заходів макроекономічної стабілізації національних економік трансформаційного періоду розвитку, які забезпечують доступ до сучасних технологій та менеджменту, сприяють формуванню національних інвестиційних ринків та пожвавлюють ринки товарів та послуг. Проте у дослідженнях українських науковців недостатньо обґрунтованими є питання оцінки впливу іноземних інвестицій на структурні зміни у розвитку національної економіки в умовах виходу світової економіки із глобальної фінансової кризи. Актуальність питання щодо аналізу економічних ризиків залучення іноземних інвестицій в Україну зумовлена стрімким нарощуванням негативних тенденцій в інвестиційно-інвестиційній сфері (значні витоки капіталу за межі України, низький рівень інноваційної активності суб'єктів ринку, погіршення структури ПІІ, недосконалість механізмів державного регулювання інвестиційною діяльністю тощо).

Доцільність подальшого дослідження цієї проблеми на сучасному етапі пов'язана з посиленням глобальної інтеграції економічних систем, наслідком чого на мікрорівні є процес транснаціоналізації, а на макrorівні – економічна регіоналізація. За цих умов інтеграційними пріоритетами державної політики України мають бути: залучення суб'єктів господарювання у світові процеси транснаціоналізації через систему прямих іноземних інвестицій з боку світових ТНК та формування транснаціонального характеру бізнесу власних підприємств.

Метою даної статті є виявлення глобальних та локальних ризиків залучення іноземних інвестицій в економіку України та розробка пропозицій щодо активізації інвестиційної діяльності в післякризовий період з урахуванням загальносвітових тенденцій економічного розвитку. Виходячи з мети дослідження необхідно вирішити ряд завдань, зокрема: дослідити характерні тенденції та глобальні наслідки розвитку світової економіки в післякризовий період; визначити стан та тенденції залучення ПІІ та їх вплив на структурні зміни в економіці України; запропонувати шляхи забезпечення мінімізації економічних ризиків при залученні іноземних інвестицій у середньостроковій перспективі економічного розвитку національної економіки.

Завершення глобальної фінансово-економічної кризи стало початком нового етапу розвитку світових економічних відносин, який значною мірою визначатиметься спроможністю провідних країн світу, зокрема країн-членів Великої Двадцятки, погодити конфлікти інтересів, що виникли та поглибилися під час фінансової кризи. Головними з них, на думку експертів, є:

- різний ступінь ураження кризою розвинених країн та країн, що розвиваються, що обумовлює застосування різних заходів економічного стимулювання - глобальне протистояння депресії й дефляції в розвиненому світі проти політики стримання інфляції в країнах, що розвиваються;

- зростання валютних резервів і профіцитів поточних рахунків країн, що розвиваються загострило проблему вибору способу боротьби з депресією: шляхом бюджетних обмежень чи фінансової експансії;

- «валютні війни» на глобальних ринках, провокуються промислово розвиненими країнами, які за рахунок послаблення власних валют, стимулюють зовнішньоекономічні операції, у той час і країни, що розвиваються, прагнуть зберегти свої переваги в торгівлі (у тому числі за рахунок слабкої національної валюти, захищеної адміністративним курсоутворенням) [1].

Значний вплив зовнішньої торгівлі на розвиток економіки України обумовлює потребу в адекватній інтерпретації ринкових процесів, що відбуваються в світовій торгівлі, прогнозуванні їх розвитку та визначенні ризиків та можливостей, що впливають з тенденцій міжнародної торгівлі для України (рис.1).

Світова економічна історія доводить, що залучення ресурсів у формі іноземних інвестицій є дієвим засобом піднесення національної економіки, але цей процес має ґрунтуватись на загальнодержавній стратегії, системі стимулів, обмежень і пільг, які б забезпечили оптимальну відповідність інтересів імпортерів капіталу стратегічним задачам країни, що їх приймає. В сучасних умовах перед країнами світу постало завдання вироблення власної системи моніторингу глобального бізнесового середовища та реагування на глобальні загрози. Також залишається відкритим питання щодо стратегії, якої слід дотримуватися для відновлення економічного зростання в післякризовий період: суворої економії та скорочення дефіцитів бюджетів чи збільшення монетарного стимулювання економіки. Зокрема, серед розвинених країн стратегію економії підтримують ЄС і США, а Японія готова до впровадження інструментів монетарного стимулювання економіки шляхом розширення фінансування витрат. Очевидно, що на сьогодні не існує єдиного алгоритму дій щодо мінімізації збитків та максимізації вигод широкої інтеграції країн у міжнародну економіку.

Щодо України, то важливими напрямками інтеграції у світову економіку в контексті сучасних тенденцій світогосподарського розвитку слід розглядати реалізацію спільних інвестиційних проектів у сфері аграрного виробництва, використання альтернативних джерел забезпечення енергією, впровадження нових енергозберігаючих технологій та високотехнологічних послуг.

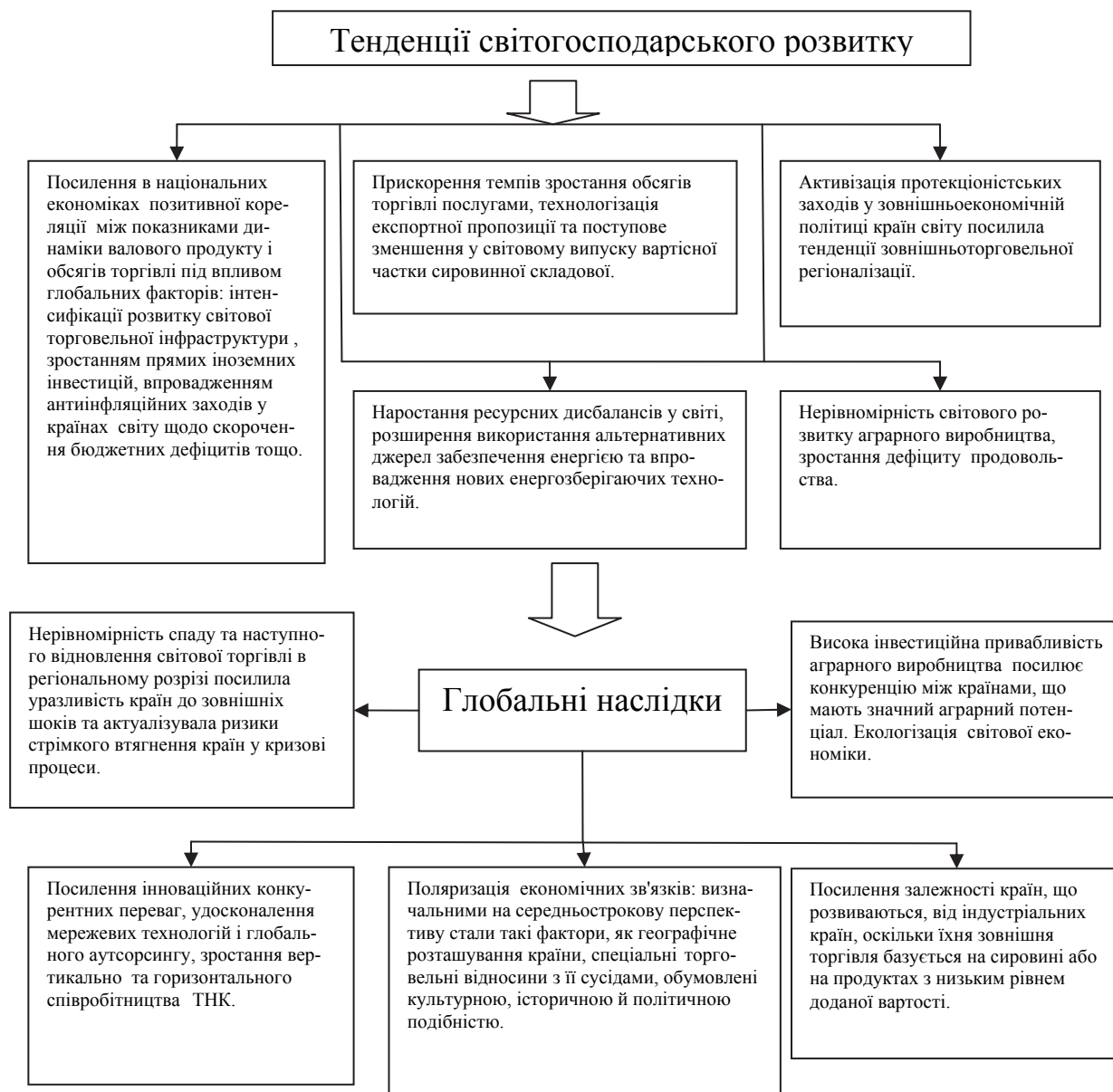


Рис. 1. Тенденції та глобальні наслідки світогосподарського розвитку в післякризовий період

Тому позитивної оцінки заслуговує презентація інвестиційного потенціалу України та національних проектів у 16 фінансових центрах світу, яка розпочалася восени поточного року. Як відзначають організатори, під час роуд-шоу будуть презентовані інвестиційні проекти першої хвилі («LNG-Термінал», «Олімпійська надія-2022», «Чисте місто», «Відкритий світ» та «Енергія природи», декілька інших пріоритетних регіональних та галузевих проектів) та інші іміджеві засоби для інформування потенційних інвесторів щодо інвестиційних переваг України (вдале географічне положення - доступ до трьох стратегічних ринків (ЄС, Росія, Азія); наявність висококваліфікованої та доступної робочої сили; потенційний попит внутрішнього ринку споживачів (в Україні 5 міст мільйонників); запровадження нових ефективних інструментів для інвесторів: Єдине вікно, низькі податки, маркетингові заходи тощо [2].

Для України, як держави з трансформаційною економікою, важливо розглядати залучення іноземних інвестицій у контексті структурних змін і економічного зростання. Як відомо, офіційно визначеними пріоритетними завданнями державної інвестиційної політики, які покликані розв'язати іноземні інвестиції, є: структурна реформа економіки; технологічне оновлення виробництва; виробництво товарів широкого споживання; подолання залежності країни від імпорту. Проте аналіз реального стану залучення іноземних інвестицій з початку нового тисячоліття та динаміка основних показників макроекономічного розвитку, дозволяє зробити висновок про невідповідність інвестиційних інтересів іноземних компаній, які з'являються на вітчизняному ринку, стратегічним цілям економічного розвитку національної економіки (табл.1).

Таблиця 1

**Динаміка структури ПІІ та окремих показників національної економіки
в період з 2002 по 2010 роки**

Показники	Період, що аналізується		Відхилення	
	Станом на початок 2003 р.	Станом на початок 2011 р.	абсолютне	відносне %
1. Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США	5471,8	44708,0	+ 9311,2	+ 718,4
2. Структура ПІІ в економіку України за основними країнами - інвесторами, %:				
- США	16,3	2,7		-13,6
- Кіпр	12,3	22,2		+9,9
-Сполучене Королівство	9,8	5,1		-4,7
- Нідерланди	7,2	10,5		+3,3
- Віргінські Острови (Британські)	6,3	3,3		-3,0
- Російська Федерація	6,0	7,6		+1,7
- Німеччина	5,8	15,8		+10,0
- Швейцарія	5,1	1,9		-3,2
- Австрія	3,9	5,9		+2,0
- інші	27,3	25,0		-2,3
3. Структура ПІІ В Україну за видами економічної діяльності, %:				
- промисловість	51,6	31,4		-20,2
- торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	17,2	10,7		-6,5
- фінансова діяльність	7,7	33,7		+26,0
- діяльність транспорту та зв'язку	7,2	3,8		-3,4
- операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	4,4	10,6		+6,2
- будівництво	3,1	5,2		+2,1
- інші види економічної діяльності	8,8	4,6		-4,2
4. Темпи зростання(зменшення) обсягів торгівлі товарами і послугами до попереднього періоду, %:				
- експорт	124,1	128,1		+4,0
- імпорт	134,7	130,8		- 3,9
5. Сальдо обсягів експорту – імпорту товарів і послуг, млн. дол. США	2836,7	-3035,3		

Складено автором на основі [3]

За останні вісім років (в період з 2002 по 2010 рр.) обсяги іноземних інвестицій в українську економіку збільшилися майже у вісім разів, але аналіз динаміки структури ПІІ свідчить про збільшення інвестицій у фінансову діяльність (на 26 %), в операції з нерухомістю і орендою, інжиніринг і надання послуг підприємцям (на 6,2 %) та у будівництво (на 2,1 %), при цьому значно зменшилися прямі інвестиції у промисловість і торгівлю (відповідно

на 20,2 % та 6,5 %). Як наслідок, знизилися темпи приросту обсягів імпорту (на 4,2 %), збільшилися темпи зростання експорту торгівлі товарами та послугами і відповідно маємо (починаючи з 2006 року) від'ємне сальдо зовнішнього торговельного обороту. Для географічної структури прямого іноземного інвестування характерне збереження провідної ролі Кіпру, Німеччини, Великобританії, Швейцарії, Росії. Щодо прямих інвестицій США, то вони значно скоротилися, що зумовлено насамперед кризовими явищами у американській економіці та регіоналізацією міжнародного руху капіталу в післякризовий період.

У структурі валової доданої вартості України (за даними 2010 р.) найбільшу частку займає транспорт (29 %), промисловість (26,4 %), сільське господарство (15,6 %), торгівля (14,5 %). У структурі експорту товарів питома вага високотехнологічних товарів складає менше трьох відсотків, що є наслідком негативних тенденцій у інноваційній діяльності суб'єктів ринку – кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у порівнянні з 2000 р. скоротилася на 15 відсотків [2].

Таким чином, можна констатувати, що зростання притоку прямих іноземних інвестицій не лише не привело до очікуваних позитивних структурних змін в національній економіці України, але й посилює економічні ризики держави за рахунок збільшення транснаціонального капіталу у фінансовій сфері (особливо в банківському секторі), сільському господарстві, в транспорті, промисловості та торгівлі. Ризик країни посилюється внаслідок невизначеності у майбутньому змін політичних та економічних умов, які можуть вплинути на спроможність країни (корпорацій, підприємств та інших позичальників) відповідати за зобов'язаннями зовнішнього боргу. Складовими ризику країни виступають: політичний ризик, який представлений невизначеністю у майбутньому інвестиційного клімату держави — імпортера кредитів та інвестицій; економічний ризик — ризик, пов'язаний з невизначеністю у майбутньому платоспроможності країни та суб'єктів ринку, які є учасниками міжнародних контрактів; експортний ризик — пов'язаний з можливістю призупинення обслуговування боргу через низьку ліквідність товарів зовнішньої торгівлі та іноземних інвестицій.

Враховуючи вищезазначене, при формуванні інвестиційних пріоритетів післякризового розвитку України особливої актуальності набуває залучення іноземних інвестицій в ті сектори економіки, які забезпечать значний приріст валової доданої вартості, сприятимуть розвитку інноваційного потенціалу та стануть основою формування високотехнологічної економіки, а саме: високотехнологічне машинобудування, виробництво добрив, продовольства, нових матеріалів з заданими властивостями. Як відомо, поточна структура промислового виробництва України не відповідає сучасним вимогам технологічної багатуукладності, що компенсується імпортом продукції високих технологічних укладів та відповідно негативно позначається на відтворювальному потенціалі економіки. Німеччина, Китай, США, Росія (основні інвестори в структурі ПІІ України) експортують більше 20 відсотків продукції п'ятого технологічного укладу та майже в два рази випереджають інші розвинені країни та такі, що розвиваються. Серед нових індустріальних країн виділяються Республіка Корея та Сінгапур, що експортують майже 50% продукції п'ятого технологічного укладу та 80% – четвертого та п'ятого укладів разом.

Для забезпечення ефективної участі у міжнародному поділі праці та збільшення високотехнологічного експортного потенціалу країни, при розробці стратегій інвестиційної політики в короткостроковій та середньостроковій перспективі необхідно впроваджувати механізми та інструменти стимулювання міжнародного трансферу технологій у машинобудування та інші галузі національної економіки; зменшити непрямі податки та збори у дозвільній системі ведення бізнесу; спростити умови реєстрації та зменшити ступінь регламентації інноваційних проектів для отримання кредитів під державні гарантії тощо.

Метою інвестиційної політики держави та регіонів насамперед має стати створення сприятливих умов для економічної активності усередині країни, модернізація міжнародних торговельних відносин, інтеграційна активність і оптимальне визначення національних пріоритетів. Актуальність цих завдань є очевидною – адже в Україні, за оцінками міжнародних агенцій, стан ведення бізнесу визначається як незадовільний (у рейтингу зі сплати податків - 181 місце серед 183 країн, з відкриття бізнесу – 112 місце, захисту прав інвесторів - 111 місце, забезпечення виконання контрактів - 44 місце, отримання кредитів - 24 місце). У порівнянні з минулим роком п'ятірка країн, які лідирують у рейтингу за ступенем сприятливості умов ведення бізнесу, не змінилася: Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США, Данія. Замикає рейтинг республіка Чад (183 місце) [4]. Досягнення найкращого результату в реалізації стратегічних задач, таким чином, залежатиме від того, якою мірою країні вдасться «вписатися» у загальносвітові тенденції економічної конкурентоспроможності, будучи включеною у конкретні міжнародні економічні відносини - регіональних і багатосторонніх торговельних співтовариств.

Гостра потреба поліпшення інвестиційної привабливості машинобудування та інших галузей промисловості України, задля якісного нарощування обсягів прямих і портфельних інвестицій ТНК, потребує удосконалення вітчизняної системи регулювання інвестиційними ризиками, посилення відповідальності керівництва компаній за виконання умов інвестиційних проектів. На мікрорівні важливо запроваджувати новітні інструменти інвестиційного ризик-менеджменту, зокрема арт-банкінгу, алгоритмів розробки економічно виважених інвестиційних рішень тощо [5].

Оцінюючи перспективність іноземних інвестицій в аграрний сектор України, слід враховувати глобальні та локальні ризики, які сформувалися у цій сфері та які, за прогнозами міжнародних експертів, будуть зростати під тиском глобальних загроз. Глобальні економічні ризики - це невизначеність у здатності України зберегти власні земельні ресурси в умовах зростання глобальних негативних тенденцій на ринку продовольства та посиленні агресивних стратегій транснаціонального капіталу у боротьбі за обмежені світові ресурси орних земель. За оцінками експертів, український аграрний сектор настільки привертає увагу закордонних інвесторів, що може залучити в економіку України поточного року до 1 млрд. дол. США інвестицій [6]. За прогнозами, на зовнішні ринки запозичень у 2011 р. вийдуть 10 українських аграрних компаній, наступного року - ще до десятка. Насправді сценарії виходу українських компаній на IPO багато в чому залежатиме від того, як розвиватиметься ситуація навколо ринку землі, адже це важливий месидж для інвесторів.

За оцінками аналітиків, земельний фонд України становить 5,7% території всієї Європи. У складі земель майже 71 відсоток, а це 42,8 млн. гектарів, займають сільськогосподарські землі; 17,6 відсотків, або понад 10,5 млн. гектарів, — це лісові угіддя. За формами власності, станом на 1 січня 2011 року, 50,8 відсотків земель знаходяться у приватній власності, 49% — у державній і лише 0,2% — у колективній. Розораність земель у нашій країні є найвищою у світі, а за показником кількості ріллі на душу населення, а це близько 1 гектара родючих земель, Україна є однією з найкраще забезпечених країн світу, при цьому вартість орної землі в складає у середньому 500 – 800 дол. США за гектар і є найнижчою у Європі [7].

Щодо глобальних тенденцій, то у світі спостерігається зменшення показника кількості ріллі на душу населення: з 0,38 га у 1970 році до 0,23 гектара у 2000 році, а протягом наступних кількох десятиліть очікується що він зменшиться до 0,15 га. Головним фактором і глобальною загрозою посилення негативної тенденції скорочення орної землі є зростання кількості населення на Землі. Як прогнозує більшість експертів визнаних міжнародних організацій, населення планети у середині XXI сторіччя сягне 9,5 млрд. осіб (при сьогоднішніх

кількості - 6,5 млрд. осіб), тому тиск на природу буде зростати. За даними ООН, глобальна продовольча криза є лише в зародковому стані, справжня «війна за харчі» у світі розпочнеться незабаром, адже, потреба у зернових щороку зростає і до 2030 року очікується що її приріст становитиме 50 відсотків, а до 2050 року —100 відсотків [8].

Під впливом зазначених глобальних тенденцій, відповідно, зростатиме вартість земельних ресурсів. Найбільші у світі компанії з виробництва продовольчих товарів, фінансові корпорації та промислові компанії вже почали інвестувати в землю: Alpcot Agro (із Швеції) купила 120 000 гектарів землі в Росії, South Korea's Hyundai заплатила 6,5 млн. дол. за використання земельних ресурсів концерну Khorol Zerno, який володіє 10 тис. гектарами земельних угідь у Східному Сибіру, а інвестиційний банк Morgan Stanley за дорученням корпоративних інвесторів придбав 40 тис. гектар землі в Україні. Згідно з даними американського аналітичного центру Міжнародного інституту досліджень з питань виробництва продовольства, високорозвинені країни щороку витрачають від 20 до 30 млрд. доларів на купівлю землі в країнах, які розвиваються [8].

В умовах посилення глобальних ризиків, зростає загроза втрати значної частини національних земельних ресурсів України через нарощування локальних ризиків. Як відомо, ризик і доходність – це вектори одного спрямування – чим більший ризик, тим більша доходність операцій. Зростання світового попиту на земельні ресурси посилює інвестиційну привабливість операцій в аграрному секторі України для іноземних інвесторів, тому є загроза збільшення тіньових операцій з продажу землі транснаціональним компаніям. За цих умов, міжнародний досвід проведення земельних реформ повинен стати джерелом пошуку ефективних механізмів захисту національних інтересів України в аграрному секторі та в операціях із земельними ресурсами (табл. 2).

Обмеження на володіння сільськогосподарськими угіддями для іноземців тією чи іншою мірою є в більшості країн світу. Так, у Європейському Союзі право на купівлю землі поширюється тільки на громадян країн ЄС, стосовно до всіх інших встановлюються жорсткі перепони. Приміром, у США, незважаючи на декларовану відкритість її економіки, іноземці володіють вкрай незначною частиною сільгоспугідь країни — менше 1%. У 28 штатах існують закони щодо обмеження прав іноземців на купівлю земель сільськогосподарського призначення, за своєю жорсткістю ці обмеження значно різняться. Приміром, у Канзасі іноземцям узагалі заборонено купувати сільськогосподарські землі, у штаті Айдахо заборона стосується земель, що належать штату. У деяких штатах, таких як Джорджія, Кентуккі, Мериленд, заборона поширюється вибірково на ті держави, які не розглядаються як дружні. В Індіані та низці інших штатів обмежується площа землі, яка може бути продана іноземцям (не більше 2 га).

Міжнародний досвід свідчить, що систему захисту орних земель можна побудувати лише, якщо землями сільськогосподарського призначення володітимуть виключно громадяни країни, а іноземні інвестиції будуть спрямовуватись на обробіток угідь. В умовах зростання глобальних загроз об'єктивною необхідністю є розробка і прийняття українського законодавства, яке б забезпечило б прозорі і чіткі умови операцій на ринку землі. Держава має бути активним партнером приватного капіталу у розвитку агропромислового сектору. В Європі, на відміну від України, державно-приватне партнерство на дуже високому рівні. У ЄС виділяються кошти з державного бюджету на забудову сільських територій у розмірі 40-50 відсотків вартості проектів, встановлюються преференції для реалізації середньострокових та довгострокових бізнесових проектів.

Таблиця 2

Інструменти захисту національних земельних ресурсів: міжнародний досвід

№ п.п.	Країна	Інструменти захисту національних земель	Довідково: поточна вартість 1 га землі, дол.
1.	Велика Британія	Обмеження нецільового використання земельних ресурсів. Складна система дозволів.	22700,0
2.	Італія Сербія Іспанія	Право на купівлю землі поширюється тільки на громадян країн ЄС, стосовно до всіх інших встановлюються жорсткі перепони	18189,0 11520,0 9800,0
3.	Китай	Офіційно земля перебуває в державній і колективній власності селян, але обробляти її закордонним компаніям можна: на правах довгострокової оренди і за умови, що китайська сторона буде партнером іноземного інвестора.	12285,0
4.	Франція	В країні діє система спеціальних дозволів на окремі операції, а саме: якщо вартість покупки більше 250 млн. франків, або якщо об'єктом придбання є виноградники (за традицією вони є частиною національного багатства). Право на купівлю землі поширюється тільки на громадян країн ЄС, стосовно до всіх інших встановлюються жорсткі перепони.	8640,0
5.	Польща	На початку реформ – лібералізація операцій для іноземних інвесторів, що привело до негативних тенденцій. В даний час встановлено заборону на купівлю землі іноземцями.	7200,0
6.	США	Про допуск іноземців до американської землі рішення приймають штати. У 28 штатах існують закони щодо обмеження прав іноземців на купівлю земель сільськогосподарського призначення.	5430,0
7.	Болгарія	Заборона на придбання іноземцями та іноземними юридичними особами права власності на землю сільськогосподарського призначення та лісові угіддя, за винятком спадкоємців за законом (не за заповітом).	4500,0
8.	Угорщина	Заборону на продаж землі іноземцям продовжено до травня 2014 року. Чинне законодавство країни допускає придбання землі тільки фізичними та юридичними особами, що проживають на її території.	4260,0

Складено автором на основі [9, 10]

Вихід світової економіки з фінансово-економічної кризи супроводжуються прискоренням руху транснаціонального капіталу, супроводжуючи процеси інтеграції економік, поглиблення міжнародного поділу праці та глобалізації соціально-економічних відносин. Зростають іноземні інвестиції в країни, що мають ринки, які швидко розвиваються, до яких належить і Україна. Для полегшення трансграничного руху капіталів експортери користуються офшорними зонами, внаслідок чого важко ідентифікується національна приналежність інвестицій.

Для міжнародних фінансових і фінансово-промислових груп інвестування коштів в Україну є вигідною формою вкладень. Незважаючи на ризики, що супроводжують іноземні інвестиції в країні, існує дуже великий попит на фінансові ресурси, який обумовлює високу

дохідність інвестицій. Зарубіжні інвестори мають можливість отримувати значні прибутки, використовуючи західний досвід управління вкладеннями.

Транснаціональні компанії стали основним джерелом прямих іноземних інвестицій в країнах із перехідною економікою. Іноземні інвестиції не спрямовані на розвиток у країнах-реципієнтах наукоємних виробництв та тих, які конкурували б із вже існуючими в країнах-донорах. Вони орієнтуються, перш за все, на наближення товарів, що отримані від реалізації інвестицій, до ринків збуту, їх цікавлять сировинні ринки та ринки дешевої робочої сили в країнах-реципієнтах. Уряди країн-реципієнтів мають провадити виважену інвестиційну політику, як складову стратегії інноваційного розвитку, яка забезпечувала б розбудову національного науково-технічного потенціалу та мінімізувала б ризики при залученні іноземних інвестицій.

Подальшого дослідження потребує вивчення економічних ризиків, з метою їх мінімізації, збільшення іноземних інвестицій в інтелектуальний капітал. Корпоративні «війни за таланти» в Україні тільки розпочинаються. Агресивні стратегії залучення кваліфікованого персоналу, які реалізують іноземні компанії в Україні, уже становлять значну загрозу для українських компаній. Інформатизація глобальної економіки змістила конкурентні переваги – головним ресурсом конкурентоздатності компанії стає людський капітал. Фінанси та технології забезпечують компаніям певні переваги, але лише на певний час. Фінансовий капітал став доступнішим в умовах поглиблення транснаціоналізації світової економіки, технології в епоху відкритих інновацій надають конкурентні монопольні переваги лише у короткостроковому періоді їх використання. В сучасних умовах саме людина, як джерело нових знань і як ресурс, стає важливим фактором у підвищенні конкурентоздатності національної економіки.

Література:

1. "Тенденції міжнародної торгівлі в 2010 році: ризики та можливості для України". Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/381/>
2. Презентація інвестиційного потенціалу України та Національних проектів у 16 фінансових центрах світу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2011/10/20/6688957/>
5. Дамаскіна М.В. Хедж-фонди в системі управління міжнародними інвестиційними ризиками / Дамаскіна Марина // Інвестиції: Практика та досвід. – 2008. – № 14. – С. 7-11.
6. Ліссіста А. Україна зацікавлена в довгострокових інвестиціях у сільське господарство // Урядовий кур'єр – 2011. - №98. - С.8
7. На село прийдуть дешеві кредити // Урядовий кур'єр – 2011. - №114. - С. 7.
8. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://lysty.com.ua>.
9. Короленко А. Земельна реформа: міжнародний досвід // Урядовий кур'єр . – 2011. - С. 4
10. <http://liberal.in.ua/daydzhest/zarubezhniy-opit-funktsionirovaniya-zemel'nogo-rinka.html>

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. , 20.11.2011 р.

Надійшла до редакції:

09.11.2011 р.

УДК 530.16:004

Вишневська М.К., Пономаренко П. І.

**МОДЕЛЬ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ЦЕНТРУ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

У роботі розроблено функціонально-структурну модель роботи центру інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: інноваційна програма розвитку регіону, проекти розвитку, центр інноваційного розвитку регіону, функціональна модель, структурна модель

The functional-structural model of work of the region innovative development is developed.

Keywords: innovation program of regional development, projects, center of innovation development of the region, functional model, structural model

На чільному місці пріоритетів місцевих органів влади стоїть завдання нарощування обсягів інвестування та збільшення залучення інвестицій. Внутрішні потенційні ресурси регіону, до яких належать: прибутки місцевих підприємств, кошти фінансово-кредитних установ, заощадження населення, не мають змоги достатньою мірою забезпечити швидке та стабільне зростання регіональної економіки.

Саме з метою формування та впровадження ефективної регіональної інвестиційної політики та створення дієвого високопродуктивного інвестиційного клімату області розроблено «Програму інноваційного розвитку Дніпропетровського регіону до 2020 р.», основною метою якої є створення інноваційної інфраструктури у 2008 – 2020 роках, яка могла б забезпечити збільшення конкурентоспроможності національної економіки та ефективно використання діючого науково-технічного потенціалу шляхом створення інноваційних підприємств та забезпечити подальший сталий розвиток цієї роботи.

Згідно з [1,2], державні інноваційні програми є одним з основних механізмів національної підтримки проектів регіонального розвитку на основі використання науково-технічних розробок та сучасних технологій. Але на жаль сьогодні відсутність проектного підходу до управління інвестиційними потоками на регіональному рівні призводить до поступової деіндустріалізації регіонів та країни в цілому, до послаблення інноваційного потенціалу, від'їзду науковців, засилля імпортованих товарів неналежної якості, старіння основних фондів, збільшення долі ручної праці, і, як наслідок, до деградації та депопуляції населення та втрати економічної самостійності регіону та країни.

Але, окрім вищезазначеного, однією з проблем є також відсутність організацій, що реалізують державні програми розвитку керуючись проектним підходом., оскільки більшість державних структур містять у собі лише бюрократичну структуру управління.

У роботі [3] запропоновано можливість використання різних організаційних структур паралельно: використання бюрократичних (для основних типових завдань) та адаптивних (для оперативних, проектних та інноваційних задач) організаційних структур управління.

Сучасні методи організації процесу управління багатоваріантні та специфічні за своїм призначенням. Один з методів збільшення ефективності – це використання, як інструментарію різних типів структур управління для вирішення різних типів завдань.

Концепцію бюрократії вперше було сформульовано на початку 1900-х німецьким соціологом Максом Вебером. Вебер пропонував бюрократію скоріш як деяку нормативну модель, ідеал до досягнення якого організації повинні прагнути, так звану «раціональну бюрократію» [3]. «Внутрішня логіка бюрократичної структури привела Вебера до висновку, що вона є кращою ніж будь-яка інша форма за точністю, стабільністю, швидкістю, дисципліною та надійністю. Вона робить можливим високий рівень обліку результатів для керівництва організації» [4.] Бюрократію досить часто називають також класичною або традиційною організаційною структурою. Більшість сучасних організацій представляють собою різні варіанти

бюрократії. Причина досить довгого й широкомасштабного використання бюрократичної структури полягає у тому, що її характеристики ще досить добре підходять для більшості промислових підприємств, організацій сфери послуг та для усіх видів державних установ.

До бюрократичних відносяться структури управління, у яких формальна, регламентуюча сторона керівної діяльності переважає змістовну, творчу. До бюрократичних відносять лінійну, лінійно-функціональну, функціональну та дивізійну структури управління [5]. Бюрократична організаційна структура характеризується високим ступенем розподілу праці, розвинутою ієрархією управління, ланцюгом команд, наявністю багато чисельних правил та норм поведінки персоналу та добором кадрів за їх діловими та професійними якостями. Однак, бюрократичні структури, маючи вище приведені переваги, критикуються за нездатність до впровадження нововведень та відсутністю достатньої мотивації співробітників.

Автори робіт [3,5] пропонують вирішення проблеми за рахунок впровадження небюрократичних (адаптивних) структур. Адаптивні структури більш гнучкі, ніж бюрократичні та краще пристосовані до зміни зовнішніх умов. У них творча, змістова сторона діяльності переважає формальну. До них відносять конгломеративну та матричну, у тому числі проектну та програмно-цільову структури управління. У таблиці 1 приведені принципові відмінності бюрократичних та адаптивних структур управління.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика двох типів структур управління

Бюрократична структура управління	Адаптивна структура управління
для роботи у стабільних, незмінних умовах	більш підходить для роботи у нестабільних умовах
проблеми та задачі діляться на множини мілких, котрі доручаються до виконання спочатку підрозділам, а потім окремим фахівцям відповідно до їх службових обов'язків	задачі поділяються безпосередньо між фахівцями, можливо виконання завдань не передбачуваних у службових обов'язках.
кожний підрозділ вирішує своє завдання окремо від завдань організації в цілому	співробітники вирішують власні задачі виходячи з задач підприємства в цілому.
права та обов'язку кожного фахівця детально, жорстко визначені та не змінюються	значна частина обов'язків співробітників постійно коригується відносно до зовнішніх умов
тільки вище керівництво вирішує наскільки окремі завдання, що виконують підрозділи, відповідають цілям організації	вирішення окремих (оперативних) завдань надається фахівцям за згодою з особою, що є відповідає за кінцевий результат.
зв'язки між підрозділами, розташовані на одному рівні організаційної структури, відбуваються через вище керівництво	співробітники взаємодіють як по вертикалі так і по горизонталі, система не забороняє діяти перестрибуючи через шаблі службових сходів
заохочується старанність	заохочується ініціатива, творчий підхід до справи

Сучасні підприємства, знаходячись в умовах жорсткої конкуренції, під постійним впливом внутрішніх та зовнішніх факторів бізнес-середовища, динамічно розвиваються й вдосконалюють процес управління. Тому вже зараз, коли широко застосовується впровадження інновацій у виді окремих проектів, а також модернізацію/реструктуризацію підприємства проводять у вигляді мегапроекту, знайшли розповсюдження й різновиди організаційних структур управління проектами. Крім викладених вище «чистих» організаційних структур деяке застосування у керівництві знаходять так звані «змішані», або гібридні структури. Такі структури містять у собі підсистеми різного типу. Така організаційна структура застосовується тоді, коли підприємств керує проектами постійно, але при цьому до проектів регулярно долучаються не усі структури, а тільки окремі функціональні підрозділи, інші ж виконують свою роботу у звичному режимі.

В умовах формування ринкової системи хазяйнування здійснюється непростий перехід від негнучких, нежиттєздатних організаційних структур керівництва до сучасних форм

управління. Одним з діючих методів збільшення ефективності функціонування систем управління є трансформація існуючих громіздких форм структур керівництва й перетворення їх у сучасні організаційні форми. Теоретичні припущення П. Друкера, що будь-якому самостійному підприємству необхідно декілька типів організаційних структур, існуючих паралельно, [6] підтверджуються практичним досвідом автора.

Проаналізувавши відмінності використання організаційних структур управління, можна зробити висновок, що для забезпечення діяльності організацій в сучасних умовах необхідно сполучення та/або паралельне застосування бюрократичних (для загальних та типових завдань) та адаптивних (для операційних та інноваційних задач) організаційних структур управління (таблиця 2.)

Таблиця 2

Відмітні ознаки, за якими визначаються задачі

Тип задач	Відмітні ознаки
Головні	Встановлені довгостроковим плануванням або розпорядженням керівника та впливають на якісний результат роботи організації.
Інноваційні	Визначаються керівником як необхідні для розвитку чи для поповнення знань
Операційні	Встановлюють довгостроковим плануванням й безпосередньо впливають на основний кількісний показник роботи організації та визначені для вирішення наявних проблем
Проектні	Задачі, рішення котрих потребує реалізації проекту.

У роботі [7] запропоновано можливість використання різних організаційних структур паралельно: використання бюрократичних (для основних типових завдань) та адаптивних (для оперативних, проектних та інноваційних задач) організаційних структур управління.

Виходячи з останніх досліджень зрозуміло, що головним виконавцем програми інноваційного розвитку регіону має виступати організація, яка містить у своєму складі різні типи організаційних структур управління.

Однак зараз відсутні практичні рекомендації стосовно вибору організаційної системи управління для організацій що містить два та більше контурів управління, а саме регіональне та приватне. Таким чином, постає питання про створення функціональної, а по тому й структурної, моделі роботи такої організації. Така модель повинна відповідати вимогам до офісу проектів оскільки саме проектно-орієнтована форма управління є найефективнішою на сьогодні в умовах існуючих обмежень (ресурсного, часового, управлінського, тощо).

Метою даної статі є розробка структури проектно-орієнтованого центру інноваційного розвитку регіону, що є основним виконавцем державної програми інноваційного розвитку.

Для розв'язання даної проблеми автором розроблено функціональну модель проектно-орієнтованого інноваційного центру розвитку, що забезпечує створення сприятливих умов для реалізації державної програми інноваційного розвитку регіону, та виконання регіоном програми інноваційного розвитку країни в цілому.

В основу моделі покладено схему, де особа, яка приймає рішення, виконує два типи функцій: адміністративні та маркетингові, де питання пов'язані з державними установами відносяться до адміністративних функцій (у нашому випадку питання персоналу входять до адміністративних функцій тому що персонал є загальним трудовим ресурсом), а питанням, пов'язаним з ринком, інвесторами та інноваціями відповідають маркетингові функції (див рис. 1).

В основу моделі покладено схему, де особа, яка приймає рішення, виконує два типи функцій: адміністративні та маркетингові, де питання пов'язані з державними установами відносяться до адміністративних функцій (у нашому випадку питання персоналу входять до адміністративних функцій тому що персонал є нашими трудовим ресурсом), а питанням,

пов'язаним з ринком, інвесторами та інноваціями відповідають маркетингові функції (див рис. 1).



Рис.1 - Функціональна модель проектно-орієнтованого центру інноваційного розвитку регіону

На базі цієї моделі створено також модель роботи проектно-орієнтованого інноваційного центру розвитку регіону, яку подано на рис.2.

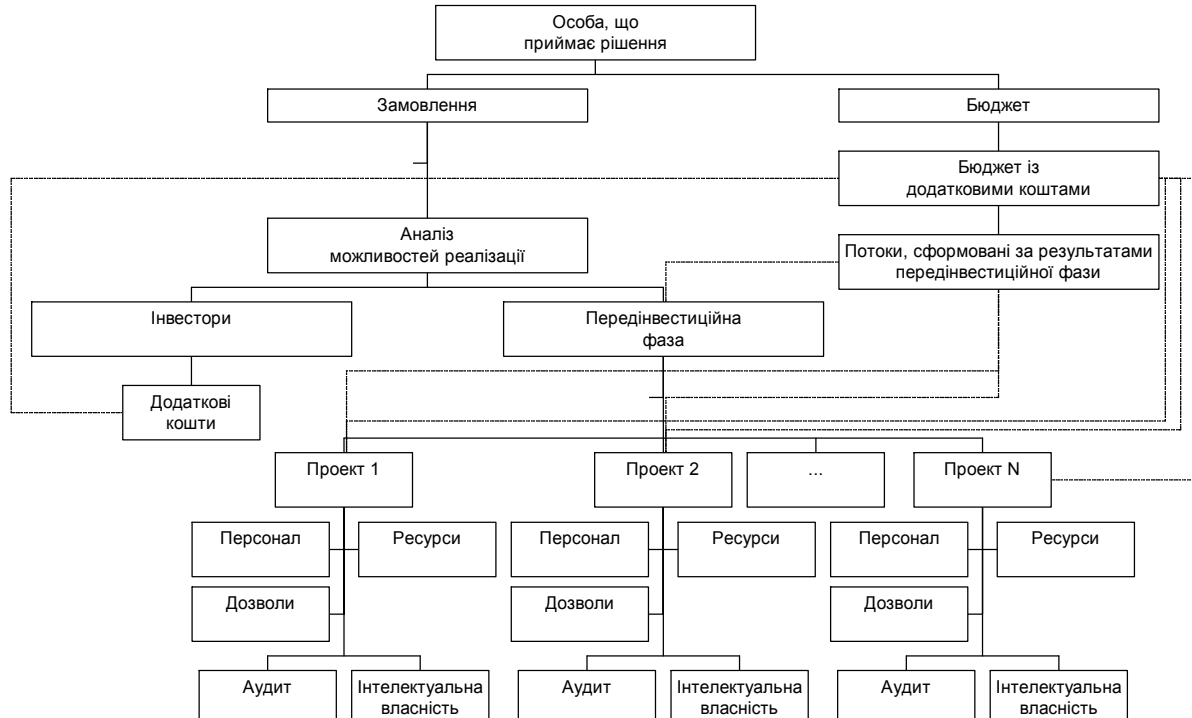


Рис.2 - Модель роботи проектно-орієнтованого центру інноваційного розвитку регіону

Особа, що приймає рішення, одержує від регіональної або від державної влади «Замовлення», тобто задачі та «Бюджет» - кошти. Далі інформація про «Замовлення» потрапляє до підрозділу «Аналізу можливостей реалізації», де вирішується ключове питання: хто ще зацікавлений у реалізації цієї задачі. У залежності від відповіді на це питання починаються пошуки «Інвесторів», які виділяють «Додаткові кошти» на рішення задачі. Дані, що ми отримуємо після «Аналізу можливостей реалізації» потрапляють до «Передінвестиційної фази». На цьому етапі дані різних аналізів трансформуються в «Проект», тобто кожному з проектів призначаються обмеження, обсяг ресурсів та часу, вимоги до продукту та персоналу проекту. «Проект» стає проектним завданням: Що зробити? Де зробити? За які кошти? За який час? У яких обмеженнях? З якою ефективністю? З яким персоналом? Так, кожен «Проект» отримує необхідні «Ресурси», «Дозволи», та «Персонал». По ходу виконання «Проект» проходить «Аудит». Оскільки державна програма інноваційна та центр теж інноваційний, у ході реалізації проекту, як правило, створюється «Інтелектуальна власність».

Визначивши основні потоки та типи робіт інноваційного центру, використовуючи методику ФВА [8], ми отримуємо структурну модель проектно-орієнтованого центру інноваційного розвитку регіону, яку подано на рис.3

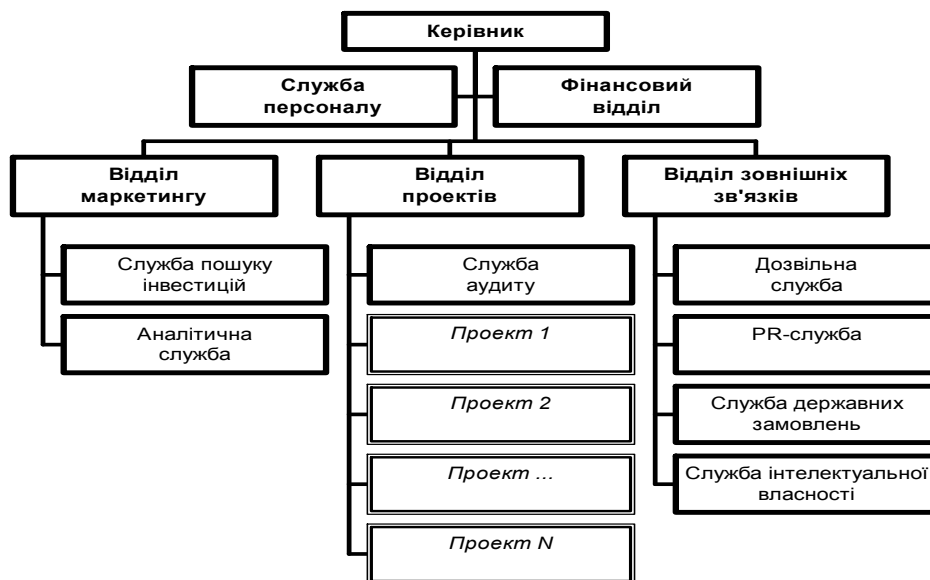


Рис. 3 - Структурна модель проектно-орієнтованого центру інноваційного розвитку регіону

Модель створено у відповідності до головних принципів побудови моделі структури організації. А саме :

1. Кожна функція, що реалізується організацією, має бути закріплена за конкретною організаційною ланкою.
2. Одна функція не може бути закріплена за декількома організаційними ланками.

Крім вищенаведених функцій, у структурі центру інноваційного розвитку виникла служба зв'язків з громадськістю («PR – служба»), головною функцією якої є робота з зацікавленими сторонами проектів, що виконує центр.

Створена організаційна структура центру інноваційного розвитку має більш повний перелік функцій, ніж існуючі зараз, та набагато більш придатна для виконання завдань державних програм інноваційного розвитку регіонів

Література

1. Савченко В.Ф. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку на регіональному рівні / В.Ф. Савченко/ Науковий вісник ЧДІЕУ: зб. наук. пр. – Чернігів: вид-во ЧДІЕУ, 2008. №1. –с.14-26
2. Кравченко Е.Н. Программы стратегического развития региона: преимущества и недостатки// Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2009. - № 3 (31) – с.22-30
3. Мескон М. Основы менеджмента / М.Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори// Пер. с англ. под. ред. Л.И. Евенко. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
4. Мильнер Б.З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1999, 336 с
5. Сладкевич В.П. Современный менеджмент (в схемах): Опорный конспект лекций/В.П. Сладкевич, А.Д. Черняковский/ - К.: МАУП, 2002. -152 с.
6. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. - 272 с
7. Ігнатова О.В. Особливості застосування різних типів організаційних структур управління для різних видів організацій./ О.В. Ігнатова, О.Г.Солоп // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2005. - № 3 (15) – с.95-103
8. Функционально-стоимостной анализ в управлении проектами наукоемких предприятий: Монография. – Днепропетровск «ІМА-Press», 2011 – 237 с.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Швецем В.Я., 20.11.2011 р.

Надійшла до редакції:

09.11.2011 р.

УДК:334.722:338.26:330.34

Кашуба Я.М.

ОЦІНЮВАННЯ РЕЙТИНГУ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ СТРУКТУРНИХ ПОКАЗНИКІВ

В статті розроблено метод оцінювання якості розвитку підприємництва в регіоні на основі аналізу відносних структурних показників. Виконано регіональні порівняння спеціалізації та в сфері інноваційних послуг.

Ключові слова: підприємництво, регіональні співставлення, структурні показники.

The author grounds the new method for the estimation of development's quality for enterprise in a region using the analysis of structural indicators. Author executes the regional comparisons of specialization and in the sphere of innovative services.

Keywords: enterprise, regional comparisons, structural indicators.

Сучасні зміни в економіці стають все більш складними, отже обґрунтовують актуальність досліджень щодо управління станом та розвитком підприємництва. При управлінні розвитком регіону в умовах трансформацій, а також розвитком підприємництва зокрема, важливого значення набуває співставлення одних регіонів з іншими, впорядкування регіонів за рівнем розвитку на основі побудови рейтингової оцінки, визначення факторів, які дають змогу окремим регіонам розвиватись випереджаючими темпами.

Стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні, зв'язок економічних показників регіону з ефективністю функціонування малих підприємств досліджували такі вчені, як Т. Васильців [1], С. Дрига [2], Я. Жаліло [3; 5], Г. Кампо [4], А. Мохненко [6], В. Геєць, Т. Єфіменко, Е. Лібанова, В. Ляшенко [7–9]. Фундаментальною є праця А. Чухна, в якій обґрунтовується зв'язок розвитку економічних систем та їх структурних показників [10]. Основну увагу в зазначених дослідженнях було приділено абсолютним показникам розвитку, зокрема кількості малих та середніх підприємств, їх розподілу за регіонами, рівню зайнятості на малих підприємствах, прибутковості діяльності тощо. Однак, питання, які пов'язані з оцінюванням рейтингу регіонів за структурними показниками розвитку підприємництва в сфері інноваційних послуг та за наявністю спеціалізації, потребують подальшого вивчення.

Метою роботи є розробка методу оцінювання якості розвитку підприємництва в регіоні за структурними показниками розвитку підприємництва в сфері інноваційних послуг та за наявністю спеціалізації. Інформаційною базою дослідження були дані Державного комітету статистики України, головних управлінь статистики в областях та АР Крим.

Я. Жаліло підкреслює нагальність приділення уваги до галузевої специфіки діяльності підприємств регіону. Автор зазначає, що негативні чинники структурних деформацій мають бути направлені на структурну перебудову регіону у коротко- та середньостроковій перспективах. Для цього необхідною є політика, спрямована на стимулювання позитивних зрушень у технологічній та регіональній структурах [5].

Проблеми оцінювання розвитку малого бізнесу на регіональному рівні досліджені в роботі Г. Кампо [4]. Автором запропоновано вимірювання рівня розвитку малого бізнесу на територіях регіону, в основі якого міститься побудова й розрахунок синтетичного показника – регіонального індексу розвитку малого бізнесу, що залежить від врахування особливостей економічного й природно-ресурсного потенціалу окремих регіонів, їх можливостей у вирішенні загальнодержавних стратегічних завдань.

А. Мохненко зазначає, що особливістю розвитку малого бізнесу в Україні є його територіальна належність. Автором визначено основні напрями удосконалення системи управління малим бізнесом, які орієнтовані на поєднання інтересів малих підприємств з соціально-

економічними інтересами регіону. Для досягнення цієї мети пропонується адаптаційний механізм управління співвідношеннями малого бізнесу й регіональної економіки [6].

С. Дрига при дослідженні економічного розвитку малого підприємництва в Україні на загальнодержавному та регіональному рівні вивчає показники кількості підприємств і робочих місць в малому та середньому бізнесі [2].

Таким чином, більшість дослідників розглядають показники, які відображують абсолютні кількісні процеси в розвитку підприємництва, в той час як важливими при оцінюванні рейтингу регіонів за рівнем розвитку підприємництва є показники, що характеризують регіональну структуру економіки, а також її структуру залежно від діяльності малих підприємств. Крім того, необхідно врахувати ефективність функціонування підприємництва в межах регіону.

Отже, для проведення оцінювання було обрано регіони за наступними ознаками:

- за кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення;
- за часткою регіону в загальноукраїнському обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг);
- за часткою регіону в загальноукраїнському обсязі продукції (робіт, послуг), реалізованої малими підприємствами.

За кожною ознакою було обрано десять перших регіонів, результати вибору представлено в табл. 1. З табл. 1 видно, що спостерігається значний розрив в кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення між м. Київ та найближчим до нього в рейтингу регіоном – Одеською областю, 258 та 88 відповідно. Крім того, регіони, які є лідерами за обраними показниками, не співпадають.

Оскільки обрані показники відображують розвиток регіону з різних аспектів, то для кожного з регіонів, що були представлені в табл. 1, розраховано суму місць за трьома ознаками, яка дає змогу комплексно оцінювати рівень розвитку регіону, результати представлено в табл. 2.

Таблиця 1

Регіони-лідери за обраними ознаками (2009 р.)

№ з/п	За кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення	За часткою в обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг)	За часткою в обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) МП
1	м. Київ (258)	м. Київ	м. Київ
2	Одеська (88)	Донецька	Дніпропетровська
3	м. Севастополь (87)	Дніпропетровська	Донецька
4	Автономна Республіка Крим (83)	Харківська	Одеська
5	Харківська (83)	Одеська	Харківська
6	Львівська (79)	Київська	Київська
7	Запорізька (77)	Запорізька	Львівська
8	Київська (76)	Луганська	Запорізька
9	Дніпропетровська (71)	Львівська	Луганська
10	Миколаївська (71)	Полтавська	Полтавська

Таблиця 2

Сума місць за обраними ознаками для регіонів-лідерів (2009 р.)

№ з/п	Регіон	Сума місць за трьома ознаками
1	м. Київ	1+1+1=3
2	Одеська	2+5+4=11
3	Дніпропетровська	9+3+2=14
4	Харківська	5+4+5=14
5	Київська	8+6+6=20
6	Донецька	16+2+3=21
7	Львівська	6+9+7=22
8	Запорізька	7+7+8=22
9	Автономна Республіка Крим	4+11+11=26
10	Полтавська	11+10+10=31
11	Миколаївська	10+12+12=34
12	Луганська	22+8+9=39
13	м. Севастополь	3+26+26=55

З подальшого аналізу м. Севастополь було виключено оскільки, по-перше, це місто, а не область, а по-друге, воно за сумою місць значно відстає навіть від останньої Луганської області. Для кожного з обраних дванадцяти регіонів було розраховано структуру реалізованої продукції за галузями в цілому та окремо для продукції, що реалізовано малими підприємствами, результати представлено в табл. 3.

Галузі діяльності малих підприємств представлено сільським господарством, промисловістю, будівництвом та сферою послуг. Сфера послуг в свою чергу має подальший розподіл на торгівлю, діяльність готелів та ресторанів, діяльність транспорту та зв'язку, фінансову діяльність, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, освіту, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

Необхідно відмітити, що така агрегована система представлення статистичної інформації утруднює аналіз інноваційної спрямованості розвитку підприємництва, й взагалі економіки регіону.

Основною тенденцією постіндустріальної економіки є випереджаючий розвиток сфери послуг [10], але необхідно враховувати, що послуги є неоднорідними. Так послуги, які надаються підприємцям у сфері інформатизації, значна частка послуг транспорту та зв'язку, освіта можуть бути віднесені до «інноваційних», тобто таких, які забезпечують інноваційний розвиток економіки. Для якісного аналізу розвитку підприємництва в сфері послуг автором пропонується в складі послуг виокремити торгівлю, інноваційні послуги та інші послуги, що не відносяться ані до торгівлі, ані до інноваційно-спрямованих.

Зокрема до інноваційних послуг автором віднесено вид економічної діяльності «Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям», оскільки до нього відносяться операції з нерухомим майном, оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку, діяльність у сфері інформатизації, дослідження та розробки, діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям. До «найбільш інноваційних» серед них можна віднести діяльність у сфері інформатизації, дослідження та розробки.

Результати розрахунку частки означених послуг для кожного регіону представлено в табл. 3., а рейтинг регіону за цим показником наведено в табл. 4.

Таблиця 3

Структура реалізованої продукції за галузями в регіональному розрізі

	м. Київ	Харківська обл.	Львівська обл.	Одеська обл.	Київська обл.	АР Крим	Полтавська обл.	Миколаївська обл.	Запорізька обл.	Донецька обл.	Дніпропетровська обл.	Луганська обл.
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,20%	3,48%	1,93%	2,53%	4,35%	3,70%	5,43%	6,76%	4,63%	1,31%	1,91%	2,89%
Промисловість	7,16%	15,57%	13,15%	6,52%	14,90%	8,20%	9,93%	9,69%	11,26%	10,54%	9,69%	10,23%
Будівництво	6,89%	6,75%	9,07%	7,62%	8,79%	13,33%	8,04%	6,94%	6,42%	7,26%	6,81%	7,80%
Торгівля; ремонт	55,63%	56,68%	58,45%	61,08%	57,21%	51,20%	63,21%	62,63%	64,60%	66,32%	68,52%	68,57%
Діяльність готелів та ресторанів	0,61%	0,59%	1,39%	0,69%	0,65%	2,60%	0,54%	0,69%	0,95%	0,61%	0,34%	0,32%
Діяльність транспорту та зв'язку	3,83%	1,87%	4,41%	8,33%	3,63%	7,35%	3,69%	4,57%	3,27%	2,85%	2,56%	2,62%
Фінансова діяльність	3,12%	2,71%	1,26%	1,00%	0,40%	0,78%	1,27%	1,03%	1,53%	1,29%	1,17%	0,88%
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	21,03%	11,31%	8,72%	11,17%	9,15%	10,79%	7,20%	6,77%	6,26%	8,78%	8,29%	5,75%
Освіта	0,16%	0,09%	0,19%	0,09%	0,11%	0,18%	0,11%	0,09%	0,05%	0,11%	0,09%	0,07%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,34%	0,25%	0,40%	0,17%	0,22%	0,59%	0,14%	0,28%	0,37%	0,33%	0,13%	0,27%
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	1,04%	0,69%	1,03%	0,75%	0,58%	1,13%	0,41%	0,53%	0,56%	0,60%	0,50%	0,60%
Інноваційні послуги	25,01%	13,27%	13,32%	19,59%	12,88%	18,33%	11,01%	11,43%	9,58%	11,73%	10,93%	8,44%
Послуги, крім торгівлі та інноваційних	5,10%	4,25%	4,07%	2,61%	1,85%	5,10%	2,35%	2,53%	3,41%	2,83%	2,14%	2,07%
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	258	83	79	88	76	83	63	71	77	55	71	49

Таблиця 4

Оцінювання наявності спеціалізації в регіоні та рейтингу якості розвитку

№ з/п	Регіон	Рейтинг за інноваційністю послуг	Оцінка наявності спеціалізації	Рейтинг за спеціалізацією	Сума рейтингів	Рейтинг за якістю розвитку
1	М. Київ	1	2,5	2,5	3,5	I
2	Одеська	2	1	5,5	7,5	IV
3	Дніпропетровська	10	0	10,5	20,5	X
4	Харківська	5	2	4	9	V
5	Київська	6	0,5	7,5	13,5	VI
6	Донецька	7	0	10,5	17,5	IX
7	Львівська	4	2,5	2,5	6,5	III
8	Запорізька	11	0	10,5	21,5	XI
9	Автономна Республіка Крим	3	5	1	4	II
10	Полтавська	9	0,5	7,5	16,5	VIII
11	Миколаївська	8	1	5,5	13,5	VII
12	Луганська	12	0	10,5	22,5	XII

Пропонується вважати, що зменшення частки торгівлі та відповідне збільшення частки інноваційних послуг є позитивною тенденцією, що свідчить про підвищення якості розвитку підприємництва в регіоні. Так за інноваційними послугами безсумнівним лідером є м. Київ, на другому місці – Одеська область, на третьому – АР Крим.

В процесі розвитку регіон використовує ті свої особливості, які можна вважати його сильними сторонами, що призводить до певної спеціалізації регіону в одній або декількох споріднених галузях. За даними табл. 3 було виділено по кожній галузі два регіони-лідери (перше та друге місце за часткою серед розглянутих регіонів) та розраховано оцінку наявності спеціалізації (1 бал за перше місце та 0,5 бала за друге), результати представлено в табл. 4.

Найбільший бал за цією ознакою має АР Крим, в якій підприємництво розвивається в сферах, тісно пов'язаних з курортно-рекреаційною діяльністю.

Так, АР Крим займає перше місце за часткою послуг в будівництві, діяльності ресторанів та готелів, охороні здоров'я та діяльності у сфері культури та спорту, друге місце за часткою діяльності транспорту та зв'язку та освіти.

У м. Києві краще, ніж в інших регіонах розвинені фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, у Львівській області спостерігається найбільша частка послуг освіти, друге місце в будівництві, діяльності готелів та ресторанів та діяльності у сфері охорони здоров'я. Тобто м. Київ реалізує свою перевагу як столиці країни, а Львівська область, як і АР Крим, має значний потенціал в курортно-рекреаційній діяльності.

Необхідно також відмітити спеціалізацію Харківської області, де підприємництво розвивається в промисловості за рахунок співпраці з великими промисловими підприємствами. Миколаївська та Полтавська області мають перевагу в сільському господарстві.

Враховуючи рейтинги за розглянутими двома напрямками – рівнем розвитку інноваційних послуг та наявністю спеціалізації регіону, пропонується оцінювати якість розвитку підприємництва в регіоні, результати оцінювання наведено в останньому стовбці табл. 4. За результатами оцінювання перше місце має м. Київ, друге – АР Крим, а останнє дванадцяте –

Луганська область.

Співставлення рейтингу якості розвитку підприємництва та місця за кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення представлено на рис. 1.

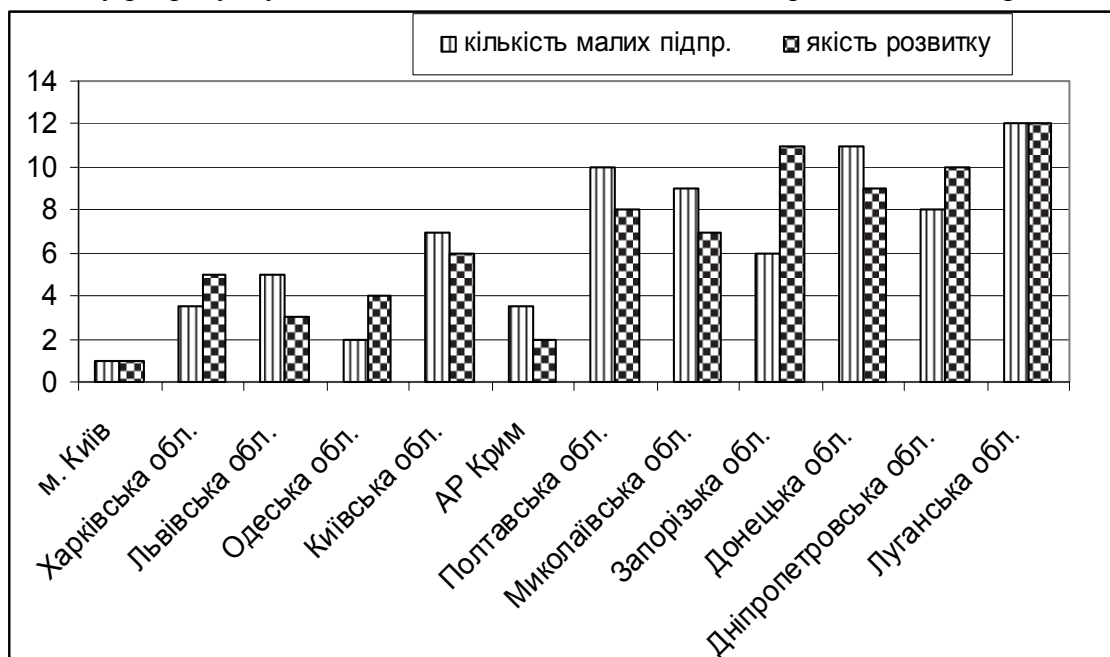


Рис. 1. Співставлення рейтингів за кількісним та якісним показниками

Аналіз рис.1 показав, що тільки для м. Київ та Луганської області оцінки за кількісними та якісними показниками співпадають, і це крайні регіони в рейтингах – регіон-лідер та регіон-аутсайдер. До регіонів, в яких кількісний показник оцінювання дає завищений результат, відносяться Харківська, Одеська, Запорізька та Дніпропетровська області, – в цих регіонах необхідно приділити увагу структурним перетворенням підприємництва, переорієнтації його на сучасні інноваційні послуги. Доцільним також є аналіз особливостей регіону, які можна було б використати як переваги, так наприклад, в Запорізькій області розташований о. Хортиця – історична святиня українського народу, є можливості розвитку курортів на узбережжі Азовського моря, тож визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємництва сприятиме підвищенню його якості.

В роботі вперше на основі поєднання рейтингування регіонів за структурними показниками розвитку підприємництва в сфері інноваційних послуг та наявністю спеціалізації розроблено метод оцінювання якості розвитку підприємництва в регіоні, побудовано рейтинг дванадцяти регіонів України за результатами діяльності в 2009 р. Застосування запропонованого рейтингу в управлінні розвитком підприємництва дає змогу більш ґрунтовно визначати напрями структурних перетворень.

В подальших дослідженнях автором планується дослідити вплив динаміки структурних зрушень, що відбуваються в розвитку підприємництва, на результативність їх діяльності та темпи росту абсолютних показників.

Література:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384с.
2. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: Монографія. – К.: 2009. – 459 с.
3. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. –

- К.: НІСД, 2009. – 336 с.
4. Кампо Г.М. Управління розвитком малого бізнесу регіону (на матеріалах Закарпатської області): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.05 / Г.М. Кампо; Держ. вищ. навч. закл. «Ужгород. нац. ун-т». – Ужгород, 2009. — 20 с.
5. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України. – К.: НІСД, 2010. – 45 с.
6. Мохненко А.С. Становлення малого бізнесу регіону та підтримка його розвитку (на прикладі Херсонської області): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / А.С. Мохненко; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2002. – 20 с.
7. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін та ін. – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
8. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь//Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Київ . – 2009. – 180 с.
9. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь//Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Київ . – 2010. – 240 с.
10. Чухно А.А. Твори : у 3 т. / А.А. Чухно; НАН України ; Київ. Нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; Наук.-дослід. Фін. ін.-т при М-ві фін. України. – К., 2006. – Т. 3 : Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – 712 с.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Сергєєва Л.Н., 20.11.2011 р.

Надійшла до редакції:

09.11.2011 р.

УДК 332.145

Замковий О.І.

**ФОРМУВАННЯ НОВИХ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО
УПРАВЛІННЯ ВЛАСНІСТЮ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

Розглянуто процеси формування власності територіальної громади на засадах корпоративного управління спільною власністю всіх мешканців муніципального утворення.

Ключові слова: територіальна громада, муніципальне утворення, комунальна власність, корпоративні права, громадське соціально-корпоративне управління

The processes of forming of property of territorial society are considered on principles of corporate general property management of all inhabitants of municipal education

Keywords: territorial society, municipal education, community property, corporate law, public social corporate management

Проблеми формування інституціональних положень власності територіальної громади міста, визначення її правового режиму, складу об'єктів комунальної власності громади, обсягу повноважень органів місцевого самоврядування при здійсненні від імені та в інтересах територіальної громади власних повноважень на майно територіальної громади, продовжують залишатися одними із головних на шляху становлення ефективної системи забезпечення соціально-економічного розвитку країни. На сьогоднішній час управління здійснюється відповідними органами місцевого самоврядування, як і передбачено ЗУ «Про місцеве самоврядування» [1]. Тобто всі проблеми ефективності управління та розпорядження майном з боку управлінців, які прирівняні до державної служби перенесені й на цю царину. Практичне вирішення зазначених проблем потребує всебічного наукового та законодавчого забезпечення.

На сьогодні проблемам розвитку територіальної громади в науковій літературі приділяється значна увага. При цьому спектр наукових досліджень не обмежується якою-небудь певною галузевою спрямованістю.

У цілому питання управління комунальною власністю, участі територіальних громад у цивільних правовідносинах, проблеми організаційно-управлінських відносин місцевих рад з підприємствами (об'єднаннями) та організаціями у сфері комплексного соціально-економічного розвитку своїх територій були предметом досліджень багатьох вчених, зокрема, Б. Адамова, В. Алексєєва, П. Біленчука, В. Вакуленко, В. Гірняка, Р. Гринюка, Я. Ільченко, Н. Косматенко, О. Колісника, А.Ф. Мельник, В. Полуянова, П. Семенченко, М. Соколова, тощо. Проблеми комунальної власності знаходять відображення у працях вчених-господарників, зокрема, Р.Ф. Гринюка, Р.А. Джабраїлова, К.І. Апанасенко. Проте на сьогодні майже відсутні фундаментальні дослідження з питань розвитку відносин власності територіальної громади міста через призму корпоративного підходу в управлінні нею.

Мета даної статті полягає у обґрунтуванні нових теоретико-методологічних підходів до управління власністю територіальної громади, теоретичних положень щодо формування і використання об'єктів такої власності у міському господарському комплексі та підготовці на основі корпоративного підходу в управлінні пропозицій щодо удосконалення діючої системи управління комунальною власністю. Тому доцільно визначити таку економічну категорію, як громадська соціальна корпоративність (ГСК).

На думку автора, громадська соціальна корпоративність, перш за все, спільна діяльність людей в соціально-фінансовій групі що створює «соціально-економічне поле» високого рівня їх добробуту. Головне місце в цій ланці (соціально-фінансовій групі) виконує громадська со-

ціальна корпоративна власність, що формується громадянами муніципального утворення на певних принципах.

Рушійною силою соціально-економічного розвитку муніципального утворення є громадяни, тобто соціально-корпоративні власники.

У науковій і навчальній літературі поняття «місцеве співтовариство» має безліч значень [2]. Звичайне співтовариство доцільно розглядати і за таким критеріями, як:

- місцем мешкання (місто, село);
- групами населення із схожими характеристиками (сільські жителі або літні люди);
- загальними інтересами, об'єднуючими людей і тому подібне.

Місцеве співтовариство, як соціальна структура народжує неформальні інститути, і з їх допомогою приймає рішення. В процесі коли люди виступають з ініціативою і діють колективно і організовано з переконанням, що проблеми місцевого співтовариства повинні вирішуватися в самих співтовариствах і люди повинні брати участь в справах, що порушують їх права та інтереси на рівні місцевого співтовариства.

Як зазначалось раніше, населення більше демографічна, географічна і юридична категорія, тоді як місцеве співтовариство може виступати соціально-економічною категорією [4]. Місцеві мешканці, що живуть на одній території, в межах певних кордонів найважливіша економічна спільнота людей, яка виступає, як суб'єкт управління і здатна, на основі спільних цінностей, перетворювати місцеве господарство, якість послуг і виробництво відповідно до своїх потреб і інтересів, а так само постійно покращувати якість і комфортність життя.

Необхідною умовою є формування муніципальної системи самофінансування соціально-економічного розвитку місцевого співтовариства є тією необхідною умовою, яка забезпечує вирішення головної проблеми - поліпшення якості життя людини.

Корпоратизм є ідеєю, що синтезує знання різних наук. В її основі міститься контрактна (договірна) парадигма, що розглядає стосунки між людьми, перш за все, крізь призму взаємовигідного обміну, які можуть реалізуватися через інституційне середовище (вибір «правил гри»: соціальних, юридичних, політичних і ін.); теорію прав власності, що вивчає інституційне середовище діяльності економічних суб'єктів [11]; теорію агентів (взаємини «принципал-агент») - попередні передумови (спонукальні мотиви) контрактів і теорію транзакційних витрат - реалізованих угод, що породжують різні управлінські структури [12]; теорію суспільного вибору; теорію порядку; неоінституційну економіку; «приватне право»; «прилюдне право» [7] і ін.

На нашу думку, в сучасних умовах особлива роль належить процесу організації формування «громадської соціально-корпоративної економіки муніципальних утворень» мета і призначення якої полягає в створенні умов підвищення рівня якості життя кожного його учасника. Учасниками є лише корінні громадяни муніципальних утворень на принципах («договірної участі», «спільного і рівного пайового володіння», «професійного управління») для формування громадської соціально-корпоративної власності [7]. Жителі-власники, одночасно виступаючі найнятими робітниками, самі повинні розробляти для себе корпоративні правила, норми поведінки і механізми їх реалізації, які у своїй сукупності складають інституційні основи розвитку громадської соціально-корпоративної економіки муніципальних утворень.

Виходячи з цього, місцеву територіальну громаду доцільно розглядати, як основний суб'єкт формування громадських соціально-корпоративних стосунків, які ґрунтуються на нових корпоративних підходах в управлінні територіальною громадою [4].

При громадській соціально-корпоративній організації місцевого співтовариства громадяни передають управління громадською соціально-корпоративною власністю (на договірних

умовах) муніципальним менеджерам і делегують їм право ухвалення оперативних рішень по ряду аспектів діяльності корпорації, за винятком вирішень принципової важливості. В умовах, коли громадська соціально-корпоративна організація заснована місцевим співтовариством (територіальною громадою) виходимо з того що, кожна людина повинна володіти рівною для всіх її частиною власності. Як наслідок громадська соціально-корпоративна організація місцевих співтовариств повинна забезпечити економічний саморозвиток території мешкання, підвищити рівень якості життя кожної окремого мешканця.

Згідно з чинним законодавством до складу муніципальної економіки включається все те, що функціонує на території муніципального утворення і виробляє всілякі товари, продукти і послуги [6]. Основою муніципальної економіки є муніципальна власність, яка в умовах громадської соціально-корпоративної економіки заснована на спільній власності лише громадян муніципальних утворень. Передбачається що управління нею повинно здійснюється на договірних умовах професійними менеджерами. В цих умовах кожен мешканець, як член громадської соціально-корпоративної власності має право на отримання частки прибутків від її функціонування, розмір якого визначається сукупним об'ємом прибутку, отриманого всіма громадянськими соціально-корпоративними фінансовими інститутами, не фінансовими корпораціями, некомерційними організаціями та домашніми господарствами [9].

Новизна такого підходу до розвитку економіки муніципальних утворень полягає в тому, що він ґрунтується на принципах громадської соціально-корпоративної організації і управління муніципальними утвореннями та формуванні соціально-економічних стосунків в муніципальних утвореннях через практичне здійснення наступних етапів.

Першим етапом повинен стати перегляд цілей і передумов економічного розвитку. Тобто, населення кожного муніципального утворення обирає громадський соціально-корпоративний шлях розвитку і розробляє план просування у вказаному напрямі.

Другий етап стосується у пристосуванні економіки муніципальних утворень до умов довкілля, що змінюються. Оскільки економічна життєздатність муніципального утворення залежить, як від загального благополуччя всього регіону частиною якого воно є, так і від власних можливостей. Формування громадської соціально-корпоративної власності жителів муніципальних утворень відбувається через рівне і спільне володіння, а розпорядження (управління) через професійне (найм на контрактній основі муніципальних менеджерів). Як наслідок повинен відбутися розвиток (або «виращення») підприємств розташованих в територіальній громаді і створення для них розвиненого економічного середовища.

Третій етап передбачає створення високопродуктивних і конкурентоздатних громадських соціально-корпоративних підприємств, а також високооплачуваних робочих місць, що вимагає від робітників високої кваліфікації і сприяє підвищенню рівня і якості життя громадян.

На четвертому етапі необхідно забезпечити умови і можливості співпраці секторів з різною формою власності для економічного партнерства на теренах муніципального утворення.

Завершальним етапом є розробка інституційних основ громадського соціально-корпоративного розвитку економіки муніципального утворення. Громадська соціально-корпоративна економіка муніципального утворення стає основною ціллю не лише для працюючих фахівців, але і для політиків, керівників, підприємців і населення в цілому, забезпечуючи сталий розвиток всього регіону і країни в цілому.

Слід ще раз підкреслити думку, що особливість громадської соціально-корпоративної організації населення місцевих співтовариств полягає в тому, що об'єднуючи майно територіальної громади і її капітал, місцеве співтовариство довіряє управління ними професіоналам-менеджерам на конкурсних і договірних умовах, що робить управління ефективним і дає право на частину прибутку населенню.

Досліджуючи громадський соціально-корпоративний економічний розвиток муніципальних утворень, слід зупинитися на такому питанні, як відтворення їх економічного потенціалу.

Категорія «економічний потенціал» - це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу. [13].

У даному разі її можна розуміти, як сукупну здатність господарства виробляти товари і продукти надавати послуги, задовольняти інтереси населення і суспільні потреби, забезпечувати розвиток та потреби. Економічний потенціал територіальної громади має ознаки і соціальної категорії, тісно пов'язаною з багатством і достатком населення. Він залежить від стану продуктивних сил суспільства: від кількості і якості трудових ресурсів, їх професійної підготовки, обсягу виробничих потужностей фінансових та не фінансових організацій, не фінансових корпорацій, некомерційних організацій (промисловості, будівництва, сільського господарства) та домашніми господарствами, досягнень науки і техніки, ресурсів розвіданих корисних копалин, міри розвитку галузей невиробничої сфери, інфраструктури тощо.

Таким чином економічний потенціал муніципального утворення з позиції формування громадської соціально-корпоративної економіки можна розглядати як фінанси і фінансові джерела, а так само виробничі і ресурсні можливості, що можуть бути використані для досягнення генеральної мети розвитку місцевого співтовариства (територіальної громади), а саме для надійного і гарантованого підвищення рівня і якості життя населення муніципальних утворень [13].

Ми вважаємо, що економічний потенціал муніципального утворення - це: громадська соціально-корпоративна власність жителів, тобто їх власні громадські соціально-корпоративні фінансові інститути, комерційні і некомерційні організації; стан якості кадрового, інформаційного, наукового і іншого ресурсного забезпечення громадського соціально-корпоративного розвитку муніципальної утворення.

Економічний потенціал муніципального утворення здатний самостійно без підтримки держави або інших «спонсорів» або «інвесторів-загарбників» здійснювати просте або розширене відтворення.

Якщо економічний потенціал муніципального утворення, за яких-небудь причин, не використовується як капітал або використовується неефективно, то він скорочується, або врешті-решт, припиняє участь в економічних суспільних стосунках. Таким чином, ГСК розвиток місцевого співтовариства можна визначити як, процес постійного зростання економічного потенціалу муніципального утворення, за допомогою якої значні маси людей можуть перейти від стану бідності до більш високого рівня матеріального життя.

Управління капіталом доцільно доручити професійним муніципальним менеджерам до яких соціально-корпоративно організовані громадяни-власники самі наймаються на роботу.

Як відмінну особливість об'єкту громадського соціально-корпоративного управління слід зазначити можливість участі населення у формуванні громадської соціально-корпоративної власності.

Тепер розглянемо основні положення концепції відтворення економічного потенціалу муніципальних утворень [3]:

1). Відтворення здійснюється за наступною схемою:

виробництво $\longrightarrow$ розподіл $\longrightarrow$ обмін $\longrightarrow$ споживання (суспільне споживання і особисте);

2). Структурними складовими відтворення, є складові основної формули відтворення К.Маркса [10]:

$$C + V + M,$$

де: C - матеріалізована (минула) праця; V - жива праця; M - додаткова вартість (прибуток).

3). Складові конкурентного ринку слід розглянути через [5]:

$$Q \times P,$$

де: Q - обсяг товарної маси: попит (пропозиція); P - ціна.

4. Вартість виробництва можливо розглянути застосувавши рівняння:

$$C + V + M = Q \times P \text{ (дохід)},$$

5). Матеріалізована праця складається з перенесеної вартості основного капіталу (основних виробничих фондів) F у вигляді амортизаційних відрахувань A з нормою амортизації (a) і вартістю матеріальних ресурсів M , придбаних в об'ємі (m) за ринковою ціною P .

$$C = A + M = (a \times F) + (m \times P),$$

6). Затрати живої праці формалізовано у рівнянні

$$V = (v \times L) \times (1 + f),$$

де: L - чисельність зайнятих; v - середній рівень заробленої плати; $(1 + f)$ – корегування величини вартості живої праці на відрахування до централізованих фондів соціального страхування.

При громадському соціально-корпоративному типі економіки володіння капіталом громадянами муніципальних утворень відокремлене від функції управління капіталом і, що насамперед треба відзначити, це відділення направлене на користь кожної людини.

Відтворення економічного потенціалу муніципального утворення є справою кожного окремого підприємства в їх сукупній громадській соціально-корпоративній корпорації, керованій муніципальними менеджерами.

Схематично це можна представити таким чином (рис.1).



Рис.1. Відтворення економічного потенціалу муніципального утворення

Ми спостерігаємо що зростання економічного потенціалу відбувається за умови перевищення доходів над затратами: $D > 3$ і навпаки зниження економічного потенціалу при $D < 3$.

В підсумку наводимо принципову схему розвитку муніципального утворення в умовах громадського соціально-корпоративного типу господарювання (рис. 2)

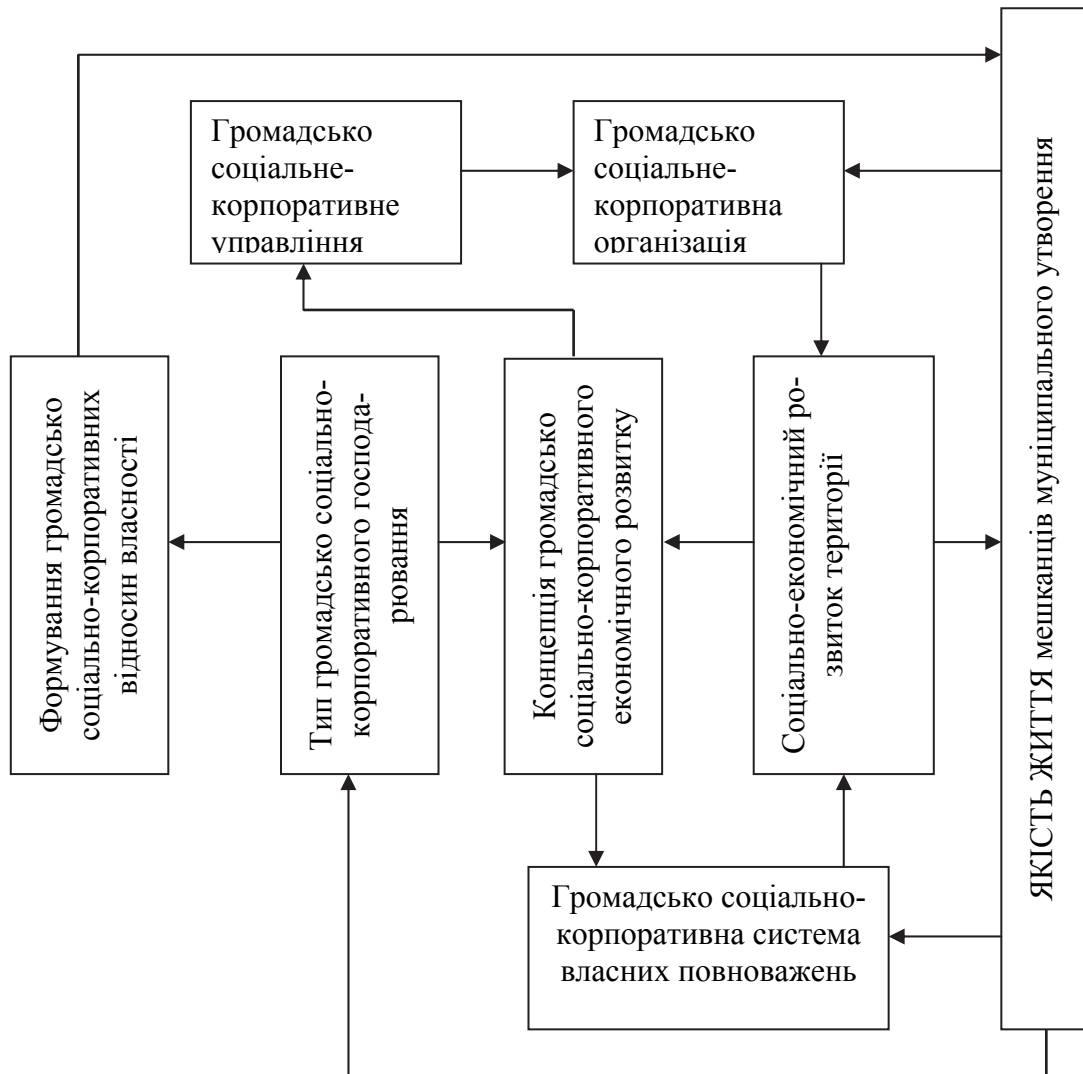


Рис.2. Принципова схема розвитку муніципального утворення в умовах ГСК типу господарювання.

Відповідно, стратегічні напрями формування громадської соціально-корпоративної економіки муніципальних утворень концентруються на фундаментальних економічних стосунках, за допомогою створення власних соціально-корпоративних фінансових інститутів, комерційних і некомерційних організацій, а також ринкових відношень регульованих місцевим співтовариством.

Література

1. Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною) власністю: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 листопада 1991 р. №311. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Про місцеве самоврядування в Україні: закон України від 21.05.1997 р. №280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Статистичний щорічник України за 2008 рік. Державний комітет статистики. За редакцією О.Г. Осауленка. К.- 2008. 567 с.
4. Олейник А.Н. Інституційна економіка: Навчальний посібник / А.Н. Олейник. – М: Инфра-м, 2000.
5. Райзберг Б.А. Учебный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лазовський. – М.: Рольф: Айріс-прес, 1999. С.393-394.
6. Сучасний менеджмент: принципи і правила. Дайджест зарубіжної літератури. Н.-Н.: НКЦП, 1992
7. Кашаніна Т.Р. Корпоративне право. / Т.Р. Кашаніна. – М.: Норма-инфра-м, 1999.
8. Рудик Н.Б. Ринок корпоративного контролю: злиття, жорсткі поглинання і викупи борговим фінансуванням. / Н.Б. Рудик, Е.В.Семенова. – М.: Фінанси і статистика, 2000. С.19-23
9. Місцевий економічний розвиток: стратегія в змінній економіці / Під ред. Фослера Р.С. – М: 1996. С.10.
10. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. / К. Маркс. – Том I. Кн. I. — Київ: Партвидав ЦК КП(б)У, 1934.
11. Коуз Р. Фирма, рынок и право. / Р. Коуз. – М.: Финансы и статистика, 1993.
12. Экономическая теория прав собственности. Под ред. д.э.н. профессора В.Н.Кузнецова. - М.: Финансы и статистика, 1990. – 562 с.
13. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії „економічний потенціал держави” / Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ: Серія 6, економічна. – 2004. – Випуск 75. – С. 54–59.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Галушко О.С., 20.11.2011 р.

Надійшла до редакції:

09.11.2011 р.

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ



УДК 338.12.015

Філіпішин І. В.

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Дослідження стану національної економіки направлене на виділення макроекономічних чинників і ситуацій, що впливають на розвиток промислового підприємства. Чутливість до них і опірність негативним подіям залежить від внутрішнього устрою підприємства.

Ключові слова: розвиток підприємства, чинник, ситуація, подія, національна економіка, проблемний стан

Investigation of the national economy is focused on the allocation of macroeconomic factors and situations that affect at the development of industrial enterprises. Sensitivity to them and resistance to negative events depend on the internal structure of enterprise.

Keywords: development of the enterprise, factor, situation, event, national economy, problem state

В даний час промислові підприємства України знаходяться в стані низької економічної ефективності, з високою мірою ризику втрати життєздатності. Нинішній стан промисловості обумовлено неадекватними заходами держави по її реструктуризації в період перехідної економіки. Перш за все, не було враховано інверсійний характер промисловості, протиріччя між реальним сектором і фінансовою сферою, відмінності з економіками інших країн світу і глобальні тенденції в світі [1].

Ваговитим бар'єром впродовж останніх п'ятнадцяти років послужила приватизація, що проводилася, за схемою "банкротизація державного підприємства, продаж його майна за надмірно заниженою вартістю, створення на його основі нового підприємства інвесторами, які орієнтовані на здобуття максимального прибутку в стислі терміни" [2, с. 63].

Чутливість до зовнішніх чинників і низький рівень стійкості багато в чому обумовлено внутрішніми управлінськими і технологічними причинами.

Аналізу структури і динаміки національної економіки, чинників її розвитку і економічних циклів, кризових явищ галузевого і глобального масштабів присвячена велика кількість науково-дослідних робіт учених і фахівців: О.І. Амоши, В.М. Гейця, В.М. Гриньової, А.І. Даниленка, Б.М. Данилишина, М.Г. Жулинського, Е.М. Либанової, Б. Мундіалю, Л.М. Фрейкмана та ін. [1, 3, 4, 5, 6, 7]). Виявленню особливостей і визначенню пріоритетних завдань модернізації і поліпшення соціально-економічного стану підприємств в умовах трансформаційної економіки присвячено роботи [1, 8, 9, 10].

Проте, аналіз чинників розвитку і виявлення основних причин проблемного стану підприємств вітчизняної промисловості, а також аргументація основних напрямів щодо виходу із стану, що склався, продовжують залишатися актуальними науково-практичними завданнями [11].

Метою статті є виявлення і аналіз чинників, подій, ситуацій і тенденцій в національній економіці і внутрішньому середовищі промислового підприємства, які істотно впливають на його розвиток.

В умовах постіндустріальної епохи світової економіки розвиток підприємств ґрунтується на їх здібності до навчання, впровадження сучасних стандартів бізнесу,

інноваційної активності і адаптації до нових реалій. На рис. 1 візуалізовано кластери країн світу по трьох характеристиках економічного розвитку – частка підприємств (de1), що вкладають свої грошові кошти в банки, частка підприємств (de2), що упровадили стандарти ISO, і частка підприємств (de3), що надають для своїх співробітників курси підвищення кваліфікації, семінари, тренінги.

Міжнародні рейтинги розвитку країн в світі свідчать про істотне відставання національної економіки від економік розвинених країн (рис. 2). За індексом глобальної конкурентоспроможності економіки (WEF), що складається щорік Усесвітнім економічним Форумом, Україна в 2010 р. зайняла 89 місце серед 139 країн, опустившись з 82 місця серед 133 країн у 2009 р., поступаючись багатьом пострадянським державам, тоді як в 2006 р. знаходилася на 69 позиції. При збереженні стану економіки на рівні 1997 р. її позиція в 2008 р. визначена на 48-м місці. Найбільше падіння рейтингу конкурентоспроможності країни відмічене в 2004-2006 рр., в період політичної нестабільності. Відзначимо, що WFF враховує якість інституцій, інфраструктуру, макроекономічну стабільність, освіту, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, інноваційний потенціал і ін.

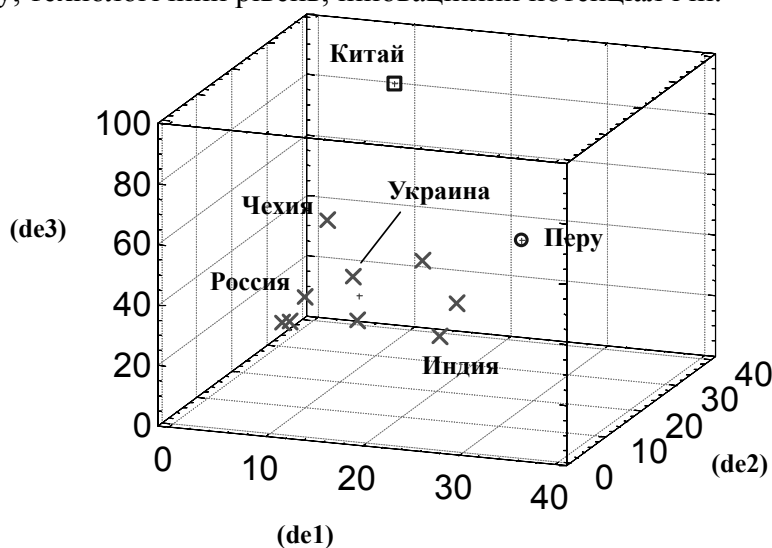


Рис. 1. 3D- графік угруповання країн за трьома характеристиками економічного розвитку

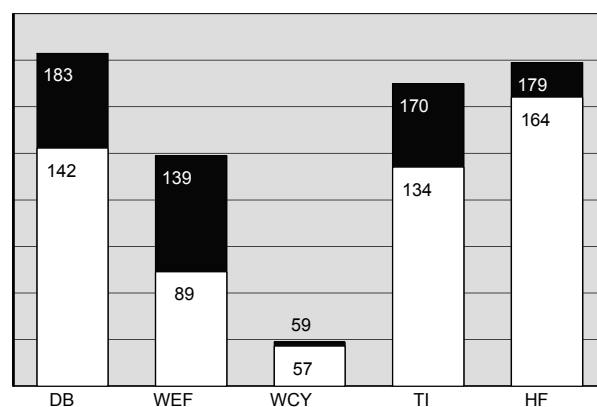


Рис. 2. Позиції України в міжнародних рейтингах в 2010 р.

Україна віднесена на 57 позицію в рейтингу конкурентоспроможності World Competitiveness Yearbook (WCY), що охоплює в 2010 р. 56 країн світу і відображає характеристики стану економіки, ефективності уряду, ефективності бізнесу і стану інфраструктури. У 2009 р. серед 56 країн світу Україна займала 54 місце.

У рейтингу ведення бізнесу (DB), який враховує легкість відкриття бізнесу, ліцензування, підбору кадрів, здобуття кредитів, захист прав інвесторів і ін., Україна в 2010 р. зайняла 142 місце з 183 країн проти 145 місця в 2009 р. з 181 країни.

На думку світових агентств в Україні продовжує прогресувати рівень корупції, на що вказує 146 і 134 позиції по індексу корумпованості (TI) з 180 і 170 країн в 2009 і 2010 р., відповідно. За індексом економічної свободи (HF) наша країна зайняла 162 і 164 місця з 179 країн в 2009 р. і 2010 рр., що характеризує її як країну із невеликою економікою.

Згідно рейтингу «Global Innovation Index», у якому Україна перемістилася в 2010 р. на 61 місце з 79 в 2009 р., можна вважати про "середній" рівень сприйняття її інноваційного потенціалу в світі. Хоча, як відзначають фахівці, за 20 років пострадянського розвитку України сталася деградація структури економіки від високотехнологічної індустріальної до сировинної, добувної, а науково-технічного рівень істотно знизився [12].

У відновний для економіки України період, з 2000 р. по 2010 р., не було усунено проблеми перехідного періоду, зокрема, структурні деформації і диспропорції в розподілі капіталу, прогалини в акумуляції інтелектуального капіталу і негативні чинники ділового оточення, енергозалежність та інші. Ці проблеми підсилюють негативні тенденції в промисловості і відставання економіки від економік в розвинених країнах світу.

Відносно інвестиційного клімату слід враховувати думку Цюрихської групи, згідно якій низький або помірний темп зростання економіки не може забезпечувати загальний надприбуток, який є домінантним у виборі інвестиційних проектів [13]. А в доповіді про світовий розвиток ООН [14] зроблено висновки про низьку залежність доданої вартості від інвестицій в країнах з низькою прибутковістю, що приводить до тривалого періоду повернення інвестиційних вкладень в галузях з низькою доданою вартістю і незначного фінансування зростаючих галузей.

Інвестиційну привабливість національної економіки і її господарюючих суб'єктів практично неможливо підсилити в умовах корупції, інформаційної непрозорості, тінезації економіки, невідповідності якості продукції і управлінських технологій світовим стандартам. Приливу інвестиційних ресурсів в український бізнес перешкоджають також: політична нестабільність, податки, корупція, дефіцит фінансових ресурсів, труднощі в здобутті ліцензій і дозволів на підприємницьку діяльність, доступ до земельних ресурсів, низький рівень освіти і кваліфікації працівників, податкове регулювання, криміногенна ситуація.

Дані чинники, події і ситуації відносно розвитку окремо взятого промислового підприємства можуть характеризуватися невизначеністю унаслідок неоднозначності їх інтерпретації, вузьконаправленого і сфокусованого на окремих аспектах (ракурсі) сприйняття і нечіткої оцінки важливості – тобто унаслідок формування контексту – семантичних умов інтерпретації подій і сенсів їх значення, що маються на увазі.

Контекст пояснює суть, значення і важливість конкретної події. Показники, що характеризують або пов'язані з подіями, розбиваються на дві групи. До першої групи відносяться показники, чутливі до вибраного контексту, а до другої – не чутливі.

У першій групі виділяються специфічні показники (дані) події, які мають певне значення лише в рамках обмеженого контекстного діапазону, зміна якого може привести до спотворення даних. Наприклад, поняття руху фінансових коштів відрізняється в контекстах формування фонду заробітної плати і надходження грошових коштів. Загальні дані про події чутливі до контексту, в рамках якого вони відбуваються. Так, замовлення матеріалу з

відмінними якісними характеристиками від заявлених в специфікації, є помилковою опцією. Як групу нечутливих до контексту показників відзначимо показники кількості споживачів і зростання ємкості ринку.

Контекстні показники подій можуть вплинути на вибір рішення в питаннях установки нового устаткування, виходу на нові ринки, впровадження у виробництво нових видів продукції. Чутливість до контексту підвищується за допомогою врахування характеристик ринкового середовища, наявності джерел фінансових ресурсів, конкурентної позиції, управлінських цілей і так далі.

Події E_j^i використовуються при побудові причинно-наслідкового зв'язку і формуванні відповідних асоціативних правил за типом "якщо..., то...". При цьому одні події пов'язані між собою інцидентними зв'язками $e_{j\varphi}$ ($j, \varphi \in J$), інші ж, навпаки, не мають чітко вираженого зв'язку:

$$e_{j\varphi} = (E_j^i, E_\varphi^i) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } E_j^i < E_\varphi^i, \\ 0, & \text{інакше.} \end{cases}$$

На основі зв'язків $e_{j\varphi}$ формується матриця інцидентності подій $[ME]_{J \times J}^i$, характерних для i -ї проблеми, яка використовується як окремий елемент бази знань. Візуалізація матриці $[ME]$ забезпечується орієнтованим графом подій DE^i , як показано на рис. 3.

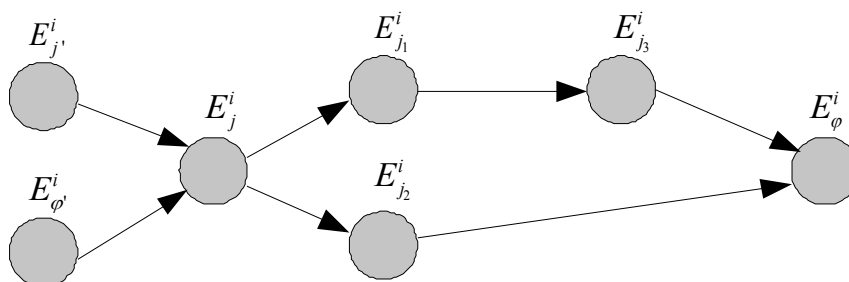


Рис. 3. Орієнтований граф подій

Відповідно, отримуємо, що виникнення однієї події може привести до послідовного і паралельного виникнення інших подій. Наприклад, якщо підприємство не проводило аналіз споживчих чекань, то знизилася споживча цінність продукції, далі зменшився попит і скоротилися обсяги грошових надходжень.

Як видно з прикладу, події пов'язані з вимогами споживачів і відхиленнями від них параметрів пропозиції продукції. У загальній постановці аналізу процесів розвитку і виявлення проблем контроль за виконанням вимог має важливе значення з позиції виявлення основної причини розвитку проблемної ситуації і погіршення стану підприємства. Отже, події, пов'язані, перш за все, з невиконанням вимог, можуть бути основною причиною низької ефективності діяльності підприємства.

Відповідно до концепції загального управління якістю і стандартом ISO 9000:2000 у вимірі, аналізі і поліпшенні якості виконання вимог зацікавлених суб'єктів на підприємстві основна увага приділяється споживчим вимогам. Переважаючи безліч сучасних теоретико-практичних розробок за своєю суттю дотримуються клієнтоорієнтованої парадигми

управління, тому можна передбачити, що для підприємств найбільш пріоритетними є споживчі вимоги.

Угрупування подій повинне вироблятися з точки зору черговості і масштабності реагування на них за допомогою розробки і реалізації стратегій, ініціації інноваційних і інвестиційних проектів, нових виробничих програм і тому подібне (рис. 4).

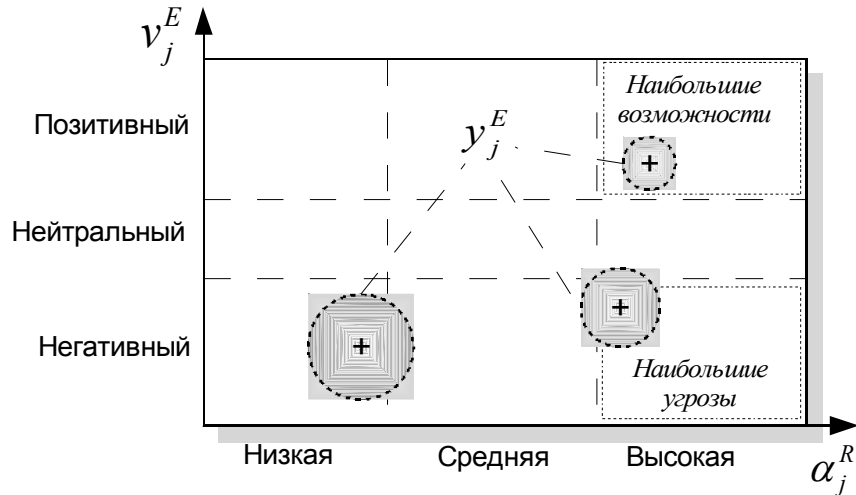


Рис. 4. Графічне представлення угрупування подій

До зовнішніх фінансових чинників, погіршуючих умови розвитку промислових підприємств, відноситься відсутність повноцінного ринку капіталу, орієнтованого на задоволення потреб розширеного фінансування підприємств. Ринок капіталу акумулює і розподіляє необхідні обсяги фінансових ресурсів для забезпечення розвитку підприємств і крупних промислових комплексів. Про проходження етапу зародження ринку капіталу свідчить активне становлення банківської системи, страхових і пенсійних фондів, фондового ринку. Проте спочатку етапи зародження і накопичення активів відбувалися у відриві від потреб реального сектора, що привело до диспропорції між заощадженнями і інвестиціями. За останні п'ять років дана ситуація не покращалася, і частка інвестицій в основний капітал вагалася в діапазоні 8-11% ВВП [15].

У 2009 р. по відношенню до 1990 р. прямі інвестиції в основний капітал склали лише 50%, при цьому "дно" падіння даних інвестицій доводиться на 1997 р., коли по відношенню до 1990 р. вони склали 20,7%. Період економічного зростання з 2000 по 2007 рр. характеризувався відновленням і інтенсифікацією інвестиційних процесів, і в 2007 р. інвестиції в основний капітал по відношенню до 1990 р. досягли відмітки в 87,7%.

При цьому інвестори у виборі підприємств керувалися його поточним станом, високою рентабельністю і здатністю окупити кошти в стислі терміни. Наслідком орієнтації на гарантоване здобуття прибутку в короткостроковому періоді стала відсутність джерел інвестиційних коштів для багатьох підприємств. Частка проектів, орієнтованих на довгостроковий розвиток підприємств, дуже мала.

У загальних по Україні капітальних інвестиціях переважають вкладення в матеріальні активи. За 1 квартал 2010 р. їх частка складає 95,9% (25,0013 млрд. грн.), тоді як інвестиції в нематеріальні активи у розмірі 1,0626 млрд. грн. складають 4,1%. Додамо, що одним із стримуючих чинників для інвесторів є порушення їх прав і інтелектуальної власності. В Україні інтелектуальна власність майже не враховується ні в собівартості продукції, ні в балансовій вартості підприємств і складає менше 1% їх вартості, а сумарний обсяг незареєстрованих нематеріальних активів на вітчизняних підприємствах оцінюється в 200-

250 млрд. дол. США, хоча вартість капіталізації в процесі приватизації знижувалася до 80% [12].

Слід також відзначити, що політичні, соціальні, макроекономічні умови, обмеження, чинники і особливості розвитку і функціонування комерційного сектора проектується в систему цінностей (корпоративну культуру) на підприємствах. Ігнорування власниками і керівниками потреби в управлінні ціннісними установками на підприємстві або допущення неправильних установок (корупція, крадіжка, інертність, опірність навчання і тому подібне) наводить до довільного формування системи цінностей, не сприяючої розвитку підприємства, виникненню проблемних і критичних (форс-мажорних) ситуацій. Особливо проблематичним питання про розвиток підприємства стає при прагненні керівництва до максимальної вигоди в стислі терміни [16].

Виявлення і аналіз чинників розвитку підприємства є невід'ємним блоком загального процесу управління. Його результати використовуються у визначенні цілей розвитку, розробці стратегій і плануванні проектів по забезпеченню необхідного рівня їх результативності.

Література

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця, А.І. Даниленка, М.Г. Жулинського, Е.М. Лібанової, О.С. Онищенка. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
2. Іваненко Л.М. Імітаційні ігри – ракурси й перспективи / Л.М. Іваненко // Вісник Національної академії наук. – 2007. – №5. – С. 58-67.
3. Амоша О.І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О.І. Амоша, І.П. Булеєв, Г.З. Шевцова // Наук.-практ. ж-л «Економіка промисловості». – 2007. – №1 (36) – С. 3-34.
4. Гриньова В.М. Концепція активізації підприємницької діяльності промислових підприємств / В.М. Гриньова, І.А. Дмитрієв // Економіка промисловості. – 2008. – № 3. – С. 3-11.
5. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Н.В. Тарасова, І.С. Калініченко та ін.; ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 308 с.
6. Фрейкман Л.М. Аналіз інституціональної динаміки в країнах с переходною економікою / Л.М. Фрейкман, В.В. Дашкеєв, М.Р. Муфтахетдинова. – М.: ІЭПП, 2009. – 252 с.
7. Mundial B. World development indicators / Mundial B. – Washington: The World Bank, 2008. – 420 p.
8. Аслунд А. Розбудова капіталізму. Економічні перетворення у країнах колишнього радянського блоку / А. Аслунд. – К.: Дух і літера, 2004. – 637 с.
9. Лукінов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І.І. Лукінов. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2007. – 455 с.
10. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення / О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савенко та ін.; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 54 с.
11. Лепа Р.Н. Перспективи развития украинского машиностроения в условиях экономического кризиса / Р.Н. Лепа, А.А. Охтеня, // Развитие финансовых методов государственного управления национальной экономикой: сб. наук. пр. ДонДУУ. – 2009. – Вип. 142. – С. 45-54.
12. Стенограма Парламентських слухань. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів // Інвестиції та інноваційний розвиток. – 2009. – №3. – С.2-53.
13. Ерешко Ф.И. Моделирование рефлексивных стратегий в управляемых системах / Ф.И. Ерешко // Сообщение по прикладной математике. – М.: ВЦ РАН, 2001. – 47 с.
14. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики / Пер. с англ. – М.: Весь мир, 2002. – 264 с.
15. Белінська Я.В. Український ринок капіталу: стан, проблеми, шляхи розвитку / Я.В. Белінська, О.І. Дудар // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4(13). – С. 113-122.
16. Джеймс О'Тул. Спасает только честность [Электронный ресурс] / Джеймс О'Тул, Уоррен Беннис // Harvard business review Россия. – 2009. – №9.

Рекомендовано до публікації:

Д.е.н., проф. Леною Р.М. 20.04.2011

Надійшла до редакції:

26.04.2011



УДК 338.24

Омельченко О.С.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА САНАЦІЯ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЙ

У статті, дотримуючись системного підходу, проведено порівняльний аналіз понять "реструктуризація" та "санация", розкриті їх спільні та відмінні категорійні ознаки, розглянуто їх галузевий, макроекономічний та інноваційний аспекти.

Ключові слова: реструктуризація, санация, інновації, галузь, ознака.

In the article, adhering to systems approach, the comparative analysis of concepts is conducted "restructuring" and "readjustment", their general and excellent category signs are exposed, their branch, macroeconomic and innovative aspects are considered.

Keywords: restructuring, readjustment, innovations, branch, feature.

Протягом останніх 3 років понад 40% промислових підприємств України працювали у збиток [1], що становить загрозу для фінансової безпеки держави. Погіршення ситуації в промисловості значною мірою зумовлено досить високим ступенем зношеності виробничого обладнання та незабезпеченням потреби в інвестиційних ресурсах для його оновлення. Нагальність проведення модернізації промислових підприємств назріла також у зв'язку з необхідністю інноваційного розвитку та інтеграції до світової економіки.

Вирішення зазначених проблем може здійснюватися в формі санации та реструктуризації підприємств. Управління цими процесами визначається новою постановкою завдань державної та регіональної економічної політики і необхідністю уточнення основних понять, що важливо для удосконалення законодавчої бази. Можливість існування однорідних понять, визначень, термінів, відсутність їхніх фіксованих значень призводять до багатозначного тлумачення одних і тих самих явищ, процесів і не сприяє пізнанню об'єктивної дійсності.

У теорії антикризового управління склався досить різномірний понятійний апарат, що до певної міри відображає незавершеність формування цієї дисципліни в умовах становлення ринкової економіки. Дослідження в зазначеній галузі потребує вивчення і впорядкування понятійного апарату антикризового управління з точки зору системного підходу. Ключовими поняттями, що потребують однозначного тлумачення, є "реструктуризація", "санация", "санацияна реструктуризація".

Існують різні трактування понять "реструктуризація", "санация", "санацияна реструктуризація" [2 – 6 та ін.] І санацию, і реструктуризацію називають головним інструментом антикризового управління [8 – 10]. Понятійна колізія ускладнюється спорідненістю вказаних понять за змістом, спрямованістю і санации, і реструктуризації на фінансове оздоровлення підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Ефективне управління підприємством потребує уточнення змісту понять "реструктуризація" та "санация" з точки зору системного підходу, визначення їх спільних та відмінних ознак, специфіки застосування кожного із процесів.

Науково-методичне забезпечення та напрацювання інструментарію антикризового

управління потребує визначення змісту основних понять, зокрема санації та реструктуризації, характерних їх рис та сфери застосування.

На сьогодні в економічній науці немає єдино визнаних визначень щодо понять "реструктуризація" та "санація". У фахових працях мають місце різноманітні визначення цих понять і підходи до їх класифікації на основі різних систем ознак [2, 4 – 5 та ін.]

З точки зору логіки зміст поняття характеризується як сукупність істотних та відмінних ознак предмета, якість або множина однорідних предметів, відображених у цьому понятті [11]. Порівняльний аналіз існуючих визначень і наборів класифікаційних ознак може скласти надійну основу для виділення спільних та відмінних категорійних ознак реструктуризації та санації. Це, у свою чергу, надає можливість уточнити зазначені поняття і одночасно сформулювати набір параметрів, які можна буде використовувати для ефективного управління здійсненням як реструктуризації, так і санації.

Метою статті є встановлення важливих параметрів понять "реструктуризація" та "санація" з метою ефективного управління процесами їх реалізації. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань: аналіз існуючих визначень понять "реструктуризація" та "санація"; виявлення за допомогою порівняльного аналізу їх спільних та відмінних категорійних ознак; дослідження важливих галузевих, макроекономічних та інноваційних аспектів цих понять; напрацювання пропозицій щодо використання розглянутих параметрів для ефективного управління процесами реалізації реструктуризації та санації. Порівняльний аналіз реструктуризації та санації сприятиме поглибленому проникненню в сутність процесів, їх всебічному дослідженню для потреб результативного управління ними.

Зважаючи на відсутність єдино визнаного тлумачення понять "реструктуризація" та "санація", виділити їх спільні та відмінні категорійні ознаки можна шляхом аналізу наукових праць.

У Великій економічній енциклопедії [11] поняття "санація" розглядається як "система державних і банківських заходів, спрямованих на запобігання банкрутства підприємств, фірм, поліпшення їх фінансового стану шляхом кредитування, реорганізації, зміни виду продукції, що випускається, або іншим чином". У тому ж джерелі поняття "реструктуризація" розглядається лише стосовно реструктуризації боргів, а основні аспекти власне реструктуризації переносяться на "реорганізацію", яка розглядається як "перетворення структури організації і управління підприємством, при якому зберігаються основні засоби і потенціал підприємства" [11]. При цьому реорганізація становить один із етапів життєвого циклу розвитку підприємства, який здійснюється після спаду з метою стабілізації діяльності і забезпечення наступного підйому.

Найчастіше санація розглядається як оздоровлення фінансового стану підприємства через систему фінансово-економічних, організаційних, техніко-економічних та соціальних заходів для упередження його банкрутства, підвищення конкурентоспроможності [12, 16]. Це більш точно відповідає сутності терміну "санація", який походить від латинського "sanare" – оздоровлення, видужання. Поняття «санація» також використовується в розумінні окремої стадії процесу банкрутства підприємства, порядок здійснення якої формалізовано в чинному законодавстві.

Стосовно реструктуризації подібної єдності поглядів не спостерігається. Переважна більшість дослідників пов'язує реструктуризацію з розвитком і новим етапом життєвого циклу підприємства. Як відомо, будь-який розвиток починається зі змін. В найзагальнішому вигляді реструктуризація сприяє удосконаленню системи управління функціонуванням підприємства. Це завдання вирішується шляхом реалізації комплексу заходів щодо структурних змін, які фактично становлять зміст процесу реструктуризації. У методичних рекомендаціях і положеннях профільних міністерств та відомств реструктуризація розглядається як здійснення

комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатного привести підприємство до фінансового оздоровлення, підвищення його інвестиційної привабливості, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [13 – 16].

В цілому, на основі аналізу науково-методичних джерел були визначені суттєві спільні ознаки зазначених понять: і санація, і реструктуризація спрямовані на а) реалізацію системи заходів стосовно всіх сфер діяльності підприємства; б) покращення фінансового стану підприємства. З наведеного вбачається, що нормативні визначення понять “санація” та “реструктуризація” мають спільні ознаки. Отже, поняття “реструктуризація” та “санація” за своїм змістом є подібними.

Аналіз категорійних ознак показав, що поняття “реструктуризація” розглядають в декількох основних значеннях: як функцію управління щодо здійснення структурних змін; як процес організаційно-економічних, правових, технічних перетворень; як спосіб структурної перебудови підприємства або основних його підсистем; як інструмент здійснення змін. Санацію, в свою чергу, також розглядають у функціональному та процесному аспектах, як інструмент антикризового управління, а також в значенні окремої стадії судового процесу банкрутства підприємства, порядок здійснення якої формалізовано в чинному законодавстві [16] (див. табл. 1).

Як видно з табл. 1, санація та реструктуризація мають три спільні аспекти (процес, функція, інструмент) та два відмінних (стадія та спосіб).

Взаємозв'язок поняття «санація» в значенні стадії процесу банкрутства з реструктуризацією полягає у тому, що остання може застосовуватись в період перебування підприємства під дією судових приписів. У такому разі санація виступає умовою реалізації реструктуризації і вона здійснюється з врахуванням вимог законодавства про банкрутство.

Взаємозв'язок поняття «реструктуризація» у значенні способу здійснення структурних змін з санацією полягає в тому, що реструктуризація виступає способом здійснення санації. Наприклад, одним з найефективніших заходів санації є реструктуризація заборгованості [16, 17]. Вона дає можливість швидко акумулювати кошти, необхідні для реалізації плану санації. Фінансове оздоровлення підприємства також передбачає оптимізацію витрат, зокрема, на оплату праці. Таке скорочення витрат може передбачати зміну організаційної структури підприємства, ліквідацію або злиття окремих підрозділів, скорочення працівників. У зазначених випадках реструктуризація (зміна структури заборгованості, зміна організаційної структури) використовується в якості способу здійснення санації підприємства.

Як санація, так і реструктуризація реалізуються шляхом формування відповідної програми (плану) дій, що передбачає комплекс взаємопов'язаних заходів щодо покращення стану підприємства. Плани санації та реструктуризації підприємств передбачають різноманітні зміни у всіх сферах його діяльності. При цьому окремі заходи санаційного характеру можуть передбачатися планом реструктуризації і навпаки. При порівнянні понять «санація» та «реструктуризація» вони використовуватимуться в значеннях процесу, функції та інструменту.

Крім спільних істотних ознак, поняття «реструктуризація» та «санація» мають суттєві відмінності, зокрема:

1. *Умови застосування.* Санація використовується підприємствами, що знаходяться у передкризовому або кризовому стані. Такий вид реструктуризації як санаційна також застосовується у зазначених умовах. Реструктуризація може застосовуватись підприємствами на всіх етапах його життєвого циклу з метою адаптації до зміни умов зовнішнього середовища [5].

Таблиця 1

Поняття “реструктуризація” та “санація” за основними значеннями

Значення, в якому вживається поняття	
“Реструктуризація”	“Санація”
1.	<i>функція управління</i>
щодо здійснення перетворень, які сприяють приведенню організаційно-управлінської, фінансово-економічної, виробничо-господарської підсистем підприємства та бізнес-процесів до його конкурентної позиції на ринку з метою повнішого використання наявного економічного потенціалу	щодо реалізації системи заходів стосовно покращення фінансового стану
зміст складають:	
повноваження органів управління щодо розробки, затвердження та реалізації плану санації (реструктуризації) та контролю його виконанням	
2.	<i>процес</i>
організаційно-економічних, правових, технічних перетворень, які призводять до зміни організаційної, виробничої, технологічної, управлінської структури підприємства	оздоровлення фінансового стану підприємства через систему фінансово-економічних, організаційних, техніко-економічних та соціальних заходів
зміст складають:	
структурні зміни	зміни
3.	<i>інструмент</i>
здійснення змін, спрямований на забезпечення оптимального функціонування підприємства у мінливих ринкових умовах відповідно до розробленої і обґрунтованої стратегії його розвитку	антикризового управління
зміст складають:	
заходи організаційного, фінансово-економічного, виробничого та ін. характеру	
4.	<i>спосіб</i>
структурної перебудови підприємства або основних його підсистем з певною метою (найчастіше - підвищення конкурентоспроможності), за рахунок забезпечення ефективності розподілу і використання всіх ресурсів шляхом впровадження комплексу інновацій у задіяні сфери діяльності	окрема <i>стадія</i> судового процесу банкрутства підприємства, порядок здійснення якої формалізовано в чинному законодавстві
зміст складають:	
реалізація інновацій	певна послідовність дій

Обидва вказані процеси мають на меті недопущення розгортання кризи, вихід з неї, стабілізацію господарської системи, збереження суб'єкта господарювання, створення умов для зростання його вартості.

2. *Реструктуризація як комплекс змін структури підприємства.* На основі аналізу наукових джерел визначені наступні найбільш суттєві риси поняття «реструктуризація»:

а) Структурна переорієнтація. За аналізом фахових джерел ця ознака реструктуризації є однією з найбільш суттєвих [4]. Реструктуризація стосується переорієнтації всіх сфер діяльності підприємства, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами та проблемами власності [18].

Санація передбачає застосування різноманітних заходів, здатних забезпечити фінансове оздоровлення підприємства. На відміну від реструктуризації, санація не спрямована на структурну переорієнтацію підприємства.

б) *Системний характер змін* як істотна ознака реструктуризації промислового підприємства. Реструктуризація може бути задіяна як до кожної внутрішньої підсистеми окремо, так і до усіх одночасно: організаційної, управлінської, виробничо-технологічної, постачальницької, кадрової структури і т. д. При цьому мають змінюватися управлінські принципи, процедури, функції, методи прийняття рішень, засади формування інноваційної політики та стратегії. У результаті змінюється модель поведінки, а основи функціонування підприємства здобувають нові властивості [18]. Це є підставою щоб віднести глибину, істотність змін структури підприємства до суттєвих ознак реструктуризації.

Реструктуризація також передбачає комплексність змін, а не окремі зміни в межах однієї сфери функціонування (маркетинг, фінанси, виробництво тощо); вона стає постійним інструментом управління підприємством [7]. Здійснення реструктуризації підприємства передбачає використання системного підходу. Неохоплення нею окремих структурних складових системи підприємства ставить під загрозу ефективність реструктуризації в цілому.

Такі ознаки змін як глибина і комплексність перебувають у відносинах прямої залежності (взаємопов'язані), оскільки істотні зміни структури потребують їх узгодження з іншими елементами системи. Поєднання таких ознак засвідчує системний характер реструктуризаційних перетворень, оскільки істотна зміна одного елемента структури підприємства впливає на інші.

Комплексність змін перебуває у відносинах прямої залежності з такою їх характеристикою як глибина (істотність). Глибші та істотніші зміни структури потребують узгодження з більшою кількістю інших елементів системи.

Очевидно, треба вважати, що властива реструктуризації системність перетворень не є невіддільною ознакою санації. Застосування в межах санації істотних, якісних змін структури підприємства об'єктивно обмежується наступним.

Як відомо, будь-якій зміні структур властиво зменшення стабільності та контрольованості системи. Повністю запобігти реалізації негативних соціальних наслідків реструктуризації неможливо: вони є обов'язковою, хоча і негативною складовою цього поняття [19].

В умовах кризи кожна управлінська помилка може бути критичною для стану підприємства. Санація реалізується в умовах, коли ціна управлінських помилок істотно зростає, а проблема мінімізації ризиків стає першочерговою. Саме системні перетворення здатні забезпечити стратегічну стійкість підприємства та нарощення його економічного потенціалу. Водночас, слідуючи діалектичному принципу єдності і протистояння протилежностей, глибокі та комплексні перетворення зумовлюють і негативні наслідки, такі як: зменшення стабільності та контрольованості системи, та, відповідно, збільшення сукупного ризику реалізації управлінських рішень і підвищення ймовірності реалізації менш сприятливого сценарію розвитку подій.

Власне, саме умови здійснення санації обмежують глибину та комплексність можливих змін. Отже, на відміну від реструктуризації, системність змін не може бути визнана невіддільною ознакою санації.

с) *Стратегічна орієнтованість* реструктуризаційних перетворень. Важливою складовою частиною програми реалізації реструктуризації є формування стратегічних цілей і тактики її здійснення. Кінцевою стратегічною метою реструктуризації є досягнення підприємством довгострокових конкурентних переваг шляхом вибору оптимального шляху його розвитку. Розробка програми перетворень має ґрунтуватись на сприйнятті реструктуризації як одночасного продовження і поглиблення стратегії розвитку підприємства.

Стратегічний аспект реструктуризації підприємства як системи реалізується також через у наступному. Як відомо, однією з найважливіших характеристик поведінки системи (в тому числі підприємства) є стійкість щодо зовнішніх умов її існування. Стійкістю називається властивість системи так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише генерувати чинники, які зумовлюють її зрівноважений стан, а й забезпечувати подальший розвиток [20]. Як санація, так і реструктуризація виступають засобом досягнення певного рівня стійкості підприємства.

Виокремлюються декілька видів стійкості підприємства. Під фінансовою стійкістю розуміється такий обсяг фінансових ресурсів і ступінь їх використання, за якого підприємство вільно й ефективно забезпечує безперервність процесу виробництва та реалізації продукції за рахунок зростання капіталу із збереженням платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [20]. У випадку проблем з платоспроможністю саме санація покликана забезпечити фінансову стійкість підприємства.

Стратегічна стійкість підприємства визначається як інтегральна характеристика його діяльності, що відображає динаміку його розвитку, здатність до керованих якісних перетворень в умовах слабо прогнозованого зовнішнього середовища відповідно до попередньо встановлених стратегічних цілей. Саме реструктуризація покликана забезпечити стратегічну стійкість підприємства (в межах якої поряд з фінансовою виокремлюються також технологічна (інноваційна) та організаційна стійкість [20]).

Актуальним також є питання співвідношення санаційної реструктуризації з санацією. Понятійна невизначеність загострюється тим, що і санаційна реструктуризація, і санація застосовуються в однакових умовах (передкризових або кризових) і мають на меті відновлення платоспроможності підприємства.

Близькість за змістом понять «санаційна реструктуризація» та «санація», які передбачають комплекс послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на виведення підприємства з кризи, є очевидною. Водночас, санаційна реструктуризація покликана забезпечувати, поряд з виживанням та відновленням платоспроможності, також адаптацію підприємства до ринкових умов функціонування, збереження і посилення ним своїх конкурентних позицій.

З врахуванням викладеного, поняття «санаційна реструктуризація» доцільно визначити як комплекс розрахованих на стратегічну перспективу заходів організаційного, виробничого, інноваційного, фінансового та соціального характеру, що мають на меті як відновлення платоспроможності підприємства, так і реалізацію комплексу інновацій для забезпечення прибутковості та конкурентоздатності підприємства в довгостроковому періоді.

е) *Якісно новий рівень розвитку підприємства*. Реструктуризація має на меті виведення підприємства на якісно новий рівень розвитку за рахунок створення ефективної системи його функціонування, здатної своєчасно адаптуватися до змін середовища [2]. При цьому мають змінюватися управлінські принципи, методи прийняття рішень, засади формування політики

та стратегії. У результаті змінюється модель поведінки, а основи функціонування підприємства здобувають нові властивості [18].

Санаційні заходи можуть стосуватися зміни структури окремих підрозділів, функціональних зон підприємства. Реструктуризація дебіторської заборгованості для акумулювання коштів чи зміна організаційної структури підприємства в межах скорочення витрат є окремим заходом фінансового оздоровлення. У зазначених випадках реструктуризація є способом здійснення санації, яка не призводить до зміни управлінських принципів, методів прийняття рішень, засад формування політики та стратегії.

Успішність санації визначається подоланням кризових явищ за якомога коротший час при меншій кількості залучених ресурсів та нижчого показника сукупного ризику. Ефективність санації визначається переважно фінансовими параметрами. Зміни санації не спрямовані на якісно новий рівень розвитку підприємства. Реструктуризація має складнішу систему цілей стратегічного та тактичного характеру і, відповідно, її ефективність визначається більшою кількістю параметрів, які враховують не лише фінансові результати.

Заходи санації обумовлені її основним завданням - поліпшити фінансовий стан підприємства та відновити його платоспроможність. Проведення санації може вимагати істотних змін елементів структури підприємства. Такі зміни, як вже зазначалось, мають носити послідовний взаємопов'язаний характер в силу необхідності їх узгодження з іншими елементами системи. Водночас, комплексні зміни є супутніми, санація не ставить на меті перехід підприємства на якісно новий рівень функціонування та зміну його моделі поведінки.

Порівняння понять «реструктуризація» та «санація» буде неповним без аналізу їх ролі в забезпеченні інноваційного розвитку світової економіки.

Необхідність реструктуризації зумовлено еволюційним розвитком світової економіки, в якому домінує інноваційна складова. Основу реструктуризації становлять інновації, зазначений процес розглядається як особливий тип введення інновації, який змінює структуру об'єкта, що розглядається як велика система [19]. Необхідність реструктуризації промислових підприємств зумовлена причинами об'єктивного характеру, пов'язаними з фазами періодично здійснюваних великих структурних перетворень промисловості. Реструктуризація зумовлюється поступальним розвитком світової економіки з моментами переходу кількісних змін у якісні, внаслідок чого можна говорити про циклічність потреби зміни структури промислового підприємства. Така потреба пов'язана з циклічністю інвестиції – бум – спад, може зумовлюватись економічними шоками (на кшталт нафтової кризи 70-х років) та рядом інших причин.

Зміна умов зовнішнього середовища функціонування підприємства зумовлює необхідність адаптації до них його внутрішньої структури. Проблеми періодичної реструктуризації машинобудівного підприємства є по своїй суті вічними, хоча й не безперервними (безперервним, хоча й дуже нерівномірним у часі є тільки процес інноваційного розвитку загалом) [19].

Встановлення зв'язку між необхідністю здійснення реструктуризації та макроекономічними змінами на рівні міжнародного поділу праці підтверджує, що реструктуризацію промислового підприємства слід розглядати як одну із найважливіших ланок інноваційного управління економікою галузі. Це твердження дає можливість правильно поставити завдання реструктуризації та оцінювати її результати з позицій економічної динаміки промислового комплексу в цілому.

Санації, в свою чергу, не властиві ознаки циклічності, тісного зв'язку з інноваційними процесами. Санація промислового підприємства впливає на розвиток пов'язаних з ним господарюючих суб'єктів (так, зменшення внаслідок закриття нерентабельного виробництва випуску певного виду продукції впливає на сукупну його пропозиції на ринку тощо).

Реструктуризація промислових підприємств має вплив на галузь в цілому. Реструктуризацію розглядають на трьох рівнях: на рівні окремого підприємства (мікрорівень), на рівні галузі (мезорівень) та на рівні економічної системи держави в цілому (макрорівень).

Реструктуризація на макрорівні спрямовується на зміну співвідношення окремих галузей та підгалузей, рівня розвитку елементів ринкової інфраструктури, механізмів і важелів управління економікою, приватизаційними процесами.

Реструктуризація на мезорівні спрямована на структурну переорієнтацію підприємств за галузевою та територіальною ознакою. Її здійснення забезпечується реалізацією загальнодержавних та регіональних програм розвитку промисловості.

Реструктуризація на рівні підприємства стосується переорієнтації всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних заходів і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності. Одним із критеріїв успішності реструктуризації постає здатність підприємства бути прибутковим у новому економічному середовищі. Апробовані в господарській діяльності зміни виробничого, інноваційного, технологічного, організаційного характеру підвищують конкурентоспроможність підприємства та стають його конкурентною перевагою. Реструктуризація одного промислового підприємства завжди справляє вплив на інші підприємства галузі, оскільки якщо структурна переорієнтація доводить свою ефективність на практиці, то рано чи пізно переймається іншими виробниками.

Викладене дає підстави для наступного висновку: якщо санація передусім є інструментом антикризового управління, то необхідність реструктуризації зумовлюється об'єктивною поступальністю розвитку світової економіки та його інноваційним характером. Викладене зумовлює циклічність реструктуризації відповідно до нерівномірного у часі характеру наукового-технічного прогресу, «технологічних стрибків» та появи інновацій.

У статті на основі узагальнення аспектів системного підходу виконано порівняльний аналіз понять «реструктуризація» і «санація». Обґрунтовано їх спільні та відмінні категорійні ознаки у розрізі комплексного розгляду трансформацій у багатоаспектній системі: функція управління – процес втілення змін – спосіб впровадження перетворень – інструмент їх здійснення. Санація та реструктуризація мають багато спільного в значеннях процесу, функції та інструменту. Реструктуризація також розглядається в якості способу структурної переорієнтації підприємства; санація вживається в значенні окремої стадії судового процесу банкрутства підприємства.

Основні відмінності санації та реструктуризації полягають в умовах застосування, характері змін, які супроводжують зазначені процеси. Зміни структури в процесі реструктуризації носять системний і стратегічно орієнтований характер, забезпечуючи виведення підприємства на якісно новий рівень розвитку. Глибина, комплексність та інноваційна спрямованість змін обумовлюють вплив реструктуризації промислового підприємства на галузь в цілому.

На відміну від реструктуризації, санації не властиві ознаки циклічності та тісного зв'язку з інноваційними процесами. Санація є, передусім, інструментом антикризового управління, водночас, необхідність реструктуризації зумовлюється об'єктивною поступальністю та інноваційним характером розвитку світової економіки.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на формування науково-методичних основ і розроблення організаційно-економічних механізмів здійснення реструктуризації та санації промислових підприємств у відповідності з запропонованим підходом.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
2. Реструктуризація системи управління промислових підприємств: монографія / Л.В.Череп, О.В.Лепьохін, І.О.Лепьохіна-Таберко, О.Г.Череп. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2010. – 395 с.
3. Розвиток промислового виробництва: методи, моделі та інструменти: монографія / Грозний І.С. та ін.: за заг. ред. І.С.Грозного. ІЕП НАН України. – Донецьк: Купріянов В.С., 2010. – 339 с.
4. Кизим Н. А. Проблемы проведения реструктуризации промышленных предприятий в Украине: монография / Н. А. Кизим, В. В. Жихарцев: НИЦ индустриальных проблем развития. – Х.: ИНЖЭК, 2009. – 179 с.
5. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. /М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
6. Стратегія управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах / В. С. Пономаренко, А. М. Золотарьов, О. М. Ястремська та ін.; В. С. Пономаренко (заг. ред.). – Х.: ХНБУ, 2005. – 452 с.
7. Портнова Г.О. Механізм вибору виду й оцінки ефективності реструктуризації промислового підприємства. /О.Г. Портнова: Автореф. дисер. к.е.н. –Донецьк, 2008. – 25 с.
8. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. –К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
9. Євдокімов Ф. І. Організаційно-економічний механізм об'єднання промислових підприємств: монографія / Ф. І. Євдокімов, Н. В. Розумна. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 179 с.
10. Цопа Н.В. Управление развитием промышленных предприятий: методология, модели, методы: монография /Н.В. Цопа. – Институт экономики промышленности НАН Украины. – Донецк; Симф.: Ариал, 2010.– 319с.
11. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.
12. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006: Центральна спілка споживчих товариств України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.
13. Методика розробки планів реструктуризації державних підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 73 від 02.06.97р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.
14. Про затвердження Методичних вказівок щодо проведення реструктуризації державних підприємств: Наказ Мінекономіки України від 23.01.98 р. № 9 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 12. – Ст. 475.
15. Про затвердження Положення про порядок реструктуризації підприємств: Наказ Фонду державного майна України від 12 квітня 2002 р. № 667 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 19. – Ст. 967.
16. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ – Офіційний сайт ВРУ – // zakon.rada.gov.ua/.
17. Товажнянський В.Л. Формування антикризового механізму стабілізації та стійкого розвитку машинобудівних підприємств. /В.Л. Товажнянський: автореф. дисер. к.е.н. – Суми, 2011. – 16 с.
18. Бойчик І.М. Економіка підприємства./І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
19. Кузь Т.І. Покращення діяльності машинобудівних підприємств за рахунок реструктуризації /Т.І. Кузь// Економічний простір. – 2011. – № 48/2. – С. 227-234 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>.
20. Стратегическая устойчивость предприятий / С. П. Бараненко, В. В. Шеметов. – М.: Центрполиграф, 2004. – 496 с.

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Лепюю Р.М., 11.12.2011 р.

Надійшла до редакції:
01.12.2011 р.

УДК 658:657.922

Кабаченко Д.В., Скрипка Є.С.

**ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ
ЯК КРИТЕРІЮ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Обґрунтовано доцільність використання концепції вартості бізнесу як цільового критерію ефективності діяльності підприємства. Розроблено модель побудови збалансованої системи показників, що реалізує концепцію максимізації вартості бізнесу за допомогою стратегічної карти цілей та дисконтування очікуваних грошових потоків підприємства. Запропоновано алгоритм методики оцінки ефективності діяльності підприємства на основі концепції вартості бізнесу.

Ключові слова: вартість бізнесу, критерій ефективності, економічний аналіз, прийняття рішень, стратегічне управління, чистий грошовий потік.

The expedience of application of the business value conception as a criterion of the enterprise efficiency is substantiated. The model of constructing balanced metrics has been worked out which realizes the concept of business value maximization by means of a strategic target chart and discounting of expected cash flows of the enterprise. The algorithm of methods of enterprise efficiency estimation has been provided based on the business value conception.

Keywords: business value, criterion of efficiency, economic analysis, decision making, strategic management, net cash flow.

Основним інструментом ухвалення рішень стосовно управління підприємством (або холдингом) є економічний аналіз, за допомогою якого визначають поточний стан підприємства і тенденції його розвитку. На основі даних економічного аналізу приймають рішення й оцінюють ефективність діяльності підприємства, визначають напрями і перспективи його подальшого розвитку.

Необхідно відзначити, що використовувані методи і прийоми аналізу, особливо вживані критерії, практично не мінялися вже впродовж багатьох років. Аби переконатися в цьому, досить переглянути діючі нормативні документи з питань аналізу й оцінки стану підприємств. Не всі із запропонованих в даних методиках критеріїв відповідають вимогам сучасного ринку, частина з них адаптована із закордонної практики аналізу та не враховує реалії українського ринку й специфіку підприємства, що аналізується.

Не менш гострою є проблема підвищення ефективності управління державною власністю у зв'язку з інертністю і тривалістю періоду обробки інформації, що характерний для бюрократичної системи управління даними підприємствами.

На сучасному етапі діяльності підприємств в умовах зростаючої конкуренції, темпів зміни законодавчої бази, умов розвитку ринку підвищуються вимоги до оперативності та якості управління підприємством. Це є мотивуючим чинником для компаній відносно удосконалення методів і критеріїв, що використовуються при оцінці ефективності їх діяльності, і оптимізації процесів ухвалення управлінських рішень.

Сьогодні наука і консалтинг можуть запропонувати бізнесу чимало інструментів удосконалення систем підтримки ухвалення рішень як відносно збору, обробки даних, їх структуризації і деталізації, так і в аналітичному аспекті. Існує безліч підходів, концепцій і критеріїв ефективності діяльності підприємств, у яких є свої переваги і недоліки. Але висока вартість, рівень складності, а також довгий період впровадження конкретних методик роблять практично неможливим їх застосування в практиці роботи українських підприємств.

Також існують складнощі з адаптацією методик і вибором найкращого варіанта їх використання на підприємстві, що обумовлене підвищеним рівнем довіри відомим назвам закордонних і деяких вітчизняних компаній-розробників, їх привабливим і складним презентаціям з графікою і анімацією. Часто, вибираючи систему для впровадження, керівництво і

власники вважають, що отримана за великі гроші «стратегія антикризового розвитку підприємства» вирішить одночасно всі існуючі проблеми разом, але це буває далеко не завжди.

Проблемі визначення й обґрунтування критеріїв ефективності діяльності підприємств присвячені дослідження багатьох вітчизняних і закордонних вчених, а саме: М.И. Баканова, А.Г. Грязновой, П. Друкера, А.П. Дугельного, Е.Н. Иванової, Р. Каплана, А.К. Клочкова, Т. Коллера, В.Ф. Комарова, Т. Коупленда, Я.І. Маркуса, М.В. Мельник, Д. Муррина, Е.В. Негашева, Д. Нортон, В.М. Рутгайзера, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфуліна, Т.В. Тазихіної, М.А. Федотової, Р.С. Хиггинса, А.Д. Шеремет, О.Н. Щербакової, М.А. Эскиндарова та ін. Але в цих роботах найбільшу увагу приділяють максимізації прибутку або рентабельності підприємства. Разом з тим до сьогодні немає єдиного підходу до визначення інтегрального показника ефективності роботи підприємства, що забезпечує ухвалення управлінських рішень у стислий термін в умовах динамічного розвитку ринку.

Які б не використовувалися інструменти підтримки ухвалення рішень – відомі показники класичного фінансового та економічного аналізу [1,2,3], процесно-орієнтованого обліку витрат (ABC), системи економічної доданої вартості (EVA) або найбільш прогресивної і всеосяжної збалансованої системи показників (BSC) [4] – вони малоефективні без структурованої стратегічної карти, основою якої є обґрунтований критерій ефективності діяльності підприємства, що враховує всі аспекти існування підприємства як самостійної системи і як елемента в системі економічних стосунків.

Вирішенням цього питання є запропонована авторами методика оцінки ефективності діяльності підприємства на основі концепції вартості бізнесу як єдиного комплексного показника, що враховує інтереси всіх учасників економічних стосунків. Ця концепція розроблена для різних рівнів управління і має позитивний досвід впровадження на діючих промислових підприємствах.

Метою досліджень, результати яких викладено в даній роботі, є теоретичне обґрунтування і розробка моделі використання концепції вартості бізнесу як критерію оцінки ефективності діяльності підприємства.

Системне віддзеркалення цілісної картини економічного стану підприємства і тенденцій його розвитку, забезпечення уніфікації параметрів і впорядкування внутрішніх інформаційних потоків у формат, зручний для використання при ухваленні рішень, є основою процесу формування вартості бізнесу для оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому і його структурних підрозділів, до яких належать постачання, виробництво, збут і фінанси.

Безумовно, наведення порядку в інформаційних і матеріальних потоках на підприємстві з використанням оптимальних шаблонів і відпрацьованих схем, як правило, дає помітне поліпшення в роботі підприємства, але не вирішує стратегічних завдань його діяльності.

Максимізація вартості підприємства як бізнесу є стратегічною метою його функціонування та інтегральним показником ефективності роботи підприємства. Стратегічна карта диференціації критерію максимізації вартості підприємства (бізнесу) на підпорядковані цілі й чинники відображена на рис. 1.

Вартість бізнесу визначається як сума дисконтованих (зведених до поточної вартості) очікуваних грошових потоків, що генеруються підприємством. Коротко проілюструємо відмінність і переваги запропонованої вартісної концепції від інших, в яких базовими є критерії максимізації прибутку або рентабельності [5,6].

Основою запропонованої авторами концепції є формула вартості підприємства (бізнесу), що реалізовує методологію всіх діючих стандартів оцінки як вітчизняних [7], так і міжнародних [8].

$$BB = \left(\sum \frac{\Pi_n}{(1+i)^n} + R + Ex \right) \geq BA, \quad (1)$$

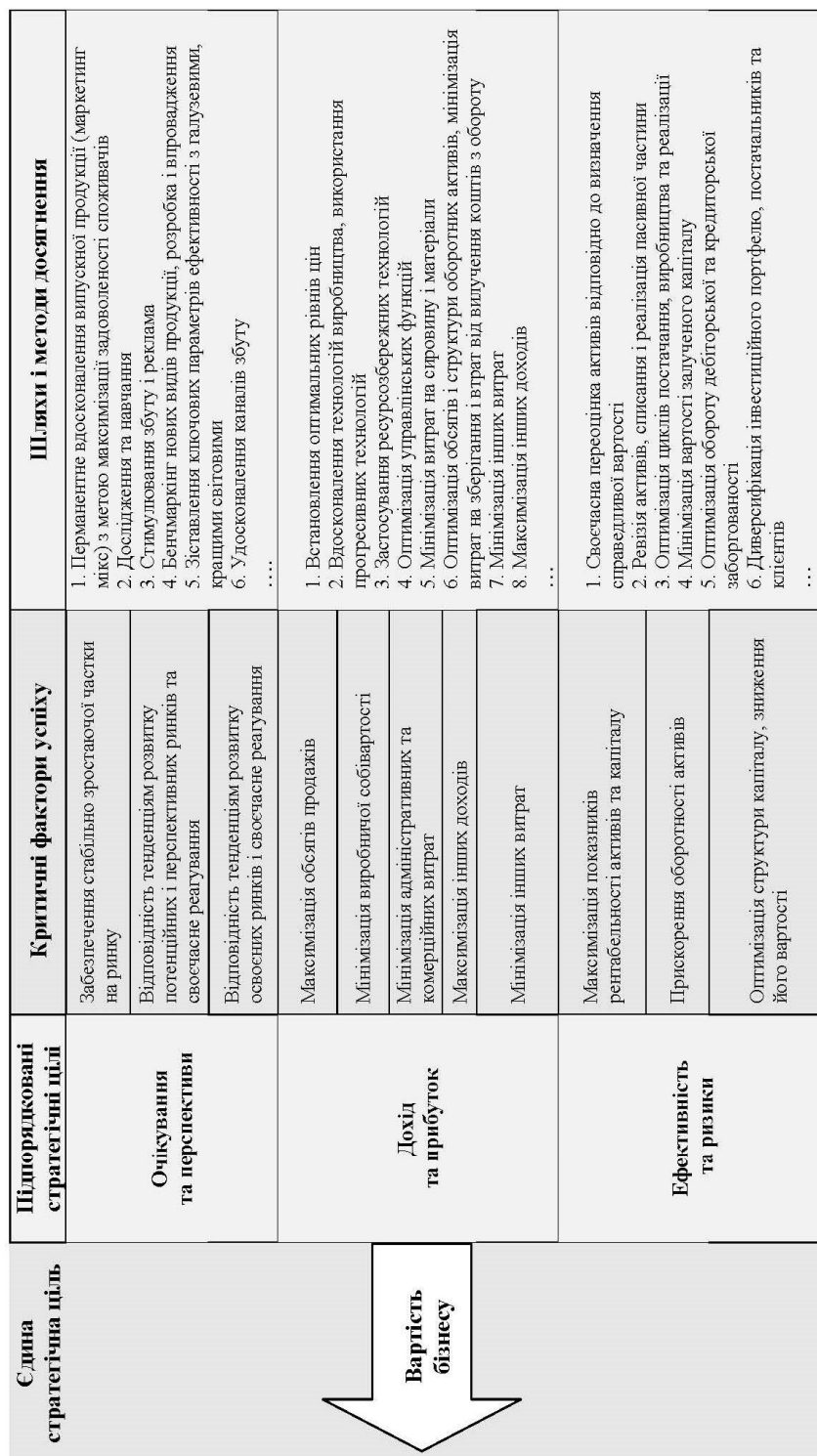


Рис. 1. Стратегічна карта диференціації критерію максимізації вартості підприємства (бізнесу) на підпорядковані цілі й чинники

де BB – вартість бізнесу;

Π_n – відповідний чистий грошовий потік n -го періоду прогнозу;

i – ставка дисконтування;

R – вартість реверсії (вартість майна у післяпрогнозованому періоді, зведена до дати оцінки);

Ex – вартість зайвого майна, що не бере участі в генеруванні грошового потоку;

BA – ринкова вартість активів, використовувана як критерій доцільності існування бізнесу та як сукупність матеріальних і нематеріальних активів.

З метою вирішення поставленого завдання в рамках даної статті для наочності розглянемо спрощену формулу, в якій не враховуються вартість реверсії і зайвого майна та вартість активів.

$$BB = \sum \frac{\Pi_n}{(1+i)^n} \quad (2)$$

У наведених вище формулах очевидний комплексний характер показника вартості. Кількісні показники вартості підприємства (бізнесу) в формулах (1) і (2) подані чистим грошовим потоком, складовими якого є сума прибутку, амортизації, приросту (зниження) суми робочого капіталу, а також приросту (зниження) суми капітальних вкладень, тобто мається на увазі не просто прибуток в загальному вигляді.

Використання поняття чистого грошового потоку дозволяє застосовувати оцінку ефективності діяльності підприємства при прийнятті рішень власниками або інвесторами, показати реальну ефективність бізнесу і уникнути випадків, коли прибуткове «на папері» підприємство насправді є збитковим або навпаки.

Не менш важливим аспектом оцінки вартості бізнесу є і прогнозна складова. Обґрунтований прогноз очікуваних грошових потоків базується на поточному стані підприємства і ретроспективній інформації з урахуванням тенденцій розвитку ринків продукції підприємства, споживаної сировини, розвитку технологій і рівня конкуренції.

Якісні характеристики подані як одна з найважливіших складових прогнозування, що дозволяє забезпечувати ті або інші досяжні результати.

Не менш важливою комплексною складовою є ставка дисконтування, яка відображає вартість ресурсів на фінансовому ринку, ризики, властиві даному бізнесу, і на їх основі встановлює необхідний рівень вартості власного і позикового капіталу [9].

Таким чином, максимізація вартості бізнесу як цільовий критерій його ефективності враховує в комплексі прибуток поточного періоду, «якість», форму і «ціну» його здобуття, майбутній прибуток і ризики, пов'язані з поточною і майбутньою діяльністю підприємства, вартість капіталу, конкурентне середовище, перспективне положення підприємства на ринку та інші чинники діяльності підприємства.

У рамках цього основного показника акумулюються практично всі аспекти діяльності підприємства, зведені відповідно до загальновизнаної і взаємозалежної структури, при цьому отриманий результат – обґрунтований і зрозумілий усім зацікавленим сторонам.

Факторизація формули вартості підприємства (бізнесу) як стратегічна мета його діяльності має на увазі виділення таких істотних елементів за типами:

- кількісні – обороти, масштаби, обсяги, суми грошових потоків, що генеруються підприємством як бізнесом;
- якісні – показники ефективності й надійності підприємства (рентабельність, оборотність, ліквідність, ризики та ін.);
- перспективні – оцінка динаміки кількісних і якісних показників та бенчмаркінг.

Таким чином, концепція вартості бізнесу як інтегрального показника ефективності діяльності підприємства може бути відбита трьома основними групами показників: кількісними, якісними і перспективними (рис. 2).

Кожна з наведених на рис. 2 груп показників розкривається в стандарті економічного аналізу підприємства й аналітичному звіті.

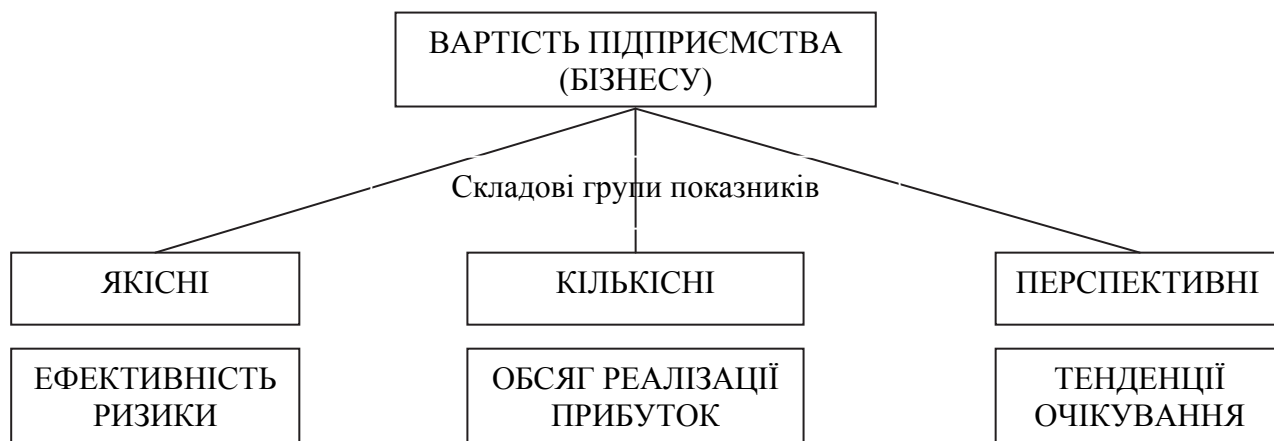


Рис. 2. Схема концепції вартості бізнесу як інтегрального показника ефективності його функціонування

Подальша декомпозиція чинників, що впливають на вартість бізнесу, здійснюється з використанням моделі капіталізації чистого грошового потоку, беручи до уваги досягнуті темпи довгострокового зростання (рис. 3).

Модель прямої капіталізації з урахуванням темпів зростання є структурою взаємної залежності складових елементів вартості бізнесу і відображає всі істотні її чинники, структуровані в три групи характеристик:

- кількісні – ланцюжок формування результату господарської діяльності;
- якісні – показники рентабельності, ефективності використання, капіталу, активів, трудових ресурсів;
- перспективні (характеристики чекань) – динамічні та трендові показники кількісних і якісних факторів, перспективні потреби ринків.

Побудова системи аналізу і моніторингу економічного стану підприємства, що діє на базі концепції вартості бізнесу, дає цілісне уявлення про економічний стан підприємства, оскільки комплексно враховує кількісні, якісні, а також характеристики чекань, що дозволяє прийняти зважені управлінські рішення щодо напрямів і перспектив розвитку підприємства.

Алгоритм методики оцінки ефективності діяльності підприємства на основі концепції вартості бізнесу являє собою такі етапи:

1. Визначення порядку, змісту, структури, форм і підходів до подання, аналізу інформації та інтерпретації результатів.
2. Формування аналітичного звіту, який є базовою формою групування аналітичної інформації з первинних даних. Звіт містить блоки аналізу у вигляді елементів (модулів даних), які забезпечуються короткими текстовими коментарями або описами, що виділяють основні тенденції, зміни, найбільш важливі співвідношення та елементи поданих у модулях даних.
3. Встановлення переважного використання дедуктивного принципу аналізу показників і наведення інформації в аналітичних звітах.

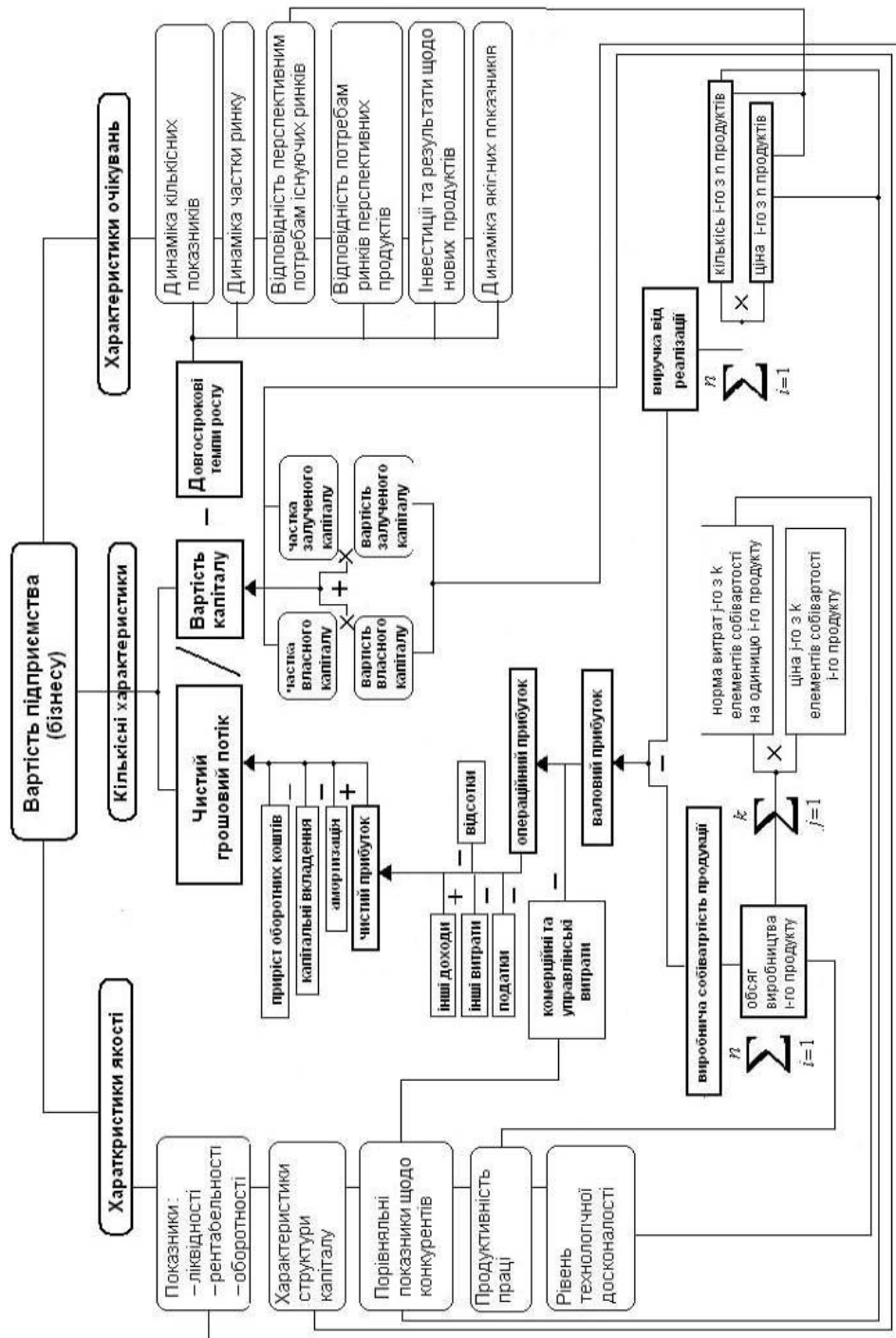


Рис. 3. Модель побудови збалансованої системи показників, що реалізує концепцію максимізації вартості підприємства (бізнесу)

4. Визначення змісту і періодичності підготовки аналітичних звітів, встановлення їх відповідності та рівнів деталізації інформації.

5. Розробка стандарту економічного аналізу підприємства. Призначення даного стандарту полягає в системному віддзеркаленні цілісної картини економічного стану підприємства і тенденцій його розвитку, забезпеченні уніфікації параметрів і впорядкуванні внутрішніх інформаційних потоків у форматі зручному для використання під час прийняття рішень, а також у віддзеркаленні процесу формування вартості для оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому і його підрозділів стосовно виконуваних функцій: постачання, виробництво, збут і фінанси.

6. Розробка інструкцій відповідно до розрахунку показників, рекомендацій щодо аналізу, зіставлення та інтерпретації поданої в аналітичних звітах інформації, а також відносно вигляду, порядку надання вихідних даних для підрозділів підприємства згідно із встановленими стандартом формами.

Практична реалізація запропонованої методики оцінки ефективності діяльності підприємства на основі концепції вартості бізнесу була здійснена авторами шляхом розробки і впровадження на крупному промисловому підприємстві внутрішнього стандарту управлінського аналізу. Досвід впровадження показав суттєвий рівень позитивного сприйняття концепції керівництвом і власниками, відносно простоту її реалізації в рамках існуючого інформаційного середовища і подальше ефективне використання в діяльності підприємства, що забезпечується силами працюючого на підприємстві управлінського персоналу.

Головною особливістю пропонованої авторами концепції вартості бізнесу як критерію ефективності діяльності підприємства є здатність відображення ефективності бізнесу на користь акціонерів та інвесторів (кредиторів) з урахуванням інтересів інших зацікавлених сторін економічних стосунків, таких як трудовий колектив і держава.

Запропонований у статті методичний підхід до прийняття управлінських рішень з використанням концепції вартості бізнесу як критерію ефективності діяльності підприємства має практичне вживання в існуючих умовах функціонування підприємств як основа для прийняття керівництвом і власниками тактичних і стратегічних рішень відносно перспектив і напрямів діяльності підприємства.

Ефективним результатом вживання концепції вартості бізнесу є визначення ключових проблем у діяльності підприємства, причин їх виникнення, рання діагностика негативних змін, пропозиція варіантів вирішення цих проблем, прогноз можливих результатів, а також інформаційне забезпечення ухвалення управлінських рішень щодо планування й оцінки якості досягнутих результатів.

Наведена на рис. 3 схема являє собою принципову модель, що в цілому описує побудову структури критерію максимізації вартості бізнесу як цільової функції системи підтримки прийняття рішень на підприємстві. Основним напрямком подальших пошуків є вдосконалення методики розрахунку, диференціація та обґрунтування використання часткових критеріїв і показників при їх застосуванні у різних галузях промисловості.

Не менш важливий аспект подальших розробок – пристосування концепції вартості бізнесу до особливостей конкретного підприємства шляхом розробки підходів до визначення ключових факторів і розрахунку показників діяльності підприємства зважаючи на його форму власності та суспільно-господарське значення.

Одне з найважливіших питань, що потребує глибокого вивчення і майже не розкрито на сучасному етапі – розробка адекватної моделі ризиків і факторів впливу, що притаманні конкретному бізнесу за різних умов функціонування ринку, та співвідношення ризиків і відповідних відсоткових ставок, що їх віддзеркалюють, у сприйнятті інвесторів й інших учасників ринку.

Література:

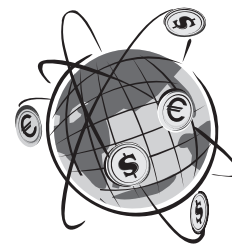
1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для экон. спец. вузов. / Г.В. Савицкая, 6-е изд., доп. и перераб. – Мн.: Новое знание, 2006. – 703 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 208 с.
4. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. – 1992. – V. 70. – № 1. – P. 71-79.
5. Хиггинс Р.С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений / Р.С. Хиггинс; Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 464 с.
6. Дугельный А.П. Бюджетное управление предприятием. / А.П. Дугельный, В.Ф. Комаров; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2007. – 432 с.
7. Грязнова А.Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазикина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 544 с.
8. Коупленд Т. Стоимость компаний: Пособие / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.; Пер. с англ. и науч. ред. Н.Н. Барышниковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 554 с.
9. Маркус Я.І. Посібник з оцінки бізнесу в Україні. Навч. посіб. для вищ. навч. закл. / За ред. Я.І. Маркуса. – К.: Міленіум, 2002. – 320 с.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Вагоновою О.Г. 15.11.2011 р.

Надійшла до редакції:

01.12.2011 р.



УДК 330.34:338.24:368

Болотських Т. В.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧОЮ ПОВЕДІНКОЮ СТРАХУВАЛЬНИКІВ

Досліджено теоретичні основи управління споживчою поведінкою страхувальників. Розкрито процес ухвалення споживчого рішення страхувальником. Виявлено особливості моделі ухвалення рішення страхувальником в процесі вибору страхової компанії.

Ключові слова: споживча поведінка, страхувальник, модель, рішення, рефлексивне управління.

The theoretical foundations of consumer behavior of insurers were considered. The process of consumer decisions making by insurer was discovered. The peculiarities of decision-making model in terms of choosing the insurance company by the client were defined.

Keywords: consumer behavior, insured, model, decision, reflexive management.

Сучасні умови розвитку страхового ринку в Україні характеризуються посиленням конкурентної боротьби. Це обумовлено кількома факторами об'єктивного й суб'єктивного характеру. У результаті фінансової кризи, що затронула всі основні види економічної діяльності, різко знизився попит на страхові послуги, упав рівень довіри до фінансових організацій, у тому числі й до страхових компаній. У зв'язку із цим, для успішного завоювання нових ринків збуту страхової продукції крім цінових методів залучення клієнтів, підвищується роль нецінової конкурентної боротьби. Дослідження механізму прийняття страхувальниками споживчих рішень при виборі страхової компанії необхідно для виділення перспективних напрямків впливу на споживачів. Знаючи модель поведінки страхувальника, компанія може активізувати потреби потенційного страхувальника, переконати його в необхідності покупки страхового поліса, зробити страхувальника своїм постійним клієнтом, тобто сформувані прихильність до своєї страхової компанії.

У численних роботах закордонних і вітчизняних дослідників відбито загальні підходи до теоретичного аналізу поведінки споживачів, розроблені різні моделі поведінки індивідуальних споживачів. Наприклад, можна виділити роботи таких авторів, як І.В. Альошина [1; 2], Н.Р. Балук [3; 4; 5], Р.Д. Блекуелл [6], Д. Джоббер [7], Д.Ф. Енджел [6], Д. Канеман [8], Л. Канук [9], Ф. Котлер [10], П.У. Мініард [6], Л.М. Орел [11; 12], С.В. Скибінський, 11; 12], Д. Статт [13], А. Тверські [8], Л.Дж. Шиффман [9] і ін. Перераховані роботи представляють всі аспекти маркетингової діяльності по аналізу поведінки й залученню споживачів.

Метою даної роботи є виявлення напрямків підвищення ефективності управління споживчою поведінкою страхувальників при освоєнні нових ринків збуту страхової продукції. Проаналізуємо теоретичні підходи різних авторів до моделювання процесу ухвалення рішення індивідуальними споживачами.

Теоретичною основою сучасного розуміння поведінки покупців може послужити модель маркетингових стимулів і відповідної реакції покупців Ф. Котлера [10, С. 141-187]. Вона дозволяє в загальному виді досліджувати залежність між спонукальними факторами маркетингу й відповідною реакцією споживачів. У моделі Котлера спонукальні фактори марке-

тингу та інші подразники, проходячи через “чорний ящик” свідомості покупця, викликають ряд купівельних реакцій, що піддаються спостереженню. Рішення про покупку залежить від особливостей покупця й процесу прийняття їм рішення. Вибір індивіда є результатом складної взаємодії декількох груп факторів, а саме: соціальних, особистісних, психологічних, факторів культурного порядку. Процес ухвалення рішення підрозділяється на кілька етапів:

- 1) усвідомлення проблеми;
- 2) пошук інформації;
- 3) оцінка альтернативних варіантів;
- 4) рішення про покупку;
- 5) реакція на покупку.

У цілому, модель Ф. Котлера є першою розгорнутою моделлю ухвалення споживчого рішення. Однак, на наш погляд, дана модель дуже складна для практичної реалізації, тому що враховує велику кількість факторів і процесів.

Найбільш відомим сучасним підходом до вивчення процесу поведінки споживачів можна вважати модель Енджела-Коллата-Блекуелла і її більш пізній варіант - модель Енджела-Блекуелла-Мініарда, представлений в [6]. Ця модель припускає узагальнений процес ухвалення споживчого рішення, що складається з тих же послідовних етапів, що й модель Котлера, але з додаванням ще одного етапу, а саме - останнього: звільнення [6, С. 113]. На всіх етапах, крім останніх двох, споживач є під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Як зовнішній вплив автори виділяють такі фактори, як культура, соціальний стан, особисті впливи, родина, ситуація. Фактори індивідуального розходження представлені наступними поняттями: ресурси споживача, мотивація, знання, відношення, особистість, цінності й стиль життя [6, С.133]. Недоліком моделі Енджела-Блекуелла-Мініарда можна вважати деяку надмірність у частині впливу зовнішнього середовища, насамперед ситуацій, які можна розглядати окремо від загальних зв'язків процесу ухвалення купівельного рішення. Однак слід зазначити, що дана модель поведінки споживачів є досить адекватною й урахує ірраціональність економічної поведінки споживачів.

Широке визнання за рубежем одержала модель споживчої поведінки Хоукінса-Коні-Беста [14, С.30]. У даній моделі купівельне рішення приймається споживачем за допомогою прийняття послідовних проміжних рішень, обумовлених способом життя споживача. При цьому набір етапів аналогічний моделям Енджела-Коллата-Блекуелла (-Мініарда), а основна відмінність від цих моделей складається в підході до оцінки факторів індивідуального розходження. У моделі Хоукінса-Коні-Беста індивідуальні розходження психіки споживачів, такі як тип характеру, увага, пам'ять, когнітивний стиль, швидкість реакції, сугестивність та ін. ураховуються обмежено. Уважається, що ці індивідуальні розходження в основному визначають складність, а не якість вибору, підсилюючи або послабляючи вплив окремих факторів способу життя на конкретний вибір. Споживач може проходити через всю послідовність проміжних рішень від початку до кінця, або приймати тільки частину проміжних рішень. У моделі також закладена можливість повернення до попередніх проміжних рішень і організації циклів проміжних рішень. Дана модель, на наш погляд, проста в застосуванні й урахує всі основні стадії й фактори ухвалення споживчого рішення.

Теорія поведінки покупця, розроблена Джоном Говардом і Джагішем Шетом [15, С. 175–197], урахує динамічну складову процесу покупки. Споживча поведінка, на думку авторів, являє собою більш-менш повторювані рішення, при цьому для різних товарів споживач установлює різні цикли покупки. Таким чином, умовно процес ухвалення споживчого рішення в моделі Говарда-Шета підрозділяється на три основних стадії:

1.Розширене рішення проблеми. На цій стадії споживач має обмежену інформацію про продукт і проявляє високу активність у пошуку нової інформації. Характерно для всіх типів товарів.

2.Обмежене рішення проблеми. Споживач має достатню кількість інформації про товар, для того щоб обмежити вибір. Активність пошуку нової інформації знижується.

3.Звичайне реактивне поводження. Споживач зібрав всю інформацію для того, щоб стандартизувати його покупку. Пошук нової інформації припиняється, вибір товарів відбувається з найменшими витратами часу.

Таким чином, у зв'язку з повторенням рішень при виборі марки споживач спрощує процес ухвалення рішення, стандартизуючи його й запам'ятовуючи найбільш істотну інформацію. Чим більше покупець спрощує оточення, тим менш він схильний до активного дослідницького поводження. У зв'язку з ірраціональністю поведінки споживача на певному етапі звичайна реактивна поведінка по конкретних товарах починає переходити в стадію розширеного пошуку. Таким чином, у моделі Говарда-Шета відбувається циклічність зміни споживчої поведінки. Недоліком даної моделі на наш погляд є узагальнена постановка, недостатня увага до факторів психологічної спрямованості, а істотною теоретичною доробкою моделі можна вважати урахування динаміки й циклічного поводження.

Згодом теорія поведінки покупця була адаптована Дж. Шетом для конкретного випадку промислового споживача й одержала назву моделі Шета [15, С. 52-56]. У своїй моделі автор додав психологічну складову, вона враховує такі параметри споживача як очікування й сприйняття, рольову орієнтацію, спосіб життя й сприйманий ризик. У моделі Шета особлива увага приділяється спільному прийняттю рішень, у якому беруть участь дві або більше особи, але, по суті, вона є моделлю індивідуального поводження споживача. Специфічна спрямованість даної моделі обмежує область її застосування, проте, у страхуванні її застосування можливо, тому що рішення про страхування часто приймається колективно (родина, корпоративні страхувальники).

Ми проаналізували основні, найпоширеніші підходи до моделювання споживчого поведінки. У цілому всі перераховані вище моделі відбивають взаємозв'язки певних груп факторів, що впливають на споживчу поведінку, але не враховують специфіку страхового ринку. У даному контексті заслуговує на увагу підхід Балук Н.Р., у якому враховуються особливості поведінки споживачів на страховому ринку [3]. У даній моделі автор урахує імовірнісний характер страхової послуги, а також вводить поняття «страхової культури» споживача й методи її виміру. Запропонована модель поведінки споживачів страхових послуг відрізняється оригінальністю й новизною, однак, у рамках нашого дослідження для розробки методів управління поведінкою страхувальників необхідний більш детальний аналіз факторів і мотивів споживання страхових послуг.

Для формалізації процесу прийняття споживчих рішень представимо страхувальника як систему, з відповідним набором входів і виходів, яка перебуває під впливом ряду зовнішніх і внутрішніх факторів (рис. 1).

Зовнішніми факторами виступає господарське середовище, що характеризується різними економічними параметрами. Під зовнішніми впливами ми розуміємо всю сукупність інформації, під впливом якої перебуває страхувальник, включаючи рекламу, ЗМІ, морально-етичні устої суспільства, інституціональні обмеження та інше. У той же час споживач перебуває під впливом внутрішніх мотивів і особистісних властивостей - бажань, переваг, зобов'язань і т.п. До числа внутрішніх факторів належать також первинні бажання людей і прагнення до передбачуваності й гарантованості майбутнього (родини, добробуту, особистого здоров'я й т.д.). Сукупність внутрішніх властивостей особистості формує в споживача відпо-

відну модель поведінки в певних ситуаціях і властивий йому метод вибору споживчого рішення.

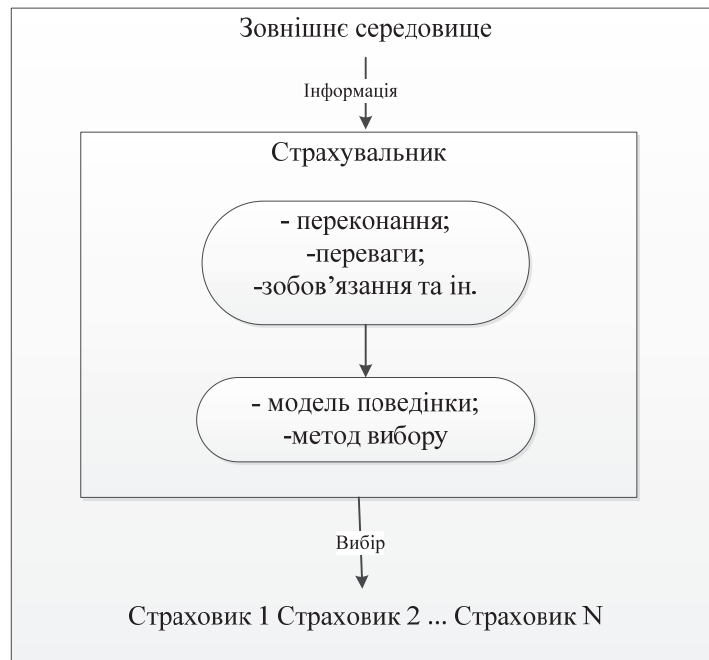


Рис. 1. Процес взаємодії страхувальника із зовнішнім середовищем

На основі цієї моделі й з урахуванням інформаційного впливу зовнішнього середовища страхувальник робить вибір тої або іншої страхової компанії. Узагальнений процес ухвалення споживчого рішення, представлений у більшості моделей (Котлера, Енджела-Коллата-Блекуелла, Хоукінса-Коні-Беста й ін.), можна адаптувати для страхового ринку України в наступному виді:

- 1) усвідомлення потреби в страховому продукті;
- 2) пошук інформації про страхові компанії;
- 3) оцінка варіантів і вибір страхової компанії;
- 4) придбання й споживання страхового продукту;
- 5) оцінка вибору й висновки.

Для розробки концепції рефлексивного управління страхувальниками в процесі освоєння нових ринків збуту страхових послуг розглянемо значення кожного етапу в процесі ухвалення споживчого рішення, а також проаналізуємо можливості страховика впливати на рішення страхувальника.

1. Усвідомлення потреби в страхуванні. Це початкова стадія процесу ухвалення рішення. При цьому потребу в даному контексті будемо розглядати як відсутність блага, тобто з погляду соціально-економічного підходу. Стан відсутності блага – це і є потреба, а предмет потреби при цьому є відсутнє благо. Усвідомлення потреби відбувається, коли людина відчуває різницю між тим, що він сприймає як бажаний стан у порівнянні з реальним становищем. Для того, щоб потреба перейшла з латентної фази в усвідомлену, необхідний вплив ряду факторів, наприклад: зміна соціального статусу, збільшення доходу, думка референтної групи, вимоги законодавства, маркетингові дії страхової компанії. Будемо вважати, що результатом етапу є усвідомлена потреба в конкретному страховому продукті (наприклад, у медичному, майновому страхуванні), а не в страхуванні взагалі або в альтернативному способі захисту. Тут мова йде про добровільні види страхування, тому що у випадку обов'язкового страхування (відповідальності, небезпечних об'єктів і т.п.) споживач пропускає етап ус-

відомлення потреби й відразу переходить до етапу пошуку інформації. На даному етапі ухвалення рішення можливості страховика впливати безпосередньо на процес обмежені класичними маркетинговими інструментами. Додатковим інструментом формування усвідомленої потреби в страхуванні можна вважати рефлексивний вплив на страхувальника і його референтне оточення.

2. Пошук інформації, як правило, відбувається одночасно по декількох напрямках і джерел. Стосовно до страхового продукту це інформація про компанії (їхньої послуги, рейтинг, умови страхування й відгуки), властивості страхового продукту (послуги) а також про критерії їхнього вибору. Джерелами інформації можуть служити ЗМІ, комунікативна діяльність страхових компаній, відгуки референтної групи. У результаті збору інформації у страхувальника формується система індивідуальних критеріїв вибору страхової компанії, із властивим йому ступенем важливості, а також деяка матриця альтернатив. На даному етапі можливе повернення до попередньої стадії ухвалення рішення, якщо страхувальник у процесі збору інформації усвідомить потребу в іншому страховому продукті. Також на даному етапі можливий варіант відмови від ідеї придбання страхової послуги. Можливості рефлексивного впливу страховиків на страхувальника на даному етапі досить широкі. Страхова компанія має можливість створити таке інформаційне поле, що з великою долею ймовірності схилить до її послуг потенційного страхувальника.

3. На етапі оцінки альтернатив потенційний страхувальник на основі зібраної інформації й виділених на попередньому етапі критеріїв робить безпосередньо вибір страхової компанії, відчуває потребу в додатковій інформації (повернення на попередній рівень) або відмовляється від свого наміру про страхування. Особливістю оцінки альтернатив є те, що страховик практично на даному етапі не має інструментів впливу на страхувальника.

4. Покупка (споживання) страхового продукту має кілька специфічних відмінностей. По-перше, процес споживання страхового продукту звичайно досить тривалий. Тому до закінчення договору споживач може вже не пам'ятати деяких аспектів його висновку. А по-друге, на відміну від багатьох інших товарів і послуг споживання страхового продукту носить імовірнісний характер. Під час дії страхового договору може не відбутися страхової події. У такому випадку споживач може взагалі не скласти власної думки про страхову компанію. На етапі споживання страхового продукту страхова компанія, що прагне зберегти даного споживача, має можливість впливати на нього різними методами. У випадку настання страхової події на процес сприйняття споживачем якості обслуговування впливають такі фактори, як зручність звернення до компанії, швидкість обробки заявки про страхову подію, строки виплати страхового відшкодування, увічливість персоналу й т.п. Якщо страхова подія не напустила, то страхова компанія може впливати на страхувальника з метою формування позитивного іміджу й продовження співробітництва. Важливу роль при цьому грають зацікавленість і індивідуальний підхід до кожного клієнта, надання знижок, поздоровлення зі святами й т.п.

5. Оцінка зробленого вибору по закінченні терміну дії страхового договору вплине на подальше поведіння страхувальника як стосовно конкретної страхової компанії, так і стосовно страхування взагалі. На даному етапі інформаційний вплив страхової компанії полягає в тому, щоб створити в споживача потребу в продовженні співробітництва. Зацікавити страхувальника можна як за допомогою цінкових стимуляторів (знижки), так і неціновими методами (додаткові послуги). Результатом даного етапу є продовження взаємодії зі страховою компанією або відмова й пошук альтернативних способів захисту або іншої страхової компанії.

Таким чином, аналіз процесу вибору рішення виявив напрямки підвищення ефективності управління споживчою поведінкою страхувальників. Одним з найбільш ефективних ме-

тодів нецінового впливу на споживача сьогодні є застосування елементів рефлексивного управління в маркетинговій діяльності компанії. Отже, подальше дослідження можливостей впливу на споживчу поведінку страховиків за допомогою рефлексивних методів управління є досить актуальним для страхових компаній, зацікавлених у завоюванні нових ринків збуту страхових послуг.

Література

1. Алешина И.В. Поведение потребителей / И.В. Алешина. – М.: Экономистъ, 2006. – 528 с.
2. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров / И.В. Алешина. – М.: Экмос, 2006. – 480 с.
3. Балук Н.Р. Моделі формування поведінки споживачів страхових послуг: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / Н.Р. Балук; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Львів, 2008. – 21 с.
4. Балук Н.Р. Поведінка споживачів на ринку страхування життя / Н.Р. Балук // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. пр. / Львівська комерційна академія. – Львів: Вид-во ЛКА, 2007. – Вип. 9. – С. 11-14.
5. Балук Н.Р. Профіль споживачів страхових послуг / Н.Р. Балук // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. – К.: КНЕУ, 2005. – Вип. 15. – С. 123-130.
6. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел: пер. с англ. – 10-е изд.– СПб.: Питер, 2007. – 944 с. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).
7. Джоббер Д. Продажи и управление продажами / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 622 с.
8. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. — 2003. — Т. 24, №4. — С. 31–42.
9. Schiffman L.G. Consumer Behavior / L.G. Schiffman, L.L. Kanuk. – [4 th ed.]. – Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1991. – 680 p.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
11. Скибінський С.В. Поведінка споживачів: навч. посіб. / С.В. Скибінський, Н.Ф. Басій, Л.М. Орел. – Львів: Вид-во ЛКА, 2004. – 104 с.
12. Скибінський С.В. Поведінка споживачів: еволюція значущості досліджень, напрями / С.В. Скибінський, Н.І. Ревко, Л.М. Орел // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Логістика. – Львів: Вид-во НУ “ЛП”, 2003. – №472. – С. 178-182.
13. Статт Д. А. Психология потребителя / Д.А. Статт. – СПб.: Питер, 2003. – 448 с.
14. Евстафьев Д.С. Маркетинг в информационном обществе / Д.С. Евстафьев, Н.Н. Молчанов. – СПб: ОЦЭиМ, 2006. – 278 с.
15. Говард, Дж. Теория поведения покупателя / Д. Говард, Д. Шет. // Классика маркетинга / сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб: Питер, 2001. – 176 с.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Лепою Р.М., 12.12.2011 р.

Надійшла до редакції:

08.12.2011 р.

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 336.6:658.5

Галушко О.С., Козар Д.С.

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСНОВ КОНТРОЛІНГУ

Систематизовано визначення терміну "контролінг". Здійснено огляд історичного розвитку концепцій контролінгу, доведено, що контролінг є механізмом забезпечення ефективного функціонування підприємства. Розглянуто принципові відмінності "американської" та "німецької" моделей контролінгу.

Ключові слова: контролінг, концепція контролінгу, механізм контролінгу, промислове підприємство.

The definitions of controlling were systematized. The historical development of concepts of controlling is reviewed. Authors proved that controlling is a mechanism to ensure an effective functioning of the enterprise. The fundamental differences of "American" and "German" model of controlling are considered.

Keywords: controlling, concepts of controlling, mechanism of controlling, industrial enterprise

В сучасних умовах розвитку економіки України, спостерігається не аби який інтерес, як з боку науковців, так і з боку практиків щодо використання контролінгу у системі управління підприємством.

Термін "контролінг" має на сьогоднішній день багато трактувань, що ускладнює визначення місця контролінгу в системі управління підприємством. Одні автори ототожнюють контролінг із управлінським обліком[1;2;3], інші - з контролем[4;5;6;7;8].

Поняття контролінгу у вітчизняній економіці з'явилося в кінці 90-х років. Проблемам теорії та практики контролінгу присвячені роботи багатьох авторів, таких як Д.Хан, Е.Майєр, П.Хорват, Х.-Ю.К'юппер, Ю.Вебер, Г. Пич, А.Байле, Ю.П.Аніскіна, А.М.Павлової, М.Л.Лукашевича, Е.Н.Тихоненкової, А.М.Кармінського, С.Г.Фалько, С.Н. Петренко.

Слід зазначити, дослідження вітчизняних науковців [9;10;11], як і роботи вчених постсоціалістичних країн в цілому [12;13;14], спрямовані, у своїй більшості, на адаптацію зарубіжних розробок щодо використання контролінгу до умов, в яких функціонують національні підприємства.

Аналізуючи підходи до визначення терміну "контролінг" (табл.1), слід констатувати, що як в сучасних дослідженнях, так і в дослідженнях попередніх років відсутня єдина думка щодо визначення цього терміну.

Як видно з таблиці 1, при визначенні поняття "контролінг" автори використовують такі категорії: концепція, система, інформаційне забезпечення, підсистема, функція, інструмент, елемент, напрям економічної роботи, процес, синтез, організаційно-методичний комплекс, методологія і оснований на ній інструментарій. Усі автори єдині лише в тому, що контролінг нерозривно пов'язаний з управлінням підприємством.

Таблиця 1

Трактування змісту поняття "контролінг" зарубіжними і вітчизняними дослідниками

№	Визначення поняття "контролінг"	Автор
1	<u>система</u> інтегрованого інформаційного забезпечення, планування та контролю діяльності підприємства	Д.Хан [1]
2	<u>концепція</u> , що направлена на ліквідацію "вузьких місць" та зорієнтована на майбутнє у відповідності з поставленими цілями та задачами отримання певних результатів	Е.Майер [4] Ю.П.Аніскін А.М.Павлова [12]
3	<u>підсистема управління</u> , яка координує підсистеми планування, контролю та інформаційного забезпечення, підтримуючи тим самим системо утворюючи та системо ув'язуючу координацію	П.Хорват [8]
4	<u>координація системи управління</u>	Х.-Ю. К'юперр [6]
5	<u>елемент управління</u> соціальною системою, виконуючи свою головну функцію підтримки керівництва у процесі вирішення ним загальної задачі координації системи управління з упором на задачі планування, контролю та інформування	Ю. Вебер [5]
6	<u>певна функція</u> всередині системи управління підприємства. Функція, що виконується контролінгом - координація	Г.Пич [3]
7	<u>процес</u> оволодіння економічною ситуацією на підприємстві	А.Дайле [7]
8	<u>концепція</u> системного управління та спосіб мислення менеджерів, в основі якої лежить забезпечення довгострокового ефективного функціонування організації	А.М.Кармінський Н.И.Оленев А.Г.Примак С.Г.Фалько [2]
9	<u>синтез елементів</u> обліку, аналізу, контролю, планування, реалізація котрих забезпечує розроблення альтернативних підходів при здійсненні оперативного і стратегічного управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства	С.Н. Петренко [9]
10	функціонально відокремлений <u>напрямок економічної роботи</u> на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень	Е.А.Ананькина С.В. Даниловичин Н.Г.Даниловичина [13]
11	<u>Організаційно-методичний комплекс</u> підтримки процесу розробки та прийняття управлінських рішень	Дедов О.А. [14]
12	<u>комплексна методологія</u> і заснований на ній інструментарій, покликаний здійснити модернізацію організаційної і інформаційної структури підприємства так, щоб вирішувалися базові проблеми його розвитку, що зумовлюють стабільний успіх не тільки на теперішній час але і в майбутньому (переклад автора)	Ивашкевич М.С. [11]

Причинами такої кількості різноманітних трактувань поняття "контролінг", на нашу думку, є те, що історія розвитку контролінгу охоплює досить великий проміжок часу, пов'язаний з розвитком самої теорії управління підприємством. Тобто, визначення поняття "контролінг", перш за все, є відображенням історичного розвитку концепцій контролінгу, як одного з механізмів управління (хоча, як свідчить аналіз, автори не користуються терміном "механізм"). Крім того різноманіття підходів до цього питання свідчить про відсутність чіт-

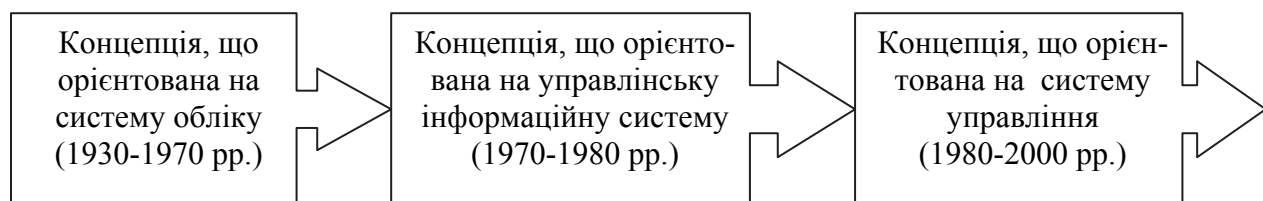
кого розуміння сутності контролінгу та прагнення цим терміном охопити весь процес управління підприємством.

Невизначеність у трактуванні поняття "контролінг" та розкритті його сутності, відсутність визначення чітких меж його використання призводить до того, що вченими розробляються все нові і нові концептуальні основи використання контролінгу в процесі управління підприємством.

Тому метою даної публікації є дослідження генезису розвитку підходів до визначення категорії "контролінг", розгляд сутності контролінгу та, на цій основі, формулювання концептуальних основ його застосування у практиці управління промисловим підприємством.

Як було відзначено вище, розвиток концепцій контролінгу відбувався із змінами розуміння його функцій, ролі та значущості в системі управління підприємством. Поняття "концепція" передбачає генеральний задум, що визначає стратегію дій при здійсненні реформ, проектів, планів, програм або систему поглядів на процеси і явища в природі та суспільстві [15]. У цій площині, під концепцією контролінгу авторами більшості досліджень розуміється сукупність суджень про його функціональні розмежування, інституційне уявлення та набір інструментів в рамках цілей підприємства, що відповідають сутності контролінгу та впливають з цілей підприємства [3].

Еволюція базових концепцій контролінгу наведена на рис.1.



**Рис.1 - Еволюція базових концепцій контролінгу
(розробка авторів за результатами аналізу існуючих концепцій)**

Однак треба зауважити, що чіткого розмежування між наведеними концепціями не існує, оскільки кожна наступна є результатом еволюції та більш досконалого вивчення попередньої, прагненням дослідників охопити все більше коло питань, які можуть вирішуватися за допомогою застосування контролінгу.

Концепція, що орієнтована на систему обліку, в якості основної сфери діяльності контролінгу розглядає систему обліку на підприємстві. Засновником цієї концепції вважається Х. Кюппер [12]. Основною задачею цієї концепції є централізація системи обліку, яка сконцентрована на реєстрації фактичної інформації попередніх періодів. Позитивною рисою цієї концепції є орієнтація на оптимізацію та підвищення ефективності системи обліку на підприємстві. До негативних рис слід віднести практичне ототожнення контролінгу з системою обліку, що не дозволяє завершити коло завдань контролінгу, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства.

Друга концепція орієнтована на управлінську інформаційну систему. Вона є логічним розвитком попередньої концепції і базується на системі цілей підприємства, що значно розширює інформаційну базу контролінгу. Розвитку цієї концепції присвячені роботи Т.Райхмана [12]. Концепція базується на усвідомленні необхідності розробки, запровадження та обслуговування інформаційної системи управління. Недоліки цієї концепції аналогічні не-

долікам, які притаманні попередній концепції з тією відмінністю, що на даному етапі мова йде про інформаційну систему управління.

Третя з наведених концепцій контролінгу орієнтована на весь процес управління і розглядає контролінг як інструмент та один з елементів системи управління, який забезпечує координацію планування, контролю та інформаційного забезпечення. В межах цієї концепції виокремлюються два основні напрями її розвитку: акцентом на планування та контроль (Д.Хан) [12]; з акцентом на координацію системи управління (Ю.Вебер) [12]. В першому випадку основною функцією контролінгу є планування, надання інформації, аналіз та контроль. У другому - координація всієї системи управління для досягнення поставленої керівництвом мети діяльності підприємства.

Необхідність орієнтованої координації між системами і їх елементами призвела до появи трактування контролінгу як підсистеми системи управління [8]. Схематично місце контролінгу у системі управління підприємством, згідно з вказаною концепцією, зображено на рисунку 2.



Рис.2 - Контролінг, як підсистеми в системі управління підприємством (розробка авторів за результатами аналізу існуючих концепцій)

Подальший розвиток концепцій контролінгу був обумовлений науково-технічним прогресом, розвитком конкуренції та глобалізаційними процесами, що, у свою чергу призвело до зміни технологій, диференціації, диверсифікації, інтернаціоналізації компаній; збільшення кількості змінних, на основі яких приймаються рішення; ускладнення середовища, в якому функціонує підприємство; ускладнення обсягу та змісту інформації, необхідної для управління; ускладнення комунікацій та циклу прийняття рішень, що вимагає високої компетенції кадрів в галузі організації та системотехніки.

Саме тому, на основі базових концепцій контролінгу і дотепер відбувається їх еволюційний розвиток. Так, з початку XXI сторіччя проходять стадію становлення та набувають розвитку такі сучасні концепції контролінгу, як концепція стратегічної навігації, концепція "нового" контролінгу і концепція оптимізації інтересів зацікавлених осіб (рис. 3).

У концепції стратегічної навігації зусилля концентруються на інформаційно-аналітичній підтримці стратегічного управління, бо саме на цьому рівні можна забезпечити

майбутню ефективність функціонування підприємства. Функція контролера за цією концепцією - допомагати та консультувати менеджерів при вирішенні задач стратегічного планування, аналізу та контролю [16].

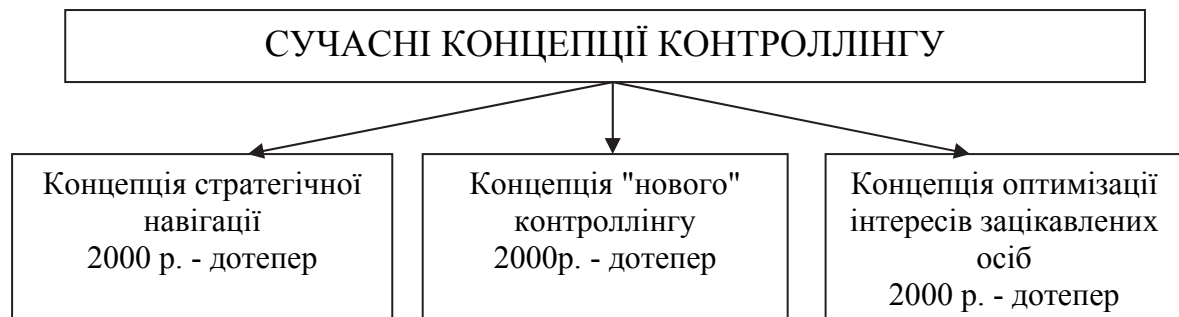


Рис.3 - Сучасні концепції контролінгу
(розроблено авторами за результатами аналізу літературного джерела 16)

Концепція "нового" контролінгу передбачає допомогу менеджерам у процесі самоуправління, а не управління ними. Контролер, згідно цієї концепції, виконує роль консультанта, який допомагає менеджеру виконувати функцію контролера самостійно [16].

Концепція оптимізації інтересів зацікавлених осіб полягає у досягненні збалансованості інтересів підприємства та інтересів найбільш впливових інститутів, оптимізації інтересів всіх зацікавлених осіб та орієнтована на зовнішніх клієнтів [16].

Не зважаючи на відмінності в розглянутих сучасних концепціях контролінгу, існує риса, яка їх об'єднує - ідея самоконтролінгу, яка передбачає не управління менеджерами, а допомогу їм у процесі самоуправління.

Таким чином можна констатувати, що еволюційний розвиток концепції контролінгу пройшов чотири основні етапи:

I етап - зародження контролінгу (у США у 30-х роках XIX ст. на фоні світової економічної кризи). На цьому етапі концепція контролінгу тільки зароджувалась і функції контролінгу виконувала економічна служба.

II етап - утвердження перших концепцій контролінгу, розширення функцій, які на нього поклалися. А саме, контролінг передбачає планування та контроль.

III етап - розвиток концептуальних підходів основою яких є базування концепції контролінгу, що передбачає виконання ним інформаційної та координаційної функцій.

IV етап - розвиток нових концепцій контролінгу, що базуються на ідеї виконання функції самоконтролінгу.

Слід також зауважити, що розвиток концепції контролінгу пов'язаний і з використанням різних його моделей. Традиційно виділяють дві моделі - німецьку та американську [10, 17]. У німецькій моделі переважає наукове обґрунтування принципів та методів контролінгу, а в американській - більше уваги приділяється інструментам контролінгу та їх практичному застосуванню у системі управління підприємством.

Особливості побудови та функціонування німецької та американської моделей контролінгу представлені на рисунку 4.



Рис. 4 - Особливості американської та німецької моделей контролінгу (схема побудована на основі обробки інформації літературних джерел 10; 17)

З рисунку 4 видно, що американська модель контролінгу включає в себе весь облік, а німецька - лише внутрішній облік. На відміну від американської моделі, в німецькій моделі до функцій служби контролінгу не відноситься ведення бухгалтерського обліку, облік податків та страхування. Ці завдання виконує фінансова служба.

Розглянувши американську та німецьку моделі контролінгу, слід зауважити, що, на наш погляд, відмінності, які існують в організаційній структурі контролінгу в США та Німеччині пов'язані із особливостями економічної системи країн, а саме із особливостями побудови фінансової системи та системи обліку. Порівняння системи контролінгу у США та у Німеччині дозволило зробити наступний висновок: тотожним в них є те, що економічна робота на підприємствах очолюється контроллером, однак, різниця полягає в тому, що на німецьких підприємствах фінансова діяльність очолюється окремо фінансовою службою, на відміну від підприємств США, де фінансова діяльність включена до системи контролінгу.

Оцінюючи процес генезису концепції контролінгу слід зауважити, що автори, визнаючи, що контролінг має певні функції, побудований на відповідних принципах, використовує різні методи та підсистеми забезпечення, тобто, має усі характерні ознаки механізму, не ідентифікують його як механізм, позиціонуючи його, як було вказано раніше, як систему, інформаційне забезпечення, підсистему, функцію, інструмент, елемент, напрям економічної роботи, процес, синтез, організаційно - методичний комплекс, методологію.

У зв'язку з цим доцільно, на наш погляд уточнити концептуальні підходи до цієї економічної категорії. Якщо контролінгу, як справедливо стверджують автори сучасних концепцій, притаманні усі перелічені у попередньому абзаці характеристики, тобто: функції, принципи, методи та підсистеми забезпечення, - його слід позиціонувати як механізм (економічний, організаційно-економічний), який застосовується для забезпечення ефективного розвитку підприємства. Основною цього механізму слід вважати наявність трьох основних та нерозривних функцій: аналізу, планування та контролю, - які виконуються у взаємозв'язку та взаємній обумовленості, здійснюються на принципах комплексності, економічності, інноваційності, безперервності та оптимальності.

Принципова схема функціонування контролінгу, як механізму подана на рис.5. Відправною точкою у послідовності виконання функцій контролінгу є отримання інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища. При наявності методики визначення впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на параметри функціонування підприємства, інформація про стан та динаміку цих факторів фіксується та надходить до аналітичного блоку. На стадії аналізу визначається вплив регульованих та нерегульованих факторів на параметри функціонування підприємства та його розвиток, рівень витрат, рівень використання виробничих потужностей, рівень рентабельності власного капіталу та пропонуються принципові варіанти розвитку підприємства. Функція планування передбачає встановлення місії підприємства, його мети, цілей окремих підрозділів, встановлюються нормативи використання усіх видів ресурсів та у режимі оптимізації розробляються конкретні стратегічні, поточні та оперативні плани. Визначаються планові показники використання усіх видів ресурсів згідно з нормативно-правовою базою, включаючи не тільки національне законодавство та нормативну базу, а і стандарти ISO, які стосуються стандартів системи менеджменту якості (ISO 9000) [18], системи екологічного менеджменту (ISO14000) [19], та виконання вимог до соціальної відповідальності бізнесу (ISO26000) [20]. Виконання планових показників фіксується за допомогою контрольної функції, аналіз відхилень аналізується за допомогою аналітичної функції. Тобто, функція контролю та функція аналізу постійно враховують вплив та динаміку не тільки внутрішнього, але й зовнішнього середовища.

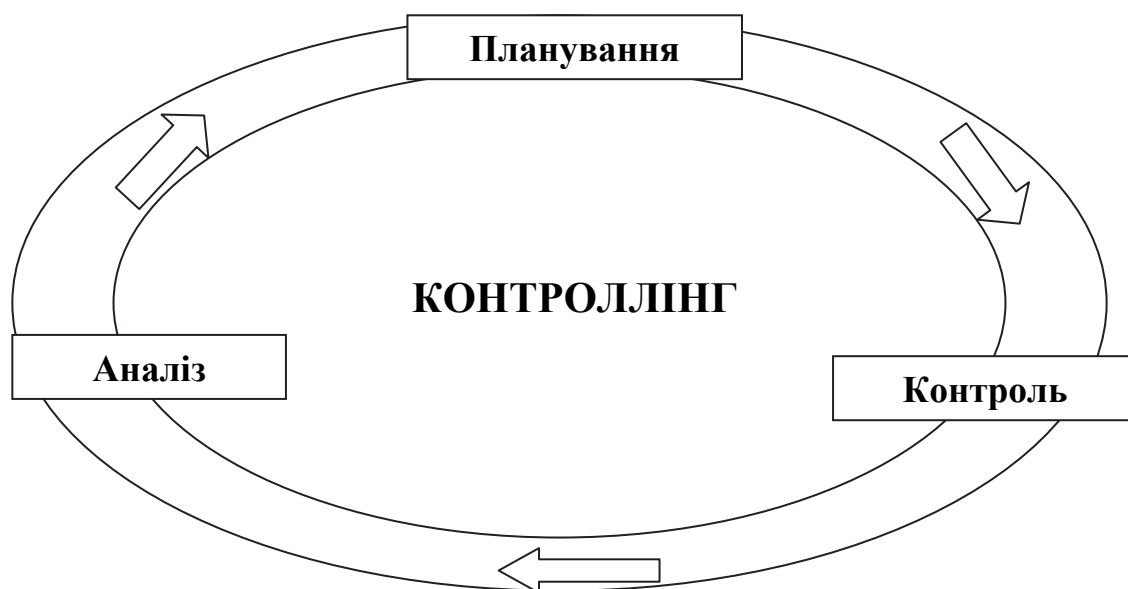


Рис.5 - Принципова схема функціонування механізму контролінгу на промисловому підприємстві

В табл.2 наведена характеристика складових контролінгу, як механізму забезпечення ефективного розвитку підприємства. Окремі характеристики контролінгу, як механізму забезпечення ефективного розвитку підприємства автори передбачають висвітлити у наступних публікаціях. У даній публікації звертається увага на те, що контролінг, як механізм характеризується наявністю мети (тобто, призначення); принципами, на яких він побудований; функціями, які він виконує; методами, які використовуються при виконанні притаманних йому функцій; наявністю підсистем забезпечення ефективного виконання функцій; та отриманими при виконанні кожної з функцій результатами.

Таблиця 2

Характеристика складових контролінгу

Характеристика	Складові контролінгу		
	Аналіз	Планування	Контроль
Мета	Забезпечення оптимального функціонування промислового підприємства		
Принципи	Комплексність Економічність Інноваційність Безперервність	Комплексність Економічність Інноваційність Безперервність Оптимальність	Комплексність Економічність Інноваційність Безперервність
Функції	Наукове обґрунтування планів промислового підприємства на основі виявлення та прогнозування зміни зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на ефективність використання усіх видів ресурсів. Визначення факторів, що вплинули на відхилення фактичного рівня показників функціонування підприємства від нормативних та планових.	Встановлення системи нормативних показників діяльності підприємства та його підрозділів та планового рівня їх досягнення в планових (реальних) умовах функціонування підприємства.	Встановлення фактичного співвідношення нормативного, планового та фактичного рівня показників функціонування підприємства.
Методи	Аналітичні Статистичні Порівняльного аналізу Графічні	Аналітичні Статистичні Оптимізаційні	Статистичні Порівняльного аналізу Графічні
Підсистема забезпечення	Нормативно – правова база Інформаційна база Програмне забезпечення Технічне забезпечення		
Використання результатів	Створення достовірної та достатньої інформаційної бази для оптимального планування та актуалізації планів діяльності підприємства	Цілеспрямований розвиток підприємства	Встановлення відповідності фактичних показників плановим та нормативним

Необхідною умовою ефективного функціонування контролінгу на підприємстві є розробка методологічної та методичної бази, на якій ґрунтується виконання кожної з функцій контролінгу, включаючи оптимізаційні методи прийняття управлінських рішень, а також розробка організаційно-економічних засад взаємодії функціональних відділів підприємства які задіяні у реалізації механізму контролінгу.

Таким чином, в даній публікації, на основі аналізу існуючих концепцій контролінгу та розкриття його сутності систематизовано існуючі підходи до трактування поняття "конт-

ролінг", встановлено хронологію формування концепцій контролінгу, визначено основні відмінності позитивні та негативні сторони існуючих підходів. Це дозволило запропонувати авторське бачення контролінгу як механізму забезпечення ефективного функціонування підприємства, основою якого є наявність трьох нерозривних функцій: аналізу, планування та контролю, - які виконуються у взаємозв'язку та взаємній обумовленості, здійснюються на принципах комплексності, економічності, інноваційності, безперервності та оптимальності.

Подальшого наукового обґрунтування потребують методологічні та методичні підходи до організації виконання взаємопов'язаних функцій контролінгу та забезпечення їх інноваційності, оптимальності, безперервності, економічності та комплексності.

Література

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан / Пер. с нем. / Под ред. А.А.Турчака, Л.Г.Головача, М.Л.Лукашевича. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 800 с.
2. Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях. / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 256 с.
3. Пич Г. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки / Г. Пич // Проблемы теории и практики управления. - 2001. - №3. - с.102-107
4. Майер Е. Контроллинг как система мышления и управления / Е. Майер / Пер. с нем. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 298 с.
5. Weber J. Einführung in das Controlling. Stuttgart, 2002
6. Kupper H.-U., Weber J., Zund A. Zum Verstandis und Selbstverstandnis des Controlling. Thesen zur Konsensbildung. Muenchen, 1990
7. Дайле А. Практика контроллинга. / А. Дайле/ Пер. с нем. / Под ред. М.Л.Лукашевича, Е.Н.Тихоненковой. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 336 с.
8. Horvath P. Controlling. - Muenchen: Vahlen, 1998. - 902 s.
9. Петренко С. Н. Контроллинг / Под ред. С. Н. Петренко. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. - 328 с.
10. Головина Т.А. Методология контроллинга в системе управленческого учета для оценки эффективности деятельности предприятия / Т.А. Головина // Управленческий учет. - 2009. - №1 - с. 44-52.
11. Ивашкевич М.С. Контроллинг: сущность и назначение / М.С. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. - 1991. - № 7.
12. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг: / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова / Учеб. пособие. - М.: Омега-Л, 2003. - 335 с.
13. Ананькина Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина / Под ред. Н.Г.Данилочкиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2002. - 279 с.
14. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: учеб. пособие. / О.А. Дедов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 248 с.
15. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Старадубцева Е. Б. - [3-е изд. пер. и доп.] - М.: ИНФРА-М, 2002. - 480 с.
16. Королева Л.П. Формирование системы контроллинга на промышленном предприятии: / Л.П. Королева - дис. канд. экон. наук: 08.00.05. - М.: РГД, 2007.
17. Хан Д. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга. / Д. Хан, Х.Хунгенберг / Пер. с нем. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 928 с.
18. ISO9000 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/ISO_9000
19. ISO14000 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/ISO_14000
20. ISO26000 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/ISO_26000

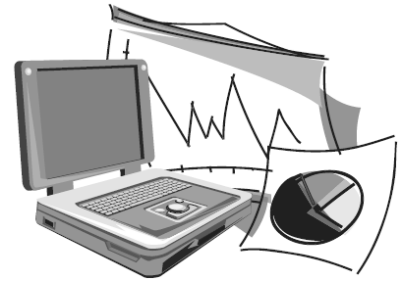
«Рекомендовано до публікації»

*д. е. н., чл.-кор. НАНУ, проф. Вишневським В.П.,
04.12.2011 р.*

Надійшла до редакції:

05.12.2011 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 331.21:658.5

Лепя Р.М., Стреблянская І.А.

ІГРОВИЙ ПІДХІД В ПЛАНУВАННІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Запропонований ігровий підхід для організації рефлексивного управління в плануванні виробничої діяльності підприємства, що дозволяє мінімізувати суб'єктивні чинники в ухваленні планових рішень.

Ключові слова: планування виробництва, рефлексивне управління, ієрархічні ігри, рівноважний стан, функція стимулювання

A game approach to the organization of reflexive control in enterprise production planning was proposed, allowing to minimize the subjective factors in making planning decisions.

Keywords: production planning, reflexive control, hierarchical games, equilibrium state, stimulation function

Основними проблемами планування виробничої діяльності підприємства є: неузгодженість цілей окремих суб'єктів планування з глобальними цілями підприємства (власника); можливість спотворювати інформацію, що надається на верхні рівні, необхідну для планування, з метою зменшення напруженості планів, зменшення відповідальності або ж досягнення особистих інтересів.

Дані проблеми вивчаються різними напрямками економічної наукової думки, серед яких можна назвати: теорію координації, теорію інформації, теорію управління, теорію активних систем, теорію ігор з протилежними інтересами, мотиваційні, поведінкові теорії і так далі. Проте, єдині універсальні інструменти, що дозволяють комплексно вирішити завдання подібного типу, розроблені в недостатній мірі.

Слідуює, втім, відмітити, що найбільші успіхи і перспективи для вирішення поставлених завдань спостерігаються в теорії ігор з протилежними інтересами, зокрема, в ієрархічних іграх. Серед значимих розробок з цієї проблеми можна назвати праці Новікова Д.А. [1-4], Чхартішвілі А.Г. [3-4], Петракова С.Н. [5], Лепя Р.М. [6-7]. Проте, концептуального комплексного рішення задачі рефлексивного управління в плануванні виробничої діяльності підприємства на даний момент не знайдено.

Метою даної роботи є розробка рішення задачі рефлексивного управління суб'єктами планування виробничої діяльності підприємства з використанням апарату ієрархічних ігор.

Основні характеристики гри в нормальній формі, передбачають одночасність вибору дій всіма гравцями, незалежність вибору дії одного гравця від вибору останніх, повну інформованість кожного гравця про допустимі множини і цільові функції інших гравців.

Вочевидь, що такі характеристики не відображають в адекватній мірі ситуації, яка виникає в процесах планування на підприємстві. Якщо пом'якшити вимоги до гри, усунувши перші дві характеристики про одночасність і незалежність вибору, отримаємо *ієрархічну гру*. У ієрархічних іграх виділяють *центр* – гравця, який робить перший хід, і *агента* (агентів) – які вибирають свої дії, на основі відомої їм дії центру.

Можливі декілька різновидів ієрархічної гри:

1. Нехай центр вибирає дію $y \in Y$, на основі чого агент вибирає свою дію $x \in X$. Цільові функції центру $F(y, x)$ і агента $f(y, x)$ відомі обом гравцям. Тоді при фіксованому значенні y передбачений вибір агента:

$$x(y) = \underset{x \in X}{\operatorname{Arg Max}} f(y, x).$$

Тоді, зі всіх можливих $x(y)$, центр вибере таке значення, яке максимізує його цільову функцію:

$$y^0 = \underset{y \in Y}{\operatorname{Arg Max}} F(y, x(y)).$$

Дану гру назвемо грою Γ_1 .

2. Центр на першому ході може вибирати не дію, а повідомляти агентові залежність своєї дії від дії агента у вигляді функції $y(x)$. Тоді агент вибере дію

$$x(y(x)) = \underset{x \in X}{\operatorname{Arg Max}} f(y(x), x),$$

і, знаючи цю дію, центр, відповідно, вибере стратегію:

$$y^0(x) = \underset{y \in Y}{\operatorname{Arg Max}} F(y(x), x(y(x))).$$

Рішення даної задачі було отримане Ю.Б. Гермейером [8], і основні висновки з нього полягають в наступному. Функцію $y(x)$ потрібно вибирати так, щоб вона реалізовувала покарання агента, якщо його дії x відмінні від того, що потрібно центру (наприклад, відхилення від плану), і навпаки, реалізовувала заохочення, якщо дії агента збігаються з тим, що потрібно центру. Отриману гру назвемо грою Γ_2 .

3. Можна ще більш ускладнити гру, додавши додаткові кроки: центр може передавати агентові інформацію y_0 і залежно від реакції агента на цю інформацію $x_0(y_0)$ встановлювати залежність дії центру від майбутньої дії агента $y(x(\bullet), x_0(y_0))$. Отримаємо гру Γ_3 .

Теоретично можна ще більш ускладнювати ієрархічну гру, збільшуючи вкладеність функцій. Проте, радянський математик Н.С. Кукушкін довів [9], що всі парні ігри з точки зору виграшу центру еквівалентні грі Γ_2 , а непарні – грі Γ_3 . Більш того, ефективність цих ігор для центру наступна: гра Γ_2 не менш ефективна, ніж Γ_3 , а Γ_3 , не менш ефективна, ніж Γ_1 . Тобто центру, переважно грати гру Γ_2 , а якщо це неможливо, то Γ_3 , і лише в останню чергу Γ_1 .

Ключову роль в здійсненні рефлексивного управління грає спільне використання мотиваційного і інформаційного управління. Правильно вибрана функція мотивації агентів є засадничим елементом для здійснення рефлексивного управління в плануванні виробничої діяльності підприємства.

Розглянемо, яким чином, центр може здійснити вибір стимулюючої функції агента, для того, щоб точка виконання плану була рівноважною.

Нехай є деякий план x^* , який виконується агентом і у виконанні якого зацікавлений центр. Агент при виконанні плану несе витрати $c(x)$, які дорівнюють нулю при $x = 0$ і зростають при зростанні x . (Вибір нульової точки як точки відліку умовний і принципово не впливає на подальші міркування.) Тоді функція стимулювання може бути:

1. Компенсаторно-цільова. При виконанні плану агентові компенсуються всі його витрати, плюс він отримує деяку мотиваційну надбавку δ . Якщо ж агент не виконує план, то він не отримує нічого:

$$\begin{aligned} f(x) &= c(x) + \delta, \text{ якщо } x = x^*; \\ f(x) &= 0, \text{ якщо } x < x^*. \end{aligned}$$

Вочевидь, якщо мотиваційна надбавка δ відмінна від нуля, агент зацікавлений вибрати дію x^* , аби виграти δ , оскільки інакше він нічого не отримає. Зрозуміло, що така функція стимулювання приводить до рівноваги в домінантних стратегіях.

Проте, досягнення даної рівноваги можливе, якщо агент упевнений, що здатний виконати свою дію в обсязі x^* , тобто він працює в умовах повної детермінованості. Проте, якщо є ризик, що агент не зможе виконати план x^* за незалежних від нього причин (стан здоров'я, залежність від інших контрагентів, і тому подібне), то агент може віддати перевагу нульовій точці (у ній мінімальні витрати), вибираючи мінімаксну стратегію. Вибирати планову точку агент буде лише тоді, коли величина мотиваційної надбавки δ здатна компенсувати ризик, пов'язаний з витратами, які понесе агент, якщо при незалежних від нього обставинах план виконаний не буде. При цьому надбавка може збільшитися настільки, що центру її платити може бути вже не вигідно. Крім того, оскільки відношення до ризику у кожного агента може бути індивідуальне, обґрунтувати величину надбавки δ не представляється можливим. У зв'язку з цим компенсаторно-цільова функція мотивації виявляється на практиці не застосовною.

2. Пропорційна. Така функція відповідає відрядній (відрядно-преміальній) заробітній платні:

$$\begin{aligned} f(x) &= \alpha x, \text{ якщо } x < x^*; \\ f(x) &= \alpha x + \delta, \text{ якщо } x = x^*. \end{aligned} \quad (1)$$

Така функція стимулювання позбавлена недоліку, який спостерігається в компенсаторно-цільовій функції, проте не дозволяє отримати рівноважну точку в точці x^* . Точніше точка x^* буде однозначно рівноважною лише тоді, коли функція витрат агента $c(x)$ лінійна і при цьому має кут нахилу не більше, ніж кут α (рис. 1). Насправді ж, функції витрат є нелінійною і граничні витрати мають властивість зростати із зростанням x (рис. 1).

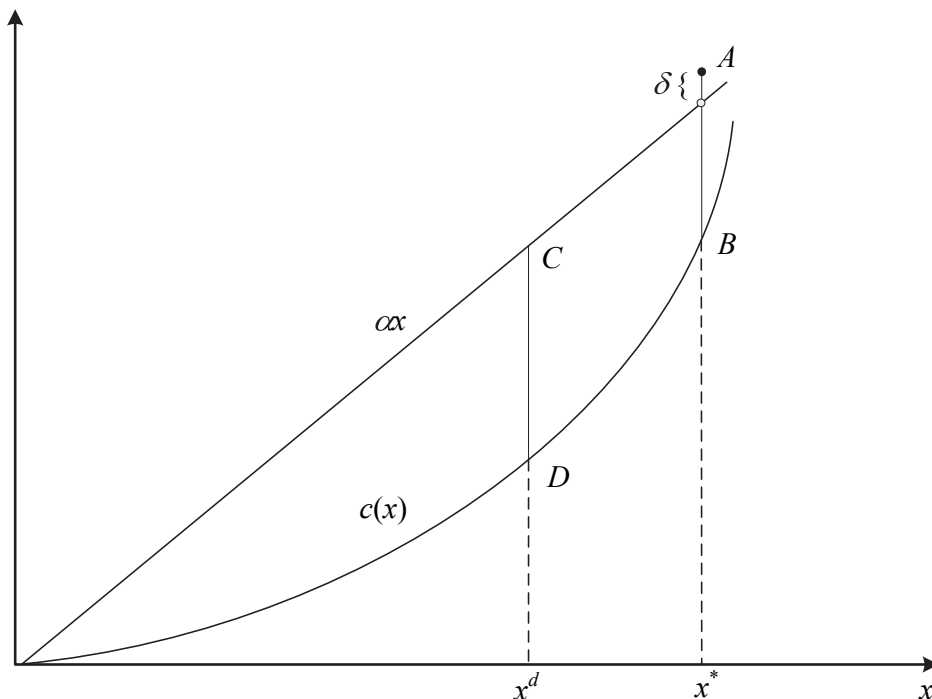


Рис. 1. Співвідношення функції витрат з пропорційною функцією стимулювання

З рис. 1 видно, що домінантною стратегією агента буде збільшення різниці $f(x) - c(x)$. І максимум цього функціонала може бути далеко не в плановій точці x^* . Так з рис. 2 зрозуміло,

що агентові вигідно виконувати дію x^d , за яку він отримає винагороду $CD = \alpha x - c(x)$, яке більше $AB = \alpha x^* + \delta - c(x^*)$, навіть з врахуванням мотиваційної надбавки.

Рівноважною точка x^* буде лише в тому випадку, якщо мотиваційна надбавка настільки велика, що здатна компенсувати опуклість функції витрат в оптимальній для агента крапці x^d . Вочевидь, для центру таке рішення не може бути ефективним. Ще варіантом може бути використання поєднання компенсаторно-цільової і пропорційної функції, коли пропорційна система починає працювати лише досягнувши точки x^* , а до цього значення агент не отримує нічого. Проте в цьому випадку виникають ті ж проблеми, що і при компенсаторно-цільовій системі.

3. Компенсаторна функція. З рис. 1 стає видно, що якби агент отримував в усіх точках винагороду, рівну його витратам, а в плановій точці плюс до цього мав би ще мотиваційну надбавку, тобто

$$\begin{aligned} f(x) &= c(x), \text{ якщо } x < x^*; \\ f(x) &= c(x) + \delta, \text{ якщо } x = x^*, \end{aligned}$$

то точка x^* було б точкою рівноваги в домінантних стратегіях для агента. При цьому така система усуває проблеми наявності рис, які спостерігаються в компенсаторно-цільовій функції. Проте, реалізація такої функції має свої особливості і труднощі. Основна проблема при визначенні такої функції лежить, вочевидь, в ідентифікації функції витрат агента. Особливо коли агентом є людина. Як оцінити витрати людини в грошах, якщо він витрачає час, моральні, психологічні зусилля і тому подібне, залишається не зрозумілим. В даному випадку виникає нова проблема, пов'язана з тим, що центр не знає всіх параметрів агента, і він повинен діяти так, щоб зменшити невизначеність про ці параметри. При цьому, вочевидь, агент не зацікавлений розкривати центру свої параметри, а прагнутиме спотворити їх так, щоб мати можливість отримати максимальний виграш. Саме через це на практиці дуже рідко використовується компенсаторна система мотивації, а в більшості випадків удаються до пропорційної. Відмітимо, що почасова система оплати праці, так само як і відрядна, описуються пропорційними, а не компенсаторними функціями стимулювання.

Розглянемо можливе рішення даної задачі із застосуванням апарату теорії ігор.

Нехай в основі системи мотивації лежить пропорційна функція стимулювання. Центр зацікавлений у виконанні агентом деякого плану x^* . Центр не знає функції витрат агента і, можливо, володіє не повною інформацією про множини допустимих значень агента. Проте, він знає, що базова функція стимулювання покриває витрати агента в кожній точці відрізка $(0; x^*)$, і вона відома агентові. Залишається в силі також мотиваційна надбавка δ за виконання плану. Нехай грається гра Γ_3 . Центр озвучує агентові попереднє значення планового завдання $x^0: x^* \in (0; x^0]$ з метою узгодження з ним можливості виконання даного плану. Для агента це виглядає, як з'ясування центром його допустимої множини дій. У відповідь агент повідомляє центру те значення плану x^a , у якому він зацікавлений. Можлива розбіжність x^a з x^0 може бути пов'язана, як з об'єктивною неможливістю виконання плану x^0 унаслідок обмеженості допустимих дій агента, так і з бажанням агента максимізувати свою функцію мети $f(x)$. При цьому агент знає, що його думка якоюсь мірою буде врахована при прийнятті остаточного плану x^p , і остаточний план знаходитиметься в інтервалі $x^p \in (x^a; x^0)$, якщо $x^a < x^0$, або в інтервалі $x^p \in (x^0; x^a)$, якщо $x^a > x^0$.

Можливі наступні варіанти:

1. Область допустимих дій агента дозволяє виконати план x^0 і максимум цільової функції агента досягається в точці, яка знаходиться правіше x^0 . Тоді агент повідомить центру план $x^a > x^0$, аби зрушити остаточне значення планового завдання управо. В даному випадку будь-яке прийняте центром планове завдання з інтервалу $(x^*; x^a)$ буде рівноважною точкою, і, відповідно, центр призначить план в потрібному йому обсязі $x^p = x^*$, який дасть рівновагу в

домінантних стратегіях. Тут передбачається, що агент не має можливості (повноважень, ресурсів) перевиконати план. Таким чином, дана ситуація не представляє особливого ігрового інтересу.

2. Область допустимих дій агента не дозволяє виконати план x^0 або максимум цільової функції агента досягається в точці, яка знаходиться лівіше x^0 . Така ситуація є поширенішою на практиці. Тоді агент повідомить центру план $x^a < x^0$, аби зрушити остаточне значення планового завдання x^p вліво.

Центр зацікавлений, аби агент повідомляв правду про множини своїх допустимих дій, тобто аби відхилення x^a від x^0 обґрунтовувалося завжди дійсно неможливістю виконання плану x^0 , а не було пов'язано з невиконанням такого плану для агента. Нехай центр має деяку думку про об'єктивність агента $\mu \in [0; 1]$. У разі, коли $\mu=1$, центр повністю довіряє агенту, тоді остаточний план x^p центр повинен буде зрушити в точку x^a . У разі, коли $\mu=0$, центр абсолютно не довіряє агенту, тоді пропонуване агентом значення x^a ніяк не вплине на остаточний план x^p , і він складе потрібне центру x^* . Відповідно, проміжне значення μ показуватиме долю відрізка $(x^a; x^0)$, на яку зменшиться остаточний план x^p , в порівнянні з первинним x^0 . Рівень довіри μ , у загальному випадку відомий агенту. Навіть якщо це не так, то через декілька етапів планування, агент може отримати більш-менш точну оцінку цього параметра.

Розглянемо, яким чином повинен діяти центр, аби інформація x^a , що повідомляється йому, відображала лише множини допустимих дій агента і не містило мотиваційної складової, обумовленої недосконалістю пропорційної функції стимулювання, а точка остаточного планового рішення x^p виявилася рівноважною.

При пропорційній системі мотивації, агент, знаючи параметр μ і точку максимуму своєї цільової функції x^d , прагнучим називати таке значення x^a , аби остаточний план x^p склав x^d :

$$x^p = x^0 - \mu(x^0 - x^a) \Rightarrow x^a = \frac{x^d - x^0(1-\mu)}{\mu}. \quad (2)$$

Більш того, навіть якщо остаточне значення плану x^p буде відмінно від x^d , агент може бути все одно зацікавлений в досягненні x^d , а не у виконанні плану, оскільки на відрізку $[x^d; x^p]$ його цільова функція $f(x) = (\alpha x - c(x))$ убыває.

Нехай центр при призначенні остаточного плану x^p встановлює деяку штрафну функцію за його невиконання.

Теорема 1. Використовуючи штрафну функцію за невиконання плану у поєднанні з пропорційною функцією стимулювання, можна добитися, аби точка x^p стала для агента рівновагою в доміантних стратегіях, якщо вона досяжна, або скоротити відхилення від плану до об'єктивного мінімуму, якщо точка x^p для агента не досяжна.

Розглянемо деяку зростаючу штрафну функцію $S(x)$, що диференціюється і є безперервною в усіх точках відкритого відрізка $[x^a; x^p]$, причому $\max S(x) = S(x^p) = 0$, таку, що швидкість її росту перевищує швидкість убывання цільової функції агента $f(x)$ в усіх точках відрізка $[x^d; x^p]$, і тим більше відрізка $[x^a; x^p]$:

$$S'(x) > -f'(x) = -(\alpha x - c(x))' = c'(x) - \alpha, \quad \forall x \in [x^a; x^p].$$

Тоді результуюча цільова функція агента $f^s(x) = \alpha x - c(x) + S(x)$ зростатиме в усіх точках відрізка $[x^a; x^p]$:

$$f^s'(x) = S'(x) - c'(x) + \alpha > 0, \quad \forall x \in [x^a; x^p], \quad (3)$$

або, що теж саме, зменшуватися із зростанням відхилення від плану x^p .

Оскільки в плановій точці функція стимулювання $f^s(x^p) = \alpha x^p - c(x^p) + \delta$ однозначно більше нуля, а при відхиленні від плану цільова функція агента зменшується із зростанням відхилення, агент буде зацікавлений збільшувати значення своєї нової цільової функції $f^s(x)$, збільшуючи, як можна сильніше фактичне значення виконання плану x^f , так аби воно досягло потрібного x^p . Навіть якщо x^p недосяжно, агент прагнучиме зробити відхилення $(x^p - x^f)$ мінімальним. Теорема 1 доведена.

У зв'язку з вищевикладеним може виникнути логічне питання: якщо при використанні певної функції стимулювання можна змусити агента прагнути виконати будь-яке встановлене центром планове завдання x^p , тоді навіщо запрошувати у агента інформацію x^a , і чи не краще в цьому випадку грати простішу і ефективнішу для центру гру Γ_2 замість Γ_3 ?

Річ у тому, що центр не зацікавлений завищувати планове завдання x^p , якщо його виконання нереальне зважаючи на обмежену область допустимих дій агента. Для цього є декілька причин:

- 1) центр несе додаткові витрати, невраховані в ігровій моделі, пов'язані з невиконанням плану (санкції за зрив термінів і обсягів контрактів, омертвляння коштів в запасах сировини при обмежених виробничих можливостях по його переробці і так далі);
- 2) при постійному зриві планів і використанні відповідних штрафів, для агента знецінюється функція стимулювання, і він може віддати перевагу гарантованій мінімакській рівновазі замість рівноваги в домінантних стратегіях (у економічних термінах – просто звільнитися і нічого не робити, чим робити і не отримувати в повному обсязі компенсацію витрат);
- 3) у центра зростає невизначеність відносно агента, оскільки агент не зацікавлений повідомляти йому реальні значення своїх параметрів x^a , оскільки вони все одно повною мірою не враховуються, а буде схильний істотним чином занижувати ці параметри.

У зв'язку з цим розглянемо, яким чином центр може перешкоджати маніпуляції інформацією, що поступає від агента і стимулювати його повідомляти лише правдиву інформацію про свої параметри.

Нехай в рамках вищевикладеної моделі центр при призначенні остаточного плану x^p , встановлює окрім штрафної функції за невиконання плану, штрафну функцію за відхилення фактичних результатів x^f від задекларованих агентом x^a .

Теорема 2. Використовуючи штрафну функцію за відхилення фактичних результатів x^f виконання плану від задекларованих агентом x^a , у поєднанні з функцією стимулювання $f^s(x)$, можна добитися:

- 1) аби точка x^p залишалася для агента рівновагою в домінантних стратегіях і агент прагнув скоротити різницю $(x^p - x^f)$, при цьому
- 2) агент не був зацікавлений маніпулювати інформацією і повідомляти перекручені відомості x^a про свої параметри.

Розглянемо деяку штрафну функцію $s(x)$, що диференціюється і є безперервною в усіх точках відрізка $[0; x^p]$, можливо окрім точки x^a , що зростає на ділянці $[0; x^a]$ і убыває на ділянці $(x^a; x^p)$, причому $\max s(x) = s(x^a) = 0$. Нехай швидкість убывання цієї функції на ділянці $(x^a; x^p)$ буде менше швидкості зростання функції штрафу за невиконання плану $S(x)$:

$$S'(x) > -s'(x), \quad \forall x \in (x^a; x^p).$$

Тоді результуюча штрафна функція $S(x) + s(x)$ зростатиме, досягаючи максимуму в точці x^p , а підсумкова цільова функція агента $f^{ss}(x) = \alpha x - c(x) + S(x) + s(x)$, згідно (3) також зростатиме в усіх точках відрізка $[0; x^p]$:

$$\begin{aligned} S'(x) + s'(x) &> 0, \quad \forall x \in (x^a; x^p); \\ f^{ss'}(x) &= S'(x) + s'(x) - c'(x) + \alpha > 0, \quad \forall x \in [0; x^a]; \\ f^{ss'}(x) &= S'(x) + s'(x) - c'(x) + \alpha > 0, \quad \forall x \in (x^a; x^p), \end{aligned} \quad (4)$$

або, що теж саме, зменшуватися із зростанням відхилення від плану x^p . Вочевидь, агент прагнучим мінімізувати відхилення $(x^p - x^f)$ і досягти точки x^p – максимуму своєї цільової функції. Перша частина теореми 2 доведена. Ілюстрація даної ситуації при лінійних штрафних функціях представлена на рис. 2.

Доведемо другу частину теореми 2, передбачаючи для спрощення, що штрафні функції вибрані лінійними. Нехай рівень довіри $\mu = 0$, і центр приймає планове рішення x^p незалежно від оцінки агента x^a . Тоді з рис. 2 видно, що агент прагнучим давати об'єктивну оцінку своїх можливостей і як можна ближче зрушити x^a до $x^0 = x^p$, аби мінімізувати втрати за спотворення інформації. Позначимо таку об'єктивну оцінку x^{a*} . В цьому випадку штраф за маніпулювання інформацією дорівнюватиме нулю, а штраф за невиконання плану буде пропорційний величині

$$(x^0 - x^{a*}).$$

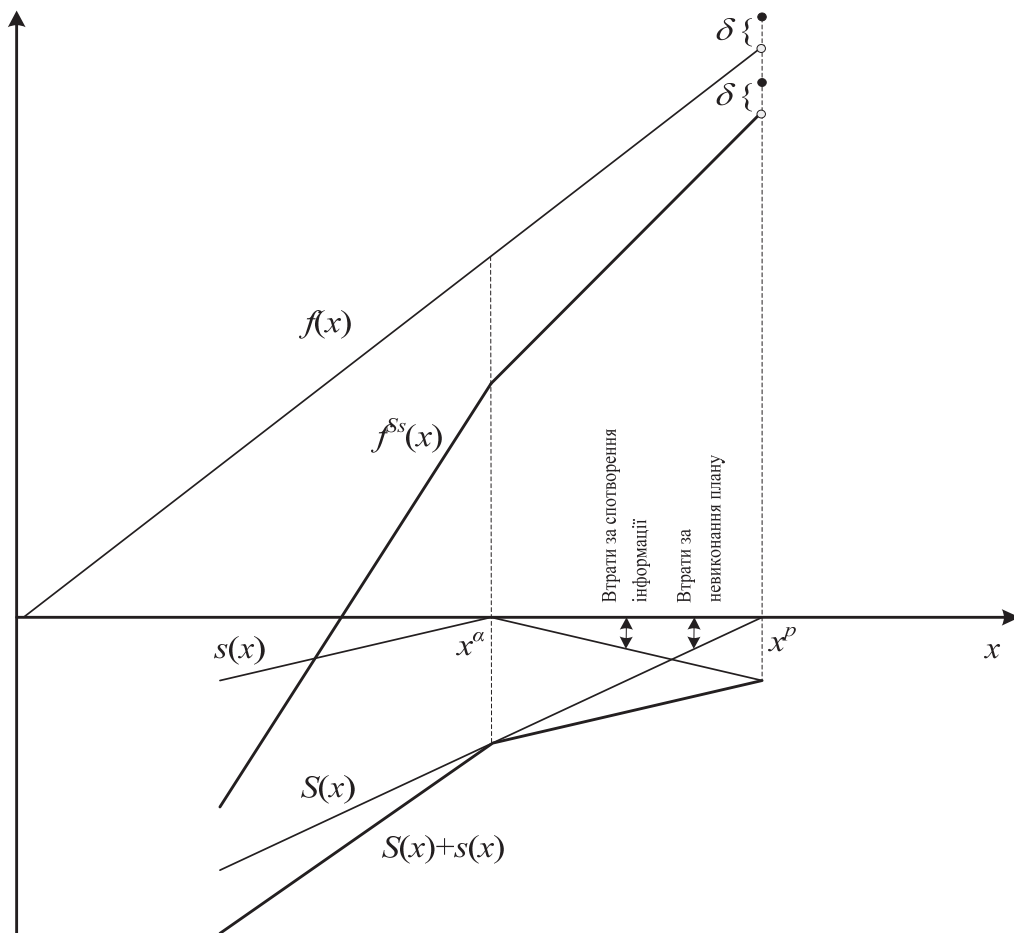


Рис. 2. Функція стимулювання агента зі штрафами

Якщо $0 < \mu < 1$, агент може зрушити оцінку своїх можливостей на величину $(x^{\alpha*} - x^{\alpha})$, чекаючи при цьому, згідно (2), зміни плану на величину $\mu(x^0 - x^{\alpha})$. Оскільки призначення плану $x^p < x^{\alpha*}$ в силу (4) є не вигідним агентові, він прагнучим називати таке значення x^{α} , аби реальне x^p не виявилось менше $x^{\alpha*}$, а значить $x^{\alpha*}$ не може перевищувати x^p . При цьому відмітимо, що незалежно від планового значення x^p , і названої величини x^{α} , агент, в силу (4), прагнучим виконати план в обсязі $x^{\alpha*}$.

Тоді при лінійних штрафних функціях штраф за невиконання плану буде пропорційний величині

$$(x^p - x^{\alpha*}) = (x^0 - \mu(x^0 - x^{\alpha}) - x^{\alpha*}),$$

а штраф за маніпулювання інформацією – величині $(x^{\alpha*} - x^{\alpha})$.

Тобто, в порівнянні з неманіпулятивною ситуацією (коли $\mu = 0$), штраф за невиконання плану зміниться (зменшиться) пропорційно величині:

$$(x^0 - \mu(x^0 - x^{\alpha}) - x^{\alpha*}) - (x^0 - x^{\alpha*}) = -\mu(x^0 - x^{\alpha}) = -\mu x^0 + \mu x^{\alpha}, \quad (5)$$

а штраф за маніпулювання інформацією зміниться (збільшиться) пропорційно величині

$$(x^{\alpha*} - x^{\alpha}) - 0 = (x^{\alpha*} - x^{\alpha}). \quad (6)$$

Таким чином, спотворення точки $x^{\alpha*}$ агентом приведе до зменшення його штрафу $S(x)$ на величину $-S(-\mu x^0 + \mu x^{\alpha})$ і збільшенню його штрафу $s(x)$ на величину $-s(x^{\alpha*} - x^{\alpha})$. Вочевидь, якщо $-S(-\mu x^0 + \mu x^{\alpha}) > -s(x^{\alpha*} - x^{\alpha})$, агент буде зацікавлений спотворювати інформацію, аби максимально зрушити планову точку вліво. Якщо ж

$$-s(x^{\alpha*} - x^{\alpha}) > -S(-\mu x^0 + \mu x^{\alpha}), \quad (7)$$

агент зацікавлений мінімізувати відхилення $x^{\alpha*} - x^{\alpha}$, а, значить, завжди прагнучим повідомляти правдиву інформацію. У точці $x^{\alpha} = x^{\alpha*}$, як було показано вище, вираження (7) виконується. Аби воно виконувалося в усіх точках відрізка $(x^{\alpha}; x^{\alpha*})$, необхідно аби швидкість убавання функції $s(x^{\alpha*} - x^{\alpha})$ була більше швидкості росту функції $S(-\mu x^0 + \mu x^{\alpha})$:

$$-s'(x^{\alpha*} - x^{\alpha}) > S'(-\mu x^0 + \mu x^{\alpha}).$$

через лінійність штрафних функцій, звідси слідує:

$$-s'(x^{\alpha*}) + s'(x^{\alpha}) > -S'(\mu x^0) + S'(\mu x^{\alpha}).$$

Оскільки $x^{\alpha*}$ і μx^0 константи, отримаємо:

$$\begin{aligned} s'(x^a) > S'(\mu x^a) = \mu S'(x^a) \Rightarrow \\ \mu S'(x^a) < s'(x^a). \end{aligned} \quad (8)$$

Таким чином, виконання співвідношення штрафних функцій в пропорціях (8), робить агента незацікавленим збільшувати рівень маніпуляції, збільшуючи штраф за це, чекаючи при цьому зменшення штрафу від невиконання плану. Тоді, вочевидь, якщо виконується (8), то агент не буде зацікавлений маніпулювати інформацією, оскільки штраф за це перевищуватиме зменшення штрафу від недовиконання плану. Таким чином, при виконанні співвідношення (8) для лінійної функції штрафів, стратегією агента буде надавання об'єктивної інформації x^{a*} , аби мінімізувати штраф від спотворення своїх параметрів. Таким чином, доведена друга частина теореми 2. Неважко побачити, що виконання умови (8) є умовою виконання другої частини теореми 2 і в тому випадку, якщо функції штрафів нелінійні.

Загалом, основними умовами виконання теореми 2 є введення двох штрафних функцій, які співвідносяться один з одним таким чином (2):

$$\mu S'(x) < s'(x) < S'(x), \quad \forall x \in (x^a, x^p) \quad (9)$$

Виконання лівої частини нерівності необхідне для забезпечення неманіпулятивності інформацією з боку агента, правої – для наділу планової точки x^p статусом рівноважною в домінуючих стратегіях для агента.

Таким чином, в статті сформульовано завдання рефлексивного управління в плануванні виробничої діяльності на підприємстві, яке виявляє проблему мотивації персоналу, що бере участь в плануванні і виконанні планів, а також проблему спотворення інформації, що надається суб'єктами планування на верхні рівні управління. Вирішення виявленої проблеми знайдене з використанням теорії ієрархічних ігор, і полягає обґрунтуванні такої системи стимулювання суб'єктів планування, при якій агенти не зацікавлені спотворювати свої можливості по виконання планових рішень, а їх цільові функції погоджені з метою підприємства виконати план в повному обсязі.

Литература

1. Губко М.В. Теория игр в управлении организационными системами / М.В. Губко, Д.А. Новиков. – М.: Синтег, 2002. – 148 с.
2. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах. М.: Синтег, 2003. – 312 с
3. Новиков Д.А. Модели рефлексивного принятия решений / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили // Проблемы управления. – 2004. – № 4. – С. 62 – 70.
4. Новиков Д. А. Рефлексивные игры / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – Г.: СИНТЕГ, 2003. – 160 с. – (Серия «Управление организационными системами»).
5. Петраков С.Н. Механизмы планирования в активных системах: неманипулируемость и множества диктаторства. М.: ИПУ РАН, 2001. – 135 с.
6. Лепа Р.Н. Особенности принятия решений в управлении экономическими объектами: моногр. / Р.Н. Лепа, Е.Л. Петрачкова, О.В. Буткевич / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2004. – 110 с.
7. Лепа Р.М. Системна концепція рефлексивного механізму прийняття управлінських рішень / Р.М. Лепа // Економічна кібернетика. – 2004. – №3-4 (27-28). – С. 76-82.
8. Гермейер Ю.Б. Игры с противоположными интересами. М.: Наука, 1976. – 328с.
9. Кукушкин Н.С. Теория неантагонистических игр / Н.С. Кукушкин, В.В. Морозов. – М.: МГУ, 1984. – 104 с.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Ковальчуком К.Ф., 28.11.2011 р.

Надійшла до редакції
11.11.2011 р.

УДК 330.46 : 331.52

Миронова Л.Г.**МОДЕЛЬ ДИНАМІЧНОГО РЕЙТИНГУ ПРАЦІВНИКІВ
В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті побудовано модель рейтингового управління розвитком трудового потенціалу підприємства. Розроблена автором модель може використовуватися для визначення оптимальних умов рейтингового оцінювання та розміру преміального фонду, які забезпечать найбільш ефективне управління розвитком трудового потенціалу.

Ключові слова: трудовий потенціал, рейтинг, мотивація, рефлексивне управління.

In the article built rating model of development labor's potential of the company. Author's model can be used to determine the optimal conditions rating evaluation of the size premium and the fund that will provide the most effective management of the development of labor's potential.

Keywords: labor potential, ranking, motivation, reflexive control.

Сучасний етап розвитку економіки вимагає від керівників підприємств застосування методів управління, які спрямовані на підвищення ефективності використання трудових ресурсів, оскільки саме трудові ресурси є визначальним фактором конкурентоспроможності. Сучасна економічна наука пропонує розширення поняття трудові ресурси до поняття трудовий потенціал, який представляє здатність трудових ресурсів до праці, що забезпечує успішне функціонування підприємства [1].

Управління трудовим потенціалом підприємства є безперервним процесом, що складається з основних стадій – формування, використання та розвиток.

На етапі використання трудового потенціалу основною задачею управління є забезпечення ефективності означеного процесу, що досягається з одного боку за рахунок створення відповідних умов праці, а з іншого – за рахунок використання механізмів мотивації кадрів до ефективної праці.

Сутність розвитку трудового потенціалу полягає в кількісних та якісних змінах, які забезпечують можливість отримання більшого ефекту від його використання.

Питанням управління трудовим потенціалом підприємств присвячені численні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема таких як Д. Богиня [1], О. Грішнова [2], А. Криклій С. [3], В. Лич [4], Є. Маслов [5], Д. Новиков [6].

Методи управління персоналом – це сукупність прийомів, способів, інструментів і підходів до впливу на персонал підприємства (як на окремих працівників, так і на персонал підприємства в цілому) для досягнення його цілей, які засновані на закономірностях і принципах управління та враховують внутрішній стан і вплив зовнішніх факторів на систему управління персоналом [7]. До дієвих сучасних методів управління трудовим потенціалом відносяться методи рейтингового та рефлексивного управління.

Проблемам рейтингового управління, зокрема побудові рейтингових моделей, присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В. Вітлінського [8], Ю. Лисенка [9], В. Тимохіна [10], П. Горського [11], А. Карминського [12]. В працях означених вчених розглядалися питання побудови рейтингових оцінок для економічних систем різного призначення, визначення етапів рейтингового управління підприємствами та методів застосування побудованих рейтингів в прийнятті рішень. В той час як питання побудови моделі динамічного рейтингу, яка поєднує переваги та можливості рейтингового управління з рефлексивним [13], та дає змогу досягати стратегічних цілей розвитку трудового потенціалу підприємства, залишається відкритим, що й зумовило вибір теми дослідження та його актуальність.

Метою роботи є розробка моделі динамічного рейтингу для визначення оптимальних умов рейтингового оцінювання та розміру преміального фонду, які забезпечать найбільш ефективне управління розвитком трудового потенціалу.

Розглянемо передумови, що використовувались при побудові моделі:

1. Кількість працівників підприємства складається з груп $N = (n_1, \dots, n_K)$, де n_k - кількість працівників в k -тій групі, K - кількість професійних груп працівників, за умов, що до кожної групи висуваються певні вимоги щодо кваліфікації та продуктивності діяльності. Відповідність працівників сформованим вимогам забезпечуватиме найбільш ефективне просування підприємства до його цілей.
2. Кількість і склад працівників на момент початку рейтингового оцінювання відповідає виробничій необхідності, тобто трудовий потенціал підприємства сформований і вирішується завдання управління, а саме підвищення ефективності його використання.
3. Задана структурована множина цілей підприємства, впорядкована за ступенем важливості $\bar{Z} = (z_1, \dots, z_L)$, тобто для кожної підцілі z_l , $l = \overline{1, L}$ визначено коефіцієнт відносної важливості ω_l , так що $\sum_{l=1}^L \omega_l = 1$ (L - кількість елементарних цілей в структурі цілей підприємства).
4. Для кожної цілі визначається перелік показників оцінювання кваліфікації та продуктивності працівників у вигляді матриці показників оцінювання $V = \{v_{jkl}\}$, де $j = \overline{1, J_{kl}}$ - номер показника в групі показників оцінювання k -того типу працівників за l -ою ціллю та матриця цільових (нормативних) значень $V^{norm} = \{v_{jkl}^{norm}\}$. Вважається, чим ближче оцінене значення відповідного показника до цільового, тим вище ефективність використання трудового потенціалу працівника з точки зору досягнення цілей підприємства. При цьому негативним вважається як недостатній рівень, так і перевищення нормативного значення.
5. Працівники мають необхідний рівень лояльності до підприємства, який забезпечує їх активність, тобто прагнення відповідати вимогам щодо рівня кваліфікації та продуктивності, усвідомлювати інформацію щодо результатів рейтингового оцінювання та намагання підвищити своє місце в рейтингу.
6. Необхідність підтримувати активність працівників щодо рейтингу обумовлює формування системи стимулів $M = \{m_1, \dots, m_I\}$, де m_i - i -ий стимул ($i = \overline{1, I}$), I - кількість різновидів стимулів, які заохочують працівників щодо підвищення їх кваліфікації та продуктивності праці.
7. Працівники індивідуально реагують на стимули, тобто вводиться функція корисності стимулів для n -ого працівника $U_n = U(M, Inv_n)$, яка враховує також індивідуально необхідний рівень інвестицій для отримання стимулу.

Рейтингове оцінювання працівників здійснюється в фіксовані моменти часу t_τ - раз на тиждень, або на місяць чи квартал. Оцінювання складається з дій керівництва підприємства та реакції працівників на означені дії. Розглянемо послідовність цих дій:

1. На поточну дату збираються дані щодо досягнень кожного з N працівників w_{jkl}^n - значення j -того показника для k -того типу працівників за l -ою ціллю;

2. Обчислюється нормоване відхилення $\frac{|w_{jkl}^n - v_{jkl}^{norm}|}{v_{jkl}^{norm}}$ по кожному показнику для кожного працівника;

3. Для кожного працівника n обраховується його інтегральна оцінка за кожною l -тою ціллю:

$$I_{nl} = \frac{1}{J_{kl}} \sum_{j=1}^{J_{kl}} \frac{|w_{jkl}^n - v_{jkl}^{norm}|}{v_{jkl}^{norm}}, \quad (1)$$

та загальна інтегральна оцінка

$$I_n = \sum_{l=1}^L I_{nl} \omega_l; \quad (2)$$

4. По підприємству підраховується середня інтегральна оцінка

$$\bar{I} = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N I_n. \quad (3)$$

В ідеальному випадку, коли всі працівники досягли цільових значень показників, інтегральна оцінка дорівнює нулю, чим більше значення, тим значнішим є невідповідність кваліфікації та продуктивності працівників бажаному рівню. Значення середньої інтегральної оцінки, оцінок окремих працівників, середніх оцінок за професійними групами та за підрозділами підприємства є вхідною інформацією для встановлення розмірів стимулів.

(Принципи стимулювання розробляються із застосуванням як кібернетичного підходу, так і рефлексивного управління, система стимулів повинна бути відомою працівникам до початку рейтингового оцінювання, а конкретні розміри заохочень та штрафів визначаються за результатами поточного оцінювання);

5. Працівники впорядковуються за зростанням інтегрального показника та отримують рейтинг R_n - натуральне число $\hat{n}$ з інтервалу від 1 до N ;

6. Керівництво підприємства визначає розміри стимулів та штрафів в залежності від рейтингу працівника.

Автором пропонується наступна система розподілу стимулів (заснована на принципах гармонійності структури економічних систем) [14]: 62% працівників, рейтинги яких знаходяться в середині переліку не отримують ані премій, ані штрафів; 24% працівників, які знаходяться в верхівці рейтингової таблиці отримують премії за результатами оцінювання, 14% аутсайдерів стимулюються до підвищення ефективності праці відрахуваннями від заробітної плати, які спрямовуються в преміальний фонд, який на 38% формується за рахунок означений відрахувань, а на 62% за рахунок прибутку підприємства. Включення в систему стимулювання «матеріальних покарань» є необхідною умовою формування стимулюючого впливу рейтингового управління. Таким чином, якщо керівництво підприємства з урахуванням стратегії розвитку підприємства та середньої рейтингової оцінки на поточний момент часу визначило розмір преміального фонду Q , то загальна сума штрафів складе

$Q^- = \frac{0,38}{0,62} Q = 0,62Q$, а загальна сума премій відповідно $Q^+ = 1,62Q$. Наступним кроком

необхідно визначити максимальний та мінімальний розмір штрафу ($f_{\max}, f_{\min}$) та премії ($p_{\max}, p_{\min}$). Щодо максимального розміру штрафу, то принципи його визначення повинні бути узгоджені з трудовим колективом (наприклад, не більше 50% від заробітної плати). Оскільки розміри штрафів встановлюються після формування рейтингу, то в залежності від розміру заробітної плати працівника з рейтингом $R_n = N$ встановлюється розмір максимального штрафу. Доцільно визначити також розмір мінімального штрафу, який, як і мінімальна премія, визначається чутливістю працівників до означених стимулів шляхом анкетування або експериментально. Розміри премій і штрафів в залежності від рейтингу пропонується встановлювати за арифметичною прогресією, вибір саме такої моделі розрахунку обумовлена, по-перше, необхідністю диференціації стимулу в залежності від рівня досягнень, а по-друге модель повинна бути простою і зрозумілою всім працівникам, оскільки вони будуть приймати рішення щодо доцільності підвищення свого місця в рейтингу. Нехай преміюються працівники, які мають рейтинг від 1 до $\hat{n}^*$, тоді маємо спадаючу арифметичну прогресію, в якій $a_1 = p_{\max}$, $a_n = p_{\min}$, $S_n = 1,62Q$, $n = \hat{n}^*$, що дає змогу однозначно обчислити значення різниці прогресії d_p - додаткової премії при зменшенні рейтингу на одиницю. Аналогічно визначаються розміри штрафів;

7. Прийняття рішення щодо умов подальшого рейтингового оцінювання: керівництво повинно визначитись, чи задовольняють його результати підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства, чи необхідно внести зміни до відповідних елементів системи рейтингового оцінювання (змінити коефіцієнти відносної важливості або значення цільових показників тощо).

8. До працівників доводиться інформація щодо результатів рейтингового оцінювання. В залежності від стратегії підприємства щодо формування активності працівників по відношенню до участі у рейтингу визначається ступінь відкритості рейтингової системи. Перший, мінімальний рівень відкритості, - це надання працівникам інформації щодо показників, за якими їх будуть оцінювати, оприлюднення рейтингової таблиці та розмірів максимального, мінімального штрафу ($f_{\max}, f_{\min}$) та премії ($p_{\max}, p_{\min}$), а також значень d_p та d_f . Другий рівень відкритості - це оприлюднення цільових значень за показниками оцінювання. Третій - це надання працівникам інформації щодо цілей підприємства та їх коефіцієнтів відносної важливості. Одночасно з інформацією щодо результатів оцінювання, працівники отримують інформацію щодо умов рейтингування на наступний період. Як правило рівень відкритості повинен відповідати рівню динамічності рейтингової моделі, що застосовується.

9. Працівники підприємства визначають свої можливості щодо розвитку та перелік необхідних дій і відповідних цим діям витрат матеріальних та інших ресурсів. Фактично формуються альтернативні сценарії розвитку на перспективу та на наступний період, які включають розмір необхідних затрат та очікувані результати. На основі індивідуальних функцій корисності працівники порівнюють затрати з очікуваними результатами та приймають рішення щодо вибору одного з альтернативних сценаріїв розвитку.

Сформована таким чином модель динамічного рейтингу, яка базується на переумовах 1 - 7 та складається з етапів 1- 9, дає змогу підприємству оцінювати поточний стан використання трудового потенціалу на підприємстві та приймати обґрунтовані рішення щодо його розвитку, при цьому управляючими факторами є розмір преміального фонду, що виділяється

з прибутку підприємства, а регулюючими – значення цільових показників оцінювання та коефіцієнтів відносної важливості цілей розвитку.

Взаємодія між керівництвом підприємства та працівниками включає до себе елементи рефлексивності. Для визначення місця здійснення рефлексивного прийняття рішень та розвитку моделі динамічного рейтингу на основі методів рефлексивного управління розглянемо традиційну схему взаємодії, що представлена на рис. 1.

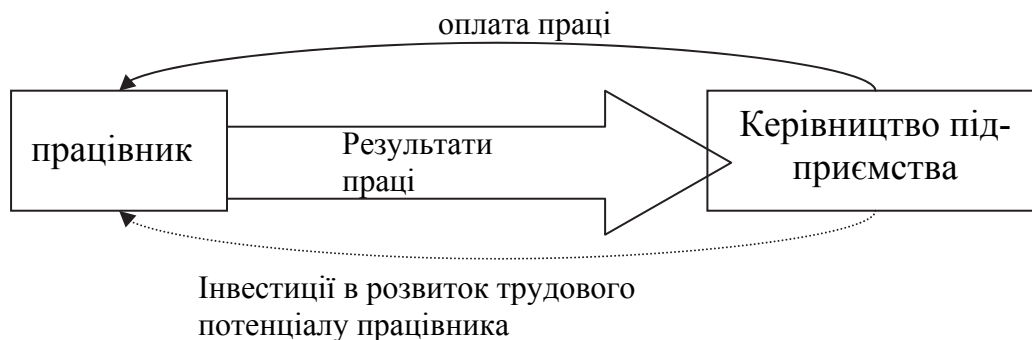


Рис. 1. Схема взаємодії працівник-керівництво при традиційному управлінні

При традиційному управлінні, якщо кваліфікація і/або продуктивність працівника не влаштовували керівництво підприємства, то воно мало альтернативи або замінити цього працівника, здійснивши витрати на звільнення, пошук та адаптацію нового працівника, або вкладати кошти в підвищення кваліфікації. Ефективність такого управління трудовими ресурсами вкрай низька, це фактично є управлінням з запізненням або управлінням по результатам.

На рис. 2 представлено схему взаємодії із застосуванням рейтингового управління.

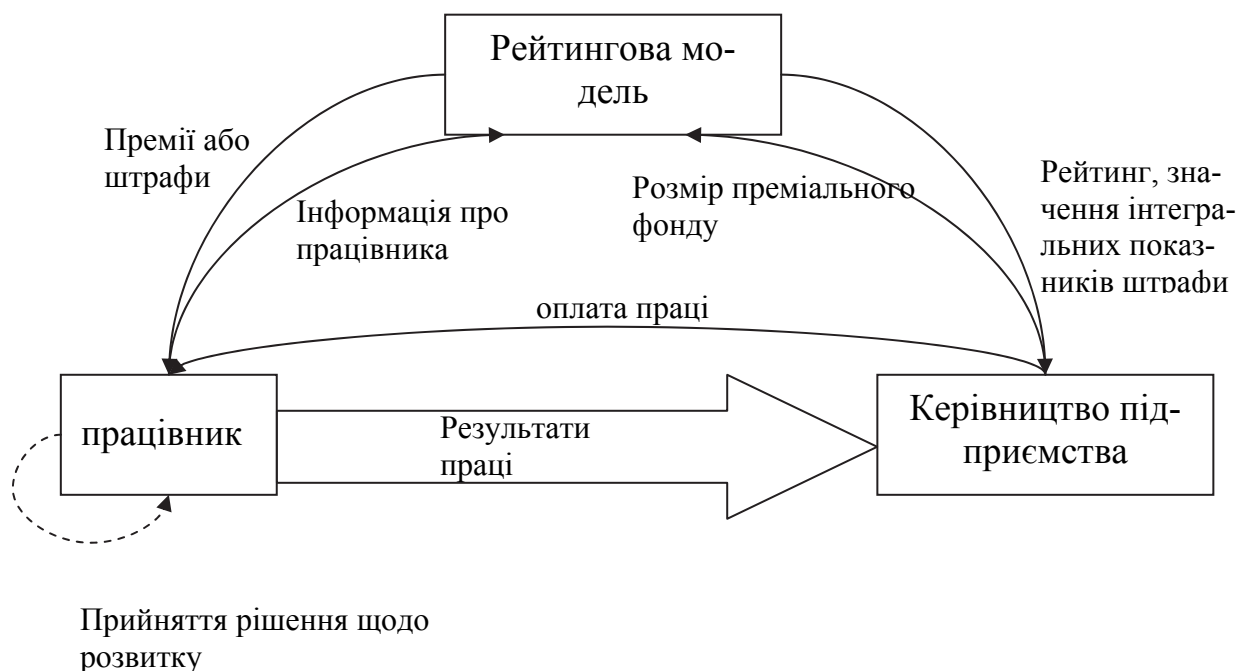


Рис. 2. Схема взаємодії працівник-керівництво при застосуванні рейтингового управління

При застосуванні рейтингового управління затрати щодо підвищення кваліфікації та продуктивності праці несе працівник, приймаючи рішення на основі рефлексивного аналізу його витрат та результатів, а підприємство їх компенсує у разі успіху. Це дає змогу більш ефективно використовувати кошти, що інвестуються в розвиток трудового потенціалу, але, оскільки індивідуальна функція корисності працівників керівництву підприємства не відома, а працівники приймають рішення індивідуально, на власний розсуд, то підприємство не може планувати та навіть прогнозувати результат, що буде досягнутий.

Подальший розвиток моделі динамічного рейтингу пропонується здійснити за рахунок поєднання рейтингового управління з рефлексивним, для цього керівництву необхідно побудувати образи працівників у вигляді інформаційних моделей, що міститимуть уявлення керівництва про функції корисності працівників та їх правила прийняття рішень щодо розвитку (рис.3).

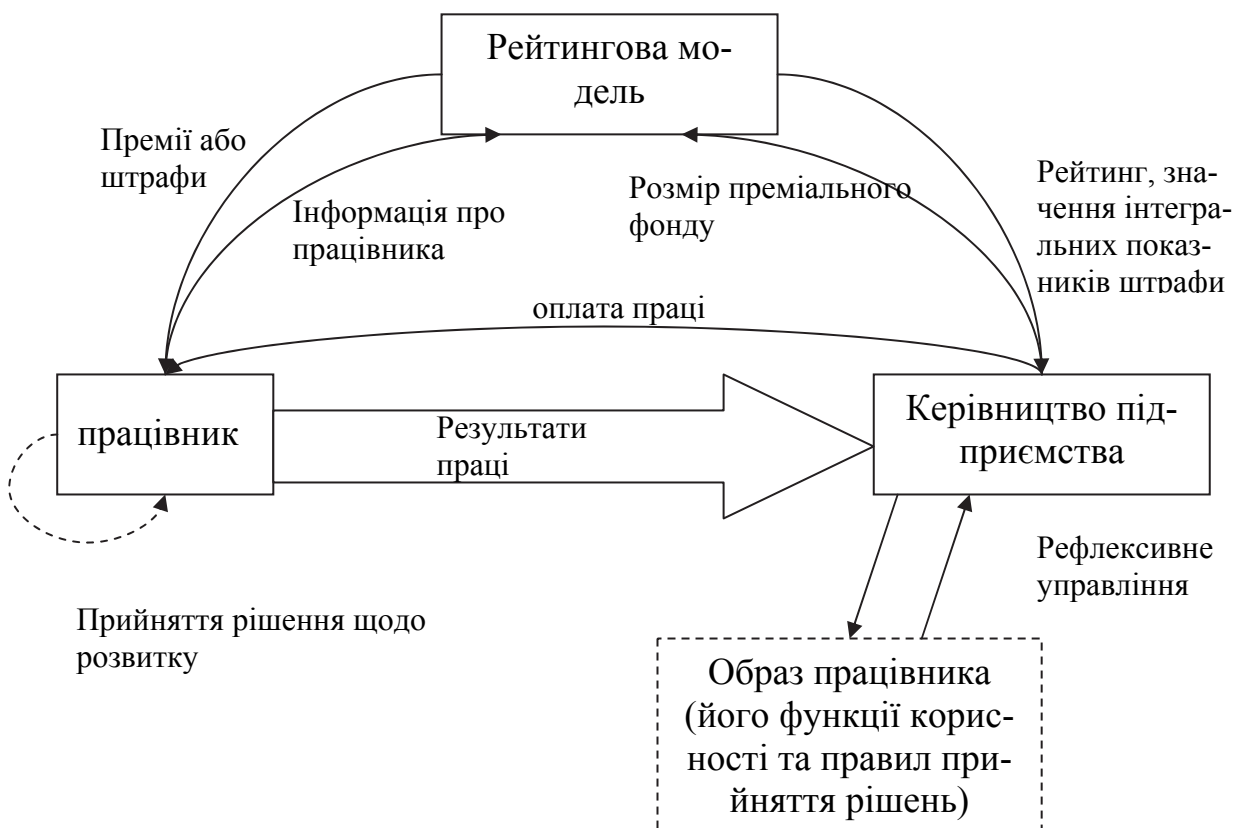


Рис. 3. Схема взаємодії працівник-керівництво при застосуванні рейтингового та рефлексивного управління

На основі інформаційних моделей створюється імітаційна модель трудового колективу підприємства як багатоагентної системи, модель використовується для визначення оптимальних умов рейтингового оцінювання та розміру преміального фонду, які забезпечать найбільш ефективне управління розвитком трудового потенціалу.

Таким чином, в роботі вперше побудовано модель рейтингового управління розвитком трудового потенціалу підприємства. Модель поєднує можливості та переваги рейтингового й рефлексивного управління та дає змогу керівництву підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо формування преміального фонду та його розподілу між працівниками

на основі їх індивідуальних досягнень. В подальшому автором планується побудувати модель поведінки працівників у вигляді системи правил прийняття рішень щодо розвитку власного трудового потенціалу та провести сценарне моделювання взаємодії керівництва підприємства з працівниками для визначення оптимальної стратегії управління розвитком трудового потенціалу.

Література:

1. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин/ Д. П.Богиня, Г. Т.Куліков, Л. С. Лісогор та ін. / НАН України; Інститут економіки / Л.Г. Томіліна (ред.-видав.гр.), І.В. Нестеренко (ред.-видав.гр.). — К., 2003. — 214с.
2. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А.Грішнова, Л. П.Керб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
3. Криклій А.С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу./ А.С. Криклій. — К.: „Репро-Графика”, 2005. — 473с.
4. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення / В.М. Лич: монографія К.: Науковий світ, 2003. - 313 с.
5. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия / Е.В. Маслов / Под ред, П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312 с.
6. Новиков Д.А. Модели и механизмы управления развитием персонала. / Д.А. Новиков, Е.В. Галинская, А.А. Иващенко. — М.: ИПУ РАН, 2005. — 68 с.
7. Хандій О.О. Розвиток методів управління персоналом промислового підприємства: аспект самоорганізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 [Електронний ресурс] / О.О. Хандій; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2010. — 20 с.
8. Вітлінський В.В. Моделювання рейтингової оцінки вищого навчального закладу / В.В. Вітлінський, Т.Є. Оболенська, Н.В. Жигочка// Економічна кібернетика. — 2000. — № 3 - 4. — С.64–73
9. Богатов О.И. Рейтинговое управление экономическими системами./ О.И.Богатов, Ю.Г.Лысенко, В.Л.Петренко, В.Г. Скобелев — Донецк, ДонГУ, 1999. - 110 с.
10. Тимохина Я.В. Модель управления мотивацией на промышленном предприятии. / Я.В. Тимохина, В.Н. Тимохин // Міжнародний журнал «Економічна кібернетика». — Донецьк, ДонНУ, 2008. — № 5-6.— С. 72-77.
11. Горский П. Положение об аналитическом рейтинге рангового типа / П. Горский // Електронний ресурс: Режим доступу www.pavel.gorskiy.ru
12. Карминский А.М. Рейтинги в экономике: методология и практика: монография / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров / Под ред. А.М. Карминского. М.: Финансы и статистика, 2005. — 240 с.
13. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: коллективная монография ; под ред. Р.Н. Лепы : НАН Украины, Институт экономики пром-сти. — Донецк : АПЕКС, 2010. — 306 с.
14. Структурна гармонізація економіки як чинник економічного зростання / [О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, Н.Ю. Гончар, Н.І. Горшкова, І.В. Крючкова] ; Інститут економіки та прогнозування НАН України . — К. : Експрес, 2007. — 520 с.

Рекомендовано до друку:

д.т.н., проф. Сергеевою Л.Н., 01.10.2011 р.

Надійшла до редакції

12.10.2011 р.

УДК 339.5

А.Я. Берсуцький

МОДЕЛЮВАННЯ ДІАГНОСТИКИ ЗОВНІШНЬОЇ СЕРЕДОВИЩА В УПРАВЛІННІ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основи моделювання діагностики зовнішнього середовища в управлінні збалансованим розвитком ресурсного потенціалу підприємства та розроблено відповідну дескриптивну модель. Обґрунтовано доцільність використання функції діагностики при моделюванні процесу прийняття рішень в управлінні ресурсним потенціалом підприємства, що дозволяє виявити слабкі місця зовнішнього середовища.

Ключові слова: діагностика зовнішнього середовища підприємства, моделювання, ресурсний потенціал, підприємства

The basics of modeling the environment diagnostic in the management of balanced development of the resource potential of an enterprise were studied, and an appropriate descriptive model was designed. The necessity of use of diagnostic functions in the framework of the concept of modeling decision-making in the management of the enterprise resource potential that allows identifying environment weaknesses is based.

Keywords: business environment diagnostics, modeling, resource potential, enterprises

Функціонування великого промислового підприємства в умовах динамічного ринкового середовища вимагає обов'язкової наявності механізму, що забезпечує оперативність управлінських реакцій на зміну зовнішнього середовища. Таким механізмом в системі збалансованого управління ресурсним потенціалом промислового підприємства повинен виступати процес діагностики стану та процесів використання ресурсів підприємства в ринкових умовах. Відомо, що ринкові умови істотно збільшують рівень невизначеності зовнішнього середовища функціонування підприємств, що значно підвищує важливість аналізу закономірностей і прогнозування поведінки і умов зовнішнього середовища.

Щоб вижити в сучасних умовах, підприємство повинно адаптуватися і постійно пристосовуватися до мінливого зовнішнього середовища, оперативно реагувати на динаміку ринку, створювати, підтримувати і поглиблювати свої конкурентні переваги.

Питання діагностики ресурсного потенціалу підприємств розглянуті в значному числі джерел, серед яких можна відзначити роботи І.В. Мірошника [1], К.А. Багріновського [2,3], Є.П. Голубкова [4] та ряду інших авторів, проте роботи більшості авторів не враховують потреби подальшого використання їх розробок для цілей створення відповідних моделей. Тим не менш, моделювання діагностики зовнішнього середовища в контексті управління збалансованим розвитком ресурсного потенціалу підприємства залишається актуальним завданням.

Метою даної статті є загальна постановка задачі моделювання діагностики зовнішнього середовища в управлінні збалансованим розвитком ресурсного потенціалу підприємства, а також розробка відповідної дескриптивної моделі, яка стане основою для подальшої деталізації і декомпозиції з метою її використання як засобу підтримки прийняття рішень.

До вихідних передумов діагностики ресурсного потенціалу можна віднести:

визначення стратегічних орієнтирів розвитку підприємства, визначення кількісних параметрів та якісних характеристик ресурсів на весь період прогнозного розвитку;

ідентифікація ресурсних і ринкових проблем, виявлення ризикових ситуацій та визначення можливих шляхів їх вирішення;

визначення обмежень ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Враховуючи, що зовнішнє середовище утворює цілий ряд елементів, взаємопов'язаних між собою, доцільно говорити про поняття системи зовнішнього середовища – сукупності

елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках між собою і утворюють певну цілісність. Необхідно зауважити, що «імпульси» зовнішнього середовища носять різний характер і залежать від насиченості й типу економічних зв'язків підприємства з зовнішніми об'єктами, і при формуванні планових рішень поточного і прогнозного характеру ці зв'язки можуть мати вирішальне значення. Якщо при виявленні альтернатив увага концентрується на керованих з точки зору суб'єкта господарювання факторах, то в якості зовнішнього середовища розглядаються некеровані фактори, під впливом яких також формуються результати заходів щодо вирішення проблемної ситуації.

Необхідно відзначити, що зовнішнє середовище для будь-якого підприємства є, в першу чергу, сферою функціонування, яка не підпорядковується його діям, найкраща адаптація до вимог якої, є першою умовою досягнення успіху. В аналітичному забезпеченні процесів адаптації можна виділити наступні етапи:

- виявлення множини некерованих факторів, вплив кожного фактора з такої множини на вироблення і ухвалення рішення;

- кількісне моделювання та емпіричний вимір інтенсивності впливу некерованих факторів на керовані чинники (простір альтернатив) і на результати реалізації обраних альтернатив;

- визначення об'єктивно обумовленого (нормативного) рівня результатів реалізації альтернативи за конкретним значенням некерованих чинників [1,2].

У практиці господарювання та в економічній теорії вимога конкретності аналізу зовнішнього середовища діяльності досліджуваного суб'єкта не дотримується: зовнішнє середовище розглядається у вигляді аморфної маси, яка справляє на суб'єкти та їх рішення однаковий вплив. При порівнянні результатів реалізації конкретних альтернатив не виділяють частину, обумовлену зовнішніми факторами (їх змінами), або (у випадку негативних результатів) всю вину за низьку результативність роботи намагаються перекласти на зовнішнє (некероване) вплив [3].

Якщо якісь умов діяльності (кліматичні, метеорологічні, фізіологічні тощо, а також екологічних) за своєю суттю некеровані, то для підвищення якості прийнятих рішень залишається краще їх пізнати і врахувати в процесі підготовки рішення. Але якщо некерованість фактора є результатом діяльності вищих органів або суміжних суб'єктів (ціни, тарифи, штрафи, нормативи, ліміти тощо), то поряд з адаптацією своєї діяльності до даних умов зовнішнього середовища при прийнятті конкретного рішення необхідний постійний і послідовний аналіз доцільності та ефективності цих умов в перспективному і загальному плані [4].

Проведення процесу діагностування передбачає виконання таких умов:

- Забезпечити цілісність і єдність дослідження на всіх його етапах при всій різноманітності застосування методів розрахунку;

- Вивчити кореляційний взаємозв'язок між зовнішніми і внутрішніми факторами і результатами діяльності підприємства з метою виведення зручних у застосуванні формул зв'язків;

- Визначити коло показників, які дозволяють точно оцінювати і порівнювати з якимись еталонами результати всебічної діяльності підприємства;

- Розробити пакет прикладних програм, що дозволяють доступно для всіх керівників проводити економічне і соціальне обґрунтування своїх рішень за допомогою діагностування діяльності підприємства в результаті їх реалізації.

Аналіз факторів впливу формує інформацію про стан та розвиток ситуації на ринку, характеризує конкурентні позиції підприємства. В інформаційному полі підприємства формуються такі інформаційні сукупності:

підприємства-конкуренти, їх характеристики, ресурсний потенціал, стратегічні можливості;

конкуренція з боку товарів-замінників, що з'явилися на ринку або проектується до випуску;

позиція замовників, їх фінансові можливості, потреби у продукції (фактори попиту);

позиція постачальників, їх виробничі можливості, тенденції розвитку (фактори пропозиції).

Встановити всі можливі варіанти зовнішніх чинників практично неможливо, однак перелік найістотніших «симптомів» виникнення проблемних ситуацій може бути визначений (табл. 1):

Таблиця 1

Фактори зовнішнього середовища промислового підприємства

Інформацій- на сукуп- ність	Деталізація	Симптоми
конкуренція	суперництво між існуючими конкурентами	зростання ресурсного потенціалу підприємства-конкурента
		зростання конкуруючих підприємств
		наявність цінової війни
	загроза появи нових конкурентів	відсутність бар'єру для входу на ринок
попит	величина попиту	падіння попиту на продукцію підприємства
		зростання попиту на аналогічну продукцію підприємства-конкурента
		зниження купівельної спроможності споживача
	економічний потенціал покупців	
пропозиція	кон'юнктура ринків сировинних і матеріальних ресурсів	скорочення пропозиції сировинних і матеріальних ресурсів
		зростання цін на сировину та матеріали
	кон'юнктура ринків трудових ресурсів	скорочення джерел поповнення трудових ресурсів
		зростання рівня оплати праці
	кон'юнктура ринків фінансових ресурсів	підвищення процентних ставок за кредитами комерційних банків
		падіння курсу власних акцій, припинення субсидій з фондів тощо
	кон'юнктура ринків засобів виробництва	скорочення пропозиції коштів виробництва
		зростання цін на засоби виробництва
Випадкові явища	діяльність державних владних структур	підвищення податкових ставок
		несприятлива зміна валютного курсу
		контроль над цінами
		зростання цін на послуги галузей інфраструктури тощо
	форс-мажор	ненадійні ділові партнери
		соціальна напруженість тощо

Для вирішення завдання оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток ресурсного потенціалу підприємства як основи можна запропонувати економіко-математичну модель, що описує ринкову ситуацію, що склалася в результаті конкурентних обмежень по ємності ринку. Виходячи з того, що технологія виробництва для всіх підприємств аналогічна, то частку загального ринку контрольовану i -м підприємством для j -го виду продукції можна подати так:

$$\Delta MC_{ij} = MC \cdot \hat{\lambda}_{ij}, \quad (1)$$

де ΔMC_{ij} – частка загального ринку контрольовану i -м підприємством для j -го виду продукції;

MC – обсяг ринку розглянутого виду продукції;

$\hat{\lambda}_{ij}$ – відносна багатокритеріальна оцінка характеристик, що визначають привабливість j -го виду продукції для i -го підприємства.

При цьому

$$\hat{\lambda}_{ij} = f(K_{ij}, S_{ij}, D_{ij}, E_{ij}), \quad (2)$$

де K_{ij} – характеристики підприємств-конкурентів;

S_{ij} – фактори пропозиції;

D_{ij} – фактори попиту;

E_{ij} – випадковий вплив.

Крім завдання вибору «симптомів» виникнення проблемних ситуацій (табл. 1) важливим є також визначення такого критичного значення, коли «симптом» з великою часткою імовірності призведе до виникнення проблемної ситуації. Критичне значення фактора впливу зовнішнього середовища на ресурсний потенціал підприємства і ймовірність його настання визначається для кожної конкретної ситуації.

Для вирішення задачі оцінки критичності впливу чинників зовнішнього середовища на управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства необхідно провести всебічне дослідження системи «ресурсний потенціал» з метою дослідження закономірностей її поведінки та визначення ймовірності виникнення проблемної ситуації при впливі на неї факторів зовнішнього середовища.

Оскільки особливістю економічних систем будь-якого рівня є те, що вони – складні динамічні системи, зв'язки між елементами та зовнішнім середовищем яких носять як детермінований, так і стохастичний характер, причому процеси, що протікають в системі, мають незворотний характер і розтягнуті в часі, то одним з найкращих інструментів, що дозволяють досліджувати і передбачати поведінку економічної системи, є методи імітаційного моделювання. Інструментом вирішення задачі оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток ресурсного потенціалу підприємства (1-2) є імітаційна модель.

Таким чином, практичне визначення впливу факторів зовнішнього середовища вимагає розробки відповідної інформаційної середовища та використання сучасних технологій. Інформаційну складову процесу прийняття рішень в управлінні ресурсним потенціалом підприємства можна представити як заданий вплив на весь процес підготовки та прийняття рішень, що визначає технологічний процес їх реалізації.

Інформаційна система, будучи відносно стабільною по складу елементів, в той же час вимагає достатньої точності вимірювань і фіксації різних параметрів, високої надійності об-

робки даних. На неї накладаються обмеження, що диктуються характером технологічних процесів виробничої та організаційною структурою управління, станом довкілля та стабільністю підприємства на ринку.

У системах управління промисловими підприємствами на різних рівнях прийняття управлінських рішень потрібна різна інформація як за обсягом, так і за змістом. Найбільш складним етапом при проектуванні інформаційної системи є визначення інформаційних потреб кожного користувача, який бере участь у виробленні і прийнятті поточних і оперативних управлінських рішень.

Розширення існуючих інформаційних образів підприємства і структури зовнішнього середовища за рахунок досліджень тих областей інформаційних полів, які відображають майбутню поведінку, надає можливість створення інформаційної бази для формування цілей функціонування і розвитку підприємства.

Таким чином, інформаційна підтримка реалізації функції діагностики зовнішнього середовища в процесі прийняття рішень в управлінні розвитком ресурсного потенціалу підприємства реалізується через можливість інформаційної системи оперативно надавати інформацію, отриману в результаті реалізації імітаційної моделі оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток ресурсного потенціалу підприємства.

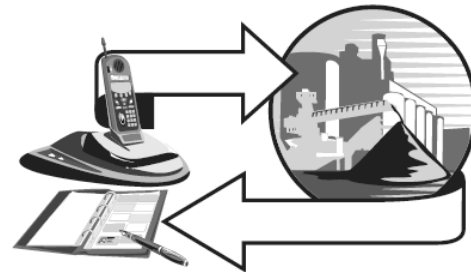
Використання функції діагностики в рамках реалізації концепції моделювання процесу прийняття рішень в управлінні ресурсним потенціалом підприємства покликане виявляти слабкі місця існуючого зовнішнього середовища, які можуть призвести до негативних впливів на ресурсний потенціал підприємства, а причини існуючих проблем необхідно визначати на основі ретроспективного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, здійснюваної в ринкових умовах. Дослідження якісних характеристик і кількісних параметрів зовнішнього середовища та його вплив на результати реалізації окремих альтернатив вибору «ефективних» рішень щодо забезпечення підприємства необхідною кількістю різних видів ресурсів призводить до необхідності виявлення істотних керованих і некерованих факторів.

Література

1. Мирошник И. В. Нелинейное и адаптивное управление сложными динамическими системами / Мирошник И. В., Никифоров В. О., Фрадков А. Л. СПб.: Наука, – 2000. – 550 с.
2. Багриновский К.А. Моделирование процессов адаптации экономических систем / К.А. Багриновский, Н.Н. Тренев// Экономика и математические методы. – 1999. – №2. – С. 138-150.
3. Багриновский К.А. Основы согласования плановых решений/ Багриновский К.А. – М.: Наука, 1978. – 312 с.
4. Голубков Е.П. Технология принятия управленческих решений: учебник / Голубков Е.П. – М.: Дело и сервис, 2005. – 280 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., с.н.с. Ляшенко В.І. 17.11.2011 р.

Надійшла до редакції:
21.11.2011 р.



УДК 005.93:669

Андрієнко В.М.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Представлена концепція побудови системи управління інформаційним забезпеченням підприємства, основу якої складають інноваційні бізнес-процеси

Ключові слова: концепція, управління, інформаційне забезпечення, інновація, бізнес-процес.

Conception of construction of the control system by the informative providing of enterprise is represented, basis of which is made by innovative business-processes.

Keywords: concept, management, information software, innovation, business process.

У сучасних умовах нестабільність зовнішніх соціально-економічних і політичних процесів, що впливають на функціонування і стратегічний розвиток господарюючих суб'єктів, розвиток високих технологій, глобалізація бізнесу, зростання об'ємів виробництва і споживання, інтеграція на мікро- і макро- рівнях зумовили перехід до постіндустріального і інформаційного суспільства. Це пред'являє нові вимоги до управління підприємствами, які в значній мірі пов'язані з формуванням ефективних механізмів виробництва, розподілу, обміну і споживання, заснованих на інноваційних бізнес-процесах. Управління підприємством стає залежним від інформації, що забезпечує реалізацію бізнес-процесів і стає важливим чинником виробництва в постіндустріальній економіці.

Мета статті - розробка концепції управління інформаційним забезпеченням підприємства, направленої на досягнення його стратегічних і оперативних цілей, основу якої складають інноваційні бізнес-процеси.

Питанням розробки ефективних механізмів стратегічного і оперативного управління підприємствами присвячена велика кількість робіт зарубіжних і вітчизняних учених [1-4]. Проте питання вдосконалення інформаційного забезпечення механізмів управління на основі інноваційних бізнес-процесів, а також ефективні методи їх реалізації при виконанні реінжинірингу бізнес-процесів недостатньо освітлені.

Дослідження особливостей управління інформаційним забезпеченням підприємств визначили необхідність використання нових підходів, направлених на: взаємодія всіх сфер діяльності (постачання, виробництва, збуту, фінансових і соціальних відносин), рівнів прийняття управлінських рішень (оперативного, тактичного, стратегічного), функцій управління (планування і прогнозування, моніторингу, аналізу, контролю), об'єктів управління (собівартості і ціни продукції, їх якості, вартості матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, тривалості виробничого і фінансового циклів і т.д.), цілей управління.

В даний час роль і значення процесів управління інформаційним забезпеченням в системі функціонального менеджменту вітчизняних підприємств істотно зростає. Це пов'язано з

тим, що інформаційне забезпечення стає однією з головних умов зростання вартості підприємства. Почався перехід на мережеві технології інформаційного обслуговування, збільшення парку комп'ютерних засобів і інших показників інформаційного потенціалу, що робить можливим формування інтегрованих інформаційних систем різного класу і призначення на базі мережевих технологій, що вирішують задачі маркетингу, фінансів, основного і допоміжного виробництва, бухгалтерського обліку, кадрів і т.і.

Але мова не тільки в кількісному збільшенні користувачів інформації, розширенні парку комп'ютерів і інших засобів передачі і обробки інформації, скільки у тому, що радикальними стають методи перебудови інформаційно-комунікаційної основи суспільства, зміни організаційно-управлінської практики ведення господарювання і зміни потреб в інформації і її об'ємах, якості різних груп користувачів.

Найпрогресивнішим підходом до ефективного використання інформаційних ресурсів і створення умов для стійкого розвитку промислових підприємств є застосування інноваційних бізнес-процесів і збалансованої системи показників, зокрема.

Використання інноваційних бізнес-процесів і збалансованої системи показників, як основоположний принцип вдосконалення інформаційного забезпечення підприємства, пов'язане з наступними чинниками:

1) спочатку концепція збалансованої системи показників створювалася як інструмент забезпечення керівників підприємства різних рівнів необхідною інформацією, у зв'язку з чим ефективна інформаційна система не можлива без застосування вказаної вище концепції;

2) посиленням впливу виробничих, соціальних, екологічних і інших чинників на прийняття управлінських рішень. У зв'язку з чим концепції фінансового менеджменту стає недостатньою для забезпечення підприємствам ринкових переваг;

3) збільшенням об'єму інформаційних потоків підприємства. Це ускладнює інформаційну систему підприємства унаслідок глобалізації бізнесу, значущості інформаційної відкритості підприємства з метою залучення інвесторів і т.д.;

4) необхідністю реформування системи обліку, формування звітності і відображення в ній інформації, направленої на представлення даних в ретроспективі і на перспективу, збільшення кількості інформації, що відображається, а також наявності якісних і кількісних показників в натуральному і вартісному виразі;

5) необхідністю досконалішого управління процесами використання нематеріальних активів, інтелектуальної власності і застосування сучасних концепцій і підходів до організації бізнесу;

6) ускладненням цілей функціонування підприємств і шляхів їх досягнення;

7) переважанням вартісно-орієнтованих підходів до управління підприємством, що обумовлює необхідність розглядати потенціал майбутнього розвитку підприємства, з акцентом уваги на чинниках зростання його вартості.

Інноваційні бізнес-процеси і збалансована система показників є ефективними технологіями управління, логічними концепціями, направленими на кардинальну реорганізацію і вдосконалення існуючої системи менеджменту на підприємстві з метою досягнення їм конкурентних переваг і лідируючих позицій на ринку. Не дивлячись на актуальність даних підходів, існує ряд проблем, стримуючих їх упровадження на підприємствах України, основними з яких є: необхідність формування відповідного єдиного інформаційного простору; швидка інтеграція інноваційних бізнес-процесів і збалансованої системи показників в загальну систему управління підприємством; розробка механізму оцінки ефективності використання інноваційних бізнес-процесів і збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах виходячи із специфіки їх функціонування; мотивація персоналу до їх застосування в поточній діяльності; управління ризиками на основі даних концепцій; корегування даних бух-

галтерського і управлінського обліку для цілей інноваційних бізнес-процесів і збалансованої системи показників; обґрунтування вибору і кількості показників для даної системи і встановлення їх нормативних значень, що пов'язане з галузевою особливістю підприємства, нерозвиненістю техніко-економічного аналізу і неефективністю побудови системи обліку на вітчизняних підприємствах, у зв'язку з чим ускладнюється процес збору даних для розрахунку низки показників.

Для вирішення виділених проблем на теоретичному рівні вважаємо за необхідне розробити концептуальну модель системи управління інформаційним забезпеченням, що максимально враховує особливості промислових підприємств.

Основною метою запропонованої концепції є створення єдиного інформаційного простору, що дозволяє розробляти дієву стратегію розвитку промислового підприємства і реалізовувати її за допомогою ефективних і узгоджених управлінських рішень керівників різних ланок.

Основними задачами концепції управління інформаційним забезпеченням промислового підприємства слід вважати:

- 1) вдосконалення процесів виробничого і фінансового планування;
- 2) здійснення безперервного моніторингу і контролю за чинниками зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства;
- 3) поглиблення аналітичних функцій підприємства за рахунок створення спеціальних кількісних і якісних показників, що всебічно відображають діяльність підприємства;
- 4) створення і використання програмного забезпечення для підтримки прийняття управлінських рішень з використанням методології збалансованої системи показників;

Управління промисловим підприємством на основі інноваційних бізнес-процесів і збалансованої системи показників визначає необхідність пошуку нових інструментів і методів, що забезпечують їх інформаційну підтримку. Кількість показників в збалансованій системі може бути значною, а трудомісткість їх обчислення високою, так що витрати на управління можуть перевищити ефект від одержаного результату. Рішенням вказаної проблеми є застосування концепції реінжинірингу бізнес-процесів функціональної і забезпечуючих сфер діяльності промислового підприємства

Бізнес-процес реінжиніринг (БПР) об'єднує можливості інформаційних технологій (ІТ) і актуальних ділових потреб підприємства. У основі БПР лежить радикальна зміна організаційно - виробничих процесів, що забезпечують багатократне поліпшення показників функціональної і забезпечуючих сфер діяльності підприємства за рахунок індуктивного підходу до використання комп'ютерної техніки.

Концепція реінжинірингу бізнес-процесів є найприйнятнішою для побудови системи управління підприємства на основі збалансованої системи показників, оскільки дозволяє перепроєктувати ділові процеси у зв'язку з його стратегічними цілями, які в сучасному світі змінюються досить часто.

БПР припускає зміну базових принципів організації промислового підприємства і перехід до орієнтації не на функції, а на інноваційні бізнес-процеси.

Аналіз об'ємів і інтенсивності обробки інформації, що забезпечує формулювання стратегічних цілей і визначення збалансованої системи показників діяльності підприємства, прийняття ефективних, оперативних управлінських рішень, визначають підвищені вимоги до її повноти, оперативності, достовірності, релевантності, надійності і несуперечності. Забезпечення перерахованих властивостей досягається за рахунок організації єдиного інформаційного простору підприємства, в якому чітко визначені інтерфейс із зовнішнім оточенням і рівні взаємодії користувачів інформації. Організація єдиного інформаційного простору підприємства і підтримка його в актуальному стані покладається на управління по інформатизації, роль

і значущість якого в сучасних умовах істотно зростають.

Концептуальна модель механізму управління інформаційним забезпеченням промислового підприємства у вигляді схеми, з урахуванням сучасних вимог до функціонування і очікувань, що висуваються з боку менеджменту до управління по інформатизації, представлена на рис. 1.

У центральній частині рис. 1 представлено єдиний інформаційний простір промислового підприємства, обмежений прямокутним контуром. Головну роль в його формуванні і підтримці в актуальному стані виконує управління по інформатизації, розташоване в центрі єдиного інформаційного простору.

Основні функції управління з інформатизації класифіковані таким чином:

- інтерфейсні, що забезпечують зв'язок єдиного інформаційного простору із зовнішнім оточенням (подвійні стрілки);
- внутрішні комутативні, що забезпечують взаємодію управління з інформатизації з різними групами користувачів єдиного інформаційного простору (суцільні стрілки);
- проектні, що забезпечують рішення стратегічних, тактичних і оперативних задач на різних рівнях управління (пунктирні стрілки);
- управлінські, що забезпечують досягнення поставлених цілей в умовах нормального функціонування промислового підприємства (штрих пунктирні стрілки).
- підтримка технічного, мережевого (блок 1.1), спеціального
- програмного (блок 1.2) і прикладного програмного (блок 1.3) забезпечення;
- адміністрування, що забезпечує сполучення інформаційних підпросторів в єдиний інформаційний простір промислового підприємства (блок 2.1) з використанням програмного забезпечення (блок 2.2);
- моніторингу інноваційних інформаційних технологій і систем (блок 3.1), ефективності функціонування бізнес-процесів (блок 3.2);
- аналітичних рекомендацій, що визначають можливість передачі функцій на аутсорсинг (блок 4.1), придбання нових інформаційних технологій і систем (блок 4.2), визначення інформаційного інтерфейсу з функціями, переданими на аутсорсинг (блок 4.3).

В результаті взаємодії управління з інформатизації з менеджерами вищої управлінської ланки (стрілка 1) визначається стратегія функціонування промислового підприємства і збалансована система показників (стрілка 2), що забезпечує його стійке функціонування. Збалансована система показників промислового підприємства розробляється із застосуванням відповідного методу синтезу (винесення 1), що забезпечує ієрархічне відображення релевантних показників на різних рівнях управління.

Збалансована система показників визначається бізнес-процесами промислового підприємства, що розробляються з використанням відповідного методу структуризації. Ці бізнес-процеси забезпечують досягнення лежачих в їх основі побудови збалансованої системи показників. Стрілка 3 визначає цілі, які повинні бути досягнуті бізнес-процесами на основі збалансованої системи показників.

Таким чином, стрілки 1, 2, 3 забезпечують реалізацію внутрішніх комутативних, проектних і управлінських функцій при взаємодії управління з інформатизації з менеджерами вищої управлінської ланки промислового підприємства.

При взаємодії управління з інформатизації з лінійними менеджерами промислового підприємства (стрілка 4) здійснюється розробка бізнес-процесів (стрілка 5) відповідно до певної мети (стрілка 3). Бізнес-процеси реалізують функції планування, аналізу і регулювання збалансованої системи показників промислового підприємства (стрілка 6).

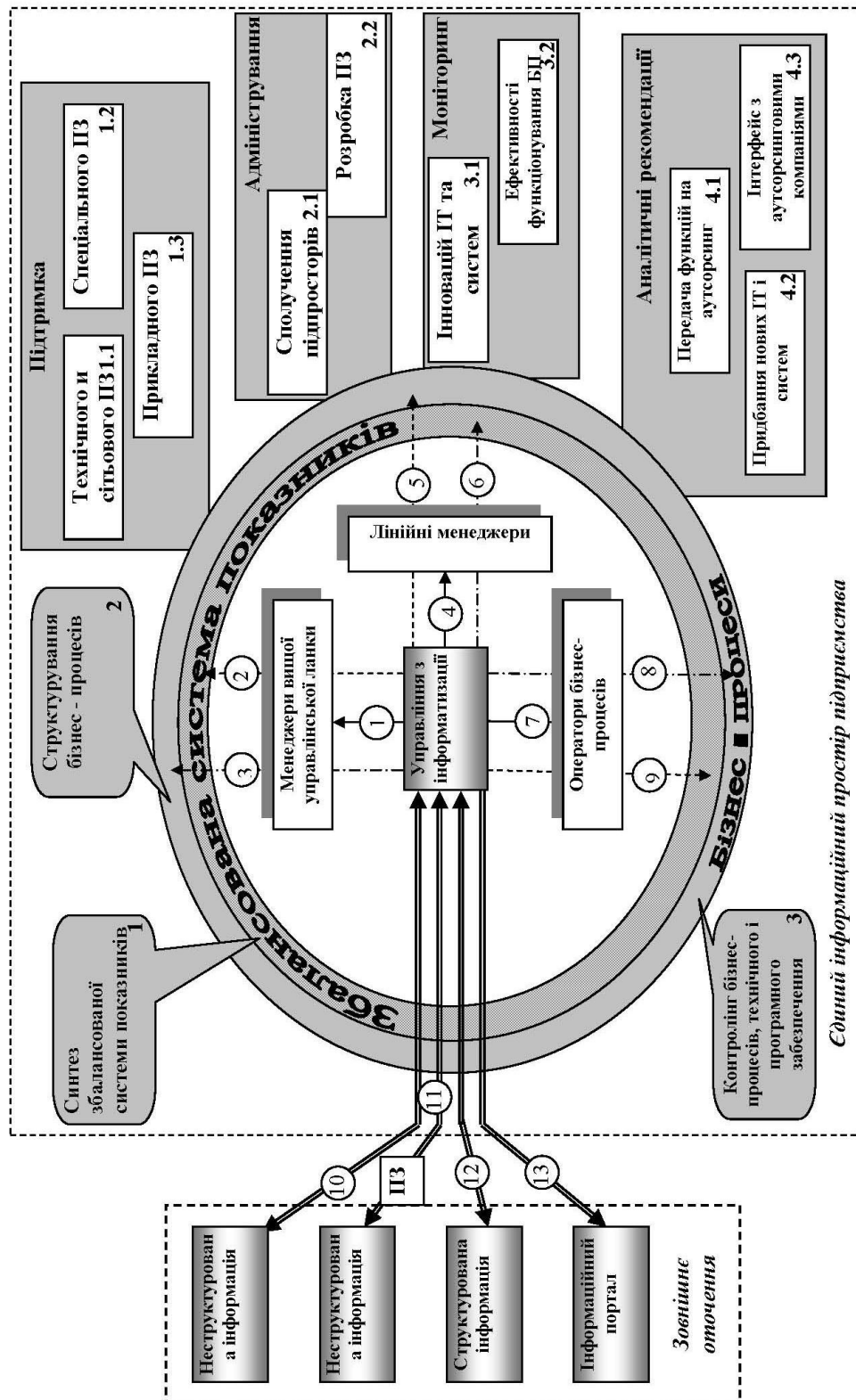


Рис. 1. Схема концепції системи управління інформаційним забезпеченням метабізнесу підприємства

Таким чином, стрілки 4, 5, 6 відповідають реалізації внутрішніх комутативних, проектних і управлінських функцій при взаємодії управління з інформатизації з лінійними менеджерами промислового підприємства.

При взаємодії управління з інформатизації з операторами бізнес-процесів промислового підприємства (стрілка 7) здійснюється підтримка в актуальному стані бізнес-процесів (стрілка 8), облік і контроль збалансованої системи показників (стрілка 9).

Реалізація підтримки бізнес-процесів при даній взаємодії здійснюється з використанням методів контролінгу бізнес-процесів технічного і програмного забезпечення (винесення 3).

Таким чином, стрілки 7, 8, 9 відповідають реалізації внутрішніх комутативних, проектних і управлінських функцій при взаємодії управління з інформатизації з операторами бізнес-процесів.

Інтерфейс із зовнішнім оточенням забезпечується реалізацією відповідних функцій по обробці структурованої і неструктурованої інформації.

Неструктурована інформація може архівуватися на носії інформації, якщо не існує програмного забезпечення по її структуризації (стрілка 10). Інакше неструктурована інформація за допомогою програмного забезпечення структурується і зберігається в базі даних єдиного інформаційного простору підприємства (стрілка 11). Структурована інформація зберігається в базі даних єдиного інформаційного простору підприємства (стрілка 12).

Інформація про промислове підприємство в зовнішнє оточення може передаватися по тих же каналах. Крім того, для конкурентної привабливості контрагентів організовується інформаційний портал підприємства, реалізація якого є інтерфейсною функцією управління з інформатизації (стрілка 13).

Кінцевою метою створення інформаційного порталу підприємства є підвищення якості обслуговування клієнтів, яке досягається за рахунок поліпшення їх інформаційного забезпечення. Залучення нових клієнтів приводить до розширення ринків збуту продукції підприємства, що свідчить про хорошу організацію маркетингової роботи і аналітичний аналіз стану ринку.

Обов'язковими складовими інформаційного порталу є відомості про ціни, якість і асортимент продукції, що виробляється, перелік основних постачальників і споживачів. Все більше значущість становлять відомості про умови транспортування, складування, страхування і юридичної підтримки виконання договірних зобов'язань.

Таким чином, в рамках запропонованої концептуальної моделі управління інформаційним забезпеченням промислового підприємства повинні отримати розвиток такі методи і інструменти її реалізації, як: збалансована система показників ефективності діяльності промислового підприємства; структуризація бізнес-процесів з урахуванням збалансованої системи показників; контролінг збалансованої системи показників діяльності промислового підприємства.

Література.

1. Ануфриев И.Н. Модели и механизмы внутрифирменного управления / И.Н. Ануфриев, В.Н. Бурков, Н.Н. Вилкова и др. – М.: Институт проблем управления, 2003. – 72 с.
2. Барановская Т. Информационные системы и технологии в экономике / Т.Барановская, В.Лойко, М.Семенов, А.Трубилин. – М.: Финансы и статистика. – 2005. – 416 с.
3. Воронова А.Э. Современные технологии управления промышленным предприятием / Воронова А.Э., Козаченко А.В., Рамазанов С.К., Хлапенев Л.Е.- Монография. – К.: Либра, 2007. – 256
4. Друккер П. Информация и управление обществом / Под ред. И.Жихаревича. – М.: ИЛ. – 2006. – 195 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Лепою Р.М. 17.11.2011 р.*

*Надійшла до редакції:
28.11.2011 р.*

УДК 658.1:330.35

Сталинська О.В., Коверга С.В., Гайдатов О.В.

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Досліджено проблему використання принципів сталого розвитку при управлінні промисловими підприємствами. Виявлено недоліки представлених в літературі підходів до сталого розвитку на мікрорівні та їх невідповідність парадигмі сталого розвитку в трактуванні ООН. Сформульовано основні чинники, що обумовлюють доцільність управління промисловими підприємствами на основі принципів сталого розвитку.

Ключові слова: промислові підприємства, управління, сталий розвиток

The problem of using the principles of sustainable development in the management of industrial enterprises was studied. Shortcomings in published approaches to sustainable development at the micro level, as well as and their discrepancy with the paradigm of sustainable development in the interpretation of the UN was revealed. The basic factors explain the expediency managing industrial enterprises on the basis of sustainable development principles were formulated.

Keywords: industrial enterprises, governance, sustainable development

Парадигма сталого розвитку виникла як відповідь міжнародного співтовариства на соціальні та екологічні проблеми суспільства споживання і знайшла широке відображення у програмних документах ООН та інших міжнародних організацій, а також роботах наукових установ та окремих дослідників. Однак, на відміну від макросистем, тематика сталого розвитку на рівні окремих підприємств залишається недостатньо проробленою – ані в науковій літературі, ні в практиці керівництва промисловими підприємствами немає єдиної думки і достатнього розуміння доцільності впровадження принципів сталого розвитку, а також того, у чому має полягати втілення принципів сталості. Розуміння важливості сталого розвитку суспільства, в цілому, а також окремих його сфер його діяльності, насамперед економіки, в останні десятиліття продовжує зростати, трансформуючись і адаптуючись в залежності від соціальних, екологічних, економічних і геополітичних умов різних країн і сфер проведення досліджень.

Поняття сталого розвитку є результатом консенсусу між політиками, членами недержавних організацій і вченими, і припускає, що вирішення екологічних та соціальних проблем можна успішно поєднати з економічним розвитком. За визначенням ООН, поняття розвитку не тотожне простому зростанню (економічному, технологічному тощо), а має на увазі вдосконалення та всебічні якісні зміни. Найбільш чітко визначення сталого розвитку, що на даний момент є базовим, було запропоновано в доповіді ООН «Наше спільне майбутнє», 1987 р. [1]: «сталий розвиток це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби». Аналіз літератури з тематики сталого розвитку підприємств, зокрема [1, 2, 3, 4, 5], дозволяє зробити наступні висновки:

- основу парадигми сталого розвитку становлять програмні документи ООН, в яких сталий розвиток суспільства і планети Земля, в цілому, трактується як такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби;

- існують різні підходи до визначення сталого розвитку підприємств, які, головним чином, зводяться до визначення сталості як безперервного зростання кількісних і якісних показників, здатності адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, повертатися на траєкторію зростання після отримання негативних зовнішніх впливів;

- у вітчизняних і західних публікаціях спостерігається переважання різних підходів до сталого розвитку підприємств – у вітчизняній літературі упор робиться на сталий розвиток,

як стабільне функціонування в довгостроковій перспективі, у той час, як у західній літературі вже почав простежуватися ухил в трактуванні сталого розвитку підприємства з урахуванням цілей сталого розвитку суспільства;

- в переважній більшості публікацій, присвячених сталому розвитку підприємств, ігноруються інтереси власників підприємств і робиться акцент або на задоволенні інтересів держави, або на довгостроковому розвитку самого підприємства (яке всі свої ресурси використовує на створення потенціалу розвитку, вдосконалення виробництва тощо);

- відсутні комплексні підходи, які поєднували б у собі врахування парадигми сталого розвитку в розумінні програмних документів ООН (зокрема, з точки зору соціальної відповідальності та екології), інтересів власників, а також цілей стабільного функціонування підприємства в сьогоденні та майбутньому.

Метою роботи є обґрунтування доцільності управління промисловими підприємствами на основі принципів сталого розвитку (в трактуванні ООН).

Як показав аналіз літератури, публікації про впровадження практик сталого розвитку на конкретних підприємствах практично не зустрічаються в загальному обсязі публікацій з питань сталого розвитку. Це пояснюється, насамперед, тим, що, на думку дослідників, підприємства, в основній своїй масі, орієнтуються виключно на отримання прибутку та економічного ефекту і не схильні добровільно брати на себе зобов'язання в екологічній та соціальній сфері.

Тим не менш, все більш широке поширення у світі набувають соціально-та екологічно-відповідальні форми функціонування промислових підприємств. Більше того, загальновідомо, що системи, засновані виключно на примусі, не будуть працювати ефективно, що ще більше актуалізує завдання розробки підходів до впровадження постулатів сталого розвитку у функціонування промислових підприємств та їх інтеграції в практику прийняття рішень на підприємствах. Так, в роботі Я. Кенцель і Г. Кок [6] зазначається, що добровільні екологічні програми (ДЕП) стали відігравати помітну роль у боротьбі зі зміною клімату та в справі зниження впливу господарської діяльності на навколишнє природне середовище. У багатьох галузях обов'язкові нормативи з охорони навколишнього середовища виявилися недовірними і не мали підтримки з політичних та економічних причин. При цьому переважним підходом до розробки екологічних та енергетичних програм, як при нормативній, так і при добровільній їх реалізації традиційно є використання технічних і економічних міркувань, не враховуючи поведінкові аспекти керівників і власників підприємств. Дослідниками не береться до уваги той факт, що керівники підприємств не будуть впроваджувати екологічні та соціальні програми до тих пір, поки не переконаються, що вони не завдадуть шкоди досягненню основних цілей підприємства.

Під сталим розвитком промислового підприємства буде розумітися такий розвиток, який задовольняє інтереси власників підприємства, потреби поточного функціонування та розвитку виробництва, створюючи умови для довгострокового стабільного функціонування підприємства і сприяючи при цьому розвитку суспільства та мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище.

Існує безліч робіт, присвячених стратегічному управлінню та плануванню, проте більшість з них не враховують потреб довгострокового збалансованого функціонування підприємств з позицій їх сталого розвитку, що має здійснюватися з урахуванням інтересів власника, потреб довгострокового розвитку виробництва і збуту, а також потреб суспільства та захисту навколишнього середовища.

До числа основних недоліків існуючих підходів до стратегічного управління варто віднести:

1. Недостатнє врахування інтересів власників підприємств. Можна відзначити дві категорії подібних підходів: з точки зору макроекономіки підприємства часто розглядаються переважно як «дійні корови» для бюджету, за основу визначення мети державної політики приймається максимізація податкових надходжень. Більшість дослідників у галузі економіки підприємств акцентують увагу на успішному функціонуванні та розвитку підприємств як самоцілі їх існування. Безумовно, з певним ступенем абстракції можна допустити, що у підприємств, як у гравців ринку, можуть бути свої власні цілі. У реальності ж у підприємств немає своїх власних цілей, які не були би проекцією цілей власників або керівництва підприємств. Основною метою власника є виведення з підприємства коштів, у тому числі, поступове (шляхом отримання прибутку) або різке (шляхом продажу підприємства). Тому однією з основних проблем стратегічного управління є оцінка впливу виведення коштів на досягнення підприємством стратегічних пріоритетів.

2. Недостатнє врахування необхідності екологічно- і соціально-відповідальної поведінки підприємств. Така поведінка має виявлятися в добровільній (не обумовленої законодавчими, адміністративними або контрактними зобов'язаннями) реалізації екологічних, соціальних та інших суспільно-корисних заходів і програм. Однак у більшості досліджень питання екологічної та соціальної відповідальності підприємств навіть не піднімається, хоча для успішної реалізації елементів такої політики необхідно враховувати їх при стратегічному управлінні діяльністю підприємств.

3. Недостатня ступінь формалізації і практична застосовність. Багато з існуючих підходів є декларативними і складені у формі керівних принципів і побажань, або мають яскраво виражений практичний характер без достатньої наукової формалізації, або ж, навпаки. Ряд підходів має абстрактний характер, який недостатньо враховує практику функціонування підприємств. Все це перешкоджає використанню підходів як засоба підтримки прийняття управлінських рішень з прицілом на отримання конкретних застосовних результатів і рекомендацій.

Теорії і практиці управління підприємствами притаманні недоліки в тій частині, що вони не враховують потреби суспільства і навколишнього середовища. Безумовно, існує безліч робіт, присвячених реалізації екологічної та соціальної політики, як політики державного примусу до охорони навколишнього середовища, а також вилучення у підприємств коштів на громадські потреби (тобто «споживачем» таких робіт виступає держава, а не самі підприємства), однак тематика добровільної реалізації природоохоронних і природовідновних заходів, а також реалізації заходів, спрямованих на розвиток суспільства залишається проробленою недостатньо. З одного боку можна стверджувати, що власники та керівництво підприємств спочатку орієнтовані на отримання прибутку (за своєю природою) і не вважають завдання розвитку суспільства та захисту навколишнього середовища актуальними для себе до тих пір, поки до них не буде застосовано відповідний примус з боку держави, проте, з іншого боку, у світі все більш широке поширення набуває соціально-відповідальні форми поведінки промислових підприємств. Загальновідомо, що системи, засновані виключно на примусі, не функціонують ефективно. Відсутність інструментарію оцінки наслідків управлінських рішень є однією з перешкод для прийняття рішень про виділення коштів на природоохоронні та суспільно-корисні заходи. Якби підприємства могли оцінити наслідки виділення коштів на подібні заходи і переконатися, що досягнення соціальних і екологічних пріоритетів сталого розвитку може поєднуватися з реалізацією інтересів власників, а також досягненням цілей довгострокового розвитку самого підприємства, то це могло б схилити осіб, що приймають рішення, до реалізації таких заходів.

Стратегічне управління підприємством на принципах сталого розвитку має враховувати інтереси власника, потреби довгострокового розвитку самого підприємства, а також потреби суспільства і захисту навколишнього середовища.

Таким чином, залишається актуальною проблема розробки підходів до стратегічного управління діяльності промислових підприємств, які б враховували пріоритети сталого розвитку та давали керівництву підприємств дієвий інструментарій оцінки ступеня досягнення цілей сталого розвитку, а також обґрунтування планів з урахуванням необхідності досягнення цих пріоритетів. В даному випадку стратегічне управління має орієнтуватися на найважливіші аспекти діяльності промислового підприємства в ключових сферах і не претендує на повне проникнення в процеси повсякденного прийняття управлінських рішень на всіх рівнях. Тим не менше, найбільш важливі стратегічні плани повинні складатися з урахуванням пріоритетів сталого розвитку.

Стратегічні пріоритети сталого розвитку – комплекс першочергових цілей діяльності підприємства у виділених з урахуванням галузевої специфіки сферах, досягнення яких, згідно встановленим критеріям, може характеризувати розвиток підприємства, як сталий. Можливість використання принципів сталого розвитку при прийнятті управлінських рішень на підприємствах, зокрема на промислових підприємствах, вимагає вироблення пріоритетів, або цілей сталого розвитку. Ці пріоритети, в свою чергу, повинні ґрунтуватися на критеріях, які можна виміряти і оцінити. З точки зору сталості оцінка та вимірювання є взаємопов'язаними, але не тотожними поняттями. У процесі вимірювання визначаються параметри, що мають відношення до сталого розвитку, збираються і аналізуються дані з використанням відповідних методів. У процесі оцінки значення показників порівнюються зі стандартними критеріями (або комплексами критеріїв).

Можливість впровадження парадигми сталого розвитку в практику прийняття рішень на різних рівнях значною мірою залежить від можливості кількісної оцінки сталості, зокрема, від розробки трьох основних елементів системи оцінки: уніфікація критеріїв, визначення загальних керівних принципів, процесів і методологій, а також адекватна реалізація концепції сталого розвитку в контексті вдосконалення практики управління. Еволюція теорії і практики сталого розвитку повинна рухатися в напрямку більш активного підходу, як залучення осіб, які приймають рішення на якомога більш ранніх стадіях проектів, що переслідують цілі сталого розвитку.

Пошук відповідного інструментарію оцінки має вирішальне значення для об'єднання теорії з практикою, а також отримання успішних результатів у підвищенні сталості. Незважаючи на те, що існуючі механізми оцінки сталості є для вчених і практиків корисною альтернативою стандартним показникам, залишається недостатньо опрацьованим питання визначення найбільш важливих пріоритетів сталого розвитку та способів їх кількісної оцінки, особливо для соціальних та економічних аспектів.

Необхідно приділити окрему увагу взаємозв'язку питань досягнення пріоритетів сталого розвитку та досягнення високих показників фінансово-господарської діяльності. Якщо у підприємства на даний момент є хороші фінансово-господарські показники (або прогнози показують хороші перспективи їх досягнення в майбутньому), то це не означає автоматично, що підприємство досягає пріоритетів сталого розвитку. Вірно і зворотне: досягнення пріоритетів сталого розвитку не гарантує досягнення в сьогоденні або майбутньому високих фінансово-господарських показників. Даний факт не знижує необхідності та доцільності врахування сталого розвитку при стратегічному управлінні діяльністю підприємств, оскільки досягнення відповідних пріоритетів створює умови для стабільного функціонування підприємства в майбутньому, нехай навіть вимір взаємозв'язку між цим двома явищами надзвичайно ускладнений. Наприклад, завдання забезпечення стабільних поставок сировини є ключовою

для промислових підприємств, проте не представляється можливим спрогнозувати, як саме відсутність її рішення позначиться на фінансових показниках підприємства. Можна провести аналогію сталого розвитку промислового підприємства і сталого розвитку людського суспільства і глобальної економіки (у постановці ООН) з тієї точки зору, що досягнення критеріїв «узгодженості процесів експлуатації природних ресурсів, напрямків інвестицій, орієнтації науково-технічного розвитку, розвитку особистості та інституційних змін» зовсім не гарантує досягнення глобальної мети «задоволення людських потреб і прагнень».

Можна стверджувати, що досягнення пріоритетів сталого розвитку підприємства буде створювати умови для досягнення інших цілей і стратегій підприємства, пов'язаних з досягненням певних фінансово-господарських результатів.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що досягнення високих (хороших) фінансово-господарських показників повинно супроводжуватися реалізацією пріоритетів сталого розвитку оскільки (а) досягнення пріоритетів сталого розвитку підприємства буде сприяти довгостроковому розвитку потенціалу підприємства досягати високих фінансово-господарських показників і (б) досягнення пріоритетів сталого розвитку підприємства буде сприяти сталому розвитку суспільства (за умови, безумовно, правильного формування пріоритетів сталого розвитку підприємства і включення в їх число цілей, реалізація яких є корисною для суспільства, зокрема, з екологічних та соціальних критеріїв). Слід зазначити, що останнім часом популярною стала тема відповідальної поведінки бізнесу. Однак у даній роботі, оскільки мова йде про обґрунтування управлінських рішень суб'єктом економічної діяльності, основний пріоритет при цілепокладанні віддається економічним інтересам підприємства його власників, а екологічні та соціальні ініціативи є скоріше елементом політики відповідальності, яка може бути реалізована за наявності в підприємства достатніх коштів. Провідну роль у забезпеченні захисту навколишнього середовища має відігравати держава та місцеві органи влади (через екологічні нормативи, податки, стандарти тощо), а промислове підприємство має адаптуватися до політики державних і місцевих органів влади. Соціально- та екологічно відповідальна поведінка, в частині, що перевищує формальні зобов'язання, стає актуальним при наявності у підприємства достатніх вільних ресурсів і без істотного негативного впливу на фінансові показники підприємства. З точки зору такого підходу прикладом прояву відповідальної поведінки підприємства буде направлення частини прибутку на реалізацію екологічних заходів або благоустрій прилеглої міської території замість спонсорування футбольних клубів або виплати надмірних бонусів керівництву, але не збільшення зарплати при зниженні обсягів реалізації. Прийняття рішень в цих сферах має розглядатися в комплексі та взаємозв'язку, а також з урахуванням інтересів власників (фактично, з урахуванням виведення власниками коштів з підприємства). Необхідно шукати баланс між інвестиціями та виведенням коштів, інвестиціями в різні сфери, виведенням коштів в інтересах власників і їх спрямуванням на реалізацію соціальних та екологічних проектів. Таким чином, стратегічне управління сталим розвитком промислових підприємств має бути орієнтоване на довгострокову підтримку необхідного рівня значення показників, що характеризують стан підприємства у зазначених сферах.

Для того щоб оцінка стану підприємства в розглянутих сферах могла використовуватися для підтримки прийняття управлінських рішень щодо стратегії сталого розвитку підприємства, вони повинні бути формалізовані до рівня комплексу конкретних чисельно-вимірних показників або конкретного переліку заходів, які й будуть відображати пріоритети сталого розвитку для досліджуваного промислового підприємства в розглянутих сферах і з урахуванням виділених галузевих особливостей.

Таким чином, відправною точкою стратегічного управління підприємством для досягнення сталого розвитку є формулювання пріоритетів сталого розвитку на основі цілей і

стратегій власників, аналізу особливостей галузі та конкретного підприємства, аналізу основних екологічних та соціальних проблем територіальної громади тощо. Далі пріоритети сталого розвитку використовуються в практиці прийняття рішень в якості цільових орієнтирів. Управлінські рішення, які приймаються на підприємстві, повинні представляти собою певний компроміс між інтересами власника (в тому числі, пов'язаними з виведенням коштів з підприємства), рішенням поточних господарських завдань підприємства, а також досягненням пріоритетів сталого розвитку (як у фінансово-господарській сфері, так і в соціальній і екологічній сферах). Все це досягається через господарську діяльність підприємства шляхом ефективного використання виробничих можливостей і ринкового потенціалу, а також шляхом створення потенціалу ефективного функціонування та розвитку в майбутньому.

На практиці досягнення цілей сталого розвитку підприємства відбувається в наступних сферах:

1. Обґрунтування рішень про виведення коштів з підприємства.
2. Обґрунтування інвестиційних рішень та рішень про розвиток виробництва.
3. Обґрунтування рішень у сфері екології та соціальної відповідальності.

Таким чином, організації стратегічного управління промисловим підприємством на основі принципів сталого розвитку пояснюється наступним:

1. Необхідність дотримання принципів фінансової стійкості підприємства з точки зору задоволення потреб як поточного функціонування, так і довгострокового розвитку.

2. Необхідність дотримання балансу між інтересами власників, екологічної та соціальної відповідальністю, а також поточного функціонування та довгострокового розвитку підприємства.

3. Необхідністю забезпечення надійних джерел сировини та стабільних ринків збуту продукції.

4. Необхідність внесення внеску в соціальний розвиток території, на якій розташоване підприємство, а також на задоволення потреб колективу в гідній заробітній платі, гідних умов праці, гідних умовах життя, а також в емоційному і культурному розвитку.

5. Необхідність підвищення іміджу підприємства (його образу в масовій свідомості, а також у контрагентів, держави, міжнародних структур і партнерів), як соціально- та екологічно-відповідального суб'єкта господарювання.

6. Можливість реалізації екологічних і соціальних проектів без істотного негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності та без шкоди реалізації ключових фінансово-господарських проектів підприємства.

Література

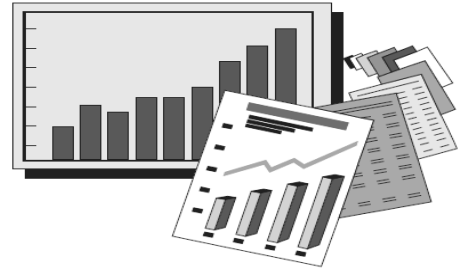
1. «Наше общее будущее» — Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития / ООН, 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>.
2. Journal of Sustainable Development [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/jsd>
3. International Journal of Sustainable Development and Planning [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://journals.witpress.com/journals.asp?jID=17>
4. Пушкар А.И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А.И. Пушкар, Л.В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. — 2003. — № 1-2(19-20). — С. 22-33.
5. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты: моногр. / В.И. Ляшенко. — Донецк: ДонНТУ, 2006 — 668 с.
6. Kientzel J. Explaining and Improving the Adoption of Voluntary Environmental Programs: A Social Cognition-Based View on Program Design, Implementation and Evaluation / J. Kientzel, G. Kok // Journal of Sustainable Development. — 2011. — Vol. 4, No. 6. — pp. 84-107.

Рекомендовано до публікації

д.е.н., проф. Лепюх Р.М. 17.11.2011 р.

Надійшла до редакції:

28.11.2011 р.



УДК 658.8.011.1

Рибінцев В.О., Стріжкова Ю.В.

ВЕРТИКАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ СИСТЕМИ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В ході дослідження розглянуто поняття вертикальної маркетингової системи та її роль у каналах розподілу інфраструктури промислового підприємства.

Ключові слова: канал розподілу, вертикальна маркетингова система, збут промислової продукції, вертикальна інтеграція.

The study examined the concept of vertical marketing system and its role in the distribution channels of industrial enterprise infrastructure for marketing of industrial products.

Keywords: distribution channels, vertical marketing system, sales of industrial products, vertical integration.

В умовах посилення конкурентної боротьби промислові підприємства вдосконалюють свою діяльність з метою задоволення потреб ринку. Маркетингові системи розподілу забезпечують можливість придбати відповідний продукт у відповідному для них місці у відповідний час за відповідних умов. Традиційні канали розподілу, характерні для ринків збуту в країнах з трансформаційною економікою, не вирішують недоліки, що виникають в них. Однак в останній час, поряд з традиційними каналами, розвиваються і нові інтегровані системи розподілу.

Незважаючи на особливу актуальність побудови такої форми організації виробництва на сучасному етапі, більшість науковців обмежуються лише визначенням вертикальної, горизонтальної та комбінованої інтеграції, тоді як підвищений інтерес до даного виду інтеграції вимагає більш повної характеристики цих понять.

Дослідники В. Волошин, Є. Криківський, Л. Штерн, С. Аптекар, Ф. Котлер, що займаються дослідженням вертикальної інтеграції висвітлюють лише окремі аспекти [1-8]. Одні визначають переваги вертикальної інтеграції, інші - загострюють увагу на класифікації, треті - досліджують питання ефективності вертикальної інтеграції тощо.

У зв'язку з цим, мета статті - дати загальну характеристику маркетинговим вертикальним системам промислової інфраструктури. Завданням дослідження є:

- визначити ефективність традиційних каналів розподілу промислових продуктів;
- дати визначення вертикальної маркетингові системи;
- охарактеризувати різновиди маркетингових систем;
- виділити основні переваги та недоліки вертикальних маркетингових систем;
- визначити ефективність вертикальної маркетингової системи в промисловості.

Традиційні канали розподілу в промисловості складаються із одного чи кількох незалежних посередників, виробників, кожен з яких є окремим підприємством, що намагається отримати максимальний прибуток, не беручи до уваги інтересів інших учасників каналу роз-

поділу, не контролюючи їхню діяльність, не розподіляючи їхні функції та не вирішуючи конфлікти.

Канал розподілу «виробник-посередник-споживач» у сукупності є щось більше, ніж група компаній, пов'язаних між собою різними потоками товарів, послуг та інформації. Вони є складними поведінковими системами, в яких люди і організації взаємодіють між собою для досягнення особистих цілей і цілей окремих організацій. Кожен учасник каналу грає в ньому свою роль і спеціалізується на виконанні певних функцій, знаходиться в залежності від інших учасників.

Відомо, що члени каналу розподілу виконують ряд дуже важливих функцій: збір інформації, необхідної для планування і полегшення обміну (дослідницька робота), створення та розповсюдження комунікацій про товар (стимулювання збуту), налагодження і підтримка зв'язку з потенційними покупцями (встановлення контактів), підгонка товару під вимоги покупців - виробництво, сортування, монтаж та упаковка (пристосування товару), спроби узгодження цін та інших умов для наступного здійснення акта передачі власності або володіння (проведення переговорів), транспортування та складування товару (організація товароруку), пошук і використання коштів для покриття витрат по функціонуванню каналу (фінансування), прийняття на себе відповідальності за функціонування каналу (прийняття ризику) .

Незважаючи на те, що учасники каналу руху товару зацікавлені в їх узгодженій роботі, покликаній найбільш повно задовольняти потреби і потреби в конкретних товарах і на цій основі забезпечувати отримання ними додаткового прибутку, між окремими учасниками каналу товароруку можуть виникати певні конфлікти. Конфлікти можуть бути і між учасниками різних каналів розподілу. Якщо конфлікт виникає всередині каналу розподілу, наприклад, між виробником і оптовим (роздрібними) торговцем, то в такому випадку говорять про вертикальний конфлікт. У разі виникнення конфлікту між двома роздрібними торговцями, що займаються реалізацією товарів одного й того ж виробника, говорять про горизонтальний конфлікт. Отже, традиційні канали розподілу потребують не тільки високих витрат, але й багато часу на вирішення конфліктних ситуацій в них.

Загалом збут промислової продукції відрізняється від збуту більшості товарів загального користування, що пояснюється відмінностями ринків товарів, а саме:

1. Роздрібна торгівля у промисловому маркетингу переважно не використовується.
2. Широко застосовуються непрямі маркетингові канали, що мають переваги:
 - збільшення можливостей дослідження ринку і зростання обсягів продажу продукту;
 - полегшує входження виробника на нові ринки, які досі не обслуговувались;
 - зменшує загальну кількість контактів виробника з кінцевим споживачем, що значно зменшує витрати розподілу;
 - дозволяє отримувати переваги, пов'язані зі спеціалізацією посередників і виконання однорідних процедур у великому масштабі;
 - звільняє виробника від витрат, пов'язаних з пошуком покупців, створенням власної мережі продажу, залученням збутового персоналу, утриманням запасів;
 - зменшує ризик виробника на частину, перенесену на посередника;
 - звільняє виробника від надання власного технічного сервісу, виконання процедур, які мають на меті пристосування продуктів до потреб кінцевого покупця.
3. Кількість операцій менша, а обсяги замовлення значно більші;
4. Переважна кількість операцій здійснюється за специфікаціями, технічною документацією;
5. Незалежні та залежні учасники каналів збуту мають значно вищий рівень кваліфікації як у технічних галузях, так і у сфері техніки продаж;

6. Конкретний учасник каналу спеціалізується на конкретних товарах промислового призначення;

7. Збут товару може відбуватись через його оренду [4, с.46].

Основні відмінності збуту промислової продукції вимагають нетрадиційних підходів до управління каналами збуту. З метою максимізації прибутку посередники утворюють тривалі партнерські зв'язки, що мають конкретні конкурентні переваги: надійність постачання, легкість входження на ринок, підвищення якості послуг, зниження витрат на розподіл продукції. Таким чином, в каналах розподілу промислової продукції утворюються коопераційні та концентраційні зв'язки. Коопераційні зв'язки допомагають у добровільному, умовному встановленні спільних цілей і обсязі спільно виконуваних дій за збереження економічної та правової самостійності партнерів та утворюють коопераційну систему. Концентраційні зв'язки передбачають інтеграцію функцій, засобів і організаційних структур підприємств, які беруть участь в обміні продукцією і створенні структурні елементи, які приймають рішення, управляють інтегрованими функціями або сукупністю підприємств, що співпрацюють. На практиці коопераційні та концентраційні зв'язки утворюють фірми з горизонтальною, вертикальною або комбінованою інтеграцією.

Під час дослідження вертикальної інтеграції нами розглянуто поняття вертикальної маркетингової системи (рис.1), яке найповніше охоплює коопераційні, концентраційні та комбіновані зв'язки в каналах розподілу промислової галузі. Вертикальна маркетингова система (ВМС) – система каналів розподілу, що складається з виробника, гуртових та роздрібних торговельних фірм, які функціонують як єдина система [4]. За визначенням Ф.Котлера, вертикальна маркетингова система включає одного або кілька гуртових продавців та підприємств роздрібною торгівлі, які на відміну від традиційних каналів, функціонують як єдине ціле [3].

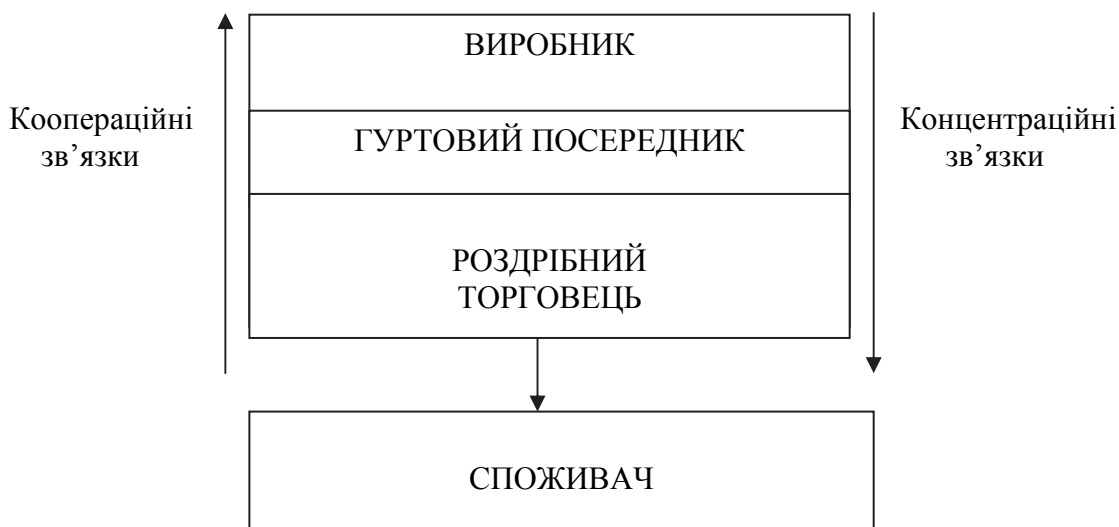


Рис.1. Вертикальна маркетингова система

Передумовами вертикальної інтеграції в маркетингових системах промислових підприємств є: забезпечення контрольованими джерелами сировини; прагнення промислових компаній до контролю над ринками збуту кінцевої продукції; мінімізація фінансових ризиків кожного з учасників системи; можливість економії на масштабах виробництва завдяки концентрації капіталу й виробництва, єдиній інфраструктурі й можливості маневру капіталом,

потужностями, потоками сировини та продукції; необхідність створення ефективно керованої організації виробництва й збуту готової продукції; забезпечення конкурентоспроможності структури на світовому ринку. Дані передумови є основою виникнення інтеграційних утворень кооперативного та договірної типу.

Існують три типи вертикальних маркетингових систем, які використовують різні способи формування системи керівництва і делегування повноважень в межах каналу [4]:

1) корпоративна. Координація всіх дій всередині каналу та управління конфліктами та координація руху продукції, фінансів, інформації досягається завдяки тому, що всі рівні каналу розподілу належать одній корпорації. Таким прикладом корпоративної ВМС є група компаній корпорації «Midland Group»: «МД Холдінг» (оптова торгівля ВЕД) в металургії, яка має інтеграцію з ВАТ «Запоріжсталь» (виробництво металопрокату), металобазами «МД Груп» (роздрібна торгівля металопрокатом), ВАТ «ЗАРС» (оптова та роздрібна торгівля коксу, металопрокату), ВАТ «Запоріжжкокс» (виробник коксу), "Запоріжвогнетрив" (виробництво вогнетривів, карбідкремнієвих електронагрівачів, неформованих матеріалів), «Запорізький залізорудний комбінат» (видобування агломераційної, мартенівської, доменної руди), ЗАТ «Страхова компанія «МД-Гарант» (страхові послуги), ЦОФ «Шолоховська» (видобуток коксівного вугілля), АКБ «Індустріалбанк» (фінансові послуги) тощо;

2) договірні. У вертикальних системах цього типу досягається зменшення витрат, збільшення прибутку і обсягів продажу за допомогою угод між учасниками каналу розподілу. Так договори Бізнес- групи «Метінвест» охоплюють весь спектр діяльності від угод про дилерську відповідальність до угод про оплату та поставку продукції. Так Бізнес-група «Метінвест» об'єднує підприємства трьох галузей ГМК: видобуток вугілля і виробництво коксу, видобуток і виробництво залізорудної сировини, виробництво сталі і металопродукції [10]. Крім виробничих підприємств, до Групи «Метінвест» входять чотири компанії, що реалізують збутову діяльність, а також дві компанії, що здійснюють логістичну і транспортну підтримку бізнесу (рис.2). Об'єднання підприємств у рамках єдиної групи дозволяє реалізувати міжгалузеві синергії і значно підвищити ефективність роботи окремих підприємств;

3) керована. У ній координація послідовних етапів виробництва і розподілу товарів забезпечується завдяки розмірам та потужності одного з учасників системи, а не за допомогою власника всіх підприємств, які беруть участь у виробництві і розподілі товару чи договірних зобов'язань.

Використання вертикальних маркетингових систем при збуті продукції промислової інфраструктури має свої переваги та недоліки. Перевагами ВМС є:

- збільшення охоплення ринку продукцією конкретного виробника;
- адаптація товарів фірми до вимог окремих ринкових сегментів;
- контроль за якістю, джерелами та об'ємами сировини;
- мінімізація витрат та ризиків кожного з учасників системи;
- максимізації вартості бізнесу;
- задоволення потреби в залученні дешевих фінансових ресурсів за рахунок оптимізації операційної діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності та збереження прибутковості за рахунок продажу сировини всередині системи й високих цін на кінцевий продукт.
- формування конкурентоспроможної структури на світових ринках.

Основним недоліком використання ВМС є труднощі управління каналом розподілу та під час прийняття ефективних управлінських рішень.

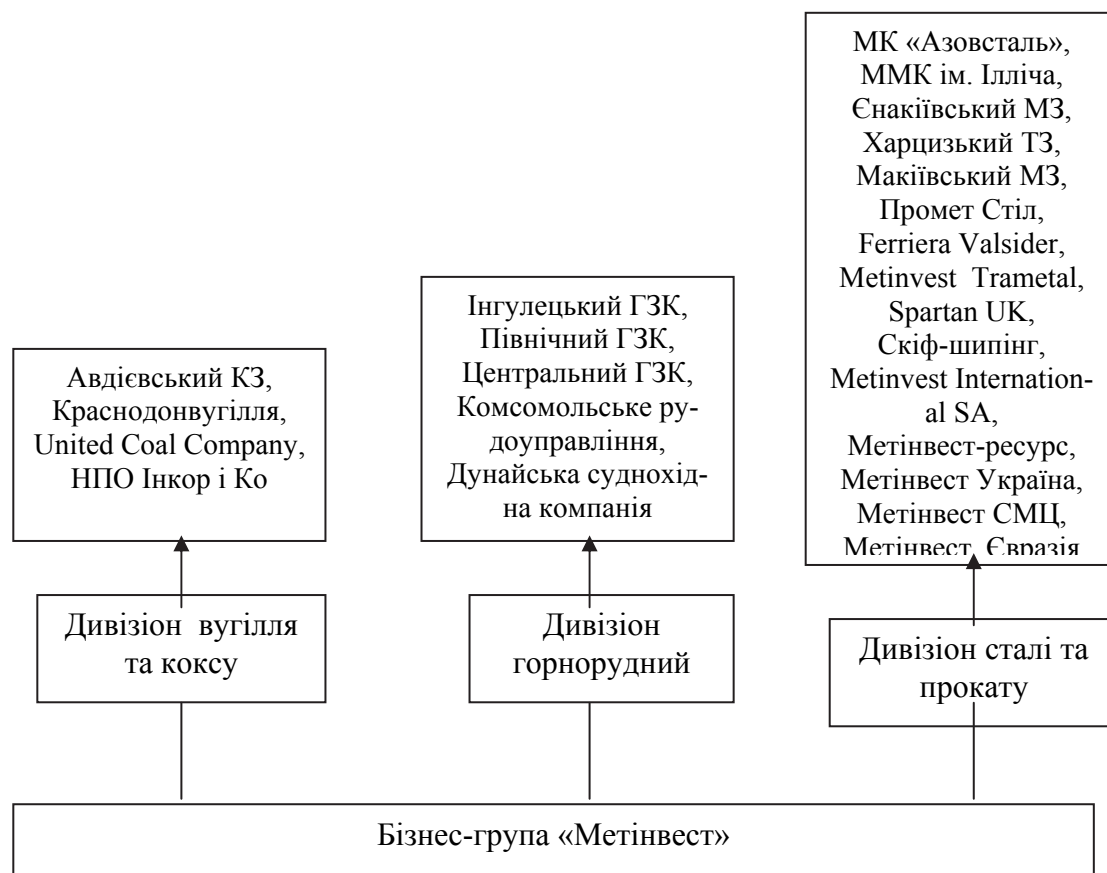


Рис.2. Вертикальна маркетингова система Бізнес-групи «Метінвест»

Як зазначає П. Друкер, щоб досягти успіху на ринку, конкуренція на якому все загострюється, компанія повинна представляти витрати всього економічного каналу і працювати з іншими учасниками над управлінням, витратами і максимізації доходів [2].

Ефективність, результативність та якість маркетингової вертикальної системи можуть бути виміряні шляхом аналізу внутрішніх і зовнішніх процесів шляхом порівняння досягнутих і необхідних показників.

Для комплексної оцінки ефективності використання ВМС доцільно запровадження трьох груп показників, що всебічно охоплюють діяльність як інтегрованої системи, так і промислової компанії або її окремих структур, включаючи роботу персоналу: - показники економічної ефективності, - показники результативності (продуктивності), - показники якості процесів [5]. Перша група показників представлена та охарактеризована в табл.1.

Друга група показників, за допомогою яких можна оцінити систему розподілу, характеризує результативність (продуктивність) процесів у вертикальній системі. Отже, результативність процесів можна оцінити з точки зору виконання планів за обсягом реалізації, за прибутком, з поставок за будь-який період часу.

Таблиця 1

Показники комплексної оцінки ефективності ВМС

Клас показників	Часткові показники
Економічна ефективність	Рентабельність реалізації $= (\text{Прибуток від реалізації} \setminus \text{Дохід від реалізації}) \times 100\%$
	Маржа $= (\text{Дохід від реалізації} - \text{Змінні витрати}) \setminus \text{Дохід від реалізації}) \times 100\%$
	Рентабельність збуту $= (\text{Дохід від реалізації} - \text{Витрати на збут, маркетинг і логістику}) \setminus \text{Витрати на збут, маркетинг і логістику}$
Продуктивність	Виконання плану по доходу
	Виконання плану з відвантаження
	Виконання плану по обслуговуванню
	Виконання плану по дебіторській заборгованості
	Виконання плану по залученню нових покупців
	Виконання плану по завоюванню частки ринка
Рівень якості	Рівень задоволення споживачів
	Рівень лояльності споживачів
	Рівень дистрибуції
	Рівень представлення асортименту
	Рівень проникнення на ринок
	Рівень логістичного обслуговування

Третя група показників призначена для оцінки рівня якості процесів за ключовими чинниками, завдяки яким формується задоволеність, а в подальшому і лояльність покупців і споживачів. Відповідно до того ж міжнародним стандартом, задоволеність споживачів визначається як «сприйняття споживачами ступеня виконання їх вимог» [6].

Так при функціонуванні маркетингових вертикальних систем витрачаються значні матеріальні, фінансові та людські ресурси, призначені для вирішення завдань створення цінності для споживачів.

Результатом проведеного дослідження є наступні висновки:

1. Налагоджені тривалі зв'язки в традиційних каналах розподілу промислової галузі мають ряд недоліків: неконтрольованість діяльності великої кількості посередників в каналі розподілу, незадоволення інтересів кожного з посередників, виникнення конфліктів всередині каналу.

2. Ряд відмінностей збуту промислової продукції вимагає нетрадиційних підходів до управління каналами збуту – використання вертикальних маркетингових систем. З метою максимізації прибутку посередники утворюють тривалі партнерські коопераційні та концентраційні зв'язки.

3. Вертикальні маркетингові системи - це система, що складається з виробника, гуртових та роздрібних торговельних фірм, що утворюють тривалі партнерські коопераційні та концентраційні зв'язки і які функціонують як єдине ціле.

4. Коопераційні та концентраційні зв'язки функціонують у вертикальних маркетингових системах інфраструктури промислових підприємств, що мають конкретні конкурентні переваги: надійність постачання, легкість входження на ринок, підвищення якості послуг, зниження витрат на розподіл продукції, мінімізація ризиків кожного з учасників системи, збільшення охоплення ринку продукцією конкретного виробника, адаптація товарів фірми до вимог окремих ринкових сегментів, максимізації вартості бізнесу. Основний недолік ВМС -

труднощі управління каналом розподілу та під час прийняття ефективних управлінських рішень.

5. Аналіз показників ефективності ВМС збуту промислової продукції дозволяє не тільки організувати контроль ресурсів, а й створити систему управління економічних показників каналу збуту, що складається з виробника і різних оптових і роздрібних посередників.

6. Запропонована структура контрольних показників, дозволяє всебічно вимірювати ефективність, результативність та рівень якості роботи як всієї системи, так і процесів, що відбуваються всередині кожної компанії.

Література

1. Аптекарь С. С. Методические вопросы формирования экономического механизма в вертикальных хозяйственных ассоциациях / С. С. Аптекарь, В. В. Краснова. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1994. – 15 с.
2. Друкер П. Информация, которая действительно нужна руководителю /П. Друкер// Измерение результативности компании: Сб. статей . – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 220 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер / Пер. с англ. Под. ред. Ю.Н. Каптуревского СПб: Питер, 2009. - 496 с.
4. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу: Навч. посібник. / Є.В. Крикавський. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2009. – 232 с.
5. Наумов В.Н. Системный подход к управлению продажами с помощью системы сбалансированных показателей / В.Н. Наумов // Управление каналами дистрибуции, –2007.–№ 4.–С.16-18.
6. Пустынникова Ю. Выбор каналов распределения и стимулирование дистрибьюторов / Ю. Пустынникова, А. Корнев // Управление продажами, -2004.- № 3.- С. 20-26.
7. Штерн Л. Маркетинговые каналы: Пер. с англ. / Л. Штерн, А. Эль-Ансари, Э. Кофлан. – М.: ИД «Вильямс». – 2002. – 624 с.
8. Экономические проблемы черной металлургии Украины : [моногр.] / под общ. ред. С. С. Аптекаря, А. И. Амоши. – Донецк : ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.
9. Волошин В. Вертикально інтегровані структури в чорній металургії України: проблеми й перспективи розвитку / В.Волошин, А. Ягмуджи //Електронний ресурс/ Режим доступу:URL: <http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php>
10. Електронний ресурс/ Режим доступу: URL: www.metinvestholding.com
11. Електронний ресурс/ Режим доступу: URL: www.zaporizhstal.com

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Багровою І.В., 12.12.2011

Надійшла до редакції:
08.12.2011

Українська економічна наука зазнала великої втрати - пішов з життя видатний український вчений – економіст Чумаченко Микола Григорович

Микола Григорович Чумаченко народився 1 травня 1925 року у сільській родині у селі Гладківка Голопристанського району Херсонської області.



Вчився у Келегейській неповній середній, а потім в Голопристанській середній школі №1.

У 1943 -1949 роках він - солдат Радянської Армії у складі військ 4-го Українського фронту. Після демобілізації з лютого 1949 по 1961 рік працював на Кутаїському автомобільному заводі ім. Г. К. Орджонікідзе старшим бухгалтером, начальником сектору матеріального обліку, заступником головного бухгалтера і головним бухгалтером заводу.

Робота на заводі для М.Г.Чумаченко була школою виробничого досвіду: у цей період він активно вивчав економіку і господарську діяльність підприємства. Без відриву від виробництва з відмінністю закінчив в 1957 році економічний факультет Тбіліського державного університету і вступив до заочної аспірантури Київського фінансово-економічного інституту. Результати останньої викладені у ряді публікацій і дисертації на отримання вченого ступеня кандидата економічних наук за темою «Питання

аналізу рентабельності соціалістичних промислових підприємств (на прикладі промислових підприємств м. Кутаїсі)» (1962).

З 1961 року почалася викладацька діяльність М.Г.Чумаченко: за наслідками конкурсу його обрали старшим викладачем кафедри обліку і аналізу Київського інституту народного господарства ім. Д. С. Коротченко, а у серпні 1964 року — завідувачем кафедри економічного аналізу. У тому ж 1964 році йому присвоєне вчене звання доцента.

Велику увагу М.Г.Чумаченко приділяв організації навчального процесу, працюючи заступником декана обліково-статистичного факультету, деканом факультету планування промисловості, проректором інституту з заочної і вечірньої форми навчання. Він неодноразово обирався членом партійного бюро факультету, членом і секретарем партійного комітету інституту. З серпня 1967 до червня 1968 року М.Г.Чумаченко знаходився на науковому стажуванні в університеті (США) Іллінойса, де виступав з доповідями і опублікував дві статті. У 1970 році Микола Григорович Чумаченко захистив у Московському економіко-статистичному інституті дисертацію на тему «Проблеми обліку і економічного аналізу в управлінні промисловим підприємством» та отримав вчений ступінь доктора економічних наук. В лютому 1971 року йому було присвоєне вчене звання професора. У січні 1971 року М.Г.Чумаченко був призначений заступником директора з науковій роботі Інституту економіки АН УРСР. У квітні 1972 він був обраний заступником академіка-секретаря Відділення економіки, історії, філософії і права АН УРСР. У квітні 1973 року Микола Григорович був призначений директором Інституту економіки промисловості АН УРСР і заступником голови Донецького наукового центру АН УРСР. Під його керівництвом в інституті почалися широкі дослідження проблем удосконалення управління виробництвом, регіональною економікою, прискорення науково-технічного прогресу. Він очолив секцію наукової ради центру «Розвиток і розміщення продуктивних сил Донбасу». У грудні 1973 року Микола Григорович Чумаченко обраний член-кореспондентом АН УРСР.

У цей період М.Г.Чумаченко надавав велике значення підготовці кадрів економістів вищої кваліфікації. З 1973 року він - професор обліково-фінансового факультету Донецького державного університету (за сумісництвом), викладає авторські спецкурси «Теорія ухвалення управлінських рішень», «Управління науково-технічним прогресом», «Господарський механізм соціалістичного суспільства». З вересня в 1992 року М.Г.Чумаченко завідував кафедрою фінансового менеджменту Донецької державної академії управління. Багато сил і енергії М.Г.Чумаченко віддав підготовці і виданню підручників і навчальних посібників, підвищенню рівня викладання і практичної організації бухгалтерського обліку в умовах переходу до міжнародних стандартів.

З вересня 1975 року М.Г.Чумаченко очолив відділ проблем управління виробництвом Інституту економіки промисловості АН УРСР, який досліджував формування організаційних структур управління об'єднань, організацію галузевого і територіального управління економікою, розвиток соціалістичного контролю. Багаторічний член редакційної колегії журналу «Економіка Радянської України», входив до складу редакційних колегій журналів «Економіка промисловості», «Регіональна економіка», «Менеджер», «Фінансовий контроль», «Економіка і держава», «Вугілля України», «Схід».

Характерна особливість науково організаційного стилю М.Г.Чумаченко була в тому, що для проведення відповідальних досліджень він формувал і очолював молодіжні колективи, які створювалися для дослідження проблем в науково-виробничих об'єднаннях, розробки планів науково-технічного прогресу в регіоні, методики виявлення резервів виробництва. За створення методики Комплексної програми науково-технічного прогресу в промисловості Донбасу до 2000 року трьом науковим співробітникам молодіжного колективу були присуджені медалі АН УРСР. За активне залучення молоді до дослідницької роботи Миколі Григоровичеві Чумаченко присвоєне звання лауреата Всесоюзного огляду науково-технічної творчості молоді (1987).

У 1976 році М.Г.Чумаченко очолив вперше сформовану у Донбасі спеціалізовану вчену раду з присудження наукового ступеня доктора економічних наук. Під його керівництвом багато провідних науковців регіону провели дослідження і успішно захистили докторські дисертації. Очолюючи Інститут економіки промисловості НАН України, М.Г.Чумаченко велику увагу приділяв розвитку пріоритетних напрямів досліджень: у 1974 році в інституті за його участю створено відділи проблем управління виробництвом і проблем соціально-економічного розвитку, у 1976 році - відділ проблем охорони праці, у 1977 році - відділ методології планування і стимулювання у промисловості, відділ проблем управління якістю у Дніпропетровську, у 1979 році у Запоріжжі був сформований відділ соціально-економічних проблем з питань ліквідації ручної праці у промисловості; з 1981 року функціонувало Дніпропетровське відділення Інституту економіки промисловості. З метою розвитку досліджень актуальних проблем сучасності у 1986 році в інституті були відкриті відділ економічних і соціальних проблем автоматизації і відділ проблем ефективного використання виробничого потенціалу. Такі структурні перетворення забезпечили підвищення ефективності фундаментальних досліджень, прискорення впровадження їх результатів, у промисловості.

У березні 1981 року М.Г.Чумаченко був обраний академіком-секретарем Відділення економіки АН УРСР, а у лютому в 1982 року Президія АН УРСР призначила його головою Донецького наукового центру АН УРСР.

У квітні (1982) М.Г.Чумаченко було обрано дійсним членом (академіком) АН УРСР, а у березні 1983 року він був вибраний на черговий термін членом Президії Академії наук УРСР. З 1981 по 1993 рік він входить до складу редколегії журналу «Вісник Академії наук Української РСР».

Як член Президії АН УРСР з 1981 року М.Г.Чумаченко активно брав участь у її роботі, а як голова Донецького наукового центру АН УРСР - проводив велику організаційну роботу щодо мобілізації наукових сил академічних і галузевих науково-дослідних закладів і вузів для вирішення регіональних проблем. За його ініціативою і під його безпосереднім керівництвом вперше в Україні розроблена Комплексна програма науково-технічного прогресу у промисловості Донецької і Луганської областей до 2000 року, сформовані і реалізовані регіональні науково-технічні програми «Донбас», «Технічне переозброєння і реконструкція промисловості Донбасу». Результати досліджень наукових закладів центру були представлені на ВДНГ СРСР у 1986 році в експозиції «Учені Донбасу — виробництву». На Міжнародній ярмарці у Лейпцігу (1988) Донецький науковий центр АН УРСР був нагороджений медаллю. Інститут був також нагороджений дипломом шани ВДНГ СРСР (1986), йому присуджено першу премію республіканського конкурсу за науково-технічну розробку «Інтенсифікація використання вторинних ресурсів на основі програмного цільового методу» (1987).

У серпні 1975 року М.Г.Чумаченко був членом делегації Української РСР на Спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН. Протягом 1976-1978 років — постійним представником Української РСР в Комісії ООН з транснаціональних корпорацій. Протягом 1978-1985 років очолював Комісію Державного комітету науки і техніки СРСР з ефективності використання обчислювальної техніки країн-членів СЕВ.

У серпні 1995 року М.Г.Чумаченко за власним бажанням звільнюється з посади голови Донецького наукового центру НАН України і директора Інституту економіки промисловості НАН України, залишаючись керівником відділу проблем управління виробництвом ІЕП НАН України. У вересні 1995 року М. Г. Чумаченка було призначено почесним директором Інституту економіки промисловості НАН України. До грудня 1998 року Микола Григорович виконував обов'язки члена Президії НАН України, а після цього отримав призначення на пост радника Президії.

Коло наукових інтересів М.Г.Чумаченко був достатньо широкий. Його дослідження були спрямовані на виявлення резервів підвищення ефективності суспільного виробництва. У своїй творчості він не замикався у межах обраної на початку наукової діяльності тематики, а розвивав дослідження нових актуальних проблем економіки. У наукових дослідженнях М.Г.Чумаченко можна виділити вісім напрямів.

Інформаційна система управління — господарський облік і економічний аналіз. Цей напрям досліджень був зумовлений характером виробничої, а потім і педагогічної діяльності вченого. Основна мета досліджень - забезпечення такої організації бухгалтерського обліку і економічного аналізу на підприємстві, яка б сприяла максимальному використанню інформації в управлінні виробництвом.

Головні ідеї підвищення оперативності бухгалтерського обліку і економічного аналізу, як важливої структурної частини інформаційної системи управління були викладені М.Г.Чумаченко у його докторській дисертації «Проблеми обліку і економічного аналізу в управлінні промисловим підприємством», у багатьох наукових публікаціях, а також у розділах підручників «Бухгалтерський облік» і «Бухгалтерський облік в промисловості».

В останні роки життя М.Г.Чумаченко виступив з серією фундаментальних статей про сучасні проблеми бухгалтерського обліку у зв'язку з впровадженням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, розвитком управлінського обліку.

Удосконалення управління виробництвом - центральна проблема досліджень, які проводив М.Г.Чумаченко. Його теоретичним надбанням у цій сфері стала, зокрема класифікація функцій управління, принципи організації апарату управління, делегування повноважень. Велику увагу вчений приділяє обґрунтуванню практичних рекомендацій у наукових доповідях, в журнальних і газетних статтях. Спільно з групою вчених, ним підготовлена ро-

бота «Стиль, методи і прийоми управління». Разом з академіком НАН України В. К. Мамутовим М.Г.Чумаченко активно брав участь у обговоренні проекту Конституції УРСР, Господарського кодексу, державного арбітражу, захисту проекту конституційного Закону України, про державну владу.

Великий внесок Микола Григорович зробив у розвиток теорії управлінських рішень, а також у дослідження процесів формування і ефективного функціонування виробничих і науково-виробничих об'єднань. Узагальнені результати досліджень представлені у монографіях «Розвиток виробничих об'єднань в промисловості: питання теорії і практики», «Розвиток господарських відносин на промисловому підприємстві: досвід і проблеми», в багатьох статтях і виступах на міжнародних і всесоюзних, а пізніше, всеукраїнських наукових конференціях. Під керівництвом М.Г.Чумаченко і за його участю підготовлені пропозиції подальшого розширення господарської самостійності підприємств і об'єднань, підвищення рівня планової роботи, розроблені основні напрями зміцнення взаємодії галузевого і територіального підходів до управління економікою.

Діапазон досліджень проблем автоматизації управління, які проводив М.Г.Чумаченко, - широкий. Це і узагальнення досвіду створення АСУП у чорній металургії УРСР, автоматизація управління науково-технічним прогресом на галузевому і регіональному рівнях, синтез існуючих автоматизованих систем управління виробництвом в інтегровану систему управління на різних рівнях.

Велику увагу приділяв М.Г.Чумаченко проблемам інтенсифікації виробництва, підвищенню його ефективності. На прикладі машинобудівних підприємств Донбасу він проаналізував різні чинники інтенсифікації промислового виробництва, обґрунтував роль економічної науки в інтенсифікації суспільного виробництва. Дослідження М.Г.Чумаченко економічних процесів у галузях промисловості використані для розробки пропозицій щодо удосконалення планування, підвищення продуктивності праці, розвитку допоміжного виробництва, розширення зв'язків з наукою, удосконалення управління і контролю.

М.Г.Чумаченко активно досліджував наслідки економічного експерименту, який проводився в країні з питань підвищення відповідальності об'єднань і підприємств за результати їх роботи. Під його керівництвом підготовлені наукові доповіді до найвищих органів управління. Узагальнення результатів проведених досліджень представлене у колективній монографії «Економічні методи управління», яка була одночасно опублікована у Софії і у Києві.

Останніми роками дослідження М.Г.Чумаченко були зосереджені на розробці концепції державної промислової політики і організаційного механізму управління державним сектором промисловості.

За активну участь в дослідженні проблем галузі М.Г.Чумаченко був нагороджений знаками «Шахтарська слава» I, II і III ступенів, йому присуджена премія ЦК ЛКСМ України і Міністерства вугільної промисловості Української РСР в галузі науки і техніки.

Під керівництвом М.Г.Чумаченко і за його участю було проведено системний аналіз розвитку галузей економіки Донецької області. Більше всього цей аналіз стосувався результатів економічного і соціального розвитку регіону, формування зразкового міста, створення системи впровадження передового досвіду, розвитку продовольчого комплексу міст Бердянська і Маріуполя, ролі Донбасу у паливно-енергетичному балансі України, передумов і концепції створення зони вільного підприємництва у Донецькій області.

У 1980 році за цикл праць з питань планування економічного і соціального розвитку територіально-виробничих комплексів і міст М.Г.Чумаченко присуджено премію Академії наук Української РСР ім. О.Г.Шліхтера. За цикл робіт з економічних проблем автоматизації виробництва М.Г.Чумаченко присуджена премія Академії наук України за 1992 рік ім. М.І.Туган-Барановського.

На початку переходу до ринкових відносин широко розповсюджувалася думка про відмову від планування економічного і соціального розвитку. У серії статей «Бачити прийдешнє», М.Г.Чумаченко обґрунтував необхідність довгострокового і поточного планування, посилаючись на досвід місцевого управління в Японії і Китайській Народній Республіці, муніципального самоврядування у США.

Значну увагу М.Г.Чумаченко приділяв пошуку шляхів досягнення оптимального поєднання територіального і галузевого аспектів управління. У цьому плані останніми роками їм докладно досліджувалися проблеми економічної самостійності і самофінансування регіону, розроблялися концептуальні основи формування місцевих бюджетів, як основи економічної самостійності регіону.

У 1994 році за ініціативою і під керівництвом М.Г.Чумаченко створена Українська асоціація регіональних наук. В останні роки дослідження М.Г.Чумаченко були присвячені подальшому розвитку регіоналістики, питанням економічного розвитку регіону, його територіальній організації.

Досвід формування і розвитку системи територіального управління НТП М.Г.Чумаченко узагальнив в інформаційних матеріалах, у статтях, доповідях на конференціях. У вересні 1982 року М.Г.Чумаченко доповів про проблеми територіального управління НТП на бюро Відділення економіки АН СРСР, яке схвалило проведену роботу і затвердило М.Г.Чумаченко членом Проблемної комісії з питань територіального управління науково-технічним прогресом Наукової ради АН СРСР з економічних проблем науково-технічної революції.

Теоретичне узагальнення проблем формування системи територіального управління науково-технічним прогресом було викладене М.Г.Чумаченко у монографіях «Економічна ефективність науково-технічного прогресу», «НТР і удосконалення управління соціалістичним виробництвом», «Удосконалення управління економікою регіону», «Економічні проблеми розвитку територіальних науково-технічних комплексів», «Проблеми регіонального управління науково-технічним прогресом: теорія, методика, практика» і довіднику «Науково-технічний прогрес: питання і відповіді».

У своїх дослідженнях М.Г.Чумаченко звернувся і до економічних проблем автоматизації виробництва: визначення ефективності гнучких засобів автоматизації виробництва в машинобудуванні, виділення частини прибутку, яка витрачається на заходи з автоматизації виробництва. Узагальнені результати цих досліджень представлені у монографіях «Ефективність автоматизації виробництва», «Економічні умови автоматизації виробництва».

М.Г.Чумаченко також займався у своїй науковій діяльності економічними проблемами ресурсозбереження та екології які були і є дуже актуальними для Донбасу. У монографії «Актуальні проблеми охорони навколишнього середовища» ним розглянуті фундаментальні питання економічного забезпечення вирішення питань зниження антропогенного навантаження, визначені організаційно економічні передумови формування екологічної реконструкції Донбасу. Проблеми охорони навколишнього середовища тісно пов'язані з проблемами ресурсозбереження. Цим проблемам була присвячена розробка рекомендацій щодо створення комплексної системи управління якістю продукції і ефективного використання ресурсів на промислових підприємствах Донецької області, а також монографії «Інтенсифікація промислового виробництва» і «Інтенсивний розвиток індустрії». М.Г.Чумаченко також працював над проблемою збереження матеріальних ресурсів: зниження матеріаломісткості виробництва, комплексного використання, матеріально сировинних ресурсів і зниження запасів товарно-матеріальних цінностей за рахунок прискорення звернення засобів і поліпшення матеріально-технічного постачання.

Увага М.Г.Чумаченка такж була зосереджена на розробці довгострокових регіональних програм комплексного використання вторинних ресурсів, формуванні Генеральної схеми управління комплексним використанням відходів і вторинних ресурсів, в регіоні. За участю Миколи Григоровича розроблена програма використання відходів виробництва в Донецькій області до 2005 року і системи управління використанням відходів.

На початку процесу реформ М.Г.Чумаченко працював над розробкою програм і концепцій переходу країни до ринкових відносин і схеми управління народним господарством. Пізніше він займався формуванням концептуальних основ промислової політики.

Для активізації досліджень у галузі економічних реформ Н.Г.Чумаченко обґрунтував необхідність створення Академії економічних наук України. На засновницьких зборах 1993 року ухвалено рішення про створення Академії економічних наук України, президентом якої був обраний академік НАН України Н.Г.Чумаченко. У 2003 році Н.Г.Чумаченко обирають членом Американської академії економічних наук. Під керівництвом М.Г.Чумаченко і за його участю розроблені пропозиції щодо економічних перетворень і протидії економічній залежності країни. Він був ініціатором і учасником розробки проектів концепції державної промислової регіональної науково-технічної політики, державної регуляції економіки, реструктуризації промисловості країни. Н.Г.Чумаченко проводив глибокі дослідження щодо підвищення ефективності управління державним сектором в промисловості, результативності трансформаційних процесів в економіці, обґрунтування структурної політики, інституційних перетворень, розробки теоретичних основ програмно цільового методу у бюджетному процесі, під його керівництвом розроблялись рекомендації щодо економічної інтеграції країни до ЄС.

Поряд з науковою діяльністю М.Г. Чумаченко приділяв велику увагу забезпеченню навчального процесу в економічних Вузах. В період 1961-1971 рр. він був старшим викладачем, доцентом, завідувачем кафедри економічного аналізу, заступником декана обліково-статистичного факультету, деканом факультету планування промисловості, проректором з вечірньої і заочної форм навчання Київського інституту народного господарства. В період роботи директором Інституту економіки промисловості НАН України він викладав у Донецькому державному університеті і одночасно брав участь у підготовці підручників і навчальних посібників «Теорія управлінських рішень», «Бухгалтерський облік», «Організація, планування і управління діяльністю промислових підприємств», «Функціонально-вартісний аналіз», «Бухгалтерський облік, в промисловості». З квітня 1998 року М.Г.Чумаченко очолював кафедру обліку в кредитних і бюджетних установах і економічного аналізу Київського національного економічного університету. За його ініціативою і участю проведена робота щодо трансформації курсу «Економічний аналіз» до сучасних вимог. За участю М. Г. Чумаченко у Донецькій державній академії управління створена кафедра обліку і аудиту, яку він очолив. Микола Григорович брав участь у розробці збірки тестів з курсу «Фінансовий менеджмент», рецензував «Фінансовий словник», роботи з проблем теорії ухвалення економічних рішень, підтримував видання посібників з контролю, ревізії, аудиту і контрольно-ревізійної служби, судово-бухгалтерської експертизи. М. Г. Чумаченко також відкрив дискусію про використання економічних термінів.

Великий науковий спадок Миколи Григоровича Чумаченка, видатного вченого, талановитого організатора та вчителя, житиме у його учнях.

(По матеріалах Національної академії України).

НАШІ АВТОРИ

Андрієнко Володимир Миколайович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем управління, Донецький національний університет
Берсуцький Антон Якович	доктор економічних наук, доцент, ректор ПВНЗ «Донецький Університет Економіки і Права»
Болотських Тетяна Валеріївна	Аспірант Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Гайдатов Олександр Вікторович	кандидат економічних наук, доцент, пошукач, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Галушко Ольга Сергіївна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу і фінансів, ДВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Деєва Надія Миколаївна	доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України
Замковий Олександр Іванович	Старший викладач кафедри економічного аналізу і фінансів, ДВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Кабаченко Дмитро Васильович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, ДВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Кашуба Ярослав Миколайович	кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів).
Коверга Сергій Валерійович	кандидат економічних наук, доцент, пошукач, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Козар Дар'я Сергіївна	Асистент кафедри економічного аналізу і фінансів, ДВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Кундиревич Вадим Петрович	пошукач кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Лепа Роман Миколайович	доктор економічних наук, професор, завідувач відділом проблем моделювання економічних систем Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Мешко Наталя Петрівна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара.
Миронова Лариса Геннадіївна	кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економічної кібернетики та статистики, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)
Омельченко Ольга Сергіївна	аспірант кафедри міжнародної економіки факультету менеджменту і маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
Пономаренко Павло Іванович	доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Рибінцев Вячеслав Олександрович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Сталинська Олена Вікторівна	кандидат економічних наук, доцент, докторант, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Стреблянська Ірина Анатоліївна	Аспірант Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Стріжкова Юлія Вадимівна	викладач кафедри менеджменту та маркетингу, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Філіпішин Ігор Володимирович	кандидат економічних наук, доцент, докторант, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

OUR AUTHOR

Andrijenko Volodymyr Mykholayovych	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Informational Systems in Management, Donetsk National University
Betsutskiy Anton Yakovych	Doctor of Economics, Associate professor, rector, Donetsk University of Economics and Law
Bolots'kykh Tetyana Valerijivna	Post-graduate student, The Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)
Gajdatov Oleksandr Viktorovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, The Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)
Galushko Olga Sergiivna	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Deeva Nadija Mykholayivna	Doctor of Economics, Professor, Senior researcher, M.V.Ptuh Institute of Demography and Social research NAS of Ukraine
Zamkovyj Oleksandr Ivankvych	Senior Lecturer Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kabachenko Dmytro Vasyliovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Business Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kashuba Yaroslav Mykholajovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Teoretical and Applied Economics, The Institute of Economics and Management, National University «Lvivs'ka Politechnika» (м. Львів).
Koverga Sergij Valerijovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)
Kozar Darija Sergiivna	Assistant, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kundyrevych Vadym Petrovych	Post-graduate student, Department of International Management, Vadym Hetman Kyiv National Economic University
Lepa Roman Mykholajovych	Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Modeling Economic Systems Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)
Meshko Natalia Petrivna	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Management, O/Gonchar Dnipropetrovsk National University
Myronova Larysa Gennadijivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Statistics, Private Classical University (Zaporizhzhja)
Omelchenko Olga Sergiivna	Post-graduate student, Department of International Economics, National Technical University «Kyiv Polytechnic Institute»
Ponomarenko Pavlo Ivanovych	Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of Department of Business Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Rybintsev Viacheslav Oleksandrovyeh	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Management and Marketing, Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies
Stalins'ka Olena Viktorivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)
Streblians'ka Iryna Anatolijivna	Аспірант Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)
Strizhkova Yulija Vadymivna	Lecturer, Department of Management and Marketing, Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies
Filipishyn Igor Volodymyrovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)

Перелік статей, надрукованих у 2011 році

	Номер	Стор.
Економічна теорія		
ГАВРИШ О.Р., КУТЫНА А.О. Новий етап інтеграції Єврозони.....	3	6
ЗУХБА О.М. Інститут домогосподарства: еволюція поглядів.....	2	6
КУНДИРЕВИЧ В.П. Неоінституціоналізм як теоретична платформа глобального регулювання економічних процесів.....	4	6
ПИЛИПЕНКО Ю.І., КІРІЄНКО О.М. Нерівномірність технологічного розвитку світової економіки: кількісні та якісні ознаки.....	1	6
ТРОХИМЧУК В.В. Необхідність формування інституту влади інноваційного типу в сучасному корпоративному секторі України.....	1	13
Економіка регіонів		
БОЙЧЕНКО В.С. Оцінка впливу університетів на регіональний інноваційний розвиток.....	2	12
ВИШНЕВСЬКА М.К., ПОНОМАРЕНКО П. І. Модель проектно-орієнтованого центру інноваційного розвитку регіону.....	4	29
ДЄСВА Н.М. Потенціал соціалізації, його вимір і оцінка на різних територіально-системних рівнях.....	4	12
ЗАМКОВИЙ О.І. Формування нових теоретико-методологічних підходів до управління власністю територіальної громади.....	4	42
КАШУБА Я.М. Оцінювання рейтингу регіонів за рівнем розвитку підприємств на основі структурних показників.....	4	35
МЕШКО Н.П. Економічні ризики залучення іноземних інвестицій в економіку України.....	4	20
ЦИМБАЛ О.І. Визначення емпіричних меж ринку праці в контексті окреслення границь альтернативних механізмів формування зайнятості.....	1	19
ЧЕТВЕРИК Т. М., ЛИТВИНОВА О.М. Напрями впливу держави на рівень продовольчої безпеки в умовах глобалізації.....	1	29
Економіка промисловості		
ВОЛОБОЄВ В.Д. Тенденції та шляхи активізації розвитку машинобудування Запорізької області.....	2	18
ПАШКЕВИЧ М.С. Диверсифікація діяльності вугледобувних підприємств в контексті розвитку депресивних регіонів України.....	3	11
ФІЛІПШИН І.В. Аналіз чинників розвитку промислових підприємств в Україні.....	4	49
ШАПЕРЕНКОВ А.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення інноваційної сфери в Україні.....	1	34

Економіка підприємства

БОЙКО В.В., БУДИНСЬКА О.Ю. Вплив коливань незавершеного виробництва, залишків готової продукції на складах та дебіторської заборгованості на необхідні обсяги оборотного капіталу	3	18
ВАРАВА Л.Н., ДОБРОВОЛЬСКИЙ В.В. Становлення енергоменеджменту на гірничо-збагачувальних комбінатах.....	3	33
ЄВДОКИМОВ Ф.І. Оцінка ефективності бренду як чинника конкурентних переваг.....	1	40
КАБАЧЕНКО Д.В., СКРИПКА Є.С. Обґрунтування концепції вартості бізнесу як критерію ефективності діяльності підприємства.....	4	64
КРАСНОВ О.А., ОБОДЕЦЬ Р.В. Методичні підходи до розробки інноваційних складових розвитку інфраструктури підтримки підприємництва із залученням ресурсів вищого навчального закладу.....	3	39
ЛІСОВЕНКОВА І.М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи.....	2	47
ЛЬВОВА Ю.Г. Механізм управління інноваційного розвитку вітчизняних підприємств акумуляторного виробництва.....	3	44
ОМЕЛЬЧЕНКО О.С. Реструктуризація та санація: порівняльний аналіз категорій.....	4	55
СКОРОБОГАТОВА Н.Є. Система оцінювання інвестиційної привабливості промислового підприємства.....	1	47
САЛИГА К.С. Визначення періоду повернення інвестицій в інноваційні проекти.....	2	25
ПОНОМАРЕНКО П.І., ХАВЕР В.М. Аналіз ризиків при формуванні інноваційного проекту.....	2	34
ТЕРТИЧКО Т.В. Аналіз та оцінка сучасних підходів до планування витрат на вугільну продукцію в залежності від її якості.....	3	51
ТРИФОНОВА О.В., БОЛОТОВА Ю.С. Логістичні витрати як фактор стійкого функціонування промислового підприємства	3	25
ШТЕФАН Н.М. Удосконалення управління інноваційним розвитком промислових підприємств України.....	2	40

Фінансовий ринок

АНДРУШКІВ Б.М., ПОГАЙДАК О.Б., КРАМАР І.Ю. Особливості розвитку системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в умовах трансформаційної економіки.....	1	54
SIARKA P. Attempt of estimating credit risk of selected banks in Poland with use of risk-neutral model.....	2	56
БОЙКО Ю.О. Оптимізація розмірної структури та прогнозування розвитку концентрації банківського капіталу в Україні.....	2	66
БОЛОТСЬКИХ Т.В. Особливості управління споживчою поведінкою страховальників.....	4	72

Фінанси галузі та підприємства

ВОРОБІЙОВ Ю.М., ГОРЬ В.А., ПОЧЕЧУН О.І. Особливості методики розрахунку рівня фінансової безпеки на залізничному транспорті.....	3	63
ГАЛУШКО О.С. Амортизаційна політика та її вплив на інноваційний розвиток підприємства.....	1	64
ГАЛУШКО О.С., КОЗАР Д.С. Генезис концептуальних основ контролінгу.....	4	78
ДВІГУН А.О. Значення трансформації в системі оподаткування в Україні... ..	2	74
ДЕСЯТНЮК О.М. Джерела ризиків створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку.....	1	76
ДІДИК Л.М. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства.....	2	92
ДЗЕНЗЕРСЬКИЙ Д.В. Система бюджетного управління фінансовою діяльністю корпорацій та її удосконалення.....	3	55
КОЛЄСОВА І.В. Модернізація фінансового механізму корпорацій.....	2	101
СОЛЯНИК Л.Г. Оцінка фінансової складової конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі.....	2	84
ФІЛЬО М.М. Тіньова економіка та ухилення від оподаткування: прагматизм взаємозалежності.....	1	83
ХАВЕР В.М. Аналіз факторів впливу на прийняття рішення щодо фінансування інноваційного проекту.....	3	69

Економіка природокористування

ЄРМОШКІНА О.В. Фінансові аспекти екологічної безпеки регіонів у контексті інституціональної трансформації.....	1	89
СІЛНА І.В. Теоретичні аспекти оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення.....	1	94
МЕРЖИНСЬКИЙ Є.К., ГЛУЩЕВСЬКИЙ В.В. Теоретичні аспекти еколого-економічного моделювання природно-ресурсного потенціалу.....	2	110

Менеджмент

АНДРІЄНКО В.М. Концепція управління інформаційним забезпеченням підприємства на основі інноваційних бізнес-процесів.....	4	108
ІВАНОВА М.І., ЄГОРОВА Н.О. Використання сучасних методів управління персоналом на виробничих підприємствах	3	82
ПОЛІНСЬКИЙ О.М. Вплив економічних ризиків на стратегічні цілі підприємства.....	1	103
РИБІНЦЕВ В.О., ЦВІЛИЙ С.М., БАЧУРІН Д.А. Формування процесного управління промисловим підприємством на основі бізнес-процесів.....	2	117
СТАЛИНСЬКА О.В., КОВЕРГА С.В., ГАЙДАТОВ О.В. Обґрунтування необхідності управління промисловими підприємствами на основі принципів сталого розвитку.....	4	114

Економіко-математичне моделювання

БЕРСУЦЬКИЙ А. Я. Моделювання діагностики зовнішнього середовища в управлінні збалансованим розвитком ресурсного потенціалу підприємства.....	4	103
ЄРОХОНДІНА Т.О., ШАШЕНКО О.О. Економіко-математична модель оптимізації витрат в умовах нестабільного ринку вугільної промисловості.....	3	75
ЛЕПА Р.М., СТРЕБЛЯНСЬКА І.А. Ігровий підхід у плануванні виробничої діяльності підприємства.....	4	87
МИРОНОВА Л.Г. Модель динамічного рейтингу працівників в управлінні трудовим потенціалом підприємства.....	4	96
PRZYBYCIN Z., JABŁOŃSKI B. Forecasting financial result of a company in conditions of fuzzy information.....	2	125
ФІЩЕНКО О.М., ХАЛАІМОВА А.В. Особливості оцінювання інноваційних ризиків.....	2	134
ХОХЛОВ В.Ю. Оптимізація портфелю цінних паперів за похибкою стеження.....	2	140
ШУКАТКО В.В. Рефлексивне управління у страхуванні.....	1	110

Маркетинг

БАЙ О.А. Управлінні закупівельною діяльністю підприємства на основі моделювання його функціонування у відкритій системі.....	1	124
РИБІНЦЕВ В.О., СТІЖКОВА Ю.В. Вертикальні маркетингові системи інфраструктури промислового підприємства.....	4	120
РОМАНЕНКО О.О. Модель управління комплексом маркетингових комунікацій підприємств.....	1	118
РУЛІНСЬКА О.В. Вдосконалення методики маркетингового стратегічного планування в страхових компаніях.....	3	92

Розвиток бізнес-освіти

БАРДАСЬ А.В., ВУДАЖЕВСЬКІ Г. Визначення ролі менеджмент-освіти у постіндустріальній економіці.....	2	145
---	---	-----

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журнал “Економічний вісник Національного гірничого університету” (“Economic Messenger of the National Mining University”).

Програмні цілі (основні принципи): висвітлення проблем, питань та пріоритетних напрямків розвитку економічного механізму забезпечення ефективного використання виробничого та підприємницького потенціалу гірничо-збагачувальних підприємств та підприємств, що мають з ними технологічні та кооперативні зв'язки за ***тематичною спрямованістю***:

- ***економічна теорія*** (теоретичні питання трансформації економіки в умовах розвитку ринкових відносин та входження України у світове економічне співтовариство);
- ***економіка регіонів*** (економічний та соціальний розвиток регіонів розташування гірничодобувної промисловості);
- ***економіка промисловості*** (теоретичні питання розвитку економіки галузі та інформування фахівців з питань розвитку економіки паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів країни та досвіду зарубіжних країн з цих питань);
- ***економіка підприємства*** (економічні проблеми та питання забезпечення ефективного функціонування підприємств гірничодобувної та пов'язаних з нею галузей в умовах розвитку ринкових відносин і посилення внутрішньої та міжнародної конкуренції);
- ***фінансовий ринок*** (фінансово-кредитна підтримка підприємств та розвиток можливостей підвищення прибутковості підприємств за умови функціонування фінансового ринку);
- ***фінанси галузі та підприємства*** (проблеми підвищення ефективності використання фінансових ресурсів галузі та підприємств паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексу);
- ***економіка природокористування*** (проблеми та питання підвищення ефективності використання природних ресурсів, питання обґрунтування ефективності ресурсозбереження, пошуку та обґрунтування доцільності використання тих чи інших джерел отримання сировини, обґрунтування податкової політики, стимулюючої ресурсозбереження та охорону навколишнього середовища);
- ***економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень*** (розвиток методів, що підвищують наукову обґрунтованість прийняття управлінських рішень в економіці галузі та підприємства);
- ***менеджмент*** (результати економічних досліджень з організації ефективного менеджменту на рівні галузі, регіону та підприємства);
- ***маркетинг*** (теоретичні та практичні питання розвитку маркетингового підходу до розвитку галузі та підприємства);
- ***розвиток економічної освіти*** (актуальні питання фахової та мовної підготовки економічних кадрів).

Мова видання: ***українська*** (для іноземних громадян можлива публікація ***англійською*** та ***російською*** мовами).

Вимоги до статей:

Під час подання статті до опублікування в журналі автори, відповідно до вимог ВАК України, повинні висвітлити у ній такі питання (обов'язкові елементи наукової публікації):

1. Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка задачі).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
6. Висновки за даними дослідження.
7. Перспективи подальших пошуків (розробок) у даному напрямку.

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

До публікації в журналі “Економічний вісник НГУ” приймаються не опубліковані раніше роботи, які відповідають його теоретичному та практичному профілю.

Стаття повинна відрізнятися науковою новизною та практичною цінністю. Викладені у ній наукові положення повинні бути обґрунтовані, а також повинні бути запропоновані конкретні напрямки поліпшення існуючого стану економіки підприємств, регіонів, економіки України в цілому, можливі напрямки використання викладених у статті результатів наукових досліджень.

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати **електронну версію статті та відомостей про автора на CD-R-диску**. Орієнтація сторінки – книжкова, відступи: зверху та знизу – 3 см, лівий і правий – 2 см, від краю до верхнього і нижнього колонтитулів – 1,25 см.

Обсяг рукопису – 10–12 пронумерованих сторінок разом із таблицями та рисунками.

Стаття починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки без відступу, вирівнювання по лівому краю сторінки.

З нового рядка – автори статті. Попереду прізвище, потім ініціали через крапку. Якщо авторів декілька, їх прізвища розділяються комами, після останнього прізвища крапка не ставиться.

З нового рядка – назва статті – розмір 12 pt, без абзацу, вирівнювання по центру, великі літери, шрифт жирний, інтервал між рядками – 1, переноси не припустимі, наприкінці назви крапка не ставиться.

Після назви статті, через 2 інтервали в таблиці з двох колонок із схованою рамкою подаються 2 анотації (українською /російською/ та англійською мовами). Розмір – 10 pt, відступ – 0,5, вирівнювання по ширині. Анотації не повинні перевищувати 8 рядків.

Після тексту української та англійської анотації подаються **ключові слова** (4-6 слів).

Після анотацій та ключових слів через подвійний інтервал друкується текст статті. Формули друкуються за допомогою редактора Equation Editor (MathType v. 4–5).

Рисунки, які входять до статті, повинні бути зроблені як "Об'єкт" Microsoft Word, тобто жодний графічний елемент рисунка не може бути вільним – вони повинні бути згруповані та вставлені в окреме вікно, створене як "Напис" (в Word "Надпись"), або "Рисунок Word". Вони не повинні бути кольоровими, а лише відтінками сірого кольору або заливкою візерунком. Графіки припустимо виконувати в програмі Microsoft Excel або в звичайних графічних редакторах (наприклад Corel Draw, Adobe Illustrator та ін.), а в текст вставляти як об'єкти. Якщо використовуються наведені графічні редактори, то можна в тексті вказати місце розташування рисунка, а сам рисунок подавати в окремому файлі, зробленому в графічному редакторі. Растрові графічні об'єкти слід подавати в форматі TIFF без компресії, розподільна здатність не менш 300 dpi. Не слід намагатися зменшити об'єм за допомогою форматів JPEG або GIF, бо втрата якості зображення неминуча (ці формати застосовують лише в Internet). Схеми, які містять вікна з тестом, можна виконувати також в наведених графічних редакторах або в самому редакторі Microsoft Word. Якщо вони виконуються в Microsoft Word, тоді кожне вікно з текстом треба готувати як "Надпис", з'єднувати при необхідності з іншими стрілками або лініями, після цього групувати (командою "Дії ("Действия", рос.)" \ "Групувати ("Группировать", рос.)"). Шрифт, використаний на рисунках, не повинен бути менший за 10 pt. Підпис також бажано згрупувати з рисунком. Шрифт підпису – 12 pt.

Перелік літератури подається наприкінці статті і формується у порядку посилань у тексті. Список літератури друкується шрифтом 10 pt, через 1 інтервал після слів "Література".

Після переліку літератури без відступу українською мовою вказується: «Рекомендовано до публікації», прізвище та ініціали рецензента, науковий ступінь, дата рецензії. Розмір 10 pt, курсив, вирівнювання по лівому боку.

Разом із статтею в редакцію необхідно подати відомості про автора (авторів) статті з його особистим підписом і датою. У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, службову адресу, адресу для листування, телефони, факс, E-mail.

У тому випадку, якщо стаття не відповідає викладеним вимогам, вона може бути відправлена на доопрацювання.

Шановні автори, радьтеся з фахівцями редакції. Вони завжди допоможуть порадою як оптимально підготувати статтю для видавництва.

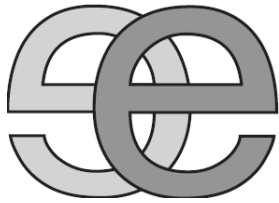
Адреса редакції:

Кафедра економічного аналізу і фінансів,
Національний гірничий університет,
пр. К. Маркса, 19, м. Дніпропетровськ,
Україна,
49027.

Телефон для довідок та факс: (056) 744–61–91.

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua, eev@ua.fm

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



Місія інституту економіки – сприяти становленню високоефективної економіки України та її інтеграції у світове співтовариство шляхом підготовки економістів і менеджерів для економіки з рівнем кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам.

Спеціальності: Менеджмент організацій. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси. Облік і аудит. Економіка підприємства. Економічна кібернетика. Маркетинг.

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Форми навчання: очна, заочна, друга вища освіта заочно, екстернат.

Умови навчання: за рахунок коштів державного бюджету, за рахунок позабюджетних коштів фізичних та юридичних осіб.

Інститут економіки для Вас має означати:

- **висококваліфікований професорсько-викладацький склад** (20 професорів, більш ніж 50 доцентів);
- **доверишені методики навчання** (на основі досвіду провідних економічних шкіл США, Німеччини, Польщі);
- **сучасна матеріальна навчальна база** (більш ніж 120 сучасних ПЕОМ у 5 комп'ютерних класах, аудіо-відеотехніка, проектори та ін.);
- **глибина і якість навчального процесу** (постійне відновлення і широкий набір навчальних програм);
- **ефективні контакти з закордонними вузами** (навчання в Німеччині, стажування в США, спільні проекти з університетами США, Польщі);
- **розвиток інтелектуальних і творчих здібностей** (можливість активної наукової діяльності, участь в олімпіадах, робота і навчання в численних центрах академії та ін.);
- **глибоке вивчення новітніх комп'ютерних і Internet- технологій, досконале освоєння декількох іноземних мов** (одержання сертифікатів референта-перекладача, програміста та ін.);
- **участь у навчальному процесі закордонних професорів і вітчизняних професіоналів-практиків;**
- **гарантії захисту на ринку праці та впевненість у майбутньому** (на основі глибоких теоретичних знань та практичних навичок).

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

З а д у м а й т е с я п р о с в о є м а й б у т н є !

Не обіцяючи миттєвого результату, ми гарантуємо, що Вам не буде соромно за свої знання **Ми піклуємося про Ваше майбутнє!**

Не пропонуючи нічого надприродного, ми гарантуємо професіоналізм викладачів і комплекс новітніх навчальних матеріалів. **Ми робимо Ваше майбутнє!**

Не заспокоюючись на досягнутому, ми гарантуємо Вам розвиток професійної компетентності, лідерського потенціалу, комунікабельності, заповзятливості, формування Вашого ділового іміджу.

Ми даємо майбутнє Вам і Вашим дітям!

Майбутнє створюється сьогодні! Не упусти свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

1. Ми – структурний підрозділ Національного гірничого університету і наші дії спрямовані на зміцнення його престижу.
2. Ми орієнтуємо нашу діяльність на потреби економіки України.
3. Ми ведемо підготовку економістів і менеджерів для підприємств із різноманітними формами власності в сфері виробництва, комерційної та фінансової діяльності, у тому числі для гірничодобувної промисловості.
4. Наша мета – досягнення результатів, що відповідають найвищим вимогам.
5. Базуючись на наших компетенції, традиціях, прагненні до постійного вдосконалювання, ми прагнемо бути в числі кращих економічних навчальних закладів України.
6. Ми пропонуємо широкий спектр освітніх і науково-дослідних послуг із найкращим сполученням якості і ціни.
7. Ми надаємо студентам можливість самим визначати рівень засвоєння знань у залежності від своїх індивідуальних здібностей.
8. Ми завжди і в усьому є надійним партнером.
9. Наша етика виявляється в наших діях.
10. Нашою метою є забезпечення співробітників винагородою, відповідно їхньому внеску в загальну справу.

Професійне призначення і посади фахівців

Менеджмент організацій: професійні управлінці усіх рівнів організаційної структури підприємства чи організації. Побудова та удосконалення організаційної структури, прийняття управлінських рішень у сфері виробництва, кадрової роботи, стратегічного планування, досліджень і розробок, а також у сфері фінансів, інвестування. Повний комплекс питань роботи з персоналом. Співробітник, керівник відповідних підрозділів, менеджер, економіст, експерт або радник з питань економіки, співробітник або керівник економічних відділів місцевих органів влади, науковий співробітник, викладач ВНЗ.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: спеціаліст-менеджер у сфері ЗЕД здатний: спланувати та організувати роботу підприємства, у т.ч. у сфері ЗЕД, здійснювати управління валютно-фінансовими відносинами підприємства, страхові операції та бухгалтерський облік у цій сфері. Менеджери за даною спеціальністю можуть займати посади економіста, менеджера ЗЕД, митного брокера, комерсанта, наукового співробітника та викладача ВНЗ.

Маркетинг: управління суб'єктами господарювання у відповідності до потреб ринку. Магістр з маркетингу здатний виконувати у якості керівника комерційної фірми або неприбуткової організації та їхніх підрозділів таку роботу: розробку та прийняття рішень щодо підвищення ефективності роботи капіталу; формування товарної політики фірми; організацію оптового розподілу та роздрібного збуту; рекламну діяльність і стимулювання збуту; формування цінової політики; маркетингові дослідження.

Фінанси: здійснення фінансових операцій та виконання функцій управління фінансами різних суб'єктів господарювання; працюють у фінансових або бухгалтерських відділах підприємств різних галузей господарства, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів влади.

Облік і аудит: здійснення управління обліковими операціями з грошового обігу в процесі виробничо-господарської діяльності різних суб'єктів господарювання; проводять аналітичну і ревізійну роботу; працюють у бухгалтерських відділах підприємств різних галузей, в установах фінансово-банківської системи, аудиторських фірмах, податковій адміністрації.

Економіка підприємства: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики господарювання, використання економічних методів управління виробничою, господарською, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємств та їх підрозділів; працюють у планово-економічному, фінансовому, оплати праці, бухгалтерському, кошторисному відділах підприємств, установах фінансово-банківської системи, податковій адміністрації, економічних відділах місцевих органів влади, науково-дослідних організаціях.

Економічна кібернетика: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики діяльності підприємств за допомогою кібернетичних методів; працюють у планово-економічних відділах, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів управління; науково-дослідних організаціях

Система цінностей Інституту економіки:

1. Здійснювати пріоритетну орієнтацію на загальнолюдські цінності, патріотизм та інтелігентність.
2. Виховувати соціально мислячих людей, спроможних приймати відповідальні і зважені стосовно суспільства рішення.
3. Акцентувати увагу на розвиток професіоналізму, лідерського потенціалу, заповзятливості та творчих спроможностей.
4. Постійно піклуватися про престиж свого факультету.
5. Відмінно вчити, відмінно вчитися.
6. Домогатися досконалості у всьому, постійно прямувати до успіху.
7. Орієнтуватися на перспективу, змінюватися до того, як цього зажадають обставини.
8. Допомогати кожному в його прагненні досягти більшого.
9. Забезпечувати збіг задач, компетентності та відповідальності.
10. Стимулювати появу ідей, надавати можливість кожному відчувати свою значимість.



***Інститут економіки – це місце,
куди тягне!***

Шановний Друже!

Якщо Ви хочете отримати престижну спеціальність за напрямами “Економіка” або “Менеджмент” з поглибленим вивченням сучасних економічних методів управління, комп’ютерних технологій обробки інформації, однієї-двох іноземних мов, паралельно – вищу військову освіту або за бажанням (за оплату з 40 відсотковою знижкою)

другу спеціальність,

запрошуємо в

Інститут економіки

Національного гірничого університету!

Адреса університету:

49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19, корп. 4.



приймальна комісія: (056) 745-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-15-72

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (056) 373-07-92, 47-39-97

кафедра маркетингу: (056) 373-07-55, (056) 744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (056) 373-07-97

кафедра обліку і аудиту: (056) 373-07-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 46-90-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***