Науковий журнал 2.2010

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2010

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України
від 19.01.2006 № 2-05/1 (бюл. ВАК № 2’2006 р.)

Засновано в липні 1997 р. ***Виходить 6 разів на рік***

Хмельницький, 2010, № 2, Т. 1 (148)

Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

Головний редактор	**Скиба М. Є.,** заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	**Параска Г. Б.**, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”	**Войнаренко М. П.**, заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	**Гуляєва В. О.,** завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Геєць В. М., к. т. н. Григорук П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук’янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., к. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., д. е. н. Федулова Л. І., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Відповідальні за випуск: к. е. н. Тюріна Н. М., Косіюк О. М.
Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 9 від 28.04.2010

Адреса редакції: **Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”**

☎ **(03822) 2-51-08**

e-mail: **patent_1@beta.tup.km.ua**
vagvestnik@rambler.ru

web: **http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm**
http://visniktup.narod.ru
http://vestnik.ho.com.ua

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2010
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2010

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ

О. В. ЧИРВА
НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІНИ СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ЗА ТЕХНОЛОГІЧНИМИ УКЛАДАМИ 7

Р. В. ШТИФАНИЧ
АГРОБІЗНЕС В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК 10

Я. В. КУДРЯ
ТЕОРЕТИЧНІ І ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНЦІВ ДЛЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ Й ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР 14

І. А. КОСАЧ, Н. В. ФІЛІППОВА
РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 17

Н. Н. ПОЙДА-НОСИК, А. А. ХАЙНАС
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ 20

О. І. КУЗЬМАК
РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 24

О. В. ЛАВРУК
РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ У РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 28

Н. С. МАРКОВА
ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 31

Г. И. ПАШИГОРЕВА
АУДИТ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 35

Н. С. ПЕДЧЕНКО
ПРИНЦИП ТОЛЕРАНТНОСТІ ПРИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 37

О. Б. СТЕФАНІВ
ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМСТВ ПТАХІВНИЧОЇ ГАЛУЗІ 39

О. А. ФИЛИППОВА, М. Н. ШИБАНОВА
ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ 43

О. А. САРАПІНА
СТРАТЕГІЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ У ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 46

А. Ю. РЕШЕТНЯК, С. В. ШЕВЦОВА
ФОРМУВАННЯ УМОВ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ 50

Т. А. БУЧИК
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА 53

В. М. КУЗЬМИН, В. П. ПЕТРЕНКО
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ І СТРАТЕГІЇ УНІВЕРСИТЕТУ 57

І. Б. ЯЦІВ
ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ НА ПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА 61

І. А. РИМАР
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 65

Л. С. КОЗАК, О. В. ФЕДОРУК
ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ 68

І. М. САС
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НАУКОВОГО АНАЛІЗУ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН 73

Л. М. БЕРЕЗІНА, О. В. БЕРЕЗІН
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК 76

І. П. КІНАШ, Л. С. ВЕРБОВСЬКА
ПОШУК ШЛЯХІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ 79

М. І. ВОЛЯНСЬКА
МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ 82

І. І. ГАВРИЛЮК
ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ЕКСПОРТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ 85

С. С. ГАЛАСЮК
АНАЛІЗ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ 89

І. В. ГРАБОВСЬКА
ОПТИМІЗАЦІЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА НОРМАТИВНІЙ ОСНОВІ 93

О. Я. ДМИТРУК
ТЕХНІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ 97

О. В. КАЛІНІЧЕНКО
ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ 100

О. І. КОСТИРКО
ФОРМА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СУКУПНІ ВИТРАТИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 104

О. О. МАЗУР
ПОКАЗНИКИ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ 107

Н. В. МОРОЗ
РЕАЛІЗАЦІЯ РЕФОРМУВАННЯ У СФЕРІ УТРИМАННЯ ЖИТЛА 110

Н. Я. ПІТЕЛЬ
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ 113

О. О. ТАРАНЕНКО
ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА 118

І. О. ТАРАСЕНКО, А. Г. ДАНИЛКОВИЧ, О. П. ЦИМБАЛЕНКО
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНА ОЦІНКА ТЕХНІЧНИХ РІШЕНЬ ФАРБУВАННЯ ХУТРА 121

І. А. ФЕСЕНКО
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ 126

О. В. ХИТРА
ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЯХ:
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД 131

М. І. ХРОМОВ
ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ПРОФПРИДАТНОСТІ ФАХІВЦІВ ДО РОБОТИ В РІЗНИХ СФЕРАХ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТА СУСПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 135

З. Є. ШЕРШНЬОВА
АНТИКРИЗОВА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ
ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВИКОНАННЯ 140

В. В. ЩЕПАК
СКЛАДОВІ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 144

С. А. ЮШИН
СИСТЕМНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОКРИЗИСНОГО АНТИКАТАСТРОФИЧЕСКОГО
МЕНЕДЖМЕНТА 148

Н. П. БАЗАЛІЙСЬКА
УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПРАЦІВНИКА В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 152

Т. М. БОРИСОВА
КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ: СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ
ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ВИДИ 156

О. М. ВОЛЬНОВА
ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 161

І. Б. ГАЛЮК
ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 164

О. А. ГАРВАТ
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТУКТУР ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ 168

А. В. ГОДОВАНЮК
СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ 172

А. М. ГРИЩУК, Н. С. ВЕРЖИНОВСЬКА
ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КАЗЕННИХ ПІДПРИЄМСТВ 175

С. Б. ДОВБНЯ, А. О. НАЙДОВСЬКА, О. О. ПИСЬМЕННА
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ
НАПРЯМІВ ЇХ РОЗВИТКУ 179

Т. Ю. ДОРОФЕЙ
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЯКОСТІ РИНКУ ЗЕРНА В РЕГІОНІ 183

Я. А. ДУБЕНЮК
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ 186

А. Л. ЕСЬКОВ, Т. П. ГИТИС
ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ СТАНОЧНИКА 190

О. Л. ЄСЬКОВ, Н. Д. ДАРЧЕНКО
СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ, ОРІЄНТОВАНА НА ЦІЛІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ЙОГО РОБОТИ 194

О. В. ЗАХАРОВА
МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ УЗАГАЛЬНЮЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ І АНАЛІЗУ РІВНЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ 198

О. С. КЛИМОВА
ПРИБУТОК ЯК ДЖЕРЕЛО САМОФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ РЕГІОНУ 202

Н. В. ГОНТОВАЯ, Н. В. КОВАЛЕНКО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ ИНСТИТУЦИЙ 206

І. О. КОЛІСНІЧЕНКО
ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ЗЕРНА 212

Е. А. КОЛОДЯЖНАЯ
КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 216

С. В. КОРОБКА
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ 220

В. А. ЛИМАРЕНКО
ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ — ШЛЯХ ДО ПОЛІПШЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ? 224

Л. О. ЛІСОВА
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ 228

Л. А. ЛУТАЙ, Д. В. ЗЯБЛИЦЕВ
РОЛЬ МОТИВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 232

О. В. ДЕКАЛЮК, І. В. СТАСЮК
ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА АУДИТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 235

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ

УДК 330.341.2(477)

О. В. ЧИРВА
Інститут економіки промисловості НАН України

НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІНИ СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ЗА ТЕХНОЛОГІЧНИМИ УКЛАДАМИ

Розглянуто вплив технологічних укладів на розвиток інституційних структур в економіці України. Обґрунтовано необхідність зміни структури промислового комплексу України за технологічними укладами.

The influence of technological structures for the development of institutional structures in economy of Ukraine is set. The necessity of changing the structure of the industrial complex of Ukraine on the technological way is grounded.

Ключові слова: економіка України, промисловий комплекс, зміна структури, технологічний уклад.

Характерною рисою сучасного світового економічного розвитку є ключова роль високих технологій як рушійних сил усіх секторів економіки. Очевидно, що широке застосування цих нових технологій веде до підвищення ефективності виробництва, економії ресурсів [1] та формування нових потреб у суспільстві.

В умовах «нової економіки», що активно розвивається, відбувається заміщення старих технологічних укладів новими, коли принципово змінюються форми поєднання засобів праці, предметів праці і робочої сили в процесі виробництва. Ядром нових технологічних укладів стають інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, біотехнології, екологічні ноу-хау тощо. Сучасні технології поглиблюють суспільний поділ праці, створюючи нові виробництва і галузі народного господарства [2].

У промисловості України переважають галузі з низьким технологічним рівнем, продукція кінцевого призначення яких в основному є неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках [3], це сповільнює темпи зростання національної економіки. Тому одним із стратегічних завдань більш ефективного розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова.

Зміна технологічних укладів, яка відбувається в масштабах світового господарства істотно впливає на розвиток економічних інститутів, формуючи нові їх типи, змінюючи поведінку економічних суб'єктів, примушуючи виробляти нову стратегію і тактику діяльності в мінливих умовах [2]. Саме тому аналіз технологічного рівня розвитку в Україні показує, що технологічна багатоукладність виробництва стає сьогодні однією з головних структурних проблем української економіки [4].

Структурований аналіз технологічних укладів здійснено в наукових працях українських та російських учених. Категорії «уклад», «багатоукладність економіки» розглядаються в роботах таких авторів, як Резяпкіна О., Ціхан Т., Глазьєв С., Самарський А. та ін. [2; 4; 5; 11; 12]. До найменш розроблених належать питання, пов'язані з формуванням 5-го і 6 -го технологічних укладів у промисловому комплексі України. Недостатньо досліджене питання впливу зміни технологічних укладів на становлення нових інституційних форм в економіці.

Метою статті є аналіз багатоукладності і розвитку високих технологій в промисловому секторі економіки України.

Технологічний уклад (ТУ) являє собою конгломерат сполучених виробництв, об'єднаних у стійку цілісність, що самовідтворюється за допомогою технологічних ланцюгів, яка охоплює замкнутий відтворювальний цикл – від видобутку виробничих ресурсів та професійної підготовки кадрів до невиробничого споживання [5]. На сьогоднішній день в розвинених країнах переважають технології 5-го укладу і формуються технології 6-го укладу. У промисловості України домінують 3-й і 4-й ТУ (рис. 1).

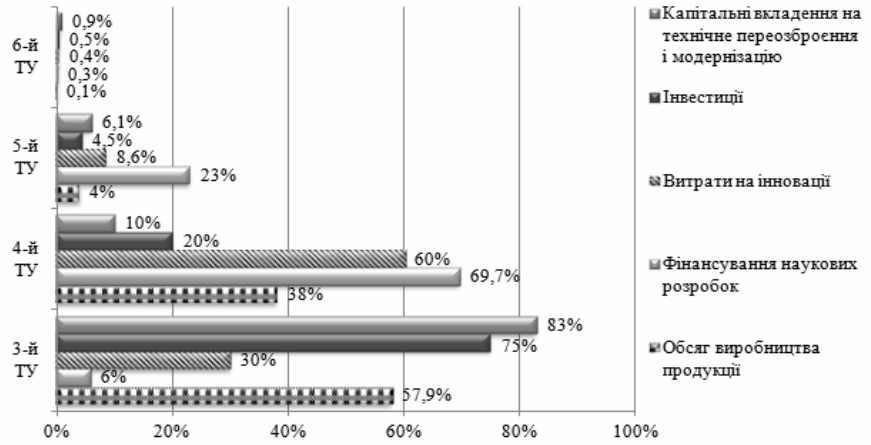

Рис. 1. Динаміка технічної багатоукладності економіки України

Як видно з рис. 1, за випуском продукції вищі ТУ – 5-й та 6-й – в Україні становлять близько 4%, причому 6-й ТУ, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни в майбутньому, менше 0,1% [4]. Основою цих укладів є електронна промисловість, обчислювальна, оптоволоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудівництво, інформаційні послуги, біотехнології. За випуском продукції домінують 3-й і 4-й ТУ, їхня частка в промисловому виробництві становить 96%. Основу цих укладів становлять технології промисловості будівельних матеріалів; суднобудування; металургійна, хімічна, легка промисловість; паливно-енергетичний комплекс; більшості галузей машинобудування.

Відповідно до рис. 1 фінансування науково-технічних розробок майже на 70% припадає на 4-й ТУ, і тільки 23% – на 5-й ТУ. Інноваційні витрати в основному розподіляються між 4-м і 3-м ТУ, 60% і 30%, а на 5-й припадає всього лише 8,6%. Інвестиції, які визначають майбутнє на найближчі 10-15 років, в основному направляються в 3-й і 4-й ТУ і складають 95% всіх інвестицій. Лише 4,5% інвестицій спрямовуються в 5-й ТУ [4].

У технологічній частині капітальних вкладень, яка характеризує технічне переозброєння і модернізацію, на 83% домінує 3-й ТУ і лише 10% припадає на 4-й ТУ.

Таким чином, виникає необхідність уточнення пріоритетів з метою розвитку високоукладного промислового комплексу. Так, у прийнятому Законі «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» [6] сказано, що реалізація цієї програми має змінити структуру промислового комплексу за технологічним укладом, і, відповідно до цього, до 2013 року обсяги виробництва 5-го ТУ повинні вирости до 12%, а 6-го ТУ – до 3%. Можна припустити, що в Україні, фактично закріплюється існуюча технологічна багатоукладність [4].

Також важливу роль у розвитку високоукладності промислового комплексу грає показник придбання та передання технології (технічні досягнення) в Україні та за її межами. Неврегульованість питань, пов'язаних з реалізацією Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [7], призводить до неконтрольованого передання технологій за кордон, що загрожує технологічній безпеці країни [8].

Технологічний розвиток галузей промисловості характеризується, насамперед, упровадженням прогресивних технологій. У 2006-2007 рр. спостерігалося посилення тенденції щодо придбання технологій, а в 2008 р. відбулося уповільнення цього процесу (рис. 2) [9]. Це свідчить про низький показник для країни, яка декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку та перехід до 5-го і 6-го ТУ за умови створення відповідної інфраструктури національної інноваційної системи [8].

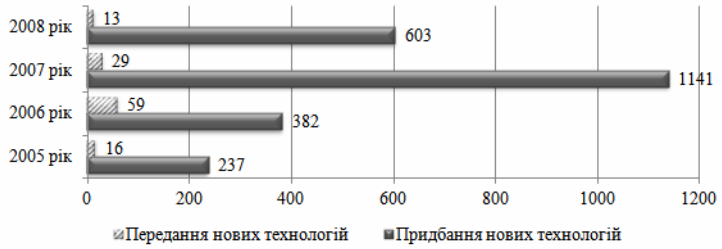

Рис. 2. Динаміка передання та придбання технологій в Україні у 2005-2008 рр.

Світова енергетична криза стала ще одним важливим чинником, який потребує кардинальної зміни технологічного укладу промислового комплексу України. Неефективна структура і висока енергоємність промислового виробництва в країні, а також зростання цін на енергоносії спонукали підприємців шукати засоби підвищення ефективності господарської діяльності. Не переймаючись пошуком резервів технологічної модернізації виробництва, у більшості галузей вдалися до підвищення цін [8]. Проте стрибок цін на енергоносії та сировину призводить до різкого падіння прибутковості виробництва в технологічних сукупностях домінуючого ТУ. Це служить сигналом до масового впровадження принципово нових, менш енерго- і матеріалоємних технологій. Одночасно відбувається вивільнення капіталу за межі зростання виробництв попереднього ТУ. У ході перетікання капіталу в освоєння базисних нововведень нового ТУ масштаби останнього збільшуються. Зміна співвідношення цін сприяє підвищенню ефективності технологій, що становлять новий уклад, а з витісненням попереднього – ефективності всього суспільного виробництва [10].

Пошук нових технічних рішень та створення нових винаходів будуть сприяти зменшенню енергоспоживання [11]. На думку академіка Російської академії наук Сергія Глазьєва [12], становлення нового технологічного укладу веде до швидкого підвищення ефективності економіки: вона стає менш матеріало- та енергоємною. Завдяки технологіям нового технологічного укладу енергоємність світової економіки до 2030 р. може знизитися на 60%. Відповідно до наявних прогнозів, питоме споживання енергії зменшиться з 306 кг нафтового еквіваленту на $1000 світового ВВП у 2005 р. до 130 кг в 2030 р. При цьому в структурі світового споживання енергоресурсів знизиться частка нафти і ймовірно спостерігатиметься

деяке збільшення частки природного газу та швидке зростання частки альтернативних джерел енергії.

Заміщення технологічних укладів вимагає, як правило, відповідних змін у соціальних і інституціональних системах. Ці системи сприяють масовому впровадженню технологій нового укладу, що відповідають його типу споживання і способу життя. По завершенні цього починається фаза швидкого розширення нового ТУ, який стає основою економічного зростання і займає домінуюче положення у структурі економіки. У фазі росту нового укладу більшість технологічних ланцюгів перебудовуються відповідно до його потреб. В цей же час зароджується наступний, новітній ТУ, який перебуває в ембріональній фазі до досягнення домінуючим укладом меж зростання, після чого починається чергова технологічна революція. При цьому створюється новий вид інфраструктури, що долає обмеження попереднього, а також здійснюється перехід на нові види енергоносіїв, які закладають базу для становлення наступного технологічного укладу [10].

Суть концепції технологічного прориву полягає в тому, що при вирішенні великих стратегічних завдань не можна орієнтуватися на те, щоб доганяти. Потрібно вибирати ті напрямки, де можна зробити прорив, і орієнтувати на них нове покоління. Для цього в період зміни технологічного укладу та структурної перебудови світової економіки необхідно створити в національній економіці конкурентоспроможні виробництва нового укладу і посилити свої позиції на світовому ринку. Ця можливість обумовлена тим, що в економічно відсталих країнах, як правило, відсутні значні виробничі потужності застарілого устрою і, а відповідно, проблема вивільнення зв'язаного у них капіталу [4], а також набагато нижче опір соціально-економічних інститутів структурній перебудові.

Відсутність тягаря у вигляді вкладеного в застарілі виробництва капіталу полегшує створення виробничо-технічних систем нового укладу.

Включення країни до числа технологічно розвинених держав передбачає наявність відповідних внутрішніх соціально-економічних і науково-технічних передумов [4]:

- досить розвинений промисловий потенціал;
- наявність широких верств освіченого населення;
- доступ до зовнішніх джерел інформації, капіталу і ресурсів.

Всі ці умови повинні формуватися в ході життєвого циклу попереднього укладу, адже відтворення останнього створює передумови для становлення наступного технологічного укладу, який не може бути створено «на порожньому місці». У той же час, для формування цих передумов зовсім не обов'язково розвивати виробництва попереднього укладу до рівня розвинених країн.

Враховуючи вище наведене, виникає крайня необхідність зміни структури промислового комплексу України з технологічного укладу. Це потребує прийняття на загальнодержавному рівні налагодженого механізму проведення детальних прогнозно-аналітичних досліджень, які нададуть дали можливість чітко і обгрунтовано визначати науково-технологічні та інноваційні пріоритети [8], що забезпечать ефективність національної економіки.

Таким чином, проблеми, з якими зіткнулася національна економіка, зумовлюють необхідність систематизації знань про можливі способи еволюційної трансформації економічної, технологічної та інституційної систем. Для вступу в ряди передових країн, Україна повинна в короткий термін здійснити перехід до «нової економіки», створюючи й реалізуючи в реальному секторі економіки «проривні» технології [2]. Необхідно вийти на міжнародні ринки з інтелектуальними базами даних, експертними системами, мікроелектронікою та іншими наукомісткими технологіями.

Література

1. Федосеева Н. Ю. Реструктуризация предприятий ОПК при формировании вертикально-интегрированных структур (ВИС) [Электронный ресурс] / Н.Ю. Федосеева // Предпринимательство в промышленности: пути развития: материалы II Межрегиональной конференции – Режим доступа : http://www.subcontract.ru.

2. Резяпкина О. И. Влияние технологических укладов на становление и развитие институциональных структур[Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. Наук : 08.00.01. [Электронный ресурс] / О.И. Резяпкина // Электронная библиотека. – Режим доступа : http://www.lib.ua-ru.net.

3. Проблемы развития промышленности Украины [Електронний ресурс] // Український промисловий реєстр. – 6.02.2010. – Режим доступу : http://upr-search.com.ua.

4. Цихан Т.В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины [Электронный ресурс] / Т.В. Цихан // Центр политических технологий. – Режим доступа : http://www.politcom.ru.

5. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / Глазьев С.Ю. – М. : ВлаДар, 1993. – 430 с.

6. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 2004, N 32, ст.384 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 18. – С. 9.

7. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 2006

р. № 45, ст.434 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 40. – С. 65.

8. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / [за заг. ред. В.М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державний комітет статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов [Электронний ресурс] // Официальный сайт Сергея Глазьева. – Режим доступа : http://www.glazev.ru.

11. Самарский А. О концепции технологических укладов и о некоторых перспективах капитализма [Электронный ресурс] / А. Самарский // Глобальная альтернатива. – Режим доступа : http://aglob.info/articles.php?article_id=2671.

12. Глазьев С.Ю. России необходимо формирование нового технологического уклада [Электронный ресурс] / С.Ю. Глазьев // Российские вести. – Режим доступа : http://rosvesty.ru.

Надійшла 29.03.2010

УДК 631.152

Р. В. ШТИФАНИЧ
Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

АГРОБІЗНЕС В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК

В статті розглядається виникнення та еволюція економічних категорій "агробізнес" та "управління". Оскільки на даний час є чимало формулювань даних понять, автор для більш повного розкриття їх суті робить огляд та систематизацію трактувань відомих вітчизняних та зарубіжних вчених.

In the article discusses the origin and evolution of economic categories "agribusiness" and "management". Because now there are many formulations of data categories, the author for more complete disclosure of their merits and systematically review the interpretations of famous domestic and foreign scientists.

Ключові слова: агробізнес, управління, економічна наука, аграрний сектор.

Вступ. Агробізнес є важливою складовою сільської економіки, особливо на регіональному рівні. Сучасні умови господарювання потребують від підприємств агробізнесу підвищення ефективності виробництва на основі впровадження інноваційних технологій, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, що, в свою чергу, неможливо без створення ефективної моделі управління виробництвом. Як свідчить практика, управлінська діяльність значним чином ґрунтується на теорії та практичному досвіді, що склалися протягом останніх десятиліть функціонування командно-адміністративної системи. Рівень теоретичної управлінської підготовки сучасних аграрних менеджерів, ступінь володіння ними раціональними прийомами та інструментами розробки та прийняття управлінських рішень зводиться в основному до проблеми організації управлінських процесів.

У зазначених умовах та враховуючи сучасні тенденції розвитку аграрного сектору пошук нових підходів до вирішення проблеми організації управлінських процесів в сільськогосподарських підприємствах є дуже актуальним.

В економічній теорії термін «агробізнес» розглядається як одне із виражень більш широкого поняття – бізнесу. Теоретичне і практичне значення досліджуваної проблеми, багатоваріантність її тлумачення ученими викликають необхідність чіткого категоріального позначення агробізнесу. Провідні економісти, що дослідили бізнес, як економічну категорію, у міру поглиблення ринково-трансформаційних процесів розкривали його суть з різних специфічних позиції і підходів. Автор в своїй роботі згрупувала поняття "агробізнес" та "управління" відомих українських та закордонних науковців та показала відмінності в трактуванні даних категорій різними дослідниками.

При написанні статті використовувались наступні методи дослідження: індуктивний, дедуктивний – при зборі, систематизації й обробки інформації; теоретичного узагальнення – у процесі розкриття сутності понять "управління" та "агробізнес"; спостереження, порівняльних переваг. Інформаційну базу склали законодавчі та нормативно-правові акти України, теоретичні положення й висновки наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали наукових конференцій і семінарів, сучасна економічна теорія ринкової економіки.

Дослідження питань управління привертає увагу науковців і практиків. Їх дослідженню присвячували праці багато українських й зарубіжних вчених, серед яких Г.О. Андрусенко, О.С. Віханський, В.П. Галушко, Л.Є. Довгань, Д.П. Доманчук, Й.С. Завадський, М.М. Ільчук, У. Кінг, Д.Кліланд, А.А. Корєнной, А.Р. Лєйбкінд, П.М. Макаренко, В.Я. Месель-Веселяк, Г.Х. Попов, В.Д. Савченко, В.Ф. Семенов, І.Ю. Сіваченко, Р.А. Слав'юк, В.М. Трегобчук, Р.І. Тринько, М.М. Федоров, Т.І. Ткаченко та інші науковці. В роботах вчених вирішено широке коло проблем теорії і практики управління. Разом з тим ряд питань цього важливого наукового напряму залишається невирішеним або вирішеним частково. Досі в науковій літературі сформульовано остаточного і єдиного трактування суті агробізнесу та управління та форм їх

функціонування, тому дана проблема потребує подальшої розробки.

Основний розділ. Характерною рисою соціальне орієнтованої ринкової економіки на прикладі розвинутих країн є функціонування агропромислового комплексу (АПК), або агробізнесу. Формування і розвиток агробізнесу зумовлені переходом сільського господарства до машинної стадії виробництва в умовах науко-во-технічної революції. Остання значно поглибила і розширила економічні та технологічні зв'язки сільського господарства з іншими галузями, прискорила проникнення промислового капіталу в аграрну сферу і на цій основі призвела до виникнення агробізнесу, який є тепер одним з найдинамічніших секторів розвиненої економіки.

Саме поняття «агробізнес» є відносно нове для нас, хоча точно відомо, що слово «agribuisnes» перекладається як «ведення бізнесу в сільському господарстві». На даний час такі терміни, як «бізнес», «агропромисловий комплекс», «підприємництво» вже давно міцно ввійшли в науку, а от «агробізнес» в умовах стрімких соціально-економічних, правових та інституціональних змін за останні роки потребує вивчення. Найчастіше агробізнес визначається як форма господарювання в аграрну секторі або як комплекс видів підприємницької діяльності, пов’язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції, її зберіганням, транспортуванням, переробкою і доведенням до споживача, а також з виробництвом засобів виробництва для сільського господарства [1, с.203].

На початковому етапі вивчення агробізнесу в економічній науці використовувалося поняття «підприємництво», визначення якому дав в кінці XVII – на початку XVIII ст. Р. Кантільон. Джерелом підприємницької діяльності він вважав землю і працю. Інші відомі економісти Дж.Б. Сей, А. Сміт, Д. Рікардо також звертали особливу увагу на використання факторів виробництва, додавши до двох перерахованих вище капітал. Сільський устрій життя того часу чинив вплив і на наукові праці вчених.

Ідея комплексного підходу до вивчення проблем виробництва, розподілу і використання сільськогосподарських продуктів і продовольства була висловлена в 1955 р. колишнім заступником міністра сільського господарства США Дж. Х. Девісом. У книзі "Поняття агробізнесу" він визначив агробізнес як суму всіх операцій з виробництва і розподілу послуг у галузі постачання сільського господарства, виробничих операцій на фермах; зі зберігання, переробки і розподілу сільськогосподарської сировини і предметів споживання, створених з неї. За визначенням Е. Роя, автора підручника з агробізнесу, останній трактується як система координації забезпечення сільського господарства необхідними ресурсами і здійснення послідовних стадій виробництва, переробки і розподілу продовольства і волокна. Виходячи з викладеного вище, агробізнес є відтворювальним комплексом галузей і сфер економіки, державних законодавчих і виконавчих установ, які функціонують в єдності й забезпечують виробництво, переробку і збут продукції на основі сільськогосподарської сировини.

Якщо на перших порах до аграрного бізнесу відносили всі операції з виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, реалізації та обслуговування виробничих процесів, то пізніше вже почали говорити про віднесення до операцій цієї сфери лише відносини сільського господарства з промисловістю щодо постачання, а також тими галузями, які переробляють і реалізують сільськогосподарську продукцію. Сучасні зарубіжні автори до видів агробізнесу відносять як торгівлю непереробленою сільськогосподарською продукцією, транспортне обслуговування, забій худоби, так і оптову та роздрібну торгівлю продукцією господарства.

Такої ж позиції дотримуються і багато російських вчених. Академік РАСГН Е.С. Буд дав своє, більш наближене до практичної діяльності, визначення: “Агробізнес - це широке, комплексне поняття ... Його не можна розглядати тільки як уміння посіяти, прибрати або навіть вигідно продати вироблену продукцію. Він включає в себе ще й уміння бачити перспективу, знати стан ринків і оперативно реагувати на їх коливання, вміння організувати виробництво на основі передових технологій і використання сучасної техніки, налагодити вигідні зв’язки із переробниками, торговцями…”.

Всі елементи (сфери діяльності) агробізнесу рівнозначні, взаємопов'язані і підпорядковані однієї спільній меті - отримання прибутку. Виробництво сільськогосподарської продукції для особистого споживання не є агробізнесом. Участь у ринку, задоволення потреб покупців, отримання власної вигоди – ось, що складає основу агробізнесу. Більшість вітчизняних і зарубіжних авторів вважають, що агробізнес охоплює всі складові продовольчо-сировинного під комплексу, однак характеризується зовсім іншим типом економічних взаємовідносин. Саме на важливості нових економічних відносин в агробізнесі акцентує увагу відомий економіст Дж.Сакс, вказуючи, що саме вони (відносини нового типу) визначають суть агробізнесу [2, с.63].

Автори численних праць В.Ф.Семенов, І.Ю.Сіваченко, В.П.Федоряка, О.Л.Кирилова вважають, що агробізнес являє собою форму підприємницької діяльності у сфері виробництва засобів виробництва для аграрного сектора, у сільськогосподарському виробництві, у сфері переробки і реалізації продукції, агросервісного обслуговування виробників. Крім того, вони стверджують, що до аграрного бізнесу залучається все населення, коли розраховує свої витрати на продукти харчування. На їхню думку, “агробізнес – новий, більш узагальнюючий термін, який вживається стосовно нової і більш широкої концепції сільського господарства”.

У ряду авторів (Андрусенко Г.О., Мартьянов В.П., Савчерко В.Д., Садиков М.А.) можна зустріти

твердження про те, що агробізнес являє собою економічні відносини між людьми з приводу організації власної справи, пов'язаної з використанням землі з метою отримання прибутку. В основі агробізнесу, альтернативи якому, на думку авторів, немає і бути не може, лежить, передусім, матеріальна зацікавленість, а початковою основою вивчення відносин агробізнесу є приватна власність на землю, інші засоби виробництва і вироблена продукція [3, с.16].

На думку І.М.Брюховецького, агробізнес – це певний вид діяльності в аграрній сфері виробництва, який спрямований на одержання доходу і передбачає залучення капіталів суб'єктів діяльності, сфера активності працівників в аграрному секторі [4, с.7].

Р.Слав'юк відзначає, що агробізнес є важливою безальтернативною складовою частиною загальної концепції ринкової економічної системи, в основі якої як об'єктивна необхідність закладена постійна конкурентна боротьба за споживача товару, виробленого в підприємницькі сфері діяльності. За його визначенням «аграрний бізнес – це справа, організована й оформлена юридично одним чи декількома ефективними власниками у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, реалізації, а також у сфері агросервісного обслуговування процесу виробництва з метою отримання прибутку». Ефективними власниками ми вважаємо тих підприємців, які безпосередньо, а не опосередковано беруть участь в організації бізнесу і ставлять особисті доходи в залежність від фінансових результатів діяльності створеної ними підприємницької структури.

Спостерігається і спрощений підхід до визначення агробізнесу, коли до нього механічно включають всіх учасників АПК, забуваючи про деякі структурні та функціональні відмінності. Так В.Білик виводить поняття агробізнес з визначення підприємництва, бізнесу, вказуючи, що він (агробізнес) охоплює виробництво продукції рослинництва і тваринництва, засобів виробництва для сільського господарства та інших галузей АПК, переробку сільськогосподарської продукції, комерційну діяльність по доведенню до споживача засобів виробництва, сільськогосподарської сировини, готової продукції, виробленої з неї, сервісне обслуговування підприємств АПК тощо [2, с.63].

Як вже було сказано, аграрний бізнес, як і будь-який інший, має на меті досягнення успіху. А справжній успіх у бізнесі ніколи не приходить випадково. Домогтися його можна лише постійно використовуючи ефективне управління. Управління, яке у широкому розумінні являє собою діяльність, пов'язану з координацією роботи інших людей, також є складною системою. Диференціація та координація самої управлінської праці, формування рівнів управління здійснюється за допомогою раціонального поділу праці, делегування повноважень та інших робочих моментів.

Проблема економічних і управлінських відносин постійно знаходилися в центрі уваги держави і науковців. Кожен об□єкт управління – це складна система зі своїми особливостями і специфікою. Недостатня термінологічна визначеність ключових понять призводить до плутанини в думках, а внаслідок цього в практичних діях. З погляду лінгвістики, слово "управління" походить від дієслова "управляти", тобто направляти, спрямувати рух кого-небудь, чого-небудь. А тому явище управління слід тлумачити як спрямування руху елементів матеріального світу. В ієрархії філософських понять управлінню належить місце після категорій матерія, свідомість, рух [5, с.5].

Технологія управління (ТУ) розглядається в науковій літературі переважно як процес прийняття і реалізації управлінського рішення. При розробці управлінських технологій застосовується в основному два підходи: функціональний і ситуаційний. Перший – передбачає виділення окремих функцій управління і відносно відокремлених видів управлінської діяльності, після чого для кожного з них розробляється блок-схема з інформаційних, технічним і мотиваційним забезпеченням процесу управління. При використанні другого методу аналізується процес управління виробничими ситуаціями у кожному з підрозділів підприємства. Найбільш прийнятний нині комбінований підхід – управління за цілями для кожного із видів внутрігосподарського менеджменту.

Управління слід розглядати в трьох площинах. По-перше, управління як процес перетворення одних видів ресурсів виробництва або одного результату творчої діяльності в інший. По-друге, управління як функція, тобто установлений інформаційний вплив на людей, що здійснюється з метою спрямування їх дій на отримання бажаних результатів. По-третє, управління структурою (підприємством) – оцінка потенційних можливостей, визначення й усунення вузьких місць, структурна перебудова виробництва, збалансованість виробничого процесу [5, с.57].

Огляд та аналіз даної категорії показує різноманітність визначень самого поняття "управління". Так, В.С. Сухарський стверджує, що управління виробництвом (організацією) є сукупністю і неперервною послідовністю цілеспрямованих дій керівника або апарату управління на підлеглих, спрямованих на узгодження дій спільної трудової діяльності з метою досягнення певних наслідків [6, с.29].

Ф.У. Тейлор охарактеризував процес управління як науковий процес, основи якого коротко можуть бути охарактеризовані наступним чином: а) наука замість традиційних навичок; б) гармонія замість протиріччя; в) співпраця замість індивідуальної роботи; г) максимальна продуктивність замість обмеження продуктивності; д) розвиток кожного окремого робітника до максимально досяжної йому продуктивності і максимального благополуччя [7, с.270].

Дещо специфічне порівняння ми бачимо у В.І. Терещенко, який відзначає, що управління – це

сукупність скоординованих заходів, спрямованих на досягнення певної цілі. Організація – це своєрідна "анатомія" підприємства, управління – його "фізіологія" [8, с.5].

Досить часто в літературі та в практиці поняття "управління" підмінюється і плутається такими синонімами, як "керівництво", "менеджмент", "регулювання", "координація". Звичайно, на мовну стилістику це суттєвого впливу немає, проте якщо розглянути їх визначення більш детально, можна побачити деякі відмінності у функціональному значенні. Так, сам термін "керівництво" походить від дієслова "керувати", що в перекладі з російської мови означає "руководить", тобто руками водити. Насправді, в багатьох життєвих ситуаціях мають місце невербальні сигнали, які адресовані і на які відповідають живі об'єкти управління. Виходячи із цього можна зробити висновок, що керівництво – це за змістом вплив суб'єкта управління в складних змішаних системах лише на трудові ресурси. Тобто сектор керівництва є вужчим за сектор управління, який охоплює всі виробничі ресурси [8, с.13].

Також поняття "управління" слід відрізняти від управлінських понять "регулювання" та "координація", як таких, що мають місце в управлінських процесах (циклах) лише на стадії контролювання виконання рішення при появі під час практичних дій людей непередбачених обставин, які перешкоджають досягненню цілей.

Найчастіше на практично прикладному рівні поняття "управління" ототожнюють із поняттям "менеджмент". Останній за своїм змістом на практиці означає вплив одного суб'єкта соціальної системи на відповідний об'єкт цієї ж системи. Слід зауважити, що досі немає єдиної думки щодо достатньо обгрунтованого розмежування цих категорій. Проте узагальнивши типові особливості прояву управління і менеджменту в практичній управлінській діяльності у сфері економіки, можна стверджувати, що сфера, місце управління значно ширше, об'ємніше, ніж сфера менеджменту. Менеджмент традиційно пов'язується із соціальними та змішаними системами, в яких менеджер переважно впливає на людей, а через них на матеріальні й фінансові ресурси. Звичайно, цей вплив на персонал не виключає відповідно до посадових повноважень менеджерів їхнього безпосереднього втручання у стан матеріальних і фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів [8, с.16].

Однак ефективність управління залежить не тільки від способів розв'язання задач, але у величезній мірі і від господарського механізму і системи державного регулювання. Тому багато які моделі управління (стратегічного і оперативного), що успішно використовуються за кордоном, не завжди можуть бути ефективно застосовані в Україні, що пояснюється різною мірою зрілості ринкових відносин. Ефективність функціонування підприємства та його підрозділів значною мірою залежить від правильності вибору методів управління, їх поєднання та узгодженості на основі врахування рівня досконалості інституційного середовища, форм власності, специфіки завдань та інших чинників. Управлінська діяльність постає як результуюча різноспрямованих методів і засобів їх реалізації. Водночас кожна група методів має специфічні особливості, власні форми вияву і межі застосування. Розвиток виробничих відносин відповідно до соціальних змін суспільства об'єктивно обумовлює необхідність постійного удосконалення управлінської діяльності, тобто зміни способів і засобів управління.

Висновки. Таким чином, у процесі вивчення даної проблеми відбулося істотне переосмислення як самого поняття агробізнесу, так і його ролі в координації АПК. Проведений аналіз передумов виникнення і сутності агробізнесу дає змогу зробити висновок про те, що його виникнення зумовлене розвитком сільськогосподарського виробництва на індустріальному етапі розвитку продуктивних сил суспільства в умовах ринку. Ринкові трансформації економіки дозволили розкрити сутність цієї категорії з інших позицій, змінивши уявлення про нього. На нашу думку, агробізнес ні в якому разі не можна ототожнювати з сільськогосподарським виробництвом, оскільки це більш широке поняття, органічна частина економічної теорії. Агробізнес – це напрям економічної діяльності, що включає сукупність чинників, визначальних і координуючих економіку АПК, таких як виробництво сільськогосподарської продукції, постачання необхідних ресурсів, переробка, транспортування, маркетинг, менеджмент, наукові дослідження, фінансово-кредитні стосунки.

В процесі розвитку і прогресу сучасного суспільства управління перетворилося в найважливіший фактор його подальшого розвитку. Особливість проблеми управління в соціально-економічних умовах України полягає в тому, що ефективне використання наявного виробничого потенціалу для більшості сільськогосподарських підприємств безпосередньо пов'язане з формуванням системи аграрного управління як організуючої основи розширення і розвитку агробізнесу.

Література

1. Мостовий Г.І. Агробізнес: державне регулювання: [монографія] / Мостовий Г.І. – Х. : Основа, 2002. – 300 с.

2. Губені Ю.Е. Основи підприємництва та агробізнесу : [навч. посібник] / Губені Ю.Е. – Львів : Українські технології? 2002. – 256 с.

3. Слав'юк Р.А. Асоційовані форми аграрного бізнесу: особливості утворення, практика функціонування, перспективи регулювання: [монографія] / Слав'юк Р.А. – Луцьк : Ред-вид. відд. "Вежа Вол.

держ. ун-ту ім. Лесі Українки", 2000. – 321 с.

4. Брюховецький І.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу : [навч. посібник] / Брюховецький І.М. – Суми : Вид-во "Козацький Вал", 2001. – 474 с.

5. Організація управління аграрною економікою: монографія /[М.Ф. Кропивко, В.П. Немчук, В.В. Россоха, та ін.] ; За ред. М.Ф. Кропивка – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 420 с.

6. Сухарський В.С. Менеджмент : [навч. посібник] / Сухарський В.С. – Тернопіль: "Астон", 2001. – 340 с.

7. Управление – это наука и искусство / [А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд]. – М. : Республика, 1992. – 351 с.

8. Чорний Г.М Управління: концептуальні засади національного менеджменту: [монографія] / Чорний Г.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 102 с.

Надійшла 21.03.2010

УДК 330

Я. В. КУДРЯ
Національний університет "Львівська політехніка"

ТЕОРЕТИЧНІ І ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНЦІВ ДЛЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ Й ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

Розглядається одна із актуальних проблем національного корпоративного управління (КУ) – відсутність ринково адекватних методологічних рекомендацій з підготовки фахових управлінців для акціонерних товариств (АТ) та інтегрованих структур (ІС) в Україні. Розкривається сутність і суть цих методологічних рекомендацій. Пропонується варіант структури методологічних рекомендацій з підготовки фахових управлінців для АТ і ІС у промисловості (на прикладі корпорацій в машинобудуванні (КМБ).

In the article had been researched one of the actual problems of Ukranian corporation management – the absent of the methodical recomendation for the studing corporation managers by state; had been given the meaning of its recomendations; had been proposed one of the alternative ways for its creating by Ukraine (at the example of the mashinebuilding corporations).

Ключові слова: управлінець (менеджер, керівник), менеджмент, управління, господарське товариство, корпорація, інтегрована структура, машинобудування, промисловість.

Вступ. Одним з наслідків реформування економіки України до ринкових відносин є розвиток АТ і ІС у промисловості й сфері послуг держави. Це різні за власністю і організаційно-правовими формами суб'єкти господарювання, котрі, як правило, мають статутний капітал й акції, наприклад, корпорації, які є одними з популярних та лідируючих серед головних видів господарських товариств і ІС у державі. Так, згідно з [11], початку січня 2007 р. до 2009 р. число корпорацій у державі збільшується із 842 до 862 од., тобто на 20 од., чи 102,4%, й середньорічним приростом 13 од., або 101%. Вони посідають стабільне друге місце серед перелічених ІС, що свідчить про позитивну динаміку їх кількості у державі. Тому узагальнюючи, говоримо про те, що факт збільшення кількості корпорацій у державі з 842 до 862 од. впродовж 2007 – 2009 рр. є позитивною тенденцією в розвитку підприємницької діяльності і економіки країни.

Поширення корпорацій на теренах держави пов'язана з тим, що це є, по-перше, економічно гнучка і соціально результативна форма організування підприємницької діяльності у країні; по-друге, мають необхідний фінансовий потенціал для забезпечення ефективного розвитку їх структурних одиниць у державі і за межами країни; по-третє, сприяють своєчасно достатньому озброєнню якісними технічними фондами своїх підрозділів, тих або інших підприємств, галузей економіки держави і у цілому країни; по-четверте, беруть участь у прогресивному техніко-технологічному розвитку держави; по-п'яте, є оптимальною точкою для еволюції міжнародної інтеграції державою. Отже, як свідчить приклад корпорацій, господарські товариства і ІС є одним з інструментів, за рахунок якого уряд держави може досягнути успіхів у: капіталізації й фінансуванні окремих підприємств й великих компаній, галузей, секторів та економіки держави; структурно систематичному і виваженому нарощенні їх фондоозброєності за рахунок якісних й дешевих українських основних виробничих фондів; розвитку соціальної та міжнародної політики країною.

Створення і використання перелічених моментів учасниками корпоративних відносин й пересічними громадянами можливе лише у випадку результативного менеджменту діяльністю та ефективного управління АТ і ІС. Однак на разі результати управління ІС є незадовільними через труднощі з менеджментом їх діяльністю, які стимулюються нефаховістю його ведення. Остання проблема, на наш погляд, пов'язана головним чином з невикористанням АТ і ІС висококваліфікованих й компетентних управлінців через їх відсутність у державі, що не сприяє інтенсифікації процесів трансформації корпоративних відносин в країні до ринкових умов. Причиною для цієї є комплекс факторів, зокрема, відсутність необхідної спеціальності і програм підготовки менеджерів для АТ й ІС у вищій школі держави, несистематичне та факультативне вивчення корпоративного управління, неактуальність його інформації

тощо. Отже, все це вказує на існування до цих пір якісно і повністю незадоволеної потреби у ринково адекватних методологічних рекомендаціях з підготовки фахових управлінців для АТ й ІС в промисловості України, а коректність гіпотези та висновків підтверджується рядом доробок [1, 3, 5, 7], що й визначає актуальність теми.

Ведучи мову про спростування чи підтвердження існування певної проблеми, наприклад, відсутності ринково адекватних методологічних рекомендацій з підготовки фахових управлінців для АТ і ІС в промисловості України, інших вад у розвитку КУ, на наш погляд, ціледоцільно й тому виконуємо наступне. Це аналіз існуючих думок, ідей і позицій, іншими словами, основних теоретико-методологічних результатів й прикладних здобутків, що висвітлюються за цією проблемою перш за все у наукових та прикладних дослідженнях з КУ.

Узагальнення результатів аналізу доробок [1 – 10] дозволяє говорити про те, що темі розвитку АТ і ІС, в тому числі й управління корпораціями, присвячено достатньо монографій та публікацій у періодичних виданнях. Так, до вітчизняного доробку відносимо, дослова, наукові роботи Г. Назарової [5], О. Кузьміна [4], Л. Федулової [2], а серед зарубіжних – А. Асаула [6], Н. Оскорбіна [3], С. Фінкельштейна [1] й ін. [7 – 10], що загалом приділили увагу висвітленню суті і дослідженню здобутків за темою, розвитку перспективних питань, розробленню теоретико-методологічних та прикладних рекомендацій з вирішення їх конкретних проблем тощо. При цьому результати аналізу доробок [1 – 10] вказують на існування різноманітних недоліків КУ, що у момент зародження і становлення перешкоджають й з плином часу унеможливлюють розвиток корпорацій, одним із яких є відсутність ринково адекватних методологічних рекомендацій з підготовки фахових управлінців для АТ та ІС в промисловості України.

Цілями статті є визначеня суті, розроблення і наведення варіанту структури ринково адекватних методологічних рекомендацій з підготовки фахових управлінців для АТ й ІС в промисловості України.

Результати дослідження. Ринково адекватні методологічні рекомендації з підготовки фахових управлінців для АТ і ІС в промисловості України – це, на наш погляд, методологічні рекомендації, що еволюціонують на фундаментальних засадах інноваційного, цільового, структурно-функціонального, соціокультурного й системного підходів наукового дослідження проблем КУ.

Методологічні рекомендації є офіційним формуляром, що повноцінно у наочній формі відображає специфіку процесу навчання фахівців з КУ в державі. Це зручна форма висвітлення принципів, суті стратегії і тактики підготовки спеціалістів з КУ (корпоративної справи) для АТ й ІС у промисловості, наприклад, КМБ. Її застосування дозволяє одержати і використати всі можливості щоб систематизувати існуючі у державі й світі здобутки у царині економіки та управління ІС. Отже, на наш погляд, фахові менеджери – висококваліфіковані і компетентні управлінці, що здобувають всі необхідні знання, вміння й навички з корпоративної справи (КС) у вищій школі держави за відповідними програмами навчання, які передбачені цими методологічними рекомендаціями.

Основою створення методологічних рекомендацій є сукупність результатів вітчизняних і світових досліджень за проблематикою КС із національними й міжнародними нормами щодо створення та управління АТ і ІС; при цьому подальші дії, пов’язані з їх покращенням, на наш погляд, носять систематичний характер.

Метою методологічних рекомендацій автор вважає забезпення розв’язання проблем відсутності фахових управлінців для АТ і ІС, а головними цілями – опанування переліку потрібних наукових й практичних досягнень з управління ними, формування та виконання національної ідеї їх розвитку, популяризація проведення висококваліфікованого і компетентного менеджменту. Основними імперативами, на наш погляд, є автентичність інформації, що надається в процесі виховання фахових менеджерів для АТ і ІС, вітчизняним й світовим тенденціям розвитку КС, систематичне ринково адекватне покращення програм їх навчання й підготовки у вищій школі держави. Отже, використання методологічних рекомендацій дозволяє підготувати фахових, а відтак конкурентоспроможних на національних теренах і за межами держави, управлінців для АТ й ІС, що робить можливим виконання ідеї їх розвитку.

На підґрунті узагальнення результатів аналізу доробок [1 – 10] автор пропонує використовувати нижчерозроблений і наведений ним варіант структури методологічних рекомендацій з підготовки фахових управлінців для АТ й ІС:

1. Преамбула до рекомендацій з підготовки фахових управлінців для АТ і ІС:
1.1. анотація;
1.2. перелік основних абревіатурних скорочень;
1.3. ключові терміни;
1.4. дефініції головних понять і категорій;
1.5. повна назва спеціальності;
1.6. результати аналізу і обгрунтування актуальності розвитку спеціальності;
1.7. підмурки розвитку спеціальності;
1.8. мета, основні і додаткові цілі, головні завдання розвитку спеціальності;
1.9. основними імперативами розвитку спеціальності;
1.10. основні, додаткові позитивні і негативні результати розвитку, сутністю основних й додаткових

знань, фундаментальних, функціональних, предметно-видових вмінь та навичок за спеціальністю;

1.11. види вищих навчальних закладів (ВНЗ), у яких буде спеціальність, освітньо-кваліфікаційні рівнів, програми і тривалість навчання, форма фінансування підготовки, академічні й професійні права, логічно-структурна схема здобуття професійних рівнів за нею.

2. Рекомендовані програми з підготовки фахових управлінців для АТ і ІС – програма навчання фахових управлінців у бакалавратурі і магістратурі за спеціальністю, форми навчання, назви освітньо-кваліфікаційних рівнів, професій, категорій визначеної спеціальності, рівнів вхідної (для зарахування) і вихідної освіти при випуску із ВНЗ, форм фінансування, переліки дисциплін програми й їх детальна інформаційна конкретизація, національний та світовий бюджети часу по них.

3. Рекомендований бібліографічний ресурс (забезпечення) для підготовки фахових управлінців для АТ і ІС:

3.1. сутність і зміст бібліографічного ресурсу (забезпечення) підготовки фахових управлінців за спеціальністю, його мета, цілі, завдання й принципи;

3.2. суть і зміст механізму управління бібліографічним ресурсом (забезпеченням) підготовки фахових управлінців за спеціальністю;

3.3. логічно-структурна схема формування, застосування і еволюції бібліографічного ресурсу (забезпечення) підготовки фахових управлінців за спеціальністю;

3.4. основний перелік джерел бібліографічного ресурсу (забезпечення) підготовки фахових управлінців за спеціальністю.

4. Висновки за розвитком фахових управлінців для АТ і ІС.

5. Додатки до рекомендацій з підготовки фахових управлінців для АТ і ІС.

Таким чином, на основі узагальнення результатів аналізу доробку [1 – 10] і власних досліджень автора, що викладені у роботі, говоримо про те, що:

• проходить щорічне збільшення кількості АТ, корпорацій й інших видів ІС (асоціацій, консорціумів), що є позитивною тенденцією у розвитку підприємницької діяльності і економіки держави;

• АТ і ІС є одним з інструментів, ефективне управління якими дозволяє досягнути успіхів у розвитку технічної, соціально-економічної й політичної системи держави;

• є потреба у ринково адекватних методологічних рекомендаціях з підготовки фахових управлінців для КМБ й інших ІС і галузей у промисловості держави;

• ринково адекватні методологічні рекомендації є документом, що створюються і розвиваються на фундаментальних засадах ряду підходів до наукового дослідження проблем КУ тощо.

До перспектив подальших розвідок відносимо будь-які наступні дослідження у царині створення, введення і розвитку ринково адекватних програм підготовки фахових управлінців для АТ й ІС в промисловості держави.

Література

1. Финкельштейн С. Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводи / С. Финкельштейн ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 394 с.

2. Федулова Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні / Федулова Л. І. – К. : Фенікс, 2005. – 320 с.

3. Управление корпорацией : [сб. науч. статтей / под ред. Н. М. Оскорбина, В. К. Толстова]. – Барнаул : Алт. гос. ун-т. – 2006. – Серия “Управление корпорацией”. – Вып. 15. – 345 с.

4. Система корпоративного управління : формування та оцінювання на засадах економічних індикаторів (на прикладі машинобудування) : монографія / [Кузьмін О. Є., Дідик А. М., Мельник О. Г., Мукан О. В.] ; за заг. ред. О. Є. Кузьміна. – Львів : Тріада плюс, 2008. – 369 с.

5. Назарова Г. В. Нова парадигма корпоративного менеджменту / Г. В. Назарова // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – К. : КНУ ім. Тараса Шевченко, 2005. – Вип. 8. – С. 11-16.

6. Менеджмент корпорации и корпоративное управление : монография / [Асаул А. Н., Павлов В. И., Беськиерь Ф. И., Мышко О. А.]. – СПб/ : Гуманистика, 2006. – 328 с.

7. Корпорації та інтегровані структури : проблеми науки та практики : [монографія]. – Х. : Інжек, 2007. – 344 с.

8. Корпоративное управление машиностроительным предприятием : проблемы, пути решения : [монография] / Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н., Луцковский В. М. – Х. : ИНЖЭК, 2006. – 232 с.

9. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : [монографія] / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. – Х. : ХДЕУ, 2003. – 324 с.

10. Андронов В. В. Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях : [монография] / Андронов В. В. – М. : ЗАО “Издательство “Экономика”, 2004. – 236 с.

11. www. ukrstat.gov.ua.

Надійшла 21.03.2010

УДК 336.71

І. А. КОСАЧ, Н. В. ФІЛІПОВА
Чернігівський державний інститут економіки і управління

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В даній статті охарактеризовано стан розвитку банківського сектору та розглядається ситуація на ринку банківських послуг Чернігівської області. Розглянуті основні показники результатів діяльності та причини кризового стану банківської системи України. Також наводяться пропозиції щодо розв'язання основних проблемних питань на ринку банківських послуг.

This article describes the state of the banking sector and considered the situation in the market of banking services in Chernihiv region. Here we can review the main indicators and causes of the crisis state of Ukraine banking system. There are proposals to resolve key challenges in the banking market.

Ключові слова: банк, економіка, розвиток, послуги.

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки, серед проблем, пов'язаних з виходом України з кризового стану, важливе місце посідає завдання формування ефективної банківської системи. Банківські установи організують рух і перерозподіл ресурсів суспільства в їх грошовому виразі. Через банківську систему проходять грошові розрахунки і платежі господарюючих суб'єктів та населення в цілому. Комерційні банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх у реальний капітал, здійснюючи різноманітні кредитні, інвестиційні та інші операції і забезпечуючи, таким чином, потреби економіки в додаткових ресурсах.

Серед суб'єктів фінансово-господарської діяльності комерційні банки – це саме та галузь, яка повинна бути спроможна своєчасно прогнозувати динаміку економічної кон'юнктури, а також якнайшвидше та досить гнучко реагувати на будь-які зміни, що відбуваються на фінансовому ринку.

Метою є визначення сучасного стану та тенденції розвитку банківської системи України.

Досягнення мети передбачає вирішення наступних завдань:

- розробка загальної характеристики банківської системи;
- здійснення аналізу фінансових результатів діяльності банків України;
- розгляд причин збитковості діяльності банківського сектору.

Питання становлення, формування і розвитку банківської системи України та її регіонів, аналізу банківських ризиків, ризиковості регіону розглядалися у працях Р. Кавальканті, Т. Коха, П. Роуза, Е. Фрідла, серед вітчизняних вчених – І. Аванесової, О. Дзюблюка, Т. Клименка, В. Лагутіна, І. Лютого, Ю. Потійка, С. Шумської та інших науковців. Проблемам регіонального розвитку присвячені роботи Н. Барковського, В. Буянова, Б. Данилишина, М. Долішнього, В. Захарова, Т. Качали, Є. Качана, О. Козлової, Г. Кривцової, В. Куценко, А. Лисецького, А. Мороза, В. Пасічника, В. Полякова, Л. Рябушки, А. Селіванова, В. Усоскіна, М. Фащевського, Л. Чернюк.

У порівнянні з іншими галузями економіки банківському сектору надається пріоритетне значення. Банківські установи акумулюють фінансові ресурси, які необхідні для економічного зростання, а також вони є посередниками по відношенню до економіки. Банківський сектор потрібно розглядати як підсистему національної економіки, оскільки остання є сукупністю елементів, які знаходяться у постійному зв'язку і взаємодії між собою.[1] Головні ознаки, що притаманні банківському сектору, наступні:

- динамічність поведінки банківських установ, які постійно розвиваються, адаптуючись до зміни економічної ситуації;
- здатність до самонастроювання, саморегулювання та саморозвитку;
- наявність складних взаємозв'язків, включаючи зворотні, що дозволяє включити банківський сектор до складних систем;
- структурна різноманітність, що проявляється у великій кількості складових елементів банківського сектору, ієрархічно організованих, що мають свої локальні цілі функціонування і розвитку та які підпорядковуються однаковій меті – максимізації прибутку та підвищення ліквідності;
- концентрація уваги його суб'єктів на специфічній діяльності, яка пов'язана з грошово-кредитною сферою, та дотримання вимог „банківської таємниці".

Якщо розглядати банківський сектор в Україні, то можна зазначити, що він є одним з найрозвинутіших елементів господарського механізму. Реформування банківської системи було розпочато значно раніше за інші сектори економіки, теперішні показники у банківській діяльності значно краще показників минулих років. Сьогодні спостерігається зростання ділової активності населення, продовжує розвиватись випуск та інфраструктура кредитних карток, впроваджуються нові продукти, різноманітні форми депозитів, Інтернет-банкінг та ін. Здійснюється широкий спектр кредитних, гарантійних, розрахункових, документарних і депозитарних операцій, посилюється міжбанківська конкуренція за види та обсяги надання приватному сектору послуг, банківських продуктів, підвищується їх якість.

Проаналізуємо стан банківської системи на 01 січня 2010 року.

Станом на 1 січня 2010 року ліцензію Національного банку України на здійснення банківських

операцій мали 182 банки, у тому числі: 176 банків (96,7% від загальної кількості банків, що мають дану ліцензію) – акціонерні товариства (з них 76 банків (41,8%)) – відкриті акціонерні товариства, 1 банк (0,5%) – закрите акціонерне товариство, 99 банків (54,4%) – публічні, 6 банків (3,3%) – товариства з обмеженою відповідальністю.

У стані ліквідації перебуває 14 банків, з них 12 банків ліквідуються за рішеннями НБУ, 2 – за рішеннями господарських (арбітражних) судів. Станом на 01.01.2010 власний капітал банків склав 126,2 млрд. грн, або 14,2% пасивів банків.

Власний капітал банків має наступну структуру. Сплачений зареєстрований статутний капітал складає 94,5% від капіталу; дивіденди, що спрямовані на збільшення статутного капіталу – 0,3%; емісійні різниці – 5,0%; загальні резерви та фонди банків – 13,6%; результати минулих років – 0,5%; результати звітного року, що очікують затвердження – 0,03%; результати поточного року – (-22,2%); результат переоцінки основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів у портфелі банку на продаж та інвестицій в асоційовані компанії – 8,3%.

Зобов'язання банків за станом на 01.01.2010 становили 764,5 млрд. грн.

Кошти фізичних осіб складають 210,1 млрд. грн., або 27,5% загального обсягу зобов'язань, кошти суб'єктів господарювання – 115,2 млрд. грн., або 15,1%.

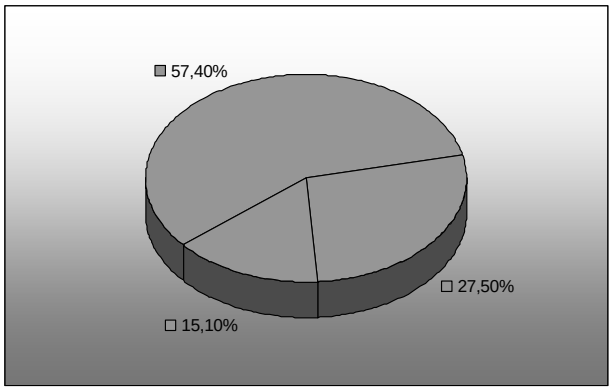

Рис. 1. Зобов'язання банків на 01.10.2010

Банки мають таку структуру коштів населення з точки зору строковості. Строкові кошти складають 155,3 млрд. грн., або 73,9% від загальної суми коштів населення, а кошти на вимогу – 54,8 млрд. грн., або 26,1%.

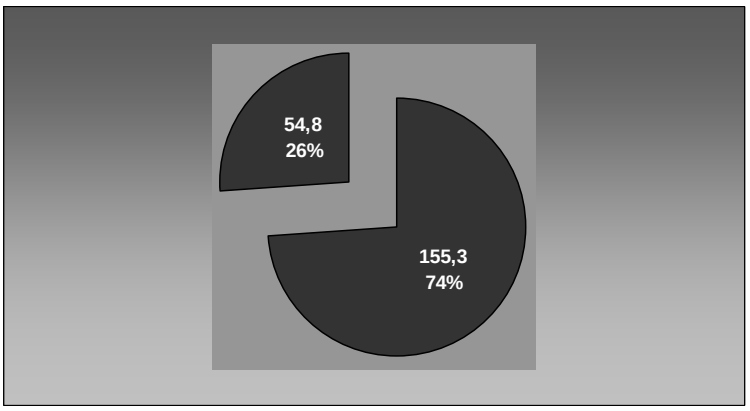

Рис. 2. Структура коштів з точки зору строковості

Станом на 01.01.2010 активи банків становили 890,7 млрд. грн., загальні активи – 1001,9 млрд. грн.

Більшу частину загальних активів складають кредитні операції – 74,6%. Доходи банків склали 143,1 млрд. грн., з них процентні доходи становили 121,2 млрд. грн. (або 84,7% від загальних доходів), комісійні доходи – 16,2 млрд. грн. (11,3%).

Витрати банків склали 171,1 млрд. грн., з них процентні витрати – 66,6 млрд. грн. (або 38,9% від загальних витрат), відрахування в резерви – 65,4 млрд. грн. (38,2%), комісійні витрати – 3,0 млрд. грн. (1,7%) [2].

Що стосується Чернігівської області, то за даними Управління Національного банку України в Чернігівській області залишки вкладів населення в банківських установах області на 1 грудня 2009р. становили 2482,3 млн. грн. (з нарахованими відсотками), з них 63,7% у національній валюті. З початку року вклади населення зменшилися на 140,9 млн.грн., або на 5,4%.

Отже, незважаючи на усі позитивні моменти, ми бачимо, що банківський сектор економіки Чернігівської області та України загалом за результатами діяльності є збитковим, залишається недосконалим та не відповідає вимогам реальної конкурентоздатності економіки. Він містить чисельні проблеми, значна частина яких викликана кризовими явищами економіки, а це призвело до втрати довіри до банків з боку населення, низького рівня кредитування, зниження рівня розрахунків між клієнтами тощо.

Зрозуміло, що однією з причин, через яку виникла фінансова криза в Україні, є залучення банками зовнішніх запозичень з метою кредитування в Україні. Важливим є те, що за останні роки переважно здійснювалося споживче кредитування населення: гроші направлялися не на реальний розвиток економіки, а на споживання побутової техніки, автомобілів і квартир. Таким чином, головною проблемою стало те, що гроші надавалися споживачам на тривалий строк – 5-7 років для авто й 20-30 років для нерухомості, а закордонні кредити вітчизняні фінустанови залучали на незначний строк – 3-5 років. При цьому наші банки розраховували перекредитовуватися за кордоном на таких же вигідних умовах і надалі. Але через світову фінансову кризу іноземні банки спочатку зробили жорсткішими умови залучення кредитів в Україну, а незабаром взагалі перестали надавати кредити українським банкам.

Висновки

Отже, для подальшого успішного розвитку банківської системи, в першу чергу, має бути визначена стратегія розвитку фінансової системи України в цілому. В рамках зазначеної стратегії на подальше зміцнення банківської системи України мають бути спрямовані зусилля усіх гілок влади. Розвиток банківської системи і виконання нею основних цілей та головних завдань залежить від таких чинників:

- забезпечення сталого розвитку економіки держави;
- реалізація ефективної макроекономічної політики, яка передбачає збалансовану та зважену фіскальну політику;
- координація дій державних органів стосовно фінансової системи;
- розвиток усіх сегментів фінансових ринків;
- удосконалення та адаптація банківського законодавства України до вимог законодавства Європейського Союзу та Базельського Комітету з банківського нагляду, вдосконалення методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Також термінового перегляду вимагає питання обґрунтованості відсоткових ставок за кредитами. Оскільки банк встановлює для населення таку кредитну ставку, щоб за рахунок тих, хто платить 30% річних, банк перекрив відсотки як за навмисно неповернуті кредити, так і за кредити громадян, які їх не повернули з поважних причин, банки навіть при великих невиплатах за кредитами не залишаються ніколи в збитку. Один громадянин, який сплатив 30% за кредит, фактично сплатив ще за трьох-п'ятьох, за рахунок чого можна вийти на європейські 5% кредитної ставки. Це цілком реально на підставі оманливих, завуальованих умов договору й інших прихованих у договорі платежів.

Підвищення ефективності банківської діяльності потребує сьогодні здійснення реструктуризації банківського сектора. Для забезпечення швидкого розвитку та зростання банківського сектора необхідна загальна консолідація існуючих банків. Більш ефективні банки, визнані такими за результатами їхньої діяльності, повинні мати можливість розширювати свою ринкову частку порівняно з менш ефективними. Тільки за таких умов можна посилити проникнення банків в економіку.

Таким чином, на державу покладається важлива функція забезпечувати права й свободи своїх громадян у контексті даної проблеми.

Література

1. Реверчук О. Банківський сектор та його структура в Україні / О. Реверчук // Формування ринкової економіки. – 2009. – № 19 . – С. 420-424.

2. Національний банк України: (Попередні підсумки діяльності банків України на 01.01.2010 (за даними щоденного балансу) [Електронний ресурс] // Банківський нагляд. – 2010. – № 1. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup/Results/2010/01012010.htm#top.

3. Миськів Г. В. Розвиток банківської системи України в сучасних умовах / Г.В. Миськів, О. В. Пилип`як // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – 2009. – № 19.8. – С. 209-208.

Надійшла 15.03.2010

УДК 330.322 (477.87)

Н. Н. ПОЙДА-НОСИК, А. А. ХАЙНАС
ДВНЗ Ужгородський національний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В статті розглянуто і досліджено інвестиційні пріоритети Закарпатської області, визначені основні проблеми, пов'язані з інвестиційною діяльністю області та шляхи їх вирішення. Розглянуті пріоритети у дієвому симбіозі являють собою ті конкурентні переваги Закарпатської області, які дозволять їй в подальшому займати провідні позиції серед інших областей України у процесі залучення інвестицій.

In the article, the investment priorities of the Transkarpation area were considered and investigated, basic problems connected with the investment activity of the region and the ways of their solution were determined. The considered priorities in effective symbiosis are competitive edges of the Transkarpation area which will allow it to occupy the leading positions among other areas of Ukraine in the process of bringing in the investments.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість регіону, сторони інвестиційного процесу, ефективність інвестицій.

Вступ

Одним з основних завдань реформування національної економіки України є активізація інвестиційної діяльності та формування її нового організаційно-правового економічного механізму, що має відповідати вимогам подолання кризи й оздоровлення економіки, лібералізації умов роботи підприємств в умовах ринку. Вихід із соціально-економічної кризи неможливий без кардинального збільшення інвестицій у реальний сектор економіки, а створення надійної і керованої системи, залучення інвестиційних ресурсів, що забезпечить економічне зростання, є однією з ключових проблем сучасного етапу економічного розвитку України.

На сучасному етапі у вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема О. Мітала, Л. Шила, С. Марченка, Ю. Орловської, А. Гальчинського та інших, є чимало праць, присвячених проблематиці визначення рівня інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів регіонів держави.

Провівши огляд досліджень, які ведуться вітчизняними та іноземними вченими в цій сфері, можна зробити висновок, що на сьогодні єдиного визначення цього поняття не існує. В широкому розумінні інвестиційна привабливість – це справедлива кількісна і якісна характеристика зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування [1].

Інвестиційна привабливість території визначається факторами інвестиційної привабливості регіону і регіональною інвестиційною політикою. Під факторами інвестиційної привабливості регіону вчені розуміють процеси, явища, дії, переважно об'єктивного характеру, що впливають на інвестиційну привабливість регіону і визначають його територіальні особливості. Це, наприклад, вигідність економіко-географічного положення, його природно-ресурсний, трудовий, науково-технічний потенціали, рівень розвитку інфраструктури, характеристики споживчого ринку тощо.

Оцінювання інвестиційної привабливості територій набуло досить значного поширення у світовій практиці. Так, у США регулярно публікуються індекси, що характеризують рейтинг штатів за різними критеріями і мають різну спрямованість: політичну, економічну, екологічну. Ряд відомих наукових центрів та інвестиційних компаній періодично публікують рангований за ступенем інвестиційної привабливості перелік країн з метою орієнтації потенційних інвесторів. Назріла потреба в оцінюванні інвестиційної привабливості й регіонів України.

Відповідно до методики, запропонованої Держкомстатом України «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку» наказ Держкомстату України № 114 від 15 квітня 2003 р. [6] інвестиційну привабливість регіонів пропонують оцінювати за такими показниками:

1) інвестиції в основний капітал, в розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (грн.);

2) інвестиції у житлове будівництво, в розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (грн.);

3) обсяг прямих іноземних інвестицій, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (дол.);

4) зміна обсягу прямих іноземних інвестицій, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (дол.);

5) густота автомобільних шляхів загального користування з твердим покриттям (км на 1000 кв. км території);

6) обсяг експорту товарів, у розрахунку на 1 чол. середньорічної чисельності наявного населення (дол.).

Показники, за якими вітчизняні та зарубіжні аналітики в різні періоди часу пропонували визначати рівень інвестиційної привабливості регіонів, можна систематизувати у 3 великі групи факторів, які визначають рівень привабливості регіону для інвесторів:

1. Фактори, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу регіону (природно-географічний, трудовий, виробничий, інноваційний, інституціональний, інфраструктурний, фінансовий, споживчий потенціали).

2. Фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків (законодавчі, політичні, соціальні, економічні, екологічні та кримінальні ризики).

3. Інвестиційна активність (концентрація і розподіл інвестиційного капіталу, активізація впровадження нових виробничих потужностей, розвиток прямих і портфельних інвестицій).

Сьогодні рейтинг інвестиційної привабливості регіонів в Україні визначається за методикою та системою показників, запропонованими Інститутом реформ [4]. Вона в основному ґрунтується на використанні показників, на які регіональні органи влади практично не можуть впливати, що зменшує можливості практичного використання цієї методики в процесі вдосконалення регіональної інвестиційної політики.

Метою цієї статті є дослідження інвестиційних пріоритетів Закарпатської області та факторів, які визначають інвестиційну привабливість даного регіону, а також окреслення напрямів активізації інвестицій в область.

1 Загальна економіко-географічна характеристика Закарпаття

Закарпаття – мальовничий куточок України, має унікальне, надзвичайно вигідне географічне положення. Розташоване на крайньому південному заході України, займає південно-західну частину Українських Карпат і Придунайську низовину.

Закарпатська область як адміністративно-територіальна одиниця України утворена 22 січня 1946 р. Указом Президії Верховної Ради у результаті воз'єднання Закарпатської України з Радянською Україною.

В області збіглося важливе географічне перехрестя не лише кордонів, але й тісних родинних зв'язків із мешканцями прикордонних областей сусідніх закордонних країн. Такої національної різноманітності немає в жодній області України і ніде в Європі. І попри національну, культурну і релігійну різницю, впродовж віків населення Закарпаття зуміло знайти між собою спільну мову. Досить сказати, що в області проживають українці, русини (78,4%), угорці (12,5%), росіяни (4,0%), румуни (2,4%), цигани (1,0%), словаки (0,6%), німці (0,3%), євреї (0,2%) – усього представники понад 80 національностей.

За площею і населенням у масштабах України область невелика. Її територія становить 12,8 тис. кв. км, чисельність населення – 1,28 млн. осіб, що трохи більше двох відсотків від території і населення України.

Закарпаття поділяється на 17 адміністративно-територіальних одиниць, з яких 5 – міста обласного підпорядкування (Ужгород, Мукачеве, Хуст, Берегове, Чоп) і 13 районів.

Закарпатська область є єдиною областю України, що межує з такими державами: на північному заході з Польщею (протяжність кордону 33,4 км), на заході – зі Словаччиною (98,5 км), на південному заході – з Угорщиною (130 км), на півдні – з Румунією (205,4 км), а на північному і південному сході з Львівською і Івано–Франківською областями. Завдяки географічним особливостям Закарпаття з давніх-давен було зручним з'єднувальним шляхом між державами Північної та Південної, Східної та Західної Європи, Угорщиною, Польщею, Румунією і Словаччиною.

Клімат області – м'який, помірно-континентальний. Майже 80% території займають Карпатські гори, решту - Притисянська низовина. На території області знаходиться найвища вершина Українських Карпат та України – гора Говерла (206 метрів над рівнем моря). На території краю протікає 9429 потоків і річок, знаходиться 137 природних озер.

На сьогодні Закарпаття вважається одним з найекологічно чистих країн світу. Унікальна природна екосистема Карпатського біосферного заповідника віднесена до найцінніших екосистем Землі і входить до міжнародної мережі біосферних резерваторів ЮНЕСКО.

Закарпатська область є активним членом Карпатського Єврорегіону – міжрегіонального об'єднання прикордонних регіонів України, Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії.

Природні ресурси області є надзвичайно привабливими для інвестування. Так найбільшим скарбом області є ліси, що займають майже половину її території.

Мінерально-сировинна база області представлена близько 150 родовищами, понад 30 видів корисних копалин, серед яких нетрадиційні для України (поліметали, цеоліти, ліпарити). Із неметалічних корисних копалин — алунітів, розвідано 5,7 млн. тонн баритових руд, придатних для отримання бурових розчинів при проходженні глибоких свердловин, у т.ч. на нафту та газ.

Високу оцінку на світовому ринку має германій, який використовується як напівпровідник в сучасній радіоелектроніці, приладобудуванні, космічній техніці та інших галузях. Затверджені запаси родовища, які поки не експлуатуються, становлять 850 тонн, прогноз – 1900-2000 тонн. Область має великі можливості в розвитку фарфорово-фаянсової промисловості, сировиною для якої є каолін, виявлені запаси яких складають 5 млн. тонн є винятковими за своєю білизною і не мають аналогів в Україні, а за хімічним складом нагадують Китайські каоліни. Також регіон є багатим на сировину для будівельної індустрії. Виявлено 13 родовищ карбонатної сировини (мармуризований вапняк, доломіт, мармур), що використовується як облицювальний матеріал, декоративна крихта, вапнякове борошно, будівельний

вапняк.

Область має високий природно-рекреаційний і курортний потенціал. Виявлено і досліджено понад 700 водопроявів у складі 67 основних родовищ мінеральних і термальних вод близько 30 типів, які за хімічним складом не поступаються відомим водам Кавказу, Чехії, Франції, а їх лікувальні властивості згадуються в архівних документах середини XV ст. Мінеральні води Закарпатської області мають чудові смакові якості і споживаються як лікувально-столові в санаторно-курортних закладах. Закарпаття відоме як один із найпопулярніших куточків лікування та оздоровлення.

На сьогоднішній день в області нараховується 20 родовищ субтермальних (20-35°С), термальних (35-42°С) та високо термальних (більше 42°С) вод, переважно кременисті терми хлоридно-натрієвого складу, всього близько 80 термальних мінеральних вод і розсолів, тобто є великі можливості використання термальних вод, передусім з лікувальною метою. Тому невідкладним завданням є визначення перспективних для використання водопроявів термальних мінеральних вод, а також впровадження найбільш оптимальних методів їх використання – басейнів різного типу (відкритих, закритих, дитячих). Це дасть можливість їх широкого диференційованого використання для лікування, оздоровлення, тренування як дорослих, так і дітей. У перспективі це також дасть можливість створення курортів, оздоровчих комплексів.

2. Особливості розвитку інвестиційної діяльності в Закарпатті

Сформований привабливий для інвестора імідж області – це не лише поширення та сприйняття позитивної інформації про регіон, але також і матеріально реалізовані проекти (реалізована місцева інфраструктура, успішні бізнес-проекти тощо).

Аналізуючи економічний потенціал регіону, необхідно звернути увагу на особливості розвитку інвестиційної діяльності Закарпаття:

1. Історичний спадок області є надто незалежним від історичного розвитку України в цілому. Приналежність регіону до багатьох державних формувань, зокрема в недалекому минулому, приналежність до Чехословацької Республіки – держави з хорошими демократичними традиціями та ринковою економікою. Тому навіть на рівні організації праці, на рівні традицій і менталітету мешканців краю, ринкові відносини є зрозумілим поняттям.

2. В Україні немає іншого регіону, який має спільний кордон одразу з чотирма країнами ЄС: Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією й двома областями України – Львівською та Івано-Франківською. Крім цього, не останнім аргументом на користь області є розгалужена транспортна інфраструктура та значний досвід міжнародного співробітництва.

3. Область вже сьогодні має особливий досвід роботи з іноземними інвесторами. Це багато в чому пояснюється активізацією інвестиційної діяльності після прийняття двох специфічних, чисто «закарпатських» Законів України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності у Закарпатській області» та Про спеціальну економічну зону «Закарпаття», які, поряд з іншими загальнонаціональними законодавчими актами, у свій час створили сприятливий клімат для роботи іноземного капіталу в регіоні.

Значними результатами економічного розвитку область завдячує двом «спеціальним» законам, якими були запроваджені пільгові режими інвестиційної діяльності. Прийняття цих законів було зумовлено необхідністю підтримки та стимулювання економічного розвитку депресивної та дотаційної території, якою є Закарпатська область. Підтвердженням цього є вище наведені аспекти економіки області.

За оцінкою аналітичного центру інституту реформ, Закарпаття у 2003 році вийшло на перше місце за динамічним рейтингом інвестиційної активності, а у 2004 році посіло друге місце серед усіх регіонів України [4].

За даними Головного управління статистики у Закарпатській області, протягом 2009 року в економіку області закордонними інвесторами було вкладено 10,5 млн. дол. США прямих інвестицій. Обсяг прямих іноземних інвестицій на 01.01.2010 року в економіці області склав 355, 8 млн. дол. США, що більше на 3%, ніж на початку 2009 року. За рахунок уточнення даних та кола підприємств, які звітують за формою державного статистичного спостереження, відбулося збільшення обсягу прямих інвестицій станом на початок року на 9,7 млн. дол. США (в порівнянні з даними на кінець попереднього року). Основними формами їх залучення були надходження у вигляді рухомого і нерухомого майна та грошових внесків [5]. Значне зменшення інвестиційної привабливості регіону можна пояснити світовою економічною кризою та нестабільною політичною ситуацією яка склалася в країні.

За участю іноземного капіталу сьогодні в області працює 834 підприємств.

Інвестування в економіку області здійснили партнери із 48 країн світу, при цьому до найкрупніших інвесторів станом на 01.01.2010 року належать такі країни: Сполучені Штати Америки – 47370,7 млн. дол. США (13,3% загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Японія – 48723,5 млн. дол. США (13,7%), Німеччина – 40711,7 млн. дол. США (11,5%), Австрія – 34394,9 млн. дол. США (9,7%), Польща – 32929,9 млн. дол. США (9,3%), Угорщина – 32905,6 млн. дол. США (9,3%).

Капітал нерезидентів, в основному, зосередився в переробній промисловості (80,6% загального обсягу прямих інвестицій), а саме: в машинобудуванні (26,8%), обробленні деревини та виробництві виробів з деревини (15,3%), виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (11,2%), легкій промисловості (7,0%). На торгівлю припало 4,0% загального обсягу, діяльність транспорту та зв'язку –

3,9%, на операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям 3,7% , діяльність готелів та ресторанів 2,6%.

Закарпаття стало зоною уваги таких відомих транснаціональних компаній, як «Фольксваген», «Шкода», «Ауді», «Ікеа», «Фішер», «Філіпс», «Флектронікс», «ТДК», «Леоні», «Дельфі», «Ядзакі», «Хенкель», «Гроклін» та інші.

Закарпаття – надзвичайно перспективний регіон з точки зору туристично-рекреаційного потенціалу. Мальовничі низькогірні ландшафти, рельєф та інші сприятливі для гірськолижного спорту і відпочинку місця, унікальні родовища вуглекислих і гідрокарбонатних, натрієвих, сульфідних вод створюють реальні можливості для індустріалізації рекреації і туризму. На Закарпатті найдовше в Західній Україні триває період із найбільш сприятливими для літнього відпочинку умовами (+15-20°С) – 4 місяці, а загалом до 6 місяців.

Добре розуміючи, що туристично-рекреаційна галузь – не тільки джерело швидких прибутків, яке дає найскорішу компенсацію витрат, а й стимул для розвитку всього господарського комплексу. Обласна державна адміністрація приділяє значну увагу розвиткові цієї важливої галузі, розширенню географії міжнародних маршрутів, співпраці у розвитку туристично-рекреаційного руху. Останнім часом представники держав Центральної та Західної Європи починають проявляти великий інтерес до нетрадиційних форм туризму та рекреації в краї. Регіон має всі передумови для втілення і перспективного розвитку, зокрема, сільського туризму, велотуризму, екотуризму та високогірного елітного туризму. Мальовнича природа краю, сприятливі кліматичні умови для відпочинку та занять гірськолижним туризмом взимку, наявність родовищ мінеральних і термальних вод з лікувальними властивостями створюють реальні можливості для перетворення туристично- рекреаційної галузі в одну з провідних у регіоні.

Особливого значення для створення сприятливого інвестиційного клімату набуває функціонування на території області міжнародних транспортних коридорів. Через територію області проліг міжнародний транспортний коридор №5 (Критський) за маршрутом Лісабон – Трієст – Любляна – Будапешт – Київ – Волгоград, який з'єднує західно- і східноєвропейські автодорожні, залізничні та річкові національні мережі з метою інтерконтинентального забезпечення транзитних вантажних перевезень в напрямку Європа – Азія. Транспортно-експедиційне та сервісне обслуговування транзитних, міжнародних вантажних перевезень в області здійснюють ряд державних та комерційних структур, найбільшими з яких є на залізничному транспорті ВАТ «Закарпатінтерпорт»; на автомобільному транспорті – ЗАТ «Автопорт – Чоп», мережа служб міжнародних автомобільних перевезень (СМАП) та пунктів автомобільного сервісу (ПАС) Українського державного підприємства «Укрінтеравтосервіс». Міжнародний аеропорт «Ужгород» класу 4 «Г» приймає повітряні судна типу АН – 24,26,32, Як – 40, 42, Іл – 18, АН – 12 та гелікоптери. Пропускна спроможність аеропорту на прийом та випуск 1500 осіб на добу. З аеропорту «Ужгород» виконуються рейси на Харків, Київ, Донецьк, Дніпропетровськ, Вінницю, Рівне, Будапешт, Москву.

Територією області проходить понад 1700 магістральних трубопроводів, якими здійснюється транспортування енергоносіїв та сировинних ресурсів. По чотирьох трубопроводах газ із єдиної газотранспортної системи України подається на експорт у країни Європи. По двох гілках трубопроводу «Дружба» нафта із родовищ Росії транспортується до Словаччини, Угорщини і Чехії. Світлі нафтопродукти по трубопроводу «Самара – Західний напрямок» з нафтопереробних заводів Росії та Білорусії експортуються в Угорщину. Етилен, який виробляється хімічним концерном «Оріана», що в Івано-Франківській області, трубопроводом «Калуш-Тисоварош» транспортується в Угорщину.

Висновки

Проведений аналіз стану інвестиційної привабливості Закарпатської області дозволяє прогнозувати подальший ріст залучення обсягів інвестування, створення нових робочих місць і стабілізацію економічного та соціального стану області.

Загалом економічний розвиток області характеризується закріпленням тенденцій до стабілізації обсягів виробництва та фінансового стану підприємств, зменшенням суми допущених збитків та кількості збиткових підприємств.

Разом із цим, проблемними питаннями розвитку залучення інвестицій в регіон є:

- політична нестабільність в країні;
- недосконаліть існуючої правової бази для інвестиційної діяльності, суперечливість та неповнота чинних законів та нормативно-правових актів;
- не врегульований процес оформлення інвестицій, велика кількість дозвільних та реєстраційних органів та процедур;
- недостатня інформатизація та доступність даних як про об'єкти інвестицій, так і про процес оформлення інвестицій;
- нестабільні перспективи економіки в цілому;
- фінансова нестабільність (можливі зміни в оподаткуванні, інфляція);
- неврегульованість питань фінансування та кредитування, високі процентні ставки на банківські кредити, високі вимоги банків до кредиторів, складна процедура оформлення кредиту;
- недостатня державна підтримка підприємницької діяльності.

Основними пріоритетами розвитку інвестування Закарпатської області мають бути:

- забезпечення захисту прав та інтересів інвесторів, забезпечення вільного доступу до інформації про об'єкти інвестицій;
- спрощення процедур отримання дозволів та погоджень для інвестування, спрощення процедури оформлення прав власності на об'єкт інвестицій;
- здійснення інвестиційно-орієнтованої рекламної компанії, розвиток інвестиційного ринку, заохочення конкуренції.

Література

1. Мітал О.Г. Інвестиційна діяльність регіонів на сучасному етапі розвитку економіки / О.Г. Мітал // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 1. – С. 13-17.

2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» // Офіц. вісник України. –2005. – № 40. – С. 25-30.

3. Про затвердження Державної стратегії розвитку на період до 2015 року: Постанова КМУ // Офіц. вісник України. – 2005. – № 40. – С. 30-70.

4. Офіційний сайт Інституту Реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ir.org.ua

5. Сайт Головного управління статистики в Закарпатській област [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.stat.uz.ua

6. Наказ Держкомстату України «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку» № 114 від 15 квітня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uapravo.net/index.htm)

Надійшла 15.03.2010

УДК 631.164.23: 338.43

О. І. КУЗЬМАК
ПВНЗ “Європейський університет”, Рівненська філія

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто поняття та чинники, що формують інвестиційний клімат в сільському господарстві, намічено стратегію та шляхи підвищення рівня інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

A concept and factors is considered that form an investment climate in agriculture, strategy and ways of increase of level of investment attractiveness of agricultural enterprises is set.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, аграрний сектор, сільське господарство.

Постановка проблеми. Необхідною умовою відродження і розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва є технічне і технологічне переозброєння галузі. Проте це вимагає значних фінансових витрат. Питання інвестиційної діяльності у сфері сільського господарства на сьогоднішній день має актуальний характер, а залучення інвестицій є однією з найважливіших проблем, без вирішення якої неможливе оздоровлення аграрного сектора.

Готовність інвесторів до вкладення капіталу в економіку будь-якого регіону залежить, насамперед, від інвестиційного клімату який значною мірою впливає на результати інвестиційного процесу. Виходячи з цього, особливу актуальність в сучасних умовах набувають питання поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі, оскільки без їх вирішення неможливе подолання кризових явищ, що склалися в галузі і забезпечення фінансової стабільності шляхом нарощування і розширення діючого виробництва. Вирішення даної проблеми значною мірою пов’язане з обґрунтуванням правильного розуміння поняття інвестиційної привабливості та побудови раціонального організаційно-економічного механізму формування інвестиційної привабливості як сільськогосподарських підприємств, так і аграрного сектору в цілому в умовах кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інвестиційної діяльності та привабливості підприємств, зокрема і сільськогосподарських, а також інших взаємозв’язаних з цим питань знайшли відображення у наукових працях вітчизняних вчених: Андрійчука В.Г. [1], Бланка І.А. [2], Гайдуцького А.П. [3], Гуткевич С.О. [4], Дем’яненка М.Я., Кісіля М.І. [6], Лукінова І.І., Майорової Т.В., Підлісецького Г.М., Пересади А.А. [8], Саблука П.Т. та ін. За кордоном дана проблема досліджена в наукових працях М. Альберта, Дж. Бейма, Дж. М. Кейнса, А. Сміта, У. Шарпа та ін.

Проте в працях цих вчених здебільшого розглядалися теоретичні питання інвестиційної діяльності. При цьому багато досліджень присвячено фінансовим інвестиціям, а також методиці вибору і обґрунтування інвестиційних проектів та не враховується регіональна специфіка підвищення інвестиційної привабливості підприємств, що спеціалізуються на виробництві та переробці сільськогосподарської продукції.

Завдання та методика дослідження. Завданнями статті є висвітлення сутності інвестиційної привабливості та дослідження питань визначення стратегії та шляхів підвищення рівня інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств з врахуванням регіональної специфіки галузі.

Методологічною основою статті стали досягнення основоположників економічної науки у визначенні засад розвитку інвестиційної діяльності. При дослідженні окремих аспектів інвестиційної діяльності в сільському господарстві було використано праці відомих економістів та фахівців в галузі регулювання та управління інвестиційною діяльністю в сільському господарстві. За допомогою монографічного методу проаналізовано підходи до розуміння сутності інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та чинників, що формують її рівень. Узагальнити одержані результати дали змогу використані методи дедукції, синтезу та аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі реформування соціально-економічних відносин в Україні однією з пріоритетних умов стійкого функціонування регіонів є повне використання всіх чинників розвитку економіки територій, включаючи інвестиційний процес. Потенціал інвестиційного процесу виступає ключовим чинником економічного розвитку регіонів України. Причому особлива роль повинна належати розвитку механізму підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських формувань. При цьому під інвестиційною привабливістю слід розуміти наявність таких характеристик об'єкту інвестування, які сприяють його безперервному оновленню та прогресивній реструктуризації.

Активізація інвестиційного процесу в регіоні, зокрема в сільськогосподарському виробництві, може істотно підвищити загальну конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, певною мірою стабілізувати дисбаланс попиту і пропозиції на продовольчому ринку та ринку праці, сприяти загальній позитивній динаміці рівня життя сільського населення. Інвестиційний процес є, безумовно, одним із варіантів реанімації галузі виробництва сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, О. Іщенко стверджує: "Інвестування в економіку забезпечує збільшення обсягів виробництва, зростання національного доходу, розвиток та корисне економічне суперництво галузей і підприємств" [5, с. 197].

Розвиток та активізація інвестиційної діяльності в регіоні, зокрема, і в сільському господарстві залежить від інвестиційної привабливості об'єкту інвестування. Основними умовами вкладень інвестицій в регіон, зокрема і в сільське господарство є наявність сприятливого інвестиційного клімату, під яким слід розуміти сукупність соціально-економічних, фінансових, організаційно-правових і інших чинників, що формують ряд конкурентних переваг при виборі інвесторами території реалізації своїх проектів, а також забезпечення державою сприятливих умов пожвавлення інвестиційного процесу [8]. В сучасних умовах розвитку економіки це можна вважати одним з найважливіших показників ефективності діяльності регіональних органів влади.

Для більш чіткого відображення, чинники, які формують інвестиційний клімат в сільському господарстві на регіональному рівні можна відобразити за допомогою рис. 1.

Рис. 1. Чинники які формують інвестиційний клімат в сільському господарстві на регіональному рівні

Виходячи з дослідження, можна сказати, що інвестиційний клімат формує рівень інвестиційної привабливості регіону чи галузі. В свою чергу інвестиційна привабливість регіону відображає сприятливість ситуації, щодо активізації інвестиційної діяльності. Оцінка інвестиційної привабливості регіону передбачає врахування великої групи чинників, таких як: рівень економічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону; демографічна характеристика; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону; якість робочої сили; рівень екологічних і інших ризиків. Крім того, інвестиційна привабливість регіону може проявлятися навіть у наближеності до кордонів, що в свою чергу зумовлює регіональні відмінності в їх інвестиційному кліматі.

Рівень інвестиційної привабливості регіону значною мірою формує рівень інвестиційної привабливості галузі і окремого сільськогосподарського підприємства, проте значна частина цієї привабливості залежить безпосередньо і від самого підприємства. Зокрема, рівень інвестиційної привабливості галузі, загалом й сільського господарства, для інвесторів визначається наступними чинниками: розмір ринку та темпи зростання його потенціалу, циклічність попиту, еластичність цін, стан конкуренції галузевого ринку, інтенсивність конкуренції, ступінь спеціалізації конкурентів, доступ до сировинних ресурсів, захищеність з боку держави, взаємовідносини з постачальниками, рівень технічних нововведень у галузі, складність виробництва.

Безпосередньо на рівні підприємства інвестиційну привабливість окреслюють такі чинники: технічна база підприємства, ефективність діяльності, платоспроможність, місце підприємства в галузі, на ринку, рівень менеджменту, рівень кваліфікації працівників і персоналу, структура витрат на виробництво. Тобто, оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства передбачає здійснення всебічного фінансового аналізу його діяльності при якому потрібно враховувати наступні показники: норму прибутковості капіталу; рентабельність основної діяльності; рентабельність активів; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт автономії; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт фінансової стійкості.

При цьому, говорячи про інвестиційну привабливість, слід зазначити, що хоча її прийнято розглядати на рівні країни, галузі, регіону і окремого підприємства, всі ці компоненти безумовно є взаємозв'язані між собою. Так, для стратегічного інвестора не будуть достатньо переконливими аргументи інвестування засобів у над прибутковий проект, якщо дана галузь в масштабах країни знаходиться у критичному стані. Аналогічно, не дивлячись на фінансову вигоду інвестиційного проекту, ризик політичної та економічної нестабільності в державі чи регіоні зведе до нуля будь-які намагання привабити інвестора.

На жаль, в сучасних умовах розвитку економіки, інвестування та кредитування сільськогосподарських товаровиробників залишаються досить ризиковою справою, а аграрний сектор інвестиційно-непривабливим через наступні причини: сезонні особливості сільськогосподарського виробництва і залежність від природно-кліматичних умов; відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів; проблеми пов'язані з реалізацією продукції, а також неплатежі і затримка надходження виручки; підвищена нестійкість фінансового стану аграрних підприємств; невідповідність потреб сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах і бажань та можливостей банківських установ та інвесторів [7, с.90].

Крім того, варто зауважити, що основними джерелами фінансування інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств є власні кошти підприємств, так як вкладання зовнішніх інвесторів, в тому числі іноземних, займають незначну питому вагу внаслідок низької норми прибутку, низького рівня технологічної оснащеності підприємств, повільного обороту коштів, високого ступеня ризику. Скорочення власних інвестицій сільськогосподарських підприємств сталося внаслідок погіршення їх фінансового стану, погіршення умов отримання кредитів, високої процентної ставки за кредит.

Дослідження проблем пожвавлення інвестиційної активності та ефективності управління інвестиційною привабливістю виявило об'єктивну необхідність вироблення нових підходів до інвестування, таких, що відповідають ринковим умовам, для регіонів де сільськогосподарське виробництво займає питому вагу у загальному виробництві валової продукції. Це зумовлене тим, що сучасні інвестиційні стосунки у сфері сільського господарства регіонів не повною мірою відповідають ринковим умовам, оскільки недостатньо відпрацьований механізм інвестування, відсутня державна підтримка сільського господарства, що забезпечує ефективне функціонування аграрного виробництва, діяльність більшості сільськогосподарських підприємств збиткова і неприваблива для інвесторів.

З метою активізації інвестиційної діяльності та зростання інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, перш за все, необхідно забезпечити на державному рівні формування сприятливого, економічно еквівалентного ринкового середовища, яке б сприяло зростанню інвестицій, а у суб'єктів господарювання з'являлися та розширювались інвестиційні можливості для оновлення основного капіталу і його нарощування за рахунок власних, залучених засобів, включаючи й іноземний капітал. Це значною мірою може бути досягнуто шляхом впровадження нового, адекватного ринковій системі економічного механізму господарювання, що зважає на специфіку сільського господарства.

На сьогодні в сільському господарстві складаються такі умови, що фермерам та іншим дрібним виробникам конкурувати з великотоварними підприємствами, дуже важко, крім того малі підприємства як правило не здатні ефективно освоювати новітні технології та використовувати наявний потенціал. Іншими словами одні товаровиробники практично не в змозі працювати та розвиватись без власного капіталу, а інші мають сформовану власну та потужну фінансову базу, тобто відбувається розділення виробництва і капіталу. Все це наштовхує на те, що важливою умовою вирішення актуальних проблем, які склались в сільському господарстві на сьогоднішній день є організація ефективного агропромислового виробництва, яка в умовах ринкової економіки не можлива без об'єднання фінансових, матеріально-технічних і трудових ресурсів учасників виробничого процесу.

Виходячи з цього, з метою ефективного розвитку сільськогосподарських товаровиробників та зростання інвестиційної привабливості галузі, потрібно направити свої зусилля на формування потужних

інтегрованих структур, об'єднуючих весь цикл, – від виробництва сільськогосподарської сировини до збуту кінцевого продукту. Такі формування здатні оперативно реагувати на зміни ситуації на ринку, добиватися зниження виробничих витрат, акумулювати і залучати додаткові засоби для розвитку виробництва. При цьому формується система, заснована не на адміністративних принципах, а на економічній зацікавленості всіх учасників в кінцевих результатах. Слід зазначити, що замкнений цикл виробничого процесу у таких видах сільськогосподарських підприємств сприяє тому, що за рахунок диверсифікації виробництва ризик, пов'язаний із сезонними особливостями аграрної сфери, значно нижчий, поряд із цим зменшуються труднощі, пов'язані із реалізацією продукції, оскільки такі підприємства переважно мають власну мережу збуту або налагоджені стійкі договірні відносини з торговельними структурами.

Створення інтегрованих формувань надасть змогу забезпечити відносно рівні економічні умови учасникам процесу за рахунок впорядкування економічних стосунків між сільськогосподарськими, переробними, обслуговуючими та іншими підприємствами, учасниками кооперації, а також створення єдиної системи управління, яка виключить прояв монополізму окремих господарюючих суб'єктів і забезпечить рівні економічні інтереси при виробництві та реалізації кінцевої продукції.

Інтегровані формування, на відміну від роздрібнених учасників агропромислового ринку, зможуть ефективніше проводити роботу по залученню інвестицій на розвиток сільськогосподарського виробництва у вигляді засобів приватних як вітчизняних, так й іноземних інвесторів.

Крім того, для ефективного функціонування інтегрованим формуванням варто буде налагодити роботу з інформаційно-консультаційними (дорадчими) службами. Консультаційне обслуговування у будь-якій формі є дуже важливою ланкою, яка об'єднує науку та практику і має за основну мету доведення наукових розробок у вигляді доступної інформації до конкретних її споживачів. Основними формами взаємодії інформаційно-консультаційних (дорадчих) служб з сільськогосподарськими товаровиробниками має стати: допомога в підготовці інвестиційних програм; складання бізнес-планів і економічного розвитку підприємств; оцінка бізнес-проектів; розробка рекомендацій по впровадженню новітніх технологій; прямий контакт спеціалістів служби з товаровиробниками на його об'єктах; передача інформації на запит; організація і проведення навчання з запланованих тем; використання радіо, телебачення, відеопродукції для пропаганди інновацій і передового досвіду; системний і фінансовий аналіз господарської діяльності; рекомендації по веденню бухгалтерського та податкового обліку; допомога при виборі банківської установи, лізингової, страхової компанії, інших фінансово-кредитних структур та укладання договорів; організація стажування та підвищення кваліфікації працівників підприємств; організація виставок, аукціонів, ярмарок.

Ефект від формування та розвитку інтегрованих формувань і інформаційно-консультаційних служб їх взаємозв'язку можна спостерігати на рис. 2.

Рис. 2. Схема підвищення інвестиційної привабливості через взаємодію інтегрованих формувань та інформаційно-консультаційних служб

Висновки. Інвестування є одним із найбільш важливих аспектів діяльності будь-якої комерційної

організації, що динамічно розвивається, а інвестиційна привабливість – це найважливіший показник підприємств і галузі в цілому, що характеризує здатність залучення фінансових ресурсів з метою подальшого розвитку. Разом з тим, стан сільського господарства України свідчить, що більшість інвесторів не бажають вкладати свій капітал в дану галузь. Тому розробка стратегії та шляхів підвищення рівня інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств на основі інтеграції сільськогосподарських формувань та їх взаємодії з консалтинговими службами забезпечить зростання довгострокових інвестицій та нових технологій в сільське господарство, значно покращить привабливість того чи іншого регіону для потенційного інвестора.

Література

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. – К. : Аграрна наука, 2005. – 140 с.

2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / Бланк И.А. – К. : Ольга-Ника-Центр, 2002. – 448 с.

3. Гайдуцький А.П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора економіки України / Гайдуцький А.П. – К. : Нора-Друк, 2004. – 246 с.

4. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики : [моногр.] / Гуткевич С.А. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 252 с.

5. Іщенко О.І. Вдосконалення регіонального розвитку агропромислового виробництва / Іщенко О.І. – К. : Нора-Принт, 2008. – 252 с.

6. Кісіль М.І. Тенденції і напрями активізації аграрного інвестиційного процесу / М.І. Кисіль // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 66-71.

7. Колотуха С. М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С. М. Колотуха // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 89-96.

8. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні / Пересада А. А. – К. : Лібра, 1998. – 392 с.

Надійшла 15.03.2010

УДК 658.155:631.11

О. В. ЛАВРУК
Подільський державний аграрно-технічний університет

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ У РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто поняття і сутність категорії прибутку, його функції та значення в розвитку аграрних підприємств. Досліджено прибуток як об'єкт управління, проаналізовано чинники, що впливають на нього й розроблено алгоритм оцінки та врахування цих чинників у механізмі управління прибутком підприємств.

The concept and essence of the category of income, its functions and importance in the development of farm enterprises. Research income as an object management, analyzed the factors affecting it and the algorithm of evaluation and consideration of these factors in the mechanism of profits.

Ключові слова: прибуток, аграрні підприємства, організаційно-економічний механізм, інвестиційні потреби, ефективність.

Аграрне виробництво нині переживає не найкращі часи. Невизначеність сільських трудівників, відсутність їх економічного інтересу і повсюдна безвідповідальність керівників і спеціалістів у більшості регіонів України ще досить значна. Це призвело до того, що в останні роки в аграрному секторі спостерігається стала тенденція погіршення економічних результатів господарювання як у суспільному, так і у приватному секторах, які призначені забезпечити вирішення головного, першочергового як соціально-економічного – сталого забезпечення населення необхідними продуктами харчування.

Окрім цього незважена приватизація і поспішне реформування сільськогосподарського виробництва також породило ряд нових проблем. Саме ці обставини, на наш погляд, стали причиною затягування реформ, зумовили їх низьку результативність та кризові явища у сільському господарстві. Найважливішою з проблем є організація і удосконалення управління виробництвом високоякісної сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки, яка б користувалася найбільшим попитом у населення, а також забезпечення прибутковості аграрних підприємств.

У період глобалізації економіки прибуток має велике значення, адже його роль у господарському механізмі щорічно зростає. В умовах стабілізації ринкових відносин і формування реальної самостійності підприємств прибуток має новий зміст, оскільки в даний час він виступає не тільки основним джерелом розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, але й стимулом його діяльності. Прибуток забезпечує інтереси держави, товаровиробників, персоналу підприємств, а тому і є головною рушійною силою ринкової економіки.

Розвиток теорії і практики, пов'язаних із фінансово-економічним розвитком підприємств, формуванням і розподілом прибутку висвітлено в працях українських вчених: В.Я. Амбросова, М.Я. Дем'яненка, Й.С. Завадського, М.Ф. Кропивка, Ю.О. Лупенка, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.В. Романової, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.П. Ситника, Є.І. Ходаківського, І.І. Червена, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та ін. Праці вказаних вчених мають наукову та практичну значимість, але у вітчизняній літературі мало уваги надається методологічним положенням щодо удосконалення формування прибутку шляхом впровадження сучасних технологій і ефективних інструментів управління, що відповідають сучасним ринковим умовам діяльності аграрних підприємств.

Все це визначило мету дослідження, яка полягає у необхідності теоретичного обґрунтування такого актуального питання, як механізм формування прибутку й розробки практичних рекомендацій щодо організації його функціонування в аграрних підприємствах Хмельницької області.

Дослідження будувалися на використанні базових положень економічної теорії, економіки аграрних підприємств, наукових розробок, публікацій учених-економістів і різних методів вивчення даної проблеми (діалектичний метод пізнання, системний підхід до вивчення виробничих та економічних процесів, абстрактно-логічний, монографічний, абстрактно-розрахунковий та ін.)

Функціонування аграрних підприємств супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у формах витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу і використання. За результатами дослідження слід зазначити, що найважливішими показниками економічної діяльності підприємств є виручка і прибуток. Від їх значення залежить фінансовий стан аграрних підприємств, який визначає їх конкурентоспроможність і потенціал у бізнесовому співробітництві з іншими суб'єктами господарювання. Вони також дають можливість оцінити ступінь гаранта задоволення інтересів кожного підприємства та його партнерів у здійсненні фінансової та виробничої діяльності.

Прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств усіх видів, незалежно від їх організаційної форми. Він являє собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції з урахуванням збитків від різних господарських операцій.

Слід зазначити, що до цих пір в економічній літературі ведуться наукові дискусії про прибуток і його функції, економічну природу, роль та значення в розвитку аграрних підприємств. Більшість економічних вчених мають своєрідні погляди на розуміння категорії «прибуток». Зокрема, трактується, що "прибуток, власне кажучи, є результатом виконання нових комбінацій", "без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку" [6, с.385-386]. Інший автор вважає, що "прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, що створюється підприємствами будь-якої форми власності" [1, с.99]. Один із авторів вказує, що прибуток – це "кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства і визначається як різниця між виторгом і витратами" [4, с.504]. В іншому випадку прибуток економічний(чистий) "…є додатковим доходом підприємця в результаті його більш ефективної діяльності у певній галузі – кращого передбачення, кращої організації, впровадження великих нововведень" [2, с.174]. Ряд авторів розглядають поняття прибутку як факторного доходу, а тому визначають його "… як різницю між валовим доходом і валовими витратами"[3, с.309-315].

На нашу думку, прибуток сприяє стабільному розвитку аграрних підприємств, забезпечує зацікавленість трудового колективу в рості продуктивності праці, збільшенні об'ємів і ефективному веденні виробництва. Окрім цього, прибуток є стимулюючим фактором і фінансовим ресурсом в діяльності аграрних підприємств, а тому виступає важливим джерелом фінансування розширеного відтворення виробництва. Отже, роль і значення прибутку аграрних підприємств в умовах ринкової економіки характеризуються такими функціональними складовими (рис. 1).

В даний час стабілізація процесів ринкової економіки, функціонування господарств з різними формами власності та господарювання в складних кризових умовах потребує детального вивчення організації процесу виробничої діяльності і основних етапів формування прибутку, які є характерними для кожного господарства. Щорічно підприємства, починаючи процес виробництва або приймаючи рішення про його розширення, повинні бути впевнені, що їх витрати обов'язково окупляться і принесуть прибуток. Аграрні підприємства завжди несуть постійні витрати, які не залежать від обсягу виробництва, і змінні витрати, які зростають або зменшуються зі зміною обсягу випуску і продажі продукції. Але для отримання прибутку необхідно, щоб обсяг виручки від різного роду продажів перевищував суму постійних і змінних витрат.

Виручка від реалізації продукції є основним джерелом відшкодування витрачених на її виробництво коштів. Її своєчасне надходження забезпечує безперервність кругообігу коштів і безперебійність виробничого процесу. З отриманої виручки підприємства відшкодовують матеріальні витрати на сировину, матеріали, паливо, електроенергію та інші предмети праці.

Несвоєчасне надходження виручки стає поштовхом до зниження прибутку, порушення договірних зобов'язань, штрафних санкцій і кризового стану. В цьому разі критичні співвідношення загальної виручки від реалізації продукції до виробничих витрат (постійних і змінних) дозволяють визначити межу кризового стану, який може змінюватися (збільшуватися або зменшуватися) при коливанні рівня змінних витрат, що

забезпечують виробництво певного обсягу продукції. Отже, виручка від продажу продукції повинна покривати змінні витрати і частину постійних витрат, що дозволяє підприємствам продовжувати виробництво в нормальних або екстремальних умовах В даному випадку виручка від реалізації сільськогосподарської продукції дещо менша від витрат на її виробництво(табл. 1) [5].

Рис. 1. Функціональні складові спрямування прибутку підприємств

Таблиця 1

Зміни відтворювальних функцій аграрних підприємств Хмельницької області, млн грн

Показники	2007 р.	2008 р.	2008 р.в % до 2007р.
Виручка від реалізації продукції	1108,81	1693,87	152,8
Прибуток від реалізації продукції	133,71	253,68	189,7
Сума: постійних витрат	163,60	263,77	161,2
змінних витрат	1001,25	1550,92	154,9
Всього витрат	1164,85	1814,69	155,8
Частка змінних витрат у всіх витратах,%	86,0	85,5	*
Маржинальний доход	297,31	517,45	174,0
Рівень рентабельності,%	13,7	17,6	*

Слід зазначити, що розмір виручки від реалізації продукції сільського перевищує витрати на її виробництво лише в господарствах таких районів області, як Білогірський, Городоцький, Ізяславський, Кам'янець-Подільський, Шепетівський. Найбільше перевищення виробничих витрат над сумою виручки спостерігається в господарствах Новоушицького (на 45,5%), Летичівського (на 44,4%), Полонського (на 37,4%), Волочиського (на 37,1%), Ярмолинецького (на 30,2%), а найменше – в господарствах Віньковецького (на 5,1%) і Славутського (на 2,6%) районів.

Обсяг і структура реалізації продукції може позитивно або ж негативно впливати на суму прибутку. Збільшення обсягу продажі рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо буде збільшуватися частка більш рентабельних видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростатиме і навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Основними причинами такого нестійкого становища є:

- недостатнє фінансове і матеріальне забезпечення відтворення аграрного виробництва;
- відсутність чітко налагоджених правових і фінансових відносин;
- недосконале управління витратами та операційною діяльністю;
- відсутність науково-прогнозованої стратегії маркетингу;
- повна залежність від природно-кліматичних умов.

Дослідження показали, що на прибутковість аграрних підприємств впливають також такі чинники, як руйнація матеріально-технічної бази; зниження відтворювальної функції земельних ресурсів; екологічна і демографічна кризи, які щорічно поглиблюються; зменшення висококваліфікованої частини трудового потенціалу; низькі закупівельні ціни і висока собівартість продукції; поглиблення диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію; скорочення інвестицій на розробку інноваційних проектів; відсутність комплексної державної програми для забезпечення ефективного розвитку аграрних підприємств.

Формування прибутку може відбуватися за рахунок: виручки від реалізації продукції, фінансового результату від операційної або звичайної діяльності, капітальних вкладень та інших операцій на підприємстві. А розподіл прибутку здійснюється на зростання та вдосконалення матеріально-технічної бази підприємств, їх будівництво та реконструкцію, поліпшення умов праці, сплату заборгованості та кредитів в банках, а також на виплату заробітної плати.

Отже, як показують результати дослідження, прибуток є досить складним, інтегральним і багатоаспектним економічним об'єктом, який виконує стимулюючу функцію, але повністю залежить від впливу великої кількості факторів. Основними факторами, що визначають розмір прибутку від реалізації продукції, є зміна обсягу структури реалізації продукції; собівартості товарної продукції; цін на реалізацію продукції. Все це також зумовлено складністю входження в сучасні ринкові відносини і необхідністю врахування, крім основних факторів виробництва, ризикових ситуацій і кризових явищ. Вважаємо, що підвищення прибутку можна забезпечити шляхом здійснення управлінських дій, в основі яких знаходяться наукові принципи і інструменти управління ефективним розвитком аграрних підприємств.

Висновки. Таким чином, дослідження ролі і значення прибутку в розвитку аграрних підприємств показує, що прибуток є їх основним узагальнюючим показником господарської діяльності. Він виступає інвестиційним ресурсом, так як забезпечує розширене відтворення капіталу, що, у свою чергу, є основою для розвитку аграрної сфери економіки. На основі цього можна зробити висновок, що при високому рівні прибутку кожне підприємство не лише виживає, але й розвивається відповідно поставленої мети і стратегії свого функціонування.

В перспективі для досягнення кращих результатів в аграрному виробництві необхідно вдосконалювати управління, планування і економічне стимулювання, забезпечити послідовну інтенсифікацію, активніше розвивати міжгосподарські та міжгалузеві зв’язки, поліпшувати соціальні умови, постійно добиватись підвищення рівня зацікавленості працівників у високих кінцевих результатах, обґрунтованості управлінських рішень, забезпечення контролю за їх вчасним виконанням, за всією виробничо-фінансовою діяльністю аграрних підприємств.

Литература

1. Буряковский В.В. Финансы предприятий / В.В. Буряковский. – К. : Основи, 1997. – 314 с.

2. Задоя А.А. Основы экономики : [учебное пособие] / А.А. Задоя, Ю.Е. Петруня. – К. : Вища школа, 1998. – 478 с.

3. Курс экономической теории : [учебник] / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – 5-е доп. и перераб. изд. – Киров : «АСА», 2002. – 832 с.

4. Поляк Б.Г. Финансовый менеджмент : [учебник] / Б.Г. Поляк. – М., 1997. – 294 с.

5. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2008 рік / За ред. В.В. Скальського. – Хмельницький. – 442 с.

6. Шумпетер Й.А.Теория экономического развития / Шумпетер Й.А. – М. : Дело, 1982. – 544 с.

Надійшла 15.03.2010

УДК 005.591.6:621

Н. С. МАРКОВА
Харківський національний економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтована актуальність та доцільність розвитку машинобудування Харківщини на основі використання інноваційних технологій.

There is present actuality and expedience of development of Kharkivschini’s engineer on the basis of the use of innovative technologies.

Ключові слова: машинобудування, інноваційні технології, розвиток.

Машинобудування є базовою галуззю промисловості України, продукція якої відіграє значну роль у розвитку науково-технічного прогресу. Так, в Японії, Німеччині та США питома вага машинобудування в промисловості складає від 40 до 50%.

Машинобудування відноситься до галузей “вільного розміщення”, адже воно в найменшому ступені, ніж інші галузі промисловості, залежить від впливу таких факторів, як природничі особливості місцевості, наявність газу, води, електроенергії, корисних копалин. Одночасно важливим чинником розвитку машинобудування виступає концентрація в певній місцевості науково-технологічного та людського потенціалу, зручність транспортної мережі, спеціалізація та кооперація виробництва. Розміщення машинобудування визначається значною мірою історичними особливостями розвитку регіону, рівнем

кваліфікації праці, особливостями спеціалізації та кооперaційних зв'язків підприємства.

Зміна форм власності підприємств машинобудування, що притаманна всім сферам народного господарства України, націлена була на формування споживчого попиту на основі формування механізму вільних цін й сприяти скороченню витрат виробництва на основі дії вільної конкуренції. Натомість вона перетворилася у спосіб отримання надприбутків, придушення платоспроможного попиту населення. На світовому ринку українська галузь машинобудування не розглядається як стратегічно важливий партнер, також втрачена більшість вітчизняного ринку. Таку тенденцію характеризує скорочення обсягів промислового виробництва машинобудування, що також породжує низку негативних явищ: недовикористання виробничих потужностей, фізичний та моральний знос обладнання, втрата професійно-кваліфікаційного рівня персоналу через непрестижність робітничих професій тощо.

Особливо гостро стає питання інтеграції всіх ланок виробництва продукції – від організації постачань матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів до управління персоналом, що визначає конкурентоспроможність не в рамках країни, а на глобальному рівні.

Якісно новий етап розвитку машинобудування пов'язаний із автоматизацією ручної та механічної праці на основі запровадження станків із числовим програмним управлінням, скорочення життєвого циклу виробництва машинобудівних виробів, зміною співвідношення між складовими робіт у загальній трудомісткості виробництва машинобудівної продукції. Скоротилася частка механообробки, яка піддається автоматизації та збільшилися роботи, пов'язані із зборкою, випробуванням, обробкою, що важко піддаються автоматизації.

В працях вітчизняних дослідників відводиться належне місце аналізу та вибору шляхів інноваційного розвитку промисловості, в тому числі машинобудування, серед яких слід відокремити В. Александрову, В. Гейця, А. Єськова, В. Коломійця, Л. Федулову та ін. Статистичні дані щодо стану промисловості й машинобудування подано у численних статистичних збірниках [1] й електронних ресурсах [2] доступних для вільного користування. Поряд з цим питання інноваційної привабливості машинобудування Харківщини як елемента наукових досліджень залишилися поза увагою вчених та практиків. Історичні передумови розвитку промисловості Харкова обумовлені пріоритетністю розвитку машинобудування, про що свідчить щорічне підвищення обсягу реалізованої продукції (в 2001 році – 2630,7 млн. грн., а в 2007 році – 6466,5 млн. грн.). Поряд з цим Харківщина виступає одним із центральних регіонів машинобудування не тільки України, але й Східної Європи за деякими видами машинобудування. З огляду на це дослідження особливостей машинобудування стає актуальним й своєчасним, особливо в умовах жорсткої конкуренції у період кризи, переважно на міжнаціональному рівні.

Основними параметрами конкурентоспроможності машинобудівної продукції стають якість, продуктивність, надійність, енергомісткість, вага, що відповідає основному принципу соціального маркетингу "Виготовляти та реалізовувати продукцію, яка необхідна споживачам" [3]. Конкурентоспроможність продукції визначається можливістю споживачем в найкоротші строки окупити первинні витрати на придбання обладнання, на якому можна випускати продукцію за оптимальним співвідношенням "ціна – якість". Нові параметри конкурентоспроможності галузі, перш за все, визначають процеси автоматизації та інформатизації галузі, використання нових програмних продуктів та сучасного обладнання, що дозволяє швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, що особливо гостро виявляються у період кризи. Так, бюро економічного аналізу при міністерстві торгівлі США представило дані про динаміку капіталовкладень у країні: «...починаючи з 1982 р. витрати підприємств приватного сектора на купівлю засобів виробництва "промислового століття" – двигунів і турбін, електророзподільних і контрольних приладів, вантажно-розвантажувальних механізмів, обладнання для сфери послуг, гірничодобувної, нафтової та будівельної галузей, а також сільського господарства – більш-менш стабільно тримаються на рівні 110 млрд дол у порівнянних цінах. В галузі витрат на придбання інформаційної техніки спостерігається постійне зростання. Якщо в 1982 р. на придбання комп'ютерів та телекомунікаційного обладнання американські компанії витратили 49 млрд дол., до 1987 р. ця сума підвищилася до 86,2 млрд дол., то в 1991 р. витрати на закупівлю інформаційної техніки становили 112 млрд дол.» [4, с. 48-49]. Цей період, коли витрати на придбання техніки, що необхідна для добору, переробки, аналізу та використання інформації, перевищили витрати на придбання обладнання, що призначається для пресування, обробки, різьблення та інших дій з матеріальними предметами, в сучасній літературі [5; 6; 7] називають початком розвитку інформаційного суспільства. Машинобудівне виробництво в найбільш розвинутих країнах (США, Японія, Німеччина) стало інтенсивно розвиватися в напрямі створення гнучких виробничих ділянок, цехів та заводів, що здатні задовольняти масові та індивідуальні запити найбільш вибагливих споживачів.

Актуальність дослідження, пов'язаного з окресленням проблем, перспектив та особливостей машинобудування підтверджується його місцем серед інших галузей промисловості (рис. 1). Серед галузей переробної промисловості машинобудування займає третє місце (13,3%) після металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів (22%) та виробництва харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів (15,2%). За цим розподілом машинобудування випереджає темпи реалізації продукції всієї добувної галузі (обсяг реалізації якої у 2008 році склав 85755,4 млн. грн. проти 121780,4 млн. грн. у машинобудуванні) України, що свідчить про масштабність її розвитку та охоплення регіонів країни.

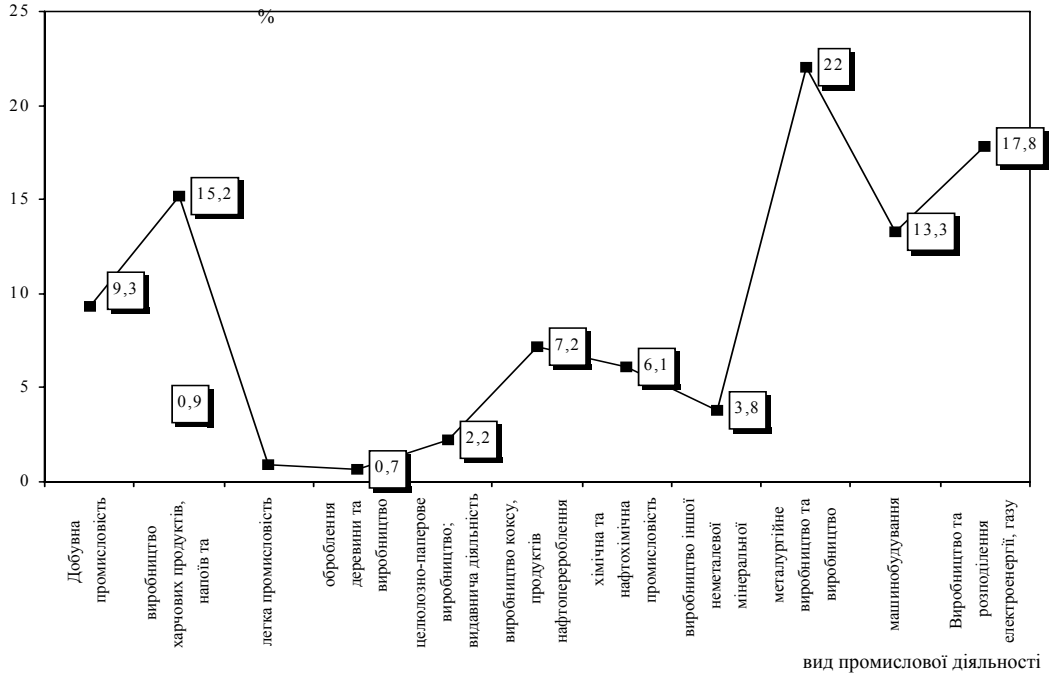

Рис. 1. Співвідношення реалізованої продукції (робіт, послуг) галузей промисловості у 2008 році, % (побудовано на основі [2])

Однією з умов до виходу підприємств машинобудування на новий виток розвитку є орієнтація на всебічне використання інноваційних технологій, що ілюструють дані про розподіл фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за джерелами у Харківський області в 2007 році (рис. 2).

Виходячи із суми коштів у загальній структурі, що направляються на фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Харківської області, власні кошти підприємства складають 42,8%, державного бюджету – 11%, вітчизняних інвесторів – 26%, іноземних інвесторів – 18%, кредитів – 0,91%, інших джерел – 50%. Досвід господарювання зарубіжних підприємств свідчить про наступне: чим вищий рівень розвитку країни, стабільність економіко-правового й політичного середовища, тим активніша поведінка інвесторів на ринку. В Україні ж подібний механізм накладається на існування системної кризи, що характерна майже всім рівням управління державою, а також поширення політики реприватизації підприємств, що відлякує потенційних інвесторів. Серед всіх підприємств промисловості країни власні кошти більше за всіх інвестують у інноваційність виробництва саме у галузі машинобудування (42,8% проти 58,2% за всіма галузями промисловості), що пояснюється, по-перше, перспективністю розвитку даного виду діяльності, по-друге, тим, що кінцева продукція машинобудування використовується в інших галузях народного господарства як засіб виробництва; по-третє, в державі існує ресурсна база природних копалин, що спрощує й здешевлює їх придбання вітчизняними виробниками, сталі, чавуна, металопрокату.

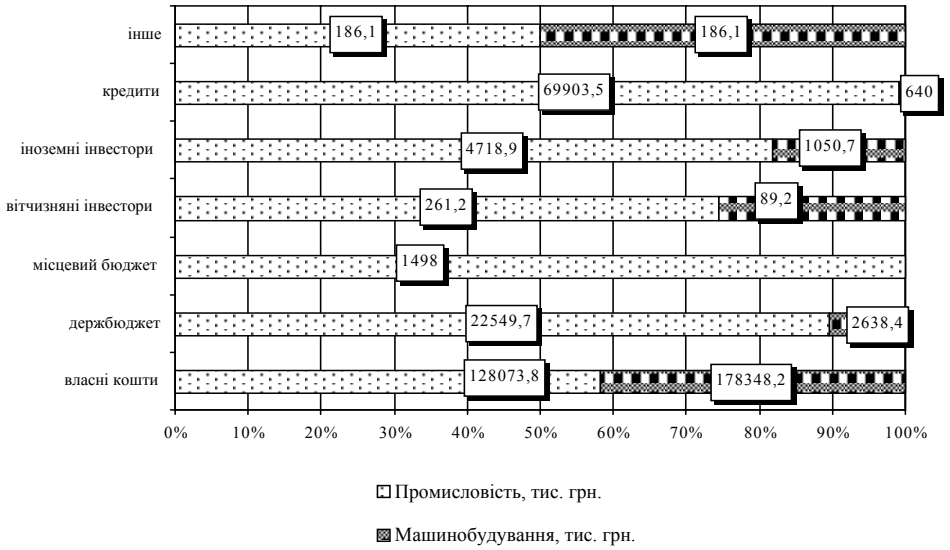

Рис. 2. Розподіл фінансування інноваційної діяльності машинобудування Харківщини за джерелами у загальній сумі у 2007 р. (побудовано на основі [1])

Щодо пріоритетності розвитку галузей переробної промисловості в Харківській області стає очевидним, що це є машинобудування, адже у 2007 році сума витрат на здійснення інноваційної діяльності складає 132678,2 тис. грн., що в 101,2 рази більше, ніж аналогічні витрати в легку промисловість. Так, розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності у Харківській області у 2007 р. наведений на рис. 3.

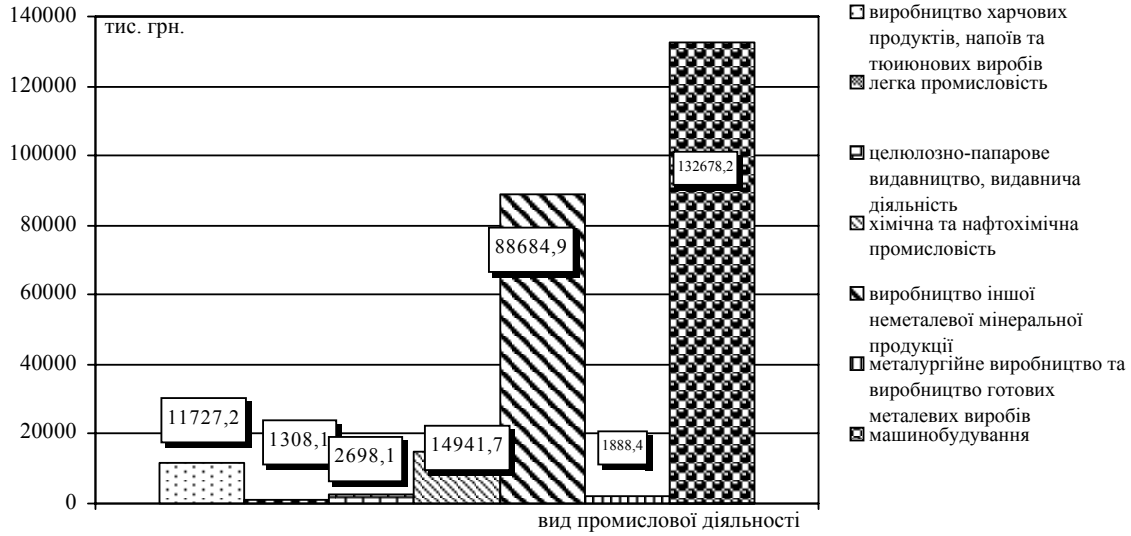

Рис. 3. Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності у переробній промисловості в Харківській області у 2007 р. (побудовано на основі [1])

Серед основних пріоритетів розвитку машинобудування в Україні як тієї, яка має найбільший потенціал й перспективи розвитку, повинно стати [3]:

1) перехід до інжинирінгового виробництва, яке передбачає вирішення задач із виробництвом, постачанням та обслуговуванням продукції, тобто орієнтація виробництва "під ключ";

2) вихід станкобудування на зовнішні ринки за рахунок оптимізації параметру "ціна-якість" й налагодження коопераційних зв'язків із передовими підприємствами світу;

3) запровадження гарантійного та післягарантійного обслуговування крупних видів продукції;

4) диверсифікація виробництва із орієнтацію на витіснення імпортних аналогів станків й обладнання та виходом на зовнішні ринки збуту;

5) створення технічної бази стандартизації та сертифікації продукції станкозаводів згідно із міжнародними стандартами якості;

6) організація професійного підготовки та перепідготовки управлінських кадрів та фахівців з питань логістики, інформатики, менеджменту, що здатні вирішувати не стільки локальні проблеми, скільки здатні системно мислити й прораховувати стратегічні рішення в плані розбудови підприємств й зайняття нових ринків збуту.

Існуючий кадровий та технічний потенціал дозволяє використовувати можливості для реалізації політики прориву, адже криза, що притаманна економіці України, надає можливості для розвитку. Цей постулат відбиває наступні особливості: в період скорочення платоспроможного попиту через фінансову кризу на ринку виживає найсильніший, тобто той, хто здатний генерувати нове з мінімальною кількістю наявних ресурсів, але з міцним потенціалом. Причому слабкі гравці залишають ринок, надаючи можливість більш витривалим перерозподілити власних клієнтів, таким чином, надаючи їм більші можливості для зростання. Тому криза і є можливістю для розвитку використовуючи найбільш сильні переваги: кадри, їх професіоналізм, потенціал та інтелект.

Література

1. Промисловість Харківської області у 2001 – 2007 роках: Статистичний збірник / За ред. І. Г. Наумова. – Х.: Головне управління статистики у Харківській області, 2008. – 260 с.

2. http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2007/pr/orp_rik/orp_06_u.htm

3. Цуглевич В. Н. Корпоративный менеджмент в условиях нестабильного рынка / Под общ. ред. Н. П. Тихомирова. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 320 с.

4. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48 – 55.

5. Абалкин Л. Использовать интеллектуальный потенциал для будущего России / Л. Абалкин // Экономист. – 1999. – № 8. – С. 3 – 9.

6. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Видво “Логос”, 2003. – 632 с.

7. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 42 – 49.

Надійшла 06.04.2010

УДК 657.347

Г. И. ПАШИГОРЕВА
Санкт-петербургский государственный университет сервиса и экономики

АУДИТ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Дается оценка аудиту как наиболее важному элементу в системе экономических отношений и действенному методу эффективного управления организацией. Раскрывается его значение для всех участников бизнес-процессов в контексте с социальной политикой и ее производной – социальным аудитом.

Evaluated in the article is the audit as the most important element in the system of economic relations and as an effective method of company management. Specific attention is paid to its significance for every business process member in the context of the social policy and its derivative – social audit.

Ключевые слова: социальная политика, социальный аудит, человеческие ресурсы, система управления персоналом.

Аудиторская деятельность является важным элементом современной экономики России. Ежегодно составляется большое количество аудиторских заключений и в условиях кризиса со стороны пользователей к аудиторам предъявляются все более высокие требования, соответствие которым невозможно без развития новых направлений аудита.

Мировой экономический кризис показал, что основной задачей дальнейшего развития аудита является обеспечение участников бизнес-процессов и экономического рынка разносторонней и качественной информацией.

Аудирование является процессом, который требует восприятия всех особенностей жизнедеятельности организации. Современная тенденция аудита состоит в изменении методов от осмотра и подтверждения финансового состояния к контролю за управлением и все более значимыми становятся вопросы повышения эффективности функционирования организации.

Соответственно, актуальным вопросом является необходимость совершенствования подходов не к собственно проведению аудита, а расширению его направлений.

Объектом аудита должны стать направления, определяющие развитие предприятия: инвестиционные проекты, бизнес-планы, предлагаемые организационные изменения, кадровая политика и т.д., что будет нацеливать на эффективное использование ресурсов.

Наряду с аудитом финансовой отчетности необходимо проводить более глубокий анализ различных сторон хозяйственной или общественной жизни предприятия, которые оказывают социальное влияние на всех участников процесса.

Предметом аудита становится совокупность организационно-экономических проблем, связанных с хозяйственной деятельностью социально ответственных организаций, в частности менеджмент, проблемы социально-трудовой сферы, использование интеллектуального капитала, которые необходимо рассматривать через призму заинтересованных сторон.

Одним из наиболее действенных методов оценки эффективности управления организацией является аудит социально-трудовой сферы (социальный аудит).

Социальный аудит представляет собой степень оценки корпоративной социальной ответственности с помощью выбранных критериев, ориентированных на результаты организации и способов их достижения. При этом суть его сводится к диагностике факторов социальных рисков, оценке, способности организации разрешать социальные проблемы, возникающие внутри и за ее пределами.

По мнению Одегова Ю.Г. и Журавлева В.П., цель «социального аудита – экспертиза работы органов управления предприятием в области повышения эффективности трудовой деятельности, снижение текучести и абсентеизма, повышения удовлетворенности трудом у работников [3].

Специфика социального аудита основана в основном на природе и характере объекта аудита, которые диктуют разработку и использование методов, присущих данному типу.

Областью исследования становятся человеческие ресурсы, при этом используются способы и приемы как экономических, так и социальных наук. Общая оценка уровня социальной политики в условиях кризиса способствовала появлению в управленческом аудите такого направления, как аудит персонала. Аудиторская деятельность в этой области – достаточно новое явление. Как новый вид аудита он направлен на повышение эффективности использования трудовых ресурсов, оказывающих влияние на такие важные

показатели? как объем производства продукции, услуг и выполненных работ, уровень себестоимости, финансовый результат, что характеризует в целом экономический потенциал хозяйствующего субъекта.

Новые рыночные отношения ориентируют организации на эффективное и рациональное использование финансовых и материальных ресурсов, но при этом персонал увязывается только со штатным расписанием и формированием фонда оплаты труда. В системе управления ресурсами персонал, как элемент системы управления предприятием, рассматривается лишь как статья расходов. Однако ресурсы предприятия не могут быть неисчерпаемы и воспроизводиться сами по себе, поэтому подходы к управлению персоналом должны стать одними из приоритетных и включать, прежде всего, качественные изменения.

Аудит персонала как системная форма осуществления диагностического исследования позволяет сделать вывод о системе эффективности деятельности предприятия и о способах его совершенствования. Как отмечает П.Э. Шендлер, суть аудита – диагностика причин возникающих проблем, оценка их важности и возможности разрешения, разработка конкретных рекомендаций для организации.

Поскольку любой экономический субъект рассматривается как открытая система, то диагностика как метод может быть применен в контексте исследования систем управления выбранного субъекта, аккумулирующего в себе оценку состояния процессов в организации, кадрового потенциала организации и оценку организационной структуры фирмы.

Присутствие в системе хозяйственных отношений различных организационно-правовых форм вызывает необходимость создания механизма социального аудита как инструмента управления для разрешения проблем, возникающих в организации и формировании конкретных рекомендаций для высшего менеджмента.

При оценке организационной структуры организации устанавливается соответствие данного типа стратегии ее развития. За основу берутся следующие элементы: разделение труда и специализация; департаментизация и кооперация; масштаб управляемости и контроля; иерархия организации и ее звенность; распределение прав и ответственности; централизация и децентрализация; дифференциация и интеграция [1]. Особенно большое значение выделения такой элементности имеет для предприятий среднего и малого бизнеса.

Кадровый процесс нацелен на работу в организации с каждым работником, группами сотрудников, категориями персонала, акцентируя внимание на планировании потребностей в кадрах; на стимулировании труда; адаптации работников к существующим и изменяющимся условиям; оценке персонала с точки зрения его профессиональных качеств, карьеры, планирование карьеры.

Социальный аудит способствует не только оценке уровня кадрового потенциала персонала организации, а также выявлению условий, созданных для реализации потенциальных возможностей. При этом одним из важных факторов становится оценка мотивации сотрудников. Картина будет более полной, если реализацию функций кадрового потенциала прошлого периода совместить с динамикой результатов труда работников текущего периода.

В каждом конкретном случае оценка ситуации, существующей в организации, позволяет выявить закономерности развития трудового коллектива и его участие (воздействие) на результаты хозяйственной деятельности.

Для проведения такого аудита должна быть разработана программа применительно не только к целям аудита, но и масштабам предприятия. На практике очень часто аудит подразделяют на: аудит соответствия, аудит эффективности, стратегический аудит.

В рамках социального аудита «аудит на соответствие» оценивает адекватность управления человеческими ресурсами в соответствии с предъявляемыми к персоналу требованиями и учитывает его нацеленность на поддержание интересов фирмы.

«Аудит эффективности» в основном направлен на изучение методов внутреннего управления предприятием с целью определения возможностей дальнейшего их совершенствования.

«Стратегический аудит» позволяет увязать социальную политику и специфику предприятия с внешними условиями.

Исследуя все функции управления персоналом в совокупности, то есть в их единстве, можно более полно раскрыть изучаемый субъект [2]. Аудит системы управления персоналом – комплексный системный процесс получения и оценки объективных данных об эффективности и качестве управления персоналом в конкретных условиях деятельности организации. Аудит социально-трудовой сферы дает возможность ясного видения всего спектра функций управления, посредством которых достигается обеспечение интересов организации. Все это создает условия для нового осмысления деятельности, когда каждый человек, «закладывая камень, понимает, что создает мир» (Антуан де Сент-Экзюпери).

Литература

1. Дудяшова В.П. Методические основы управления персоналом: Учебное пособие. – Кострома: КГТУ, 2003. – 40 с.

2. Филина Ф.Н. Проведем аудит персонала // Российский бухгалтер. – 2008.

3. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: Учебник для вузов. – М.: Финстатинформ, 1997.

4. Римская Р., Римский С. Практическая психология в текстах, или как научится понимать себя и других. – М.: АСТ-пресс, 2000. – 376 с.

Надійшла 23.03.2010

УДК 338.3 (477)

Н. С. ПЕДЧЕНКО
Полтавський університет споживчої кооперації України

ПРИНЦИП ТОЛЕРАНТНОСТІ ПРИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто і доведено можливість застосування принципу толерантності при оптимізації наявного потенціалу підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності.

Considered and brought the possibility of applying the principle of tolerance in the optimization of the existing potential of the company to ensure its life.

Ключові слова: толерантність, потенціал підприємства, риси потенціалу, структурованість.

Вступ

Характерною особливістю нового століття є отриманий суттєвий розрив між країнами, що накопичували, оновлювали, модернізували потенціал підприємств, регіонів, галузей, економіки і тими, що цього не здійснювали. Обсяг та структура створеного та суттєво проамортизованого за радянські часи потенціалу сучасних підприємств спричинило порушення пропорцій у процесах розвитку. Тому під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми оптимізації можливостей підприємства довгострокового та поточного характеру при успішній взаємодії із зовнішнім середовищем. У вирішенні такого завдання важливим є пошук спроможності взаємодії підприємства із навколишнім середовищем на основі гармонійної структури власних можливостей. Тому існує необхідність розглянути теоретичні підходи до запровадження принципу толерантності при структуризації потенціалу підприємства.

Основний розділ

Потенціал підприємства – це складна економічна система, якій, як відомо, притаманні різні риси, серед яких складність, адаптивність, структурованість, динамічність, відкритість, пропорційність, інертність, часова обмеженість, самовідтворення, суперечливість, досяжність. [13 с.65-66]. Ці риси взаємопов'язані і доповнюють одна одну, що забезпечує більш повну характеристику сутності потенціалу. Під структурованістю розуміють притаманність потенціалу певної ієрархічної побудови, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність. Інші риси потенціалу також підкреслюють наявність складових (складність), узгодженість їх кількості та взаємодії через конфліктне досягнення цілей (пропорційність, суперечливість), можливість реагування на зовнішнє середовище (відкритість) та його відображення на внутрішній структурі (адаптивність), що забезпечує нестабільність такої економічної системи (динамічність).

В іншій монографії зазначається, що потенціал – це «сукупність ресурсів, які можуть бути використані у процесі відтворення, спрямованого на повніше задоволення потреб регіону та країни» [3 с.27]. Наведені підходи дозволяють акцентувати увагу на тому, що складові потенціалу функціонують самостійно, забезпечуючи цим наявну складність, та одночасно і в сукупності, оскільки це єдина система і для того, щоб досягти ефективного розвитку взаємодія в такій сукупності повинна бути збалансована на основі оптимального співвідношення між окремими такими складовими.

Важка структурованість потенціалу підприємства та необхідність її оптимізації вимагає наукового пояснення в теоретичному та методологічному аспектах. Це наводить на думку про можливість використання терміну „толерантність", який застосовується як:

- tolerancia (іспан.) – здатність визнавати відмінність від власних ідеї чи помисли;
- tolerance (франц.) – ставлення, під час якого людина визнає, що інші можуть думати чи діяти інакше, ніж вона сама;
- tolerance (англ.) – готовність бути терплячим;
- kuan rong (китайска) – дозволяти, приймати, бути по відношенню до інших милосердним;
- tasamul' (араб.) – прощення, милосердя, м'якість, терпіння, чуйне ставлення до інших;
- терпіння – здатність стійко, без нарікань витримувати фізичні або моральні страждання, життєві злигодні тощо. Уміння довго та спокійно витримувати щось нудне, неприємне, небажане тощо [14].

Термін толерантність може означати у:

- соціології – терпимість до чужого способу життя, поведінки, звичаїв;
- екології – спроможність організмів виносити відхилення факторів зовнішнього середовища від

оптимальних для них;

- медицині – імунний стан організму, при якому він не спроможний синтезувати антитіла у відповідь на введення антитіла для збереження імунної реактивності до інших антитіл (має значення при пересадці);

- математиці – математичну модель для відображення близькості показників.

В Декларації принципів толерантності проголошеної та прийнятої 16.11.1995р. зазначається, що толерантність означає поважання, сприйняття та розуміння. Формуванню толерантності сприяють знання, відкритість. Толерантність – це єдність у різноманітті [15].

У сучасних словниках іншомовних слів толерантність – це терплячість, терпимість, поблажливість, витривалість [8, с.967, 9, с. 738, 10, с. 675].

Виходячи з вищенаведеного відмітимо, що поняття „толерантність" використовується в різних сферах діяльності з подібними підходами у визначені, тому це надає можливість придати йому економічного відтінку. Стосовно можливості застосування принципу толерантності при оптимізації структури потенціалу свідчить наступні аспекти:

- потенціал – це різноманіття елементів, об'єднаних в єдину цілісну системну характеристику;

- таке різноманіття спроможне виносити відхилення і бути терпимим до створених умов;

- ця характеристика є відкритою, оптимізація якої потребує знань, сприйняття та розуміння.

У сучасних тлумачних словниках української мови „толерантність" трактується як здатність переносити вплив яких-небудь факторів [2, с. 671, 11, с.859, 12, с.689]. У фінансово-економічних словниках під толерантністю пропонується розуміти витривалість, допустиме відхилення [1, с. 857].

В економічній літературі термін „толерантність" використовується „буквально для вираження індиферентної реакції підприємства на зміни ринкової ситуації, зовнішнього середовища, або для характеристики його позиції очікування" [7, с.57-58]. Даний термін щодо стійких і глибинних причинно-наслідкових зв'язків між об'єктами і процесами у зовнішньому середовищі і системах в управлінні не використовується [7, с.58].

«Толерантність стосовно підприємства, – на думку В.В.Пастухової, – це здатність витримувати відхилення зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни, який є умовою життєдіяльності підприємства» [7, с.58]. Наведений підхід є класичним і відображає спроможність підприємства знаходитися у заданих параметрах стосовно наявних коливань зовнішнього середовища. Це дозволить реалізувати лише такі властивості потенціалу як адаптивність, відкритість, динамічність.

На нашу думку, принцип толерантності найбільш повно себе реалізує, якщо підключити й інші риси потенціалу, а саме складність, структурованість, пропорційність, суперечливість, реальність, самовідтворення та розглянути його на основі можливості гармонізації внутрішньої структури потенціалу підприємства та досягнення узгодженості дій на основі толерантного співвідношення окремих елементів, що здатні витримати суперечливі дії як зовнішніх так і внутрішніх чинників і при цьому забезпечити або зберегти розвиток підприємства. Варто також звернути увагу на те, що толерантність при оптимізації потенціалу підприємства – це витривалість не тільки до зовнішнього впливу та можливість збереження відхилення у заданому дозволеному діапазоні, але інколи найважчим і непідконтрольним є узгодження внутрішнього само впливу одного елементу на інший.

При оптимізації структури потенціалу на окремі складові важливим з точки зору статистичного дослідження є визначення питомої ваги та меж її діапазону для кожного окремого елементу, взявши за основу верхнє та нижнє значення отриманих експертним шляхом інтервалів [4, с. 38, 5, с.27, 6, с.32]. Визначення питомої ваги окремих елементів єдиної цілісної системи характеристики може бути визначено експертним шляхом, що підтверджується різними поглядами. Діапазон та його межі (мінімальна та максимальна величини) для кожного окремого елементу єдиної цілісної системної характеристики характеризують стан зовнішнього фактору впливу, що складає межу толерантності потенціалу підприємства.

Висновки

Отже, принцип толерантності при оптимізації потенціалу підприємства – це здатність складної системи внутрішньо гармонізувати взаємодію кожної складової окремо та одночасно, отримуючи синергетичний ефект, від їх спільної співпраці та готовність протистояти впливу зовнішнього середовища, маючи при цьому межі безпеки та забезпечуючи або зберігаючи розвиток підприємства.

Методологічна основа реалізації принципу толерантності при оптимізації потенціалу підприємства базується на таких фундаментальних положеннях: 1) потенціал підприємства – це єдина цілісна динамічна система, елементи якої можна класифікувати за різними ознаками, при цьому сама система статично залишається без змін; 2) складові потенціалу можуть мати певне структурне співвідношення та межі безпеки такого співвідношення, гармонійна взаємодія якого забезпечує життєдіяльність підприємства.

Література

1. Большой англо-русский финансово- экономический словарь / Под ред. В.И.Осипова. – 2-е изд.,

испр. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 960 с.

2. Великий тлумачний словник української мови / Упоряд. Т.В. Ковальова: Худож. оформлювач Б.П. Бублик. – Харків: Фоліо, 2005. – 767 с.

3. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання: Монографія / І.М. Школа, Т.М. Ореховська, І.Д. Козменко та ін., за ред. І.М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.

4. Єріна Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

5. Мармоза А.Т. Практикум з теорії статистики. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 344 с.

6. Опря А.Т. Статистика. Математична статистика. Теорія статистики: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.

7. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

8. Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – Київ: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1985. – 967 с.

9. Современный словарь иностранных слов: толкования, словоупотребления, етимология / Л.М. Баш, А.Б. Боброва и др. – 4-е изд., стереотипное. – М.: Цитадель-трейд, Рипол классик, 2003. – 960 с.

10. Сучасний словник іншомовних слів / Уклали: О.І. Скопненко, Т.В. Цимбалюк. – К.: Довіра, 2006. – 789 с.

11. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів / За заг. ред. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД „ШКОЛА”, 2006. – 1008 с.

12. Тлумачний словник сучасної української мови / Укладачі Л.П. Коврига, Т.В. Ковальова, В.Д. Пономаренко / За ред. В.С. Калашника. – Харків: Белкар-книга, 2005. – 800 с.

13. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: Монографія / Н.П. Гончарова, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко та інш. / За заг. ред. О.С. Федоніна. – К.:КНЕУ, 2006. – 288 с.

14. http://ru.wikipedia.org/wiki

15. http://www.tolerance.org.md/rom/docs/decl_u.htm

Надійшла 23.03.2010

УДК: 336.5:338.439:635.5

О. Б. СТЕФАНІВ
Львівський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМСТВ ПТАХІВНИЧОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто проблему державного фінансування птахівничої галузі, зокрема через програму здешевлення кредитів. Обґрунтовано потребу в бюджетних дотаціях, доплатах за продукцію птахівництва. Проаналізовано прямі й непрямі форми державної підтримки сільськогосподарських підприємств.

The problem of the state financing of poultry farming industry in the article is considered, in particular through the program of reduction of prices of credits. Grounded requirement in budgetary grants, additional charges for the products of the poultry farming. The direct forms of state support of agricultural enterprises are analyzed.

Ключові слова: птахівництво, фінансування, державна підтримка, бюджетні дотації, птахівничі підприємства, державне регулювання.

Вступ. На сьогоднішній день в Україні фактично відсутня цілеспрямована і системна політика держави щодо забезпечення гарантії продовольчої безпеки країни та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору на внутрішньому та зовнішньому ринках. Об’єктивна необхідність державного регулювання сільського господарства і, в свою чергу птахівництва як однієї із складових зумовлена певними унікальними можливостями, які притаманні цій галузі, її місцем і значенням у забезпеченні продовольчої безпеки та житті суспільства.

Основною проблемою сучасного агропромислового комплексу є створення ефективного виробництва сільськогосподарської продукції, яке здатне забезпечити продовольчу безпеку країни. Вирішення цієї проблеми залежить від державної економічної політики та ринкового механізму саморегулювання. Тому створення умов для формування ефективного конкурентоспроможного виробництва продукції птахівництва повинна забезпечувати державна аграрна політика держави.

Основний розділ. Державне регулювання птахівництва розглядається як сукупність економічних, організаційно-економічних і соціальних заходів, що здійснюється державними органами з метою забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку підприємств, покращення якості продукції та підвищення її конкурентоспроможності. У процесі такого регулювання здійснюється економічна підтримка птахівничих підприємств, забезпечується необхідний рівень їх доходності за умов несприятливої ринкової кон’юнктури, а також виробництва такого обсягу продукції відповідної якості, яка б задовольняла потреби споживачів і тим самим зберігала соціальну стабільність у суспільстві.

Вагомий вклад в обґрунтування проблеми державного регулювання сільського господарства, і зокрема галузі птахівництва, зробили Діброва А.Д., Минів Р.М., Батюк Б.Б., Олійник Т.І., Бородіна О.М., Полозенко Д.В., Лукінов І.І., Янків М.Д. В роботах зазначених авторів обґрунтована об'єктивна необхідність державного регулювання сільського господарства, визначені цілі, завдання і функції державного регулювання в процесі ринкової трансформації галузі з урахуванням національних особливостей.

Важливим є недопущення надмірного впливу державних органів на діяльність птахівничих підприємств, оскільки це може призвести до зменшення стимулів здійснення інновацій, зниження інвестиційної привабливості галузі та негативно вплинути на ефективний розвиток птахівництва, враховуючи специфіку його функціонування.

Програма розвитку галузі птахівництва України складена для вирішення поставлених завдань, досягнення стабілізації та нарощування обсягів виробництва, динамічного розвитку. Використовуючи метод математичного аналізу та прогнозування, програма передбачає наступне: основними факторами розвитку галузі, окрім інвестицій, є технічне переоснащення й розширення виробничих потужностей птахівничих підприємств, якісне поліпшення племінних ресурсів, сучасний менеджмент і державну підтримку [3, с.49]. Усе це повинно здійснюватися шляхом запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість та введення фіксованого сільськогосподарського податку, доплати агропідприємствам за продані на забій кондиційні кури-бройлери, часткового фінансування програми селекції у птахівництві, здійснення фінансової підтримки підприємств через механізм здешевлення коротко і довгострокових кредитів, часткові компенсацією 30 % вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, кліткового обладнання й придбання його за умовами фінансового лізингу.

Галузь птахівництва тримається на трьох китах. Перший — це обладнання. Сьогодні для того, щоб сучасне обладнання приходило в галузь, працюють три державні механізми. Це довгострокові кредити, пільгові, 30-відсоткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки, куди входить обладнання для птахівництва і є реальне фінансування, а також фінансовий лізинг. Другий — це корми. Сучасні кроси, сучасні технології потребують сучасних систем годівлі. Для того, щоб галузь могла забезпечити себе кормами, діє програма короткострокового кредитування, коли кожне птахогосподарство може взяти короткостроковий пільговий кредит, закупити собі корми. Третій — кроси птиці, або те, що називається селекцією. Підтримується теж двома державними програмами. По-перше, це довгострокове кредитування для придбання селекційної птиці. По-друге, пряме фінансування з Державного бюджету програми селекції у тваринництві та птахівництві. Розвиток птахівничих підприємств неможливий без банківського кредитування, зокрема без бюджетного фінансування. Серйозною допомогою є прямі бюджетні дотації сільгосппідприємствам за кондиційне м'ясо бройлерів, часткове фінансування за програмою селекції в птахівництві. Нині птахівництво — це практично повністю приватний бізнес, де використовуються найсучасніші інтенсивні технології [5, с.47].

Основними перевагами переходу до політики прямої державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників є те, що поряд з посиленням конкуренції на агропромисловому ринку, підвищенням рівня прозорості державної аграрної політики, вигод для самих товаровиробників, цей механізм пом'якшує негативні впливи державного втручання.

Ефективність державного регулювання полягає в тому, щоб розумно і зважено використовувати важелі економічної діяльності держави в процесі реалізації економічної політики саме в тих історичних та національних умовах, що склалися. Різке скорочення державного регулювання трансформаційних процесів, переоцінка можливостей ринкового саморегулювання створили ситуацію, коли, за словами академіка І.І. Лукінова: "Ринкові й державні регулятори спрацьовують тепер на прискорення втрат національного товаровиробництва… Цінова, податкова і фінансово-кредитна політика держави… перетворилася з активного стимулятора проведення ефективних агропродовольчих реформ у могутню руйнівну силу виробничого й ринкового потенціалу" [4, с.48].

Роль державних органів управління в регулювання АПК, зокрема й галузі птахівництва, насамперед, через використання ними економічних важелів і стимулів, в умовах ринкових відносин зростає і зростатиме. Водночас вирішення всіх господарських питань повинно стати прерогативою господарюючих суб'єктів. Основними функціями державного регулювання, як зазначив М.Янків, повинні стати:

- раціональне використання бюджетних коштів, дотацій та кредитних ресурсів;
- здійснення заходів щодо цінового регулювання і еквівалентності обміну між промисловістю і сільським господарством;
- формування регіональних продовольчих фондів, організація маркетингового обслуговування сільських товаровиробників і сфери послуг;
- проведення ефективності інвестиційної та інноваційної політики та ін. [6, с.54].

Для розуміння державної підтримки підприємств птахівничої галузі розглянемо важелі держаного регулювання (рис. 1).

Досвід багатьох країн свідчить, що не завжди збільшення бюджетних витрат пов'язане з покращенням положення сільськогосподарських товаровиробників. Переважна частина коштів так і не

доходить до кінцевого отримувача. Інколи агропродовольча політика призводить до того, що прямі бюджетні витрати зростають, а реальні надходження сільськогосподарським товаровиробникам та ефективність виробництва знижуються. Подібний результат спостерігається по багатьох державних програмах підтримки сільськогосподарських товаровиробників в Україні. На думку Бородіної О.М., сучасна система державної підтримки аграрного сектора в узагальненому вигляді визначається наступними характерними особливостями:

Рис. 1. Важелі державного регулювання галузі птахівництва

• відсутність науково обґрунтованих системних підходів до розуміння суті, завдань і наслідків реалізації аграрної політики в державі та ігнорування ключових обмежень та взаємозалежних ринкових зв'язків;

• непрозорість механізмів розподілу та недоступність одержання коштів для значної частини сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, майже всіх дрібнотоварних господарств населення;

• неефективне використання вкладених бюджетних коштів, що визначається низькою їх віддачею та неадекватними кінцевими результатами діяльності сільськогосподарських підприємств;

• недосконаліть механізмів отримання й розподілу бюджетних коштів і порушення бюджетної дисципліни при їх використанні, що призводить до недовикористання виділених бюджетних коштів;

• порушення принципу справедливості при розподілі державних коштів та зміна кінцевих бенефіціантів [1, с.111-114].

Аналізуючи цілі державної політики аграрного сектору економіки, потрібно погодитися з тим, що забезпечення його сталого розвитку й розв'язання проблеми продовольчої безпеки держави у ринкових умовах неможливі без прибуткового ведення сільськогосподарського виробництва. Водночас прибутковість будь-якої галузі, в тому числі й птахівництва, створює передумови для задоволення інтересів власників підприємств.

В сучасних умовах за державної підтримки здійснюється формування системи кредитного забезпечення сільського господарства. Важливим складовим елементом цієї системи є спеціальний режим кредитування, який був запроваджений шляхом уведення в дію механізму часткової компенсації з державного бюджету процентної ставки за кредитами комерційних банків сільськогосподарським товаровиробникам та іншим підприємствам АПК. Діючий пільговий механізм здешевлення кредитів є державною програмою фінансової підтримки, спрямованою на стимулювання грошового кредитування та поліпшення умов надання кредитів підприємствам АПК. Головна мета урядової програми полягає в заміні практики прямої участі держави в кредитному забезпеченні аграрного сектора економіки України ринковими стимуляційними інструментами, одним є механізм здешевлення кредитів [2, с.16].

Дана програма має свої особливості, відзначається рядом переваг і недоліків. Основними перевагами програми здешевлення кредитів є: зростання обсягів пільгового кредитування підприємств АПК і сільськогосподарських підприємств; розширення напрямів кредитного забезпечення через комерційні банки та кредитні спілки; продовження термінів користування кредитами на умовах здешевлення до 3 років і зростання питомої ваги середньострокових кредитів; зростання середнього розміру кредиту, наданого одному позичальнику.

До недоліків програми державного регулювання через механізм здешевлення кредитів можна віднести: невідповідність деяких напрямів цільового використання пільгових кредитів економічно

обґрунтованим строкам кредитування; наявність адміністративного методу регулювання, який полягає в обмеженні максимального розміру процентної ставки за кредитами, за яким здійснюватиметься часткова компенсація процентної ставки з державного бюджету; неврахування повною мірою об'єктивних вимог сільськогосподарських позичальників щодо своєчасності надходження кредитних ресурсів у технологічно обумовлені терміни; недосконаліть механізму розподілу лімітів бюджетних коштів за регіонами.

Розглянемо державну підтримку технічного переоснащення галузі птахівництва (табл. 1).

Державна підтримка безумовно дозволить відчутно поліпшити забезпечення технікою, провести переоснащення та вдосконалення птахівничих комплексів. Крім того, на лізингових засадах у 2006-2007 роках на птахофабрики Львівської області надійшло близько 9 тис. одиниць різної сучасної техніки вітчизняного виробництва.

Для стимулювання розвитку тваринництва, у тому числі і птахівництва, запроваджено систему дотацій. Зокрема, фінансова підтримка надається сільськогосподарським товаровиробникам за вирощені ними та продані на забій і переробку суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) переробні потужності, або забиті та перероблені у власних (орендованих) переробних цехах курчата-бройлери, качки, гуси, індики. На основі Постанови КМУ від 1серпня 2008 року фінансова підтримка за вирощену і продану птицю надається в розмірі: за курей – 1 грн. (раніше – 0,65 грн); для качок, гусей та індиків – 1,4 грн (раніше – 0,9 грн) [7].

Таблиця 1

Державна підтримка технічного переоснащення галузі тваринництва та птахівництва сучасною технікою вітчизняного виробництва

	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг інвестицій в технічне переоснащення галузі тваринництва та птахівництва технікою вітчизняного виробництва, млн. грн.	200	375	475	500	650	650
Фінансовий лізинг, млн. грн.	20	37,5	47,5	50	65	65
Часткова компенсація до 40% вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, млн. грн.	54	101.25	128,25	135	175,5	75,5
Часткова компенсація кредитної ставки за позиками комерційних банків, млн. грн.	25,2	47,25	59,85	63	81,9	81,9

*Програма розвитку галузі птахівництва України на 2005-2008 рр. — К., 2005. — 23 с.

Крім дотацій, державна підтримка галузі птахівництва виражається через:

- запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість та введений фіксований сільськогосподарський податок;
- введення часткового фінансування програми селекції в птахівництві;
- здійснення фінансової підтримки через механізм здешевлення кредитів;
- часткову компенсацію 30% вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва.

Висновки. В сучасних умовах перед виробниками м'яса птиці стоїть завдання планомірного нарощування обсягів виробництва та застосування при цьому нових засад організації цієї галузі через впровадження нових технологій і сучасних наукових розробок.

З метою забезпечення населення високоякісними дієтичними продуктами харчування, стабілізації галузі птахівництва потрібно:

- відновити і розширити виробництво продукції птахівництва на промисловій основі, використавши для цього, насамперед, певний потенціал птахофабрик, бройлерних комплексів і спеціалізованих підприємств з виробництва продукції птахівництва;
- зміцнити матеріально-технічну базу птахівницьких підприємств;
- ширше залучати в галузь кошти вітчизняних і зарубіжних інвесторів;
- посилювати інтеграційні процеси із залученням переробних і комбікормових підприємств, промислово-фінансових груп для виробництва конкурентоспроможної продукції;
- посилити контроль за цінами на енергоносії, кормові та інші матеріально-технічні ресурси, а також розв'язати проблему диспаритету цін, без чого неможливий нормальний розвиток галузі.

Для вирішення всіх цих питань, що нагромадилися в галузі птахівництва, потрібна активна підтримка держави.

Література

1. Бородіна О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність / О.М. Бородіна // Економіка сільського господарства. – 2006. – № 1. – С. 109-125.

2. Дем'яненко М. Кредитний механізм аграрного сектора економіки в період становлення ринкових відносин / М. Дем'яненко // Економіка України. – 1999. – № 4 – С. 15-24.

3. Діброва А.Д. Удосконалення державного регулювання сільськогосподарського виробництва в Україні / А.Д. Діброва // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 44-50.

4. Лукінов І.І. Регулюючі ринкові і державні механізми в агробізнесі України / І.І. Лукінов // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 48.

5. Минів Р.М. Державне регулювання галузі птахівництва / Р.М. Минів, Б.Б. Батюк // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 46-56.

6. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України : [монографія] Янків М.Д. – Львів : Коопосвіта, 2000. – С. 168.

7. www.magazine.faaf.org.ua

Надійшла 15.03.2010

УДК 20.51.01; 371:351.851

О. А. ФИЛИППОВА, М. Н. ШИБАНОВА
Поволжский государственный университет сервиса

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Рассматриваются вопросы применения информационных технологий в деятельности кафедр и преподавателей вуза, описываются возможности и способы применения в работе наиболее распространенных в вузах программ и сервисов компании «Microsoft», кроме того предложена модель портала онлайнового обучения.

The use of information technology in the activities of university departments and professors are considered in the article. The possibilities and ways of using the most popular programs and services of Microsoftin company for the purposes of higher education are described; besides, a model of online learning portal is suggested.

Ключевые слова: информационные системы, система дистанционного обучения, портал онлайнового обучения.

Введение

Будущее России во многом предопределяется её системой образования. Образованность, компетентность и профессионализм выступают ключевыми факторами общественного развития. Это всемирно признанный факт. В настоящее время можно с полной уверенностью констатировать становление рынка образовательных услуг. А как известно, никакой рынок не может существовать без информационных технологий. Именно этот факт заставляет нас обратиться к системе дистанционного обучения посредством Интернета или системе онлайнового обучения, что решает не только задачи пространства, но и финансовой экономии. За последние годы система онлайнового обучения начала внедряться в систему российского образования, но пока широкого распространения не получила, одной из основных причин препятствующих этому является отсутствие учебных программ, удовлетворяющих запросам организаций.

Основной раздел

В своем исследовании мы рассмотрим организацию управления дистанционным обучением посредством сети Интернет в области высшего профессионального образования на примере регионального университета, который имеет два корпуса в черте города и несколько филиалов, удаленных от центра университета.

Отличительной особенностью современной системы образования является резкое возрастание прямых и обратных связей по всей вертикали управления. На сегодняшний день традиционные способы работы с информацией практически изжили себя, и поэтому приоритетной задачей высшей школы является внедрение информационных технологий не только в образовательный процесс, но и систему управления высшим учебным заведением в целом. Следовательно, это приводит нас к внедрению в сферу высшего профессионального образования дистанционного обучения посредством сети Интернет и использованию других технологий в обучении студентов. Форма дистанционного обучения в сравнении с традиционной имеет ряд очевидных преимуществ: мобильность, технологичность, гибкость системы. Основным отрицательным моментом такой формы обучения является отсутствие очного общения между обучающимися и преподавателем. То есть все моменты, связанные с индивидуальным подходом и воспитанием, исключаются. По мнению авторов, главной задачей в данном случае является качество предоставляемых знаний для обучающихся и их контроль.

Для решения поставленной задачи авторами предлагается модель портала системы онлайнового обучения на основе уже имеющихся методик дистанционного обучения и опыта вуза (рис. 1)

Рассмотрим предложенную модель подробнее. Администратор и студент попадают в систему при помощи авторизации, далее администратор контролирует посещение курсов, определяет права пользователей портала, осуществляет присвоение сертификатов тому или иному студенту, а также обновление и редактирование материалов контента портала.

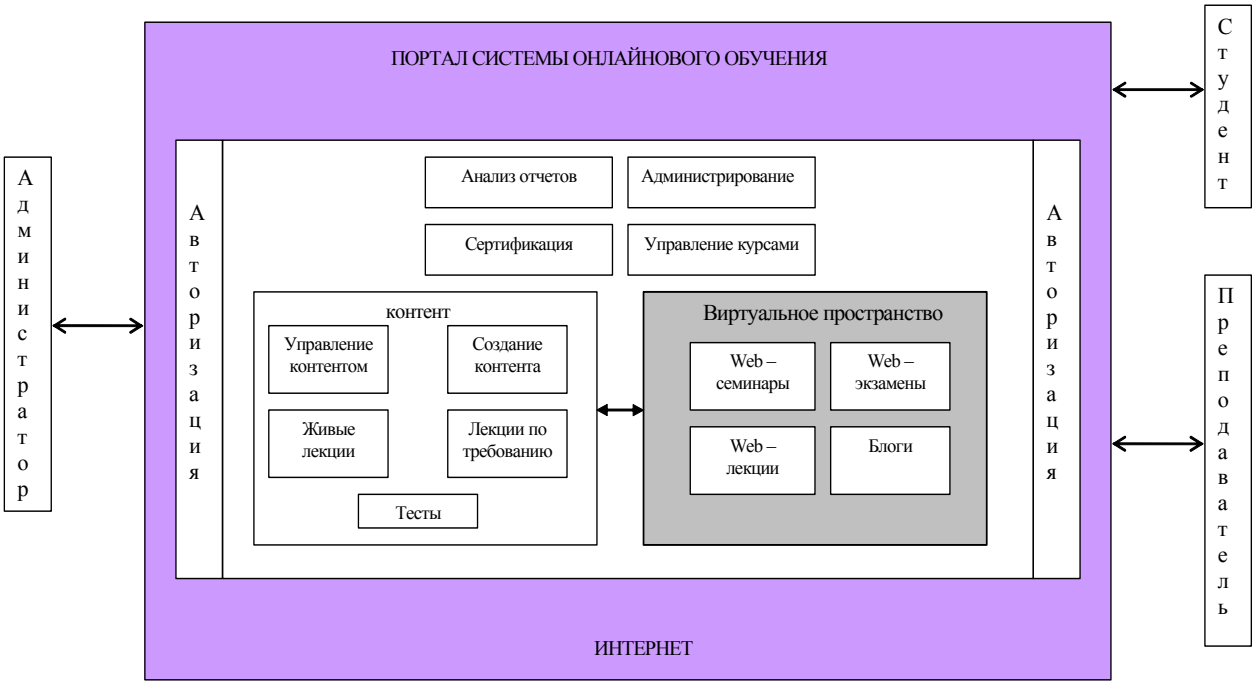

Рис. 1. Схема портала системы онлайнового обучения

Студент после авторизации попадает в систему, где рассматривает и изучает предложенные лекции, проходит тестирование и, при положительной сдаче теста, становится обладателем сертификата. На данном этапе возникает одна из наиболее острых проблем системы онлайнового обучения: аутентификация пользователя. Как определить, что на вопросы теста отвечал именно тот человек, под чьим именем он зарегистрировался? Для решения данной проблемы авторы предлагают внедрение в систему дистанционного образования виртуального блока, который в своей основе имеет методику не только дистанционного общения, но и web-семинаров и web-конференций.

Преподаватель также проникает в портал посредством авторизации, он пополняет или корректирует материалы курсов, обновляет и пополняет материалы для тестирования, кроме того, осуществляет проведение web-семинаров, экзаменов и лекций. Данные операции возможны благодаря блоку виртуального пространства. Именно наличие этого блока позволит решить проблемы отсутствия очного общения между обучающимися и преподавателем, а также проверки знаний обучающихся. Использование методики проведения web-семинаров для общения со студентами позволяет исключить проблему аутентификации студентов, так как и преподаватель, и студент могут видеть друг друга.

Отметим, что для эффективной организации управления удаленными объектами университету необходимо установить необходимую платформу и соответствующие программные средства. В данном исследовании предлагается использовать платформу Microsoft Office SharePoint Server. Эта платформа разработана для создания единого информационного пространства организации, включая поддержку документооборота, коллективного планирования и работы, тесно интегрирована с продуктами Microsoft Office, позволяет централизовано организовать совместную работу над проектами и материалами, обладает возможностями коллективных обсуждений и богатым функционалом поиска.

Рассмотрим подробнее предложенный нами в модели Виртуальный блок. Для осуществления проведения web-лекций, семинаров, экзаменов, авторы предлагают следующие информационные системы: Microsoft Windows Meeting Space; Skype; Windows Live Messenger. Все эти программы также разработаны компанией «Microsoft» и сочетаются друг с другом. Рассмотрим их подробнее.

Windows Meeting Space – программа для проведения интерактивных конференций с возможностями обеспечения общего доступа к рабочему столу, общим файлам и возможностью обмена графическими записками и короткими сообщениями. Является удобным инструментом для создания виртуального рабочего стола, интерактивных демонстраций и распространения учебных материалов среди студентов.

Skype – программное обеспечение для голосового общения, обеспечивающее шифрованную голосовую связь через Интернет между компьютерами, а также платные услуги для связи с абонентами обычной телефонной сети. Возможна организация конференц-связей, передача текстовых сообщений и файлов, а также видеосвязь (в настоящее время при использовании стандартного клиента – до 2 абонентов, а при использовании подключаемых модулей сторонних производителей их число ограничено лишь пропускной способностью канала).

Windows Live Messenger – клиент для обмена мгновенными сообщениями, включающих голосовую и видеосвязь, а также обмен файлами. Обеспечивает эффективную коммуникацию рабочих групп студентов.

Мы предлагаем не просто организацию общения студентов и преподавателей подобное web-конференциям или вебинарам, а общение, имеющее обратную связь, где обе стороны в равных долях являются, как слушателями, так и говорящими. Такая организация образовательного процесса позволит студентам лучше усваивать материал, а также поможет повысить уровень проверки качества знаний обучающихся лиц.

Кроме всего выше перечисленного, одним из вариантов общения может стать ведение блогов, как преподавателями, так и студентами. Среди информационных систем контролирующих работу с блогами можно выделить Live Spaces и Live Writer.

Live Spaces – социальная сеть, сервис блогов и общения в рамках личного информационного пространства. Позволяет создать единое информационное пространство по дисциплине и привлекать студентов к совместной работе.

Live Writer – прикладной инструмент для работы с записями блогов в оффлайн-режиме. Позволяет подготавливать материалы к публикации без наличия соединения с сетью Интернет. Является удобным инструментом для пользователей, привыкших к работе с документами в окне специальной программы, а не в окне браузера.

Результаты исследования

В результате проделанной работы авторы пришли к выводу, что организация дистанционной системы обучения в университете обладает рядом положительных достоинств: не требуется обязательного очного присутствия, как студентов, так и преподавателей, что приводит к снижению транспортных расходов и расходов на проживание в чужом городе; снижает расходы на организацию курсов, обустройство классов, зарплату персонала, у людей появляется возможность учиться в удобное для них время и в удобном темпе; упрощает привлечение студентов из более отдаленных областей, регионов. Кроме всего перечисленного немало важным аспектом являются незначительные затраты на приобретение предложенных программных продуктов, так как некоторые из них можно получить бесплатно, просто скачав из сети Интернет. Наиболее походящими в данном случае являются программные средства компании Microsoft, так как практически во всех вузах имеются пакеты лицензионных программ этой компании, что обусловлено её привлекательной программой по сотрудничеству с высшими учебными заведениями.

Проводя большую часть жизни в электронной среде, обмениваясь знаниями и опытом, студенты ожидают того же от преподавателей, поскольку применение удобных и знакомых им средств в образовательном процессе делает их обучение комфортным и более эффективным.

Литература

1. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении : [учеб. пособие для вузов] / Анфилатов В. С., Емельянов А. А., Кукушкин А. А. – М. : Финансы и статистика, 2002. - 368 с.

2. Васильев В. Н. Модели управления вузом на основе информационных технологий / Васильев В. Н. – Петрозаводск : Изд-во ПетрГУ, 2000. – 164 с.

3. Голенищев Э.Н. Информационное обеспечение систем управления / Э.Н. Голенищев, И.В. Клименко. – Ростов н/Д : Феникс, 2003.

4. Грабауров, В.А. Информационные технологии для менеджеров / Грабауров В.А. – М. : Финансы и статистика, 2001.

5. Гришин В.Н. Информационные технологии в профессиональной деятельности : [учебник] / В.Н. Гришин, Е.Е. Панфилова. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005.

6. Проблемы моделирования систем управления и разработки информационных технологий в промышленности, науке и образовании : [монография / под ред. О. М. Горелик]. – Спб. : Изд-во «Инфо-да», 2009. – 524 с.

Надійшла 23.03.2010

УДК 338.439.434

О. А. САРАПІНА
Миколаївський державний аграрний університет

СТРАТЕГІЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ У ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті наведено результати дослідження стратегії інтеграційної реструктуризації підприємств харчової промисловості. Висвітлено досвід країн з розвинутою ринковою економікою щодо реформування підприємств харчової промисловості.

The results of research of strategy of the integration restructuring of enterprises of food retail industry are resulted in the article. Experience of countries is reflected with a developed market economy in relation to reformation of enterprises of food retail industry.

Ключові слова: стратегія, інтеграція, реструктуризація, трансформація, підприємства харчової промисловості, акціонери, акціонерне товариство.

Постановка проблеми. Необхідність формування наукової парадигми реструктуризації була викликана потребою створення управлінського інструментарію для проведення синхронних внутрішньогосподарських змін, що відповідають динамізму й невизначеності зовнішнього оточення. Наростання зовнішніх і внутрішніх змін привело до трансформації прийнятих раніше методів стратегічного планування діяльності підприємств і змусило створити системи антикризового управління, орієнтовану на запити не сьогоднішнього, а завтрашнього дня. У даний час багато підприємств перебувають у стадії реорганізації. Змінюється структура управління, набувають рис самостійності окремі підрозділи за участю іноземного капіталу. Сама по собі реструктуризація підприємств торкається різних сторін глобалізації й інтеграції. Тому статус „стратегії інтеграційної реструктуризації" і використовується для позначення групи взаємозалежних рішень, прийняття яких у ході даного процесу може вплинути на стратегічні позиції й плани підприємства. Процес інтеграційної реструктуризації активно розвивається. При цьому домінуючою дотепер була тенденція дезінтеграції, розукрупнення підприємств харчової промисловості й створення розгалужених фінансово-промислових структур „планетарного типу". Такі структури включають ряд виробничих і сервісних малих підприємств як великого, так і середнього акціонерного товариства. Паралельно йдуть і процеси пошуку базовими підприємствами свого місця в господарсько-адміністративному, ринковому й фінансовому середовищі, що змінилося, перерозподілу власності, а також перегрупування функцій внутрішньофірмового управління. У цих ситуаціях надзвичайно важливо синхронізувати й скоординувати всі процеси, що забезпечують глобалізаційний розвиток і поліпшення фінансово-економічного стану підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемами методологічного обґрунтування реструктуризації підприємств займалися такі провідні вчені, як Голиков В.В., Константинова А.В., Григоренко Є.Н., Бугаєв В.Л. та багато інших. Але складність питання розв'язання проблем методологічного забезпечення реструктуризації підприємств потребує розробки таких методів її здійснення, динаміка перетворень спрямовувалася на підвищення економічної вартості підприємств, розвиток бізнесу, створення системи ефективних і стабільних підприємств, здатних, разом з тим, до активної й гармонійної взаємодії з ринковим середовищем. Обґрунтування одного з таких методів − „стратегії інтеграційної реструктуризації" − і є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес інтеграційної реструктуризації потребує, щоб поряд із процесами дезінтеграції, що реалізують „відцентрові сили економічного відштовхування", здійснювались самі інтеграційні процеси, засновані на „доцентрових" силах економічного притягання. Іншими словами, щоб процеси стихійного розукрупнення, що домінували у сфері харчової промисловості, були введені в рамки процесу керованої стратегічної реструктуризації. Сам по собі процес розукрупнення конкретного підприємства, так само, як і процес його інтеграції з іншими є, багатоваріантним, а його наслідки – неоднозначними. Навколофірмовий інтеграційний простір може формуватися не тільки за рахунок підприємств, що вийшли з надр основного, але й за рахунок зовнішніх підприємств (іноземних контрагентів), що приваблюються до цього простору за допомогою заходів інтеграційної стратегії підприємства. Це створює належний рівень інтеграційної конкуренції й забезпечує сприятливі умови функціонування підприємства. Таким чином, формування інтеграційного оточення підприємства є результатом реалізації як інтеграційної, так і дезінтеграційної стратегії [1, с.76].

Управління децентралізованою структурою виробничих господарських одиниць у процесі глобалізації пов'язано з певними складностями, порівняно з ієрархічною системою. Загальна кількість рівнів у децентралізованій та ієрархічній мережі доходить до керованих адресатів і реалізується автоматично в децентралізованій, частково ієрархічній, частково економічній, так би мовити, квазіринковій системі. Управління являє собою симбіоз адміністративних і економічних дій. Якщо додатково врахувати, що й сам внутрішньоекономічний механізм є об'єктом постійного реконструювання, корегування й аналізу, то сумарна складність управління в децентралізованій, „економізованій" системі може перевершувати

складність управління в централізованій системі.

Сфери корпоратизації капіталу в системі харчової промисловості в більшості країн світу досить близькі за функціональним призначенням. Наприклад, у 1980-х роках у даній галузі у всіх сферах бізнесу в Італії налічувалося більше 20 тис. ВАТ (більш ніж 15% від числа всіх ВАТ країни). У даному секторі перероблялося й вироблялося 28% молока, 10% м'ясної худоби й м'яса, 8% рису, 47% сиру, 40% вина, 12% олії, 63% вершкового масла, 47% консервованих фруктів.

Вважаємо за необхідне звернути увагу на той факт, що сфера діяльності ВАТ, як асоційованих форм бізнесу, в розвинених країнах не обмежується комерційною діяльністю. Вони охоплюють взаємозалежні сфери, а саме: виробничу, збутову, із забезпеченням засобами виробництва, збереженням і переробкою продукції, її реалізацією через систему власних механізмів (включаючи супермаркети). Наприклад, у Швеції, країні з давніми корпоративними традиціями, у системі асоційованого бізнесу більше 100 тисяч фермерів охоплено послугами ВАТ та їх об'єднаннями. На чолі таких об'єднань стоїть Шведський союз переробних підприємств, в який, на правах колективних членів, входить 17 національних союзів, що об'єднують кооперативні фермерські організації окремих галузей [5, с.78]. На підприємства, які належать ВАТ Швеції, доводиться приблизно 45% обсягів виробництва харчової промисловості. Вони охоплюють всю молочну промисловість, більше 50% м'ясної, 40% виробництва маргарину, переробку основної частини картоплі, виробництва овочевих консервів, хлібних і кондитерських виробів.

Розвиток процесу реструктуризації в харчовій промисловості Франції має більш ніж 120-річну історію. Наприкінці 80-років XX століття тут налічувалося 4070 ВАТ. У даній галузі у Франції існують різні форми інтеграції: фермерські кооперативи, союзи, об'єднання союзів, спеціалізовані об'єднання виробників, товариства змішаних інтересів, змішані товариства на користь розвитку виробництва. Особливо виділяються великі інтеграційні системи, які являють собою корпорації національного значення, до складу яких входять також фінансові організації, що здійснюють фінансування виробництва.

Представляє великий інтерес система організації ВАТ у Японії. Це кооперативні федерації префектури – Центральна Рада, причому тут розрізняють два типи ВАТ: а) комплексні, що поєднують різноманітні види діяльності, у т.ч. які обов'язково здійснюють кредитування своїх членів і прийом від них внесків, б) спеціалізовані, в які господарства об'єднані за родом діяльності [2, с.325].

Зміни в методах ведення бізнесу значною мірою вплинули на організацію бізнесу харчової промисловості, у контексті корпоратизації, відкрилися нові можливості розширення ділової активності на міжнародному продовольчому ринку. Одночасно більш складні умови організації бізнесу висунули нові вимоги до оцінки корпоративного бізнесу. Виникла потреба нарощування розмірів статутних капіталів для успішного протистояння в конкурентній боротьбі.

Узагальнюючи основні ідеологічні критерії реструктуризаційних реформ, як основні принципи ефективної трансформації підприємств харчової промисловості східноєвропейських країн, ми можемо виділити: пріоритет еволюційного шляху розвитку; відновлення історичної справедливості стосовно минулих власників землі й майна; застосування в більшій або меншій мірі приватної власності на землю; розширення експортних можливостей виробництва харчової промисловості; прийняття альтернативної зайнятості населення; регіоналізація реформ у секторі харчової переробки; орієнтація на інтенсифікацію реформування сектора харчової промисловості.

Механізм реформування підприємств харчової промисловості в більшості країн Східної Європи передбачає трансформацію й корпоратизацію капіталу, тобто земельних відносин і форм господарювання, що проводилася шляхом реституції, паювання землі й майна, забезпечення рівних стартових умов для різних типів виробників, відмови від невиробничих функцій підприємств, ліквідації безперспективних підприємств [3, с. 17].

Реформування відносин власності передбачало інтеграцію підприємств харчової промисловості, акціонування, компенсаційну реституцію, розширення орендних відносин, формування гібридних асоційованих структур. Найважливішим досягненням реформування сектора харчової промисловості країн Східної Європи був супровідний процес формування ринкової інфраструктури. Для цього було сформоване законодавство, створена глобальна інформаційна система, створена система корпоративної оцінки бізнесу. Державна підтримка реформ проявлялася через механізм соціального захисту, частковий контроль за ціноутворенням, інформаційне, технічне й технологічне обслуговування, встановлення принципів датування й митного захисту та експортний протекціонізм.

У результаті проведених реформ у країнах Східної Європи значно знизилися витрати відкритих підприємств бізнесу харчової промисловості, спростився й став надійним доступ до власності. В умовах реформування даного сектора зросла роль регіонів. При цьому ринковий механізм не скасовує необхідності раціонального об'єднання державних і територіальних аспектів розвитку. Практично у всіх східноєвропейських країнах актуальною була регіоналізація реформ як основного інструмента забезпечення балансу інтересів всіх сторін. У всіх регіональних програмах цих країн виділялися особливості й специфіка реструктуризаційної політики.

Розвиток підприємництва як ефективного методу господарської діяльності, що базується на максимізації прибутку й підвищенні економічного й соціального рівня розвитку регіонів, передбачає

збільшення кількості підприємств бізнесу харчової переробки, що є самостійним і незалежним, від державних структур, а також розширення сфер підприємницької діяльності в даному секторі економіки регіонів. Ефективне управління корпоративною оцінкою бізнесу супроводжується розширенням підприємницького сектора в економіці регіону, з одного боку, за рахунок роздержавлення й приватизації, а з іншого боку, за рахунок створення нових підприємницьких структур як приватних, так і асоційованого типу [3, с.5].

Характерною рисою відносин власності в сучасних умовах стає зростання різноманітних форм власності, які відповідно до теорії не знаходять адекватних своїй природі сегментів ринкового господарства. Тому основною характеристикою економіки постіндустріального суспільства стає „поділ прав" власності. Корпоративна оцінка бізнесу реалізується у сфері прав власності, оптимізує власний капітал і спричиняє можливість обговорення економічної влади на користь економічного узгодження, завдяки зростанню прибутковості бізнесу.

На підставі вище сказаного, можна констатувати, що наукова парадигма корпоративної власності базується на тезі про причинно-наслідкову обумовленість виникнення акціонерних товариств. Відповідно до неінституціональних точок зору, вони є результатами ринкової угоди про взаємну участь. Фірма являє собою ефективну синергію різних одиниць у різні періоди, що використовує економію від масштабів і від сфер діяльності.

В умовах значного „розпилення" капіталу корпорації, передача акціонерами інструментів управління призводить до розмежування функцій володіння й управління. Акціонери становлять собою різні групи з різними інтересами. Тому складно й важливо при створенні системи корпоративного управління розробити систему, що буде нейтральною й забезпечить доступ усім акціонерам до інструментів передачі рішень. Суб'єктами корпоративного управління в умовах асоційованого членства в Україні є ВАТ і ЗАТ. Акціонерна власність як важливий інституціональний елемент сучасного господарства харчової промисловості має дві досить істотні характеристики, які розкривають сутність економіки змішаного типу. По-перше, це масштабність і більші розміри функціонуючих господарських суб'єктів, які тяжіють і до державного, і до приватного регулювання. По-друге, глибинну основу даної форми бізнесу становить приватна власність, що природою свого існування передбачає вільний ринковий механізм, набуває акціонерної форми в різноманітній комбінації відносин і прав власності.

Глобальний характер „технологічного" підходу, відповідно до якого акціонерне товариство являє собою ефективну синергію різних одиниць, які використовують економію від масштабів або від сфери діяльності, передбачає внутрішню організацію фірми, як результату процесів вертикальної організації.

Природа акціонерного капіталу в комплексі є потребою об'єднання індивідуальних капіталів у спільну власність на основі емісії й руху цінних паперів, а також економічною комбінацією, що спрямована на мінімізацію соціальних і економічних витрат відносин контрактації. Посилення процесів вертикальної інтеграції виробників зі складними сферами, які сприяють формуванню функціональної й лінійної моделі управління, формують стійку тенденцію зміцнення ролі й функцій техноструктури. Ці тенденції чітко простежуються у великих фірмах, комбінаціях, де техноструктура не поступається правам ефективного власника, потенційним інвесторам, асоційованим членам. Але зростання рівня демократизації призводить до вдосконалення внутрішньої організації акціонерного товариства й посилення зовнішнього контролю. Тому акціонерне товариство в системі корпоративного управління бізнесу є досить складним і суперечливими елементом системи корпоратизації [4, с.32].

Вертикальна інтеграція, що виникла як результат реструктуризаційної політики держав, призвела до формування інтегральних об'єднань із підприємствами харчової промисловості та іншими. За своєю суттю це були структури, які можна віднести до сфери бізнесу. Тому в умовах господарювання стала проблема першочергової трансформації їх у підприємства ринкового конкурентного типу. Законодавство України передбачає практично один спосіб приватизації – перетворення їх у відриті акціонерні товариства. Під час приватизації майна переробних і сервісних виробництв була передбачена безкоштовна передача 51% акцій створених на їх основі товариств, включаючи розміщення приватизованих майнових сертифікатів, а також власних коштів і компенсаційних сертифікатів робітників підприємств і прирівняних до них осіб. Акції підприємств, які приватизувалися, розподілялися між недержавними підприємствами пропорційно до обсягів сировини або послуг, отриманих за 5 років, передбачених приватизацією. Слід зазначити, що даний механізм приватизації порушувався. Внаслідок непередбачуваних дій і переважання вузькокорпоративних інтересів керівництва акціонерних товариств харчової промисловості над колективно працюючими виробниками, останні на першому етапі не змогли до кінця відстояти свої права щодо асоційованої участі, і протягом останніх двох років за умовами недосконалості законодавства про цінні папери й суперечливість процесів реформ почали втрачати реальні права асоційованих членів [5, с.35].

Вертикальна інтеграція в даному секторі відповідно до законодавства багатьох розвинених країн світу передбачає цілеспрямоване формування персонального складу акціонерів і пайовиків, інтереси яких не завжди пов'язані із прибутком. Однак специфіка управління обумовила не лише адресне розміщення контрольних пакетів акцій, але й призвела до розширення сфери використання приватизаційних сертифікатів і обумовила наявність великої кількості дрібних акціонерів з однаковою кількістю голосів. Ці

процеси не сприяли формуванню ефективних власників і зацікавлених асоційованих членів.

Головна функція корпоративного управління полягає в забезпеченні роботи акціонерного товариства в інтересах акціонерів, які мають право на одержання залишкового прибутку. Розходження в характері інтересів акціонерів передбачають, що можуть бути використані різні підходи до контролю за управлінням акціонерним товариством і також виникають різні мотиви до проведення контролю. Наявність пакетів акцій у підприємств до появи різних інтересів акціонерів, призводить до того, що акціонери натрапляють на протидію з боку акціонерів-працівників.

Значна частина підприємств харчової промисловості й сервісних підприємств прийшла до приватизації, використовуючи механізм оренди державного майна. Оренда з викупом призвела до того, що частка держави в статутному фонді залишилася невеликою. Приватизуючи цю частку шляхом пільгової підписки на акції серед працівників, підприємства істотно збільшили частку працівників у статутному капіталі. Часто вона становить понад 90%. У результаті створюється товариство, акціями якого володіють в основному працівники й воно певною мірою схоже із закритим акціонерним товариством. При всіх недоліках такого стану речей відбувається певна консолідація інтересів акціонерів. Найбільшим же недоліком є небажання враховувати інтереси виробників продукції. У результаті формується власний капітал, що служить лише вузькокорпоративним інтересам. Ми вважаємо, що ігнорування інтересів товаровиробників у цьому випадку є не менш шкідливим, ніж вплив „тіньового капіталу”.

Процеси приватизації, а також створення нових структур бізнесу привели до того, що учасники й засновники мають різний рівень впливу на прийняття рішень щодо політики формування структури й використання капіталу. Наявність пакету акцій на суму понад 25% статутного капіталу є переважним правом і разом з тим зобов'язанням засновників при проведенні інвестиційної й фінансової політики. Відсутність контрольного пакету змушує засновників вести погоджені дії щодо формування й використання капіталу.

Висновки. Отже, структурування власного капіталу українських підприємств харчової промисловості дає можливість засновникам і асоційованим членам здійснювати управління капіталом, втроє більшим, ніж вони вклали в підприємство. Більш того, вони управляють капіталом, що не є акціонерним і не підлягає розподілу серед учасників, засновників і асоційованих членів після реалізації процедури банкрутства. Саме тому ми схиляємося до думки, що активізація функцій менеджменту у засновників і асоційованих членів проявляється не тільки завдяки інвестиційній мотивації (з метою одержання дивідендів), але й завдяки прагненню збільшувати сукупний власний капітал (фінансової мотивації), у тому числі за рахунок додаткового й резервного капіталів і прибутку, які не є зобов'язаннями перед акціонерами.

Література

1. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Пастернак-Таранушенко Г. − К. : КЕІМ, Кондор, 2006. − 302 с.

2. Скрипниченко М. І. Економічне зростання України: перспективи та шляхи забезпечення / М. І. Скрипниченко // Україна на порозі 21 століття: уроки реформ та стратегія розвитку. : зб. матеріалів наук. конф. − К. : НТУУ КПІ, 2001. – С. 325-328.

3. Шестова І. А. Стратегічна планування фінансової діяльності підприємства, орієнтоване на оптимізацію грошових потоків : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 / І. А. Шестова. − Донецьк, 2001. − 17 с.

4. Юрчишин В. В. Соціально-економічні проблеми розвитку аграрних відносин / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. − 1999. − № 1. − С. 32-36.

5. Ястремська Я. М. Фінансове та реальне інвестування / Я. М. Ястремська // Фінанси України. – 2002. – № 10. − С. 35-41.

6. Якутии Ю. Еще раз к анализу эффективности российских корпораций / Ю. Якутии // Российский экон. журн. − 1998. − № 10. − С. 33-42.

Надійшла 12.04.2010

УДК 338.24.021.8(477)

А. Ю. РЕШЕТНЯК, С. В. ШЕВЦОВА
Сумський державний університет

ФОРМУВАННЯ УМОВ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

У статті викладено результати досліджень необхідності впровадження інноваційних процесів в національній економіці, враховуючи особливості розвитку національної інноваційної системи та світовий досвід інновацій.

The article expounds the research results of the necessity of inculcating innovation processes into the national economy, taking into consideration the peculiarities of the national innovation system and the experience of the world innovations.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційні реформи (перетворення), конкуренція.

Постановка проблеми. Останніми роками в Україні все частіше постає питання переходу економіки України на шлях інноваційних перетворень, за рахунок яких прогнозується можливість значного підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її довгострокового зростання.

Актуальність дослідження питань проведення інноваційних реформ зростає в зв'язку з тим, що українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство. Подолання відставання практично у всіх галузях і виробництвах припускає посилення інноваційного характеру підприємницької діяльності, формування особливої інноваційної сфери, та законодавчого її регулювання.

Разом з тим, розуміючи усю суспільно-економічну значимість даного питання, на сьогодні реальних фундаментальних кроків по впровадженню інноваційних реформ в державі не проводиться.

Аналіз досліджень та публікацій. В Україні питанням змісту, чинників формування та особливостей розвитку національної інноваційної системи (НІС) останнім часом присвячується велика кількість досліджень. Зокрема С. Покропивним наводиться аналіз сучасного інноваційного потенціалу та системи управління інноваціями на різних рівнях [3]. М. Петрина наводить визначення НІС та розглядає її структуру, особливості функціонування [4]. Л. Федуловою та М. Пашутою визначено роль НІС у інноваційному розвитку, проаналізовано окремі її компоненти, визначено стан державного регулювання інноваційних процесів, запропоновано заходи державної інноваційної політики як складової НІС [5]. Разом з тим, у вітчизняних та зарубіжних джерелах недостатньо розглянуто інноваційну діяльність в розвинених країнах в ракурсі її екстраполяції на національну інноваційну систему, враховуючи особливості вітчизняної економіки.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування необхідності інноваційних перетворень в Україні, враховуючи особливості розвитку національної інноваційної системи та світовий досвід інновацій.

Основні результати досліджень. В умовах трансформації економіки України науково-технічний прогрес, стрижнем якого є інноваційна діяльність, перетворюється на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграє провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. Проте, незважаючи на загальновизнану думку про роль інноваційної діяльності в забезпеченні зростання випуску продукції та продуктивності праці, майже в усіх регіонах і галузях нашої країни, відстежується тенденція зниження інноваційного потенціалу. Найгіршим є те, що негативних змін зазнали базові підприємства промисловості.

Про незадовільний стан інноваційної діяльності свідчать такі її критерії [1]:

1) зменшення витрат на науку та науково-технічні вироби, що погіршує матеріально-технічне забезпечення науки, призводить до старіння наукового устаткування та обладнання;

2) рівень експортабельності та конкурентоспроможності товарів та послуг залишається низьким. Тенденцію скорочення має рівень експорту оновленої продукції (від 4% всього обсягу експорту), причому незначною є питома вага поставленої на експорт ліцензійної продукції, велика частка якої надходить в країни СНД і не знаходить достатнього попиту в країнах далекого зарубіжжя;

3) система сертифікації в Україні діє як засіб захисту споживача від неякісної продукції, але не забезпечує конкурентоспроможність товарів на світовому ринку, що свідчить про недостатній рівень якості;

4) знизився соціальний статус та престиж працівників інженерних професій, що позначилося на кількості молодих фахівців, які випускаються вищими технічними навчальними закладами, та якості їхньої підготовки, оскільки конкурсу на технічні спеціальності майже немає. До того ж велика кількість конкурентоспроможних робітників, які могли б ефективно працювати в інноваційній сфері України, виїжджають за кордон у пошуках кращої долі.

У період 2005-2007 рр. знизилася кількість працівників основної діяльності в наукових організаціях з 170,6 тис. до 155,5 тис. чол. Середній вік кандидатів наук сягнув позначки 52 роки, докторів – 62 роки [7].

Отже, інноваційна діяльність підприємств України в період реформування економіки зазнала негативних змін, які обумовлені впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. До числа зовнішніх факторів слід віднести:

- економічні (системна криза в державі, інфляція, великі норми оподаткування, розрив економічних зв'язків, відсутність державного фінансування);

- політичні (нестабільність, несвоєчасність, а інколи і нездатність уряду проводити реформи й приймати відповідні нормативні акти);

- юридичні (недосконалість законодавчої бази, відсутність необхідних й дійових правових і нормативних актів стосовно регулювання інноваційної діяльності);

- науково-технічні (недосконалість науково-технічної політики держави, недостатність досвіду з питання купівлі-продажу ліцензій, несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, відсутність ефективної системи заохочення вітчизняного науковця та винахідника);

- соціальні (низький рівень життя, тенденція до зниження чисельності населення, відплив кадрів, старіння нації, зниження рівня кваліфікації через еміграцію фахівців до інших країн та перехід до більш перспективних сфер, що надають можливість вищого заробітку).

До внутрішніх факторів, які вплинули на інноваційну діяльність, слід віднести: скорочення показників зняття з виробництва застарілих видів техніки, введення в дію механізованих та автоматизованих ліній, недостатній обсяг проведених маркетингових досліджень, відсутність належного заохочення винахідника і раціоналізатора, низький рівень інноваційної культури тощо. Це – наслідок недосконалості та відсутності ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності підприємства взагалі.

Необхідно зазначити, що в Україні законодавчо передбачені заходи по стимулюванню інноваційного розвитку. На сьогодні нормативна база представлена такими нормативними актами:

- Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13 грудня 1991 року № 1977-XII;

- Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV;

- Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 № 433-IV;

- Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 № 991-XIV;

- Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 09.04.2004 № 1676-IV;

- Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 № 2623-III;

- Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV, та низка інших нормативно-правових актів.

Однак, дія окремих положень даних законів або призупинялась на певний період, або механізми регулювання та стимулювання інноваційної діяльності на практиці не є достатньо ефективними, крім того, не відзначається стабільністю державна політика щодо інноваційної інфраструктури (технопарків, технологічних інкубаторів), особливо в частині забезпечення їм передбачених законодавством пільг.

Для того, щоб максимально пришвидшити і підвищити ефективність впровадження інноваційних перетворень доцільно орієнтуватися на досвід розвинутих країн світу – США, ФРН, Японії, Китаю. Саме в цих країнах досягнуто досить високого насичення робочої сили вченими та спеціалістами (0,4-0,7% працюючих). І триває нарощування кількості вчених-дослідників, розробників нових технологічних систем і робототехніки. Одночасно, в цих країнах збільшуються витрати на науково-дослідницькі роботи (10-15% на рік), розширюються мережі наукових та інноваційних організацій, зростає рівень загальної освіти населення, його професійної підготовки [2].

Також у високорозвинених країнах ЄС, США, Японії, спостерігається швидке зростання міжнародного співробітництва у сфері науки та технологій суб'єктами всіх інституційних рівнів. Це зумовлено:

- глобалізацією інвестицій;

- швидкими темпами технологічного оновлення основних факторів виробництва, скорочення життєвих циклів продукції;

- інтернаціоналізацією системи підготовки та перепідготовки персоналу.

Сьогодні світовий ринок високих технологій складає приблизно 2 трильйона доларів, з яких доля США – 39%, Японії – 30%, Німеччини – 16%. Результатом інноваційної діяльності є інтелектуальний продукт, без якого неможливо створювати конкурентноздатну продукцію. Найважливішою економічною метою передових компаній є підтримання здатності до інноваційного розвитку та ефективного використання найновітніших технологій.

На світовому ринку наукомісткої продукції чітко простежується тенденція посилення конкуренції. У зв'язку із цим, дедалі більша частка витрат підприємств переноситься зі сфери промислового виробництва до сфери досліджень і розробок нових технологій і виробів. Водночас, зростає значення правового захисту об'єктів інтелектуальної власності для забезпечення світогосподарських ринкових позицій. Інновації сьогодні – найбільш ефективний засіб технологічного розвитку підприємств, забезпечення сильних ринкових позицій, які ґрунтуються на суттєвих конкурентних перевагах, що дає змогу вийти зі стану економічної депресії [3].

Динаміка технологічного прогресу у високорозвинутих країнах просто вражає. Відбувається «виштовхування» одних поколінь техніки та технології іншими. Тому керівникам підприємств необхідно аналізувати можливий вплив загальносвітового науково-технічного середовища на створення і

впровадження технологічних новацій. При цьому велику увагу слід приділяти науковим винаходам чи відкриттям, які можуть революційно вплинути на подальше використання існуючих технологій, роблячи їх малоперспективними.

З іншого боку, пропонуючи ринку науково-технічні розробки (насамперед, це стосується наукомістких підприємств, які застосовують технології найвищого рівня, величезного інноваційного потенціалу — комп'ютерні, лазерні, плазмові, біологічні), слід подбати про їх належний інформаційний та інженерний супровід. Дуже часто перспективні науково-технічні, в тому числі й вітчизняні розробки, не можуть знайти застосування через непідготовленість ринку до їх сприйняття. Тому потрібно заздалегідь готувати ґрунт для успішного просування новинки на ринок, використовуючи для цього всі можливості — від іміджевої інформації до участі у міжнародних виставках і презентаціях.

Ще однією проблемою залишається невідповідність між нагромадженим науково-технічним потенціалом і продуктивністю національної економіки, що більше ніж у 4 рази нижча, ніж у розвинутих країнах [4, с.35]. Саме цей показник найбільш повно характеризує рівень виробництва. Низький рівень продуктивності праці обумовлює низьку оплату праці, яка є ознакою антиінноваційної економіки.

Тобто переваги від провадження інноваційної діяльності у вітчизняній економіці важко переоцінити. Із недоліків можна визначити лише значну вартість розробок та ризик відсутності попиту на розробку після її завершення.

Однак, зазначені негативні фактори можна нівелювати, хоча б частково, за рахунок більш активної інвестиційної політики, впровадженням дієвого механізму пільг для підприємств-розробників, широка державна підтримка, створення венчурних підприємств для апробації розробок.

Висновки. Проведений аналіз стану вітчизняної інноваційної діяльності свідчить про недоступність механізмів реалізації інноваційного розвитку. Це зумовлює також низьку конкурентоспроможність національної економіки, високу енерго- та ресурсоємність, збільшує техногенне навантаження на природне середовище.

Крім того, інноваційний розвиток неможливий без узгодження інноваційної політики з іншими напрямами державної політики [6, с. 17-18], оскільки перша пов'язана із різними сферами економіко-політичного устрою держави, через що потрібна скоординованість для отримання належного ефекту.

Аналіз функціонування окремих видів економічної діяльності України свідчить, що до найбільш пріоритетних напрямків інвестиційно-інноваційної діяльності належать: ракетно-космічне виробництво; літакобудування; суднобудування; біотехнології; виробництво окремих видів озброєння і військової техніки.

Фактично підприємства та організації цих видів економічної діяльності завдяки своїй наукомісткості та високій технологічності вже є інноваційними лідерами України. А інновації стають щоразу перспективнішими, оскільки так забезпечується технологічне оновлення виробництва, підтримується і розвивається конкурентоспроможність. Тому, вважається за доцільне формувати основи інноваційних реформ саме починаючи з цих галузей, які можуть стати локомотивом вітчизняного інноваційного процесу та стимулювати інноваційне оновлення суміжних та допоміжних галузей.

Уникнення технологічної залежності України можливе лише шляхом відновлення активного науково-технічного розвитку через використання новаторської праці, що створює нові знання й нові технології, та підтримки підприємництва у промисловій сфері та відповідне законодавче забезпечення цього процесу.

Для України як держави з економікою, що трансформується, тільки інноваційна стратегія має визначати шлях соціально-економічних перетворень. Інноваційні механізми економічного розвитку мають використовувати наявний науково-технічний потенціал і базуватися на відповідній інфраструктурі. Основою інноваційного розвитку має бути створення фінансово-промислових груп, зокрема транснаціональних, а також холдингових компаній, науково-технічних центрів, технополісів і технопарків, лізингових фірм. У перспективі вони повинні стати стрижнем інноваційного процесу.

Перспективою ж для подальших розробок за матеріалами даної статті у зазначеному напрямі слугуватиме зменшення ступеня ризику щодо провадження інноваційних реформ в Україні. Безумовне врахування світового досвіду науково-дослідних робіт та дослідно-конструкторських розробок, але з обов’язковою екстраполяцією на вітчизняні особливості національної інноваційної системи, дозволить оптимізувати роботу по прийняттю стратегічних управлінських рішень з даного питання.

Література

1. Пічкур О. Особливості інноваційної діяльності на сучасному етапі // Інтелектуальна власність. - 2005. – № 1. – С. 34-39.

2. Гришин І.Я. Національна ідея тотальних інновацій та інформаційна технологія клієнт-сервер // Вісник УАДУ. – 2005. – № 2. – С. 205-208.

3. Покропивный С. Инновационный менеджмент в рыночной системе хозяйствования // Экономика Украины. – 2005. – № 2. – С. 34-38.

4. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // Економіка

України. – 2006. – № 8. – С. 35-40.

5. Федулова Л., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35-47.

6. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності // Економіка України. – № 3. – 2007. – С. 14-21.

7. Козоріг М.А., Жихор О.Б. Проблеми забезпечення економіки України науковими кадрами [Електронний ресурс]. – Доступ до статті : www.nbuv.gov.ua

Надійшла 21.03.2010

УДК 330.142.212:338.242:330.4

Т. А. БУЧИК
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

В статье проанализированы основные недостатки применяемой в Республике Беларусь системы показателей определения финансовой устойчивости, предложена методика, позволяющая получить более объективную информацию, подчеркнуто наличие связи предложенных показателей с оборотным капиталом, что позволяет оказывать оперативное воздействие на состояние предприятия.

The basic lacks of system of indicators of definition of the financial stability applied in Byelorussia, are analyzed in article. Also the method, allowing to receive more objective information is offered. Presence of communication of the offered indicators with a working capital that allows to have operative influence on an enterprise condition is underlined.

Ключевые слова: оборотный капитал, финансовая устойчивость, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент критической ликвидности, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала.

Введение. Основной целью управленческих действий в сфере финансов, в том числе и в управлении оборотным капиталом, является обеспечение непрерывности и эффективности текущей деятельности предприятия, а также положительная динамика его финансового состояния и финансовой устойчивости. Поэтому при осуществлении любых управленческих действий необходимо ориентироваться на тот эффект, к которому данные действия приведут в части изменения основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

Принимая во внимание тесную взаимосвязь финансовой устойчивости с оборотным капиталом можно отметить, что любое изменение в сумме или структуре оборотного капитала приведет к определенным изменениям финансовой устойчивости предприятия. Наличие такой связи позволяет управлять состоянием предприятия варьируя оборотными средствами.

Для выбора наиболее оптимальных мероприятий по управлению оборотным капиталом необходимо оценить степень изменения финансовой устойчивости в результате изменения общей величины или структуры оборотного капитала. При этом важным является получение наиболее достоверной информации о финансовой устойчивости предприятия.

Основной раздел. Существующая система показателей, характеризующих финансовую устойчивость, охватывает значительное их количество, при этом многие по своей сути дублируют друг друга. Поэтому целесообразно выбрать ограниченное количество коэффициентов, которые будут независимы друг от друга и наиболее информативными для анализа.

В Республики Беларусь законодательно выделены два основных коэффициента для анализа финансовой устойчивости предприятия – коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Разработаны рекомендуемые значения данных коэффициентов для всех отраслей народного хозяйства, причем соответствие рассчитанных коэффициентов их нормативным значениям является важнейшим условием при обеспечении нормальной работы предприятия.

Но данные показатели не могут дать объективную оценку финансовой устойчивости предприятия по ряду причин. Коэффициент текущей ликвидности является важнейшим показателем, определяющим финансовое состояние предприятия, но экономическая сущность данного коэффициента не в полной мере отражается применяемой методикой расчета.

Согласно Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности в редакции постановления Минфина, Минэкономики, Минстата от 14 мая 2004 г. № 81/128/65 коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств организации. Такой подход к

определению сущности данного коэффициента вполне правомерен и взаимосвязан с еще одним важнейшим показателем платежеспособности – коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами. Но в этом же документе предложены следующие рекомендации по определению коэффициента текущей ликвидности: «Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у организации оборотных активов в виде запасов и затрат, налогов по приобретенным товарам, работам, услугам, дебиторской задолженности, расчетов с учредителями, денежных средств, финансовых вложений и прочих оборотных активов к краткосрочным обязательствам организации, за исключением резервов предстоящих расходов» [1, С. 50].

Использование данной методики расчета обуславливает несоответствие экономического содержания коэффициента текущей ликвидности его назначению как выразителю платежеспособности. Кроме того, большая часть оборотных активов – это затраты и запасы сырья, материалов, топлива, комплектующих, незавершенное производство, готовая продукция, товары отгруженные, дебиторская задолженность. Они, как правило, на промышленных предприятиях составляют не менее 90 % общей стоимости оборотных активов. Такие активы лишь в перспективе способны превращаться в денежные средства для погашения краткосрочных обязательств.

Краткосрочные же обязательства учитываются как реальные денежные суммы. В результате период оборачиваемости оборотных активов может значительно отличаться от периода погашения кредиторской задолженности, причем различие это может быть очень существенным. Исходя из этого, можно утверждать, что числитель и знаменатель формулы расчета показателя текущей ликвидности между собой несопоставимы.

Кроме того, данный показатель не может дать объективного представления о платежеспособности предприятия. Высокое значение анализируемого показателя может свидетельствовать о наличии большого остатка готовой продукции, товаров отгруженных и дебиторской задолженности, что особенно актуально в настоящее время. Это замедляет движение оборотных средств, и, в конечном итоге, приводит к уменьшению притока финансов, необходимых, в первую очередь, для расчетов с кредиторами и к снижению эффективности работы предприятия.

Показатели, предложенные в инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности тесно связаны между собой. Так, при условии что долгосрочные обязательства у предприятия равны нулю, если коэффициент текущей ликвидности равен нормативному значению, то коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выше нормативного значения.

Если же при условии отсутствия у предприятия долгосрочных обязательств коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равен нормативному значению, то коэффициент текущей ликвидности на 18 % ниже нормы.

Оптимизация двух показателей одновременно возможна лишь при условии, что долгосрочные обязательства составляют 19 % от суммы краткосрочных обязательств. Таким образом, можно утверждать, что рекомендуемые значения коэффициентов, используемых для анализа финансовой устойчивости, диктуют структуру источников финансирования предприятия независимо от его специфики хозяйствования, условий и возможностей по привлечению кредитных ресурсов.

Все это позволяет сделать вывод о том, что существующая методика не дает объективного представления о степени финансовой устойчивости предприятия. Для определения финансовой устойчивости целесообразно выделить несколько показателей, которые в полной мере отражали бы суть данной экономической категории и не дублировали бы другу друга. При этом данные показатели целесообразно выбирать так, чтобы был возможен анализ изменения финансовой устойчивости в результате изменения каких-либо параметров в работе предприятия.

Принимая во внимание тесную связь оборотного капитала и финансовой устойчивости, а также возможности достаточно оперативного воздействия на сумму и структуру данного раздела актива баланса, именно с учетом данного параметра целесообразно выбирать показатели для определения финансовой устойчивости. Это позволит строить систему управления оборотным капиталом, ориентируясь на поддержание достаточного уровня финансовой устойчивости.

Для того, чтобы охватить все аспекты финансовой устойчивости, коэффициенты для анализа должны представлять все основные группы показателей, используемые для анализа данной экономической категории и быть наиболее информативными в каждой группе.

Из показателей ликвидности целесообразно выделить не коэффициент текущей ликвидности, а коэффициент критической ликвидности. Коэффициент критической ликвидности в большей степени выражает платежеспособность предприятия, так как при его определении в расчет принимаются только те элементы оборотных активов, которые являются достаточно ликвидными. Что касается таких элементов оборотных активов, как запасы и незавершенное производство, то в ряде случаев их ликвидность является очень низкой и именно за счет данных статей увеличивается период оборота оборотного капитала в целом.

Важнейшим показателем для анализа финансовой устойчивости является коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными оборотными средствами, так как он отвечает на вопрос

о достаточности или недостаточности собственных источников финансирования оборотных активов. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат. С этой точки зрения краткосрочные обязательства по сумме не должны превышать стоимости ликвидных активов. К ликвидным активам можно отнести те статьи оборотных активов, которые можно быстро превратить в деньги без ощутимых потерь стоимости по сравнению с балансовой. Речь идет лишь о тех ликвидных активах, превращение которых в деньги является естественной стадией их движения. Кроме самих денежных средств и финансовых вложений сюда относятся дебиторская задолженность и запасы готовой продукции, предназначенной к продаже.

Но в структуре оборотного капитала наряду с такими элементами выделены и те, превращение которых в деньги возможно, но это нарушит бесперебойную деятельность предприятия (запасы, незавершенное производство). Для сохранения финансовой устойчивости, должно обеспечиваться покрытие таких элементов за счет собственных источников и средств, приравненных к ним (долгосрочные обязательства).

Достаточность или недостаточность собственного капитала определяется соответствием доли наиболее ликвидных элементов оборотных активов в общей стоимости активов предприятия доле краткосрочных заемных средств в составе источников финансирования. Остальная стоимость активов должна быть профинансирована за счет собственного капитала или долгосрочных обязательств.

Изменение коэффициента обеспеченности оборотного капитала собственными оборотными средствами нельзя трактовать однозначно, пока не выявлены причины такого изменения в структуре оборотных активов. Если происходит увеличение таких статей оборотных активов, как запасы и незавершенное производство для сохранения финансовой устойчивости, необходимо увеличение собственных оборотных средств для полного покрытия заданного прироста оборотных активов. Если же увеличиваются такие статьи оборотных активов, как дебиторская задолженность, денежные средства и финансовые вложения, то снижение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами не является негативной тенденцией, так как достаточная доля собственного капитала на предприятии осталась неизменной.

Принимая во внимание данный факт можно утверждать, что для анализа более информативным будет показатель обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом, так как именно эта статья оборотных активов должна быть профинансирована за счет собственных средств для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Важным показателем при анализе финансовой устойчивости является коэффициент финансовой устойчивости. Анализ именно этого коэффициента позволяет получить наиболее объективную информацию о пассиве баланса. Савицкая Г. В. в качестве наиболее обобщающего показателя в группе показателей, анализирующих структуру капитала, предлагает использовать коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага). Она отмечает, что нормативного значения данного соотношения не существует, так как оно может быть различным при разной оборачиваемости и структуре активов предприятия и зависит также от конъюнктуры товарного и финансового рынка, рентабельности основной деятельности, финансовой стратегии предприятия и т.д. [3, С. 623].

При этом, определение наиболее оптимального значения показателя финансового левериджа зависит от фактически сложившейся структуры активов (с увеличением удельного веса внеоборотных и сокращением оборотных активов коэффициент финансового левериджа при прочих равных условиях должен снижаться, и наоборот), а также сложившейся на предприятии политики их финансирования (консервативной, умеренной, агрессивной).

Но для анализа финансовой устойчивости важным представляется не только общее количество заемных средств, но и их структура, то есть, удельный вес в них долгосрочных обязательств. Это связано с тем, что зависимость от долгосрочных заемных источников — это не то же самое, что зависимость от краткосрочных обязательств, необоснованно большие суммы которых могут привести к неплатежеспособности предприятия. Долгосрочные заемные средства по своей сути могут быть приравнены к собственному капиталу. На это наиболее точно указывает Крейнина [2, 4]. Именно поэтому для анализа финансовой устойчивости наиболее показательным будет коэффициент финансовой устойчивости, а не коэффициент финансового риска.

Для объективной оценки финансовой устойчивости в систему показателей для анализа необходимо добавить коэффициент оборачиваемости оборотных активов. Это связано с тем, что определение финансовой устойчивости предприятия по бухгалтерскому балансу без учета ежедневного притока и оттока денежных средств, выручки от реализации, прибыли или убытков, внереализационных доходов и расходов за каждый день, декаду, месяц, квартал во взаимосвязи с краткосрочными обязательствами не только не отражает реальную ситуацию, но и искажает ее.

Необходимость обеспечения взаимосвязи показателей финансового состояния с основными показателями хозяйственной деятельности, и, в первую очередь, с объемом реализованной продукции, определяет важность данного коэффициента. На практике именно от оборачиваемости готовой, но

нереализованной продукции, дебиторской задолженности зависит показатель текущей ликвидности и главное – приток денежных средств в организацию, что является необходимым условием ее успешного функционирования и развития.

Рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности коэффициенты отражают сложившуюся ситуацию на предприятии на определенную дату. Главным же при анализе финансовой устойчивости является ответ на вопрос, каким должен быть их уровень в условиях данного предприятия и как привести коэффициенты в соответствие с необходимым уровнем, обеспечивающим действительную финансовую устойчивость.

Так как необходимый уровень любого показателя, измеряемого в форме относительной величины, может быть установлен лишь в увязке с целевым назначением показателя, можно отметить, что максимизация анализируемых показателей не всегда является положительной тенденцией. Поэтому важным является определение такого значения для каждого показателя, которое будет наиболее оптимальным именно для данного предприятия, принимая во внимание специфику производства и сбыта продукции, особенности финансирования основной деятельности и т.д.

Определение «идеального» значения для каждого показателя должно основываться на экономической сущности данного коэффициента и отражать наиболее приемлемое соотношение статей актива и пассива баланса для конкретного предприятия.

Любые изменения в имуществе предприятия сопровождаются соответствующими изменениями в источниках их финансирования. При этом наиболее благоприятная ситуация складывается для предприятия, когда суммарная величина прироста нераспределенной прибыли, амортизационных отчислений, других собственных источников финансирования равна суммарной величине прироста внеоборотных активов и необходимых запасов.

Прирост остальных элементов активов может быть обеспечен увеличением краткосрочной задолженности предприятия. В первую очередь, рассматриваются возможности увеличения балансовых остатков кредиторской задолженности, так как данный вид краткосрочных ресурсов является наиболее привлекательным для предприятия с точки зрения его стоимости. Увеличение данного источника финансирования может быть достигнуто, главным образом, путем целенаправленного изменения условий расчетов с поставщиками и подрядчиками по срокам платежей. Что касается дополнительного привлечения краткосрочных кредитов и займов, то его целесообразность определяется исходя из уровня ставок процентов за кредит и прироста прибыли предприятия в результате привлечения кредита. Если привлечение кредита приводит в конечном итоге к повышению рентабельности собственного капитала, то прирост источников финансирования за счет кредита целесообразен, и наоборот.

Результаты исследования. Таким образом, для анализа финансовой устойчивости наиболее информативными являются такие показатели, как коэффициент критической ликвидности, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой устойчивости и коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, так как они позволяют получить наиболее объективное представление о финансовом состоянии предприятия. Именно данные коэффициенты и должны быть положены в основу методики определения степени финансовой устойчивости предприятия.

Так как оборотный капитал наиболее «чувствителен» к изменениям, происходящим во внешней среде предприятия, то именно изменения по данному разделу баланса требуют оперативной реакции со стороны специалистов предприятия. Тесная взаимосвязь оборотного капитала с предложенными коэффициентами позволяет приводить в соответствие источники финансирования имущества предприятия с произошедшими изменениями в структуре оборотного капитала в наиболее сжатые сроки, что позволяет постоянно поддерживать финансовую устойчивость предприятия на высоком уровне.

Кроме того, предлагаемая система показателей позволяет оценить направления управления оборотным капиталом на перспективу с точки зрения возможностей их финансирования и эффективности при заданном уровне финансовой устойчивости.

Литература

1. Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности в редакции постановления Минфина, Минэкономики, Минстата от 14 мая 2004 г. № 81/128/65 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 4 июня 2004 г. № 8. – С. 49-63.

2. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений М.Н. Крейнина// Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2. – С. 3-5.

3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. Пособие] / Савицкая Г.В. — [7-е изд., испр.]. — Минск.: Новое знание, 2002. — 704 с.

Надійшла 21.03.2010

УДК 378.4.07:005.21

В. М. КУЗЬМИН, В. П. ПЕТРЕНКО
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ І СТРАТЕГІЇ УНІВЕРСИТЕТУ

Розглянуті теоретичні аспекти формування структури і стратегії університету на основі класичних підходів організаційного проектування і стратегічного управління.

The considered theoretical aspects of forming of structure and strategy of university on the basis of classic approaches of the organizational design and strategic management.

Ключові слові: університет, структура, стратегія, розвиток, освіта, наука, регіон.

В Державній національній програмі «Освіта. Україна XXI століття», прийнятій на з'їзді освітян і затвердженій постановою Кабінету Міністрів України ще в 1993 році, були сформовані стратегічні завдання розвитку освіти на довгострокову перспективу [1]. Прийняття програми стало одним з найважливіших поступів у процесі розвитку української освіти, проте цей стратегічний документ не містив конкретних механізмів реалізації визначених стратегічних завдань. Наступні стратегічні документи: Національна доктрина розвитку освіти України, прийнята на Всеукраїнських зборах освітян в жовтні 2001 року і затверджена Указом Президента України в квітні 2002 року [2], Концепція Державної програма розвитку освіти України на 2006-2010 роки [3] розвивають і конкретизують прийняту в 1993 році Програму, проте більшість стратегічних завдань, визначених в приведених документах реально не реалізовані. Відповідь необхідно визначати в площині управління.

Визнаючи визначальну роль держави в розвитку і регулюванні освітньої сфери, забезпечення відповідної якості освіти, необхідно відмітити, що основним елементом системи освіти є університет і розвиток цього основного елемента є вирішальним для розвитку всієї освітньої системи.

Питання стратегії і розвитку університетів висвітлюється в багатьох публікаціях [4, 5, та ін.], проте вони направлені на розвиток університету в контексті розвитку європейської освіти, державної стратегії розвитку освіти, тобто орієнтовані на фактори зовнішнього середовища. Однак, при визначені стратегії розвитку будь-якого суб'єкта соціально-економічного розвитку визначальними є також і фактори внутрішнього середовища, частина з яких розглядалась авторами раніше в роботах [6, 7].

Мета статті полягає в окресленні теоретичних аспектів формування структури і стратегії університету з ідентифікацією ключових сфер генерування ефективних управлінських рішень з розвитку університету.

Серед широкої палітри підходів до формування структури і стратегії організації використаємо один з найфундаментальніших хрестоматійних підходів, запропонований в класичній праці Г. Мінцберга «Структура в п'ятірках» ("Structure in fives", 1983, російськомовне видання «Структура в кулаке», 2004 [8]). Наведемо основні п'ятірки (за Г. Мінцбергом), які визначають організаційний дизайн і структуру організації:

– п'ять механізмів координації [8, с.21, рис. 1.1]:

1) простий контроль – координація на основі директивних вказівок координатора верхнього рівня ієрархії, характерна для ієрархічних та інших структур з жорстким контролем з боку керівництва;

2) стандартизація робочих процесів – координація на основі специфікації (програми) змісту всіх етапів процесу і відповідних функцій співробітників, груп і підрозділів, що беруть участь в робочому процесі;

3) стандартизація випуску – координація на основі детальної специфікації (стандартів) результатів діяльності (процесу);

4) стандартизація навиків (входу) – координація на основі ідентифікації характеристик компетенцій, знань і навиків персоналу, що здійснює діяльність і реалізацію завдань відповідно до рівня кваліфікації;

5) взаємне узгодження – координація на основі неформальних комунікацій співробітників, груп, підрозділів, характерна для простих систем, проте, з успіхом використовується і в складних системах при управлінні міжфункціональними групами і проектними командами.

– п'ять складових частин організації [8, с.31, рис. 1.2]:

1) операційне ядро, що здійснює основну діяльність, пов'язану з виробництвом товарів і послуг;

2) стратегічна вершина – забезпечує ефективне виконання організацією її місії, а також обслуговування потреб тих, хто котролює організацію або володіє іншою владою над нею;

3) серединна лінія об'єднує наділених формальними повноваженнями менеджерів, які є проміжною ланкою між стратегічною вершиною і операційним ядром;

4) техноструктура об'єднує аналітиків і фахівців, які організовують і підтримують інформаційні потоки, визначають форми стандартизації в організації, забезпечують моніторинг і контроль діяльності

підрозділів;

5) допоміжний персонал об'єднує весь персонал підрозділів забезпечення організації за рамками основного виробничого процесу (інформація, зв'язок, охорона, комунальна, господарська служба тощо).

– п’ять рушійних організаційних сил [8, с.268, рис. 7.1]: сила (тяга) до централізації; сила (тяга) до стандартизації; сила (тяга) до балканізації; сила (тяга) до професіоналізації; сила (тяга) до колаборації.

Більшість організацій формуються під впливом всіх п’яти сил, проте внаслідок дії зовнішніх і внутрішніх факторів організація буде тяготіти до конфігурації, яка визначається основною рушійною силою.

Розглянемо вплив рушійних сил на структуру і стратегію університету.

Тяга до централізації. Стратегічна вершина прагне до централізації, основний координаційний механізм – простий контроль. В той же час процес прийняття рішення відзначається гнучкістю, так як централізація дозволяє швидко реагувати на фактори зовнішнього середовища. Стратегія формулюється керівником і здебільшого є прямою екстраполяцією його особистого бачення майбутнього організації. Тяга до централізації і, як наслідок, до простої структури характерна для «молодих» університетів, які функціонують завдяки підприємницькій і організаційній здатності лідера-керівника. Також згідно гіпотези 14 [8, с.256]: чим жорсткішим зовнішній контроль над організацією, тим централізованіша її структура, державним університетам внаслідок жорсткого контролю з боку центральних органів влади теж притаманна тяга до централізації.

Тяга до професіоналізації. Представники операційного ядра, професіонали, намагаються мінімізувати вплив стратегічної вершини і техноструктури, вони функціонують відносно автономно, основний координаційий механізм – стандартизація кваліфікації (знань і навиків). В університетах тяга до професіоналізації є визначальною і приводить в більшості університетів до формування такої базової структури як професійна бюрократія. Операційне ядро університету (викладачі, завідувачі кафедр, як адміністратори первинної ланки) втілює прагнення до професіоналізації (збільшенню ролі професіоналів операційного ядра). Стандарти для професійної бюрократії формуються за межами організації і визначаються нормативними актами державних органів або професійних об’єднань, для університетів це: закони України («Про вищу освіту», «Наукову і науково-технічну діяльність» та інші), нормативні акти Кабінету Міністрів України, Міністерства освіти і науки, Вищої атестаційної комісії, що забезпечує умови для відповідної горизонтальної та вертикальної децентралізації та можливість самостійного контролю робочих процесів і їх результатів. Формування адміністративної структури професійної бюрократії є доволі складним і суперечливим процесом. Г. Мінцберг відзначає: «В професійній бюрократії нерідко виникають паралельні відокремлені адміністративні ієрархії: одна демократична і висхідна – для професіоналів, інша механічно-бюрократична і нисхідна – для допоміжного персоналу [8, с.340]». Ще одна неоднозначність полягає в тому, що професіоналу потрібна «свобода» для можливості ефективної діяльності, в той же час цю «свободу» (ресурси, нівелювання несприяливих зовнішніх і внутрішніх факторів) забезпечують адміністратори. Тому владу в структурах професійної бюрократії часто отримують адміністратори, які вирішили відійти від професійної діяльності на користь адміністративної, оскільки останню вони можуть виконувати ефективніше. Формування стратегії децентралізованої структури професійної бюрократії можно звести до формування власних стратегій найбільш значимих професійних структурних елементів, в цінності яких змогли переконати всіх членів організації впливові професіонали.

Тяга до стандартизації. Для техноструктури стандартизація робочих процесів є основним координаційним механізмом в організації, а техноструктура є ключовою складовою механістичної (машинної) бюрократії. Важливим фактором для функціонування техноструктури університету є зовнішній контроль в основі якого відповідні освітні стандарти, акредаційні, ліцензійні вимоги тощо, що створює підгрунтя для формування відповідних стандартів робочих процесів техноструктурою університету (більшість цих стандартів без операційного ядра університету техноструктура сформувати не спроможна, що є відмінністю від традиційних механістичних бюрократій). Іншим фактором є «масовізація» випуску вищих навчальних закладів, а масовий випуск, на думку технократів, вимагає жорсткої стандартизації процесу. Ще одним специфічним фактором є Болонський процес. Як відомо, Україна приєдналася до Болонського процесу у травні 2005 року в Бергені. Болонський процес передбачає структурне реформування національних систем вищої освіти країн Європи, зміну освітніх програм і проведення необхідних інституційних перетворень у вищих навчальних закладах Європи. Проте він не передбачає уніфікації змісту освіти. Болонський процес передбачає насамперед розвиток університетської освіти [4], а не посилення стандартизації освіти, проте техноструктура міністерств, університетів ініціює все нові зміни в усіх стандартах, навчальних планах, робочих програмах тощо. Механістична бюрократія – це структура «одержима» контролем» [8, с.283]. Власне для цього їй необхідні стандарти, норми, правила. Одна з особливостей структури механічних бюрократій – конфліктність, для її згладжування необхідно створення спеціальних контрольних систем. Тому одне з головних завдань менеджерів стратегічної вершини – постійне налаштовування бюрократичної машини, при цьому також залишаються функції прямого контролю. В механістичній бюрократії основна влада знаходиться в менеджерів стратегічної вершини. Процес формування стратегії є нисхідним (зверху-вниз), причому це буде в значній мірі директивне, негнучке планування. Стратегічна вершина на основі даних техноструктури формує стратегію, яку буде

реалізовувати операційне ядро. Розділеність формування і реалізації стратегії, негнучкість структури загалом приводять до неможливості вчасного коригування стратегії при зміні зовнішніх факторів, тобто стратегія, як правило в такій структурі неадаптаційна. Структура механістичної бюрократії ефективна тільки для досягнення єдиної цілі – забезпечення масового випуску. Чи є в українських університетах випуск «масовим»?

Тяга до балканізації. Менеджери серединної лінії також є «прихильниками автономії». По суті вони є прихильниками обмеженої вертикальної децентралізації, розщеплення організаційної структури на ринково орієнтовані організаційні одиниці, які в теорії управління найчастіше називають дивізіонами, відповідно таку децентралізовану структуру – дивізіональною. Для більшості університетів з базовою структурою професійної бюрократії схильність до дивізіоналізації є незначною. Професіоналам, представникам операційного професійного ядра, в принципі не суттєвим є розподіл повноважень між стратегічною вершиною і серединною лінію, а в силу консерватизму наближення конкретнішого адміністрування буде сприйматися негативно. Тому питання дивізіоналізації (внутрішньої) для університетів є не досить актуальним. Звичайно, удосконалення в структурі університетів проходять, створюються інститути, факультети, інші підрозділи, але це поточні структурні зміни направлені на оптимізацію структури та покращення керованості. Питання дивізіоналізації вузів постає в інших ракурсах. Перше, система державних університетів – це мультидивізійна структура з штаб-квартирою в міністерстві освіти і науки. В складних ринкових умовах така структура не може забезпечити ефективне функціонування і розвиток системи. Декларуючи з початку 90-х років в усіх документах, як стратегічне завдання децентралізацію вищої освіти, конкретних кроків до автономізації університетів не зроблено, незважаючи на наявність всіх необхідних для такої дії факторів: державної стратегії, централізації фінансових функцій, можливості контролю випуску тощо. Друге, дивізіоналізація відбувається не тільки шляхом розщеплення, а й приєднання дивізіональних підрозділів: в структуру багатьох університетів включаються навчальні інститути, коледжі, технікуми, ліцеї, інші освітні, проте не маючи автономії в рішенні стратегічних питань, питання перспективи і розвитку цих дивізіонів університет ефективно вирішити не в змозі.

Тяга до колаборації. З розвитком науково-технічного прогресу, інформаційних технологій роль допоміжного персоналу університету зростає. «Колаборація» допоміжного персоналу з стратегічною вершиною окреслюється в можливості створення сучасних управлінських інформаційних систем, участю в реалізації системи контролю випуску, наприклад, тестування знань студентів з окремих дисциплін (зовнішнє тестування «входу» перебрала на себе держава). Можливість взаємодії допоміжного персоналу з операційним професійним ядром: формування адхократичних груп розглянуто нижче.

Сумарний вплив приведених сил (тяг) на структуру і стратегію університету визначається специфікою окремого університету, проте можне зробити наступні проміжні висновки. Поєднання різних методів координації і контролю в одній структурі з ресурної точки зору є дисфункціональним. Надлишковий контроль є демотивуючим фактором для операційного ядра професійної бюрократії, базової університетської структури.

Наведені положення розглянуті для монофункціональної структури, ця функція – освіта, формування відповідного рівня знань випускників з видачею відповідного диплома державного зразка.

Другою функцією університету є наука. Високоякісну освіту можна забезпечити тільки на базі передових наукових досліджень. При цьому наукові дослідження університету є не тільки важливим засобом забезпечення освітнього процесу, але і окремим ринковим продуктом в виді нових знань (фундаментальна наука) і технологій (прикладна наука). За аналогією з теорією подвійного управління для бізнес-організацій І. Ансоффа [9, с.506, рис. 6.5.1], яке включає управління операціями (ціль – отримання прибутку); стратегічне управління (ціль – забезпечення майбутнього потенціалу для отримання прибутку), для університету наука – це стратегічна діяльність для забезпечення конкурентоспроможності в майбутньому. В бізнес-організаціях оперативні і стратегічні функції виконують різні підрозділи і співробітники. В університеті досить унікальна ситуація: викладачі балансують освітню і наукову діяльність. Але управління науковою діяльністю в ринкових умовах проблема набагато складніша, ніж управління оперативною освітньою діяльністю. Не вдаючись в аналіз існуючих проблем управління наукою в університеті наведемо ще одну можливу структурну конфігурацію – місіонерську структуру [8, с.499].

Ідеологія – ще один, шостий елемент організації. Ідеологія – система поглядів організації на її роль в суспільстві. Тяга (сила) ідеології може ослабити або підсилити існуючі п’ять тяг (сил) організації і привести до формування принципово нових структурних конфігурацій. Університет – складна соціально-технічна система, яка не тільки виконує освітні і наукові функції, але має вплив на соціальний, економічний, культурний, духовний, інституційний розвиток регіону і країни. Реакція на цей вплив з сторони населення, бізнесу і влади формує роль університету на території. Тому третя важлива функція університету – територіальний розвиток.

Тенденції до прискорення змін в зовнішньому середовищі зумовлюють необхідність використання нових знань, навиків, технологій в соціальному, підприємницькому, управлінському середовищі. Концепція «навчання впродовж життя» (life long learning) направлена на вирішення даної проблеми. Слід відмітити, що ще в 1993 році в національній програмі "Освіта" ("Україна XXI століття") серед принципів реалізації

програми відмічено: «...перетворення набуття освіти у процес, що триває упродовж всього життя людини [1]», в Національній доктрині розвитку освіти 2002 р. [2] є окремий розділ VIII. «Безперервність освіти, навчання протягом життя», в 2009 р. концепція «Навчання впродовж життя» визначена Льовенським комюніке для реалізації в рамках Болонського процесу [4]. На принципах стандартизації процесу, які є в основі існуючих концепцій післядипломної освіти можна забезпечити часткову реалізацію цієї концепції в рамках другої вищої, перепідготовки або підвищення кваліфікації, але на часі реалізація більш актуальних завдань: які нові знання, навики, технології вимагаються для продуктивної і ефективної діяльності випускника університету (який закінчив університет рік чи десять років тому), підприємця, керівників різних ланок середніх і великих підприємств, місцевих органів влади. Звичайно, ці вимоги часу індивідуальні для кожного замовника. Замовник і університет можуть заключити угоди на надання спеціальних послуг, в більшості випадків ці послуги можуть мати комплексний характер (технологічний, економічний, управлінський тощо). Виконання угоди відбувається через реалізацію спеціальних (ad hoc) проектів, які можуть мати міждисциплінарний характер, тобто до їх виконання залучаються професіонали різних підрозділів операційного ядра. Такі проекти можуть реалізовуватися тільки на основі координаційних механізмів взаємного узгодження. В теорії управління ці механізми реалізуються адхократичними структурами. Інформаційні потоки, як всередині університету, так і з зовнішнім середовищем організовуються допоміжним персоналом, тобто він узгоджує на інформаційному рівні можливості університету і запити потенційних замовників і формує проект, а після його формалізації може очолити проект, основними виконавцями є професіонали різних підрозділів операційного ядра. Таким чином формується віртуальна структура для реалізації спеціальних проектів. Координація і контроль за виконанням таких проектів здійснюється спеціальними науковими центрами (наприклад, науковими радами факультету). Аналогами таких проектів можуть бути науково-дослідні роботи, які виконуються представниками різних кафедр і замовника. В подальшому, на основі цих спеціальних центрів можуть бути утворені на принципах спеціалізації технологічні, консалтингові центри, бізнес школи з віртуальною проектною структурою.

Звичайно, триєдина функція університету (освіта, наука, регіональний розвиток) була і буде наріжним каменем функціонування університету, як складної соціально-економічної системи. Проте ускладнення зовнішнього середовища при формуванні основ ринкової економіки вимагає і в той же час створює нові можливості для реалізації приведених функцій і організаційного розвитку через удосконалення структури і стратегії. Розвиток структури університету можливий в напрямі розвитку базової структури професійної бюрократії і елементів місіонерської і адхократичних віртуальних структур. Відповідно стратегія формується в виді загальної стратегії університету, в якій відображаються стратегічні завдання з реалізації місії (трьох основних функцій), стратегічних напрямів, які формуються визначальними підрозділами професійної бюрократії і стратегічних спеціальних проектів (в сфері науки, регіонального розвитку тощо).

Подальші наукові дослідження доцільно проводити в напрямі удосконалення елементів структури і стратегії розвитку університету та їх деталізації для конкретних університетів.

Література

1. Державна національна програма "Освіта" ("Україна XXI століття") : [затв. постановою Кабінету Міністрів України від 3 листопада 1993 р. № 896] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/.

2. Національна доктрина розвитку освіти, [затверджена Указом Президента України від 17 квітня 2002 року №347/2002] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/.

3. Концепція Державної програма розвитку освіти України на 2006-2010 роки, [схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 12 липня 2006р. №396-р] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua

4. Стратегія та сучасні тенденції розвитку університетської освіти України в контексті Європейського простору вищої освіти - Режим доступу: http://www.mon.gov.ua

5. Поліщук О. Стратегія діяльності закладів вищої освіти / О. Поліщук // Персонал. – 2006. – № 7. – [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://personal.in.ua/article.php?ida=351

6. Петренко В. П. Визначення вищого навчального закладу як об’єкта управління мікроекономічного рівня / В.П.Петренко // Тези науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу інституту нафти і газу. – Івано-Франківськ: ІФІНГ, 1994. – С. 222-224.

7. Петренко В.П. Викладач вищої школи – виконавчий механізм технологічної лінії чи творчий учасник навчального процесу? / В.П. Петренко, Є.А. Ревтюк., С.Я. Кісь // Сучасні тенденції розвитку вищої освіти, трансформація навчального процесу у технологію навчання : V наук.-метод. конф., 23-24 жовтня, 2008 р. : тези доповід. – К.: Вид-во ДУІКТ, 2008. – С. 108-111.

8. Минцберг Г. Структура в кулаке / Г.Минцберг ; [пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.

9. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [сокр. пер. с англ. / научн. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

Надійшла 21.03.2010

УДК 338.439.5.009.12

І. Б. ЯЦІВ
Львівський національний аграрний університет

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ НА ПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті обґрунтовується використання коефіцієнтів еластичності попиту на продовольчі товари в якості характеристик конкурентного середовища. Розглядається методика визначення коефіцієнтів еластичності попиту з використанням матеріалів вибіркового обстеження домогосподарств. За результатами розрахунків зроблені висновки про стан та зміни в конкурентному середовищі.

The using of elasticity demand for food products as characteristics of the competitive environment has been grounded in the article. The technique of demand elasticity definition with use of households' survey sampling materials has been considered. On the basis of the results the calculations conclusions on a condition and changes in the competitive environment have been made.

Ключові слова: конкурентне середовище, еластичність попиту, продовольчі товари.

Вступ

Кожен суб'єкт підприємницької діяльності функціонує в певному конкурентному середовищі, яке активно впливає на нього, змушуючи здійснювати дії, направлені на вирішення поточних проблем, реалізацію стратегії подальшого розвитку. Розглядаючи сутність категорії "конкурентне середовище", погоджуємося з авторами, котрі трактують його як сукупність ринкових чинників, що визначають функціонування господарюючих суб'єктів [1, с. 7], елементів, які реалізують ринкові взаємодії [2, с. 105]. Дослідження цього середовища є необхідним елементом розробки конкурентної стратегії підприємства, направленої на забезпечення його життєздатності.

Конкурентне середовище охоплює широку сукупність ринкових чинників та інститутів. За визначенням С.К. Реверчука, його формують політика органів державної влади, дії та поведінка суб'єктів господарювання на ринку, діяльність цільових асоціацій та об'єднань [3, с. 15]. Однією з його характеристик є еластичність попиту на товар, що сформувався на відповідному ринку. Визначивши особливості прояву цього попиту, товаровиробник зможе сформувати більш ефективну конкурентну стратегію, спрямовану на досягнення поставлених перед ним цілей. Дослідження еластичності є актуальним суб'єктів, що формують пропозицію товарів на агропродовольчому ринку, тобто для сільськогосподарських виробників і підприємств харчової промисловості.

Методологічні аспекти дослідження конкурентного середовища розглядаються в працях багатьох вітчизняних економістів. Варто виділити доробок Ю.Б. Іванова, М.Т. Саєнка, С.І. Савчука, І.В. Смоліна, Н.П. Тарнавської, О.М. Тищенка, О.О. Школьного та інших авторів. Вони розглядають низку принципів і методів дослідження ринкового середовища, пропонують опрацьовувати великий масив статистичної інформації, однак питання еластичності попиту не знаходять у їх працях належного висвітлення.

Проблеми функціонування агропродовольчого ринку досліджуються багатьма вітчизняними й зарубіжними вченими. Серед опублікованих в останні роки праць українських авторів виділимо напрацювання О.А. Біттера, П.П. Борщевського, В.І. Власова, П.Т. Саблука, Г.В Черевка, О.О. Шевченка та інших вчених. У їх дослідженнях сформульовані основні способи й методи вивчення впливу різних чинників на перебіг ринкових процесів. Певна увага приділяється й питанням еластичності попиту на продовольство, однак відповідні характеристики не ув'язуються безпосередньо з конкурентним середовищем, з особливостями протікання відносин конкуренції на окремих сегментах ринку.

Це обумовлює актуальність розгляду методологічних аспектів дослідження еластичності попиту на продовольчі товари як елемента конкурентного середовища. Тому в представленій статті ставилося завдання висвітлити особливості застосування цієї методики та запропонувати трактування одержаних результатів.

Основний розділ

За математичним визначенням, еластичність – це міра реакції однієї змінної на зміну іншої, виражена як співвідношення відсоткових змін. Таким чином, еластичність попиту показує, на скільки відсотків зміниться попит на товар при зміні показників чинників, що на нього впливають (ціни або доходів споживачів) на один відсоток. Тому для визначення еластичності попиту необхідно встановити рівень зміни впродовж певного періоду чи по різних групах споживачів попиту й чинника, дія якого вивчається.

Традиційно відсоткова зміна показника визначається на основі відношення абсолютної зміни даного показника до його початкової величини. Однак відомий математик і економіст Р. Аллен запропонував визначати відношення зміни попиту, ціни чи доходів споживачів не до початкового показника, а до

середньої точки інтервалу, по якому відбулася зміна. Тоді, наприклад, зміна величини попиту визначатиметься за формулою:

$$\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2) : 2}, \quad (1)$$

де Q_1, Q_2 – величина попиту до і після зміни (по різних групах споживачів чи в різні періоди).

Такий підхід вигідний тим, що є досить гнучким при аналізі еластичності як при збільшенні величини досліджуваних показників, так і при їх зменшенні [4, с. 63]. Методика Р. Аллена залишається досить популярною, і використана в нашому дослідженні еластичності попиту на основні продовольчі товари в Україні. Після незначних математичних спрощень формула для визначення еластичності попиту за доходом (E_Y) набуває вигляду:

$$E_Y = \frac{(Q_2 - Q_1) : (Q_1 + Q_2)}{(Y_2 - Y_1) : (Y_1 + Y_2)}, \quad (2)$$

де Y_1, Y_2 – величина доходу на одну сім'ю (особу) за певну одиницю часу в різні періоди чи по різних групах споживачів.

Еластичність попиту за ціною (E_P) визначається за формулою:

$$E_P = \frac{(Q_2 - Q_1) : (Q_1 + Q_2)}{(P_2 - P_1) : (P_1 + P_2)}, \quad (3)$$

де P_1, P_2 – ціна на товар до і після зміни.

На відміну від інших товарів потреба в продуктах харчування обмежується певними фізіологічними нормами. Попит на них зростає до певної межі незалежно від рівня цін та доходів населення. У той же час вважається, що для підтримання життєдіяльності люди змушені закуповувати необхідний мінімум продовольства навіть при вкрай несприятливому для споживачів рівні цін та зниженню доходів. Тому через виняткове значення для людини продовольчих товарів еластичність попиту на більшість із них (як за ціною, так і за доходом) в цілому є низькою.

Традиційно для визначення попиту на продовольчі товари використовують показники середнього рівня їх споживання на душу населення. Джерелом інформації про параметри споживання продовольства є матеріали Державного комітету статистики України про вибіркові обстеження домогосподарств [5]. Водночас необхідно розрізняти обсяги споживання продуктів харчування і параметри попиту, які відображаються обсягами товарної продукції.

При визначенні еластичності попиту на продовольчі товари доцільно враховувати тільки ту продукцію, яка доходить до споживача через стадію реалізації. Це пов'язано з суттю поняття "попит", який є економічною категорією товарного виробництва і визначається представленою на ринку потребою в товарах. Частина продуктів харчування, спожитих населенням України, виробляється в особистих господарствах і не проходить стадію реалізації, а отже, не має безпосереднього відношення до ринкової конкуренції. Наприклад, у 2008 році на такі продукти харчування припадало 9,4% м'ясопродуктів, 21,1% молочних продуктів, 24,6% яєць, 29,7% овочів, 51,5% картоплі тощо [5, с. 363]. Таку продукцію не враховуємо при розрахунку показників еластичності попиту.

Розглянемо особливості методики визначення еластичності попиту на продовольчі товари на прикладі однієї з основних продовольчих груп – м'яса і м'ясопродуктів (табл. 1). Використовуючи інформацію в розрізі децильних груп домогосподарств України за рівнем середньодушових загальних доходів, проаналізуємо залежність зміни попиту від зміни грошових доходів і загальних доходів з розрахунку на одну особу на місяць.

Для розрахунків використана формула 2. Враховувались зміни в доходах і обсягах споживання продукції між сусідніми децильними групами. По четвертій децильній групі отримані від'ємні показники еластичності попиту на м'ясо, які, очевидно, не відповідають дійсності. Така ситуація не свідчить про помилки в методиці дослідження, вона нерідко зустрічається в зарубіжній практиці [6, с. 155], мала місце й у наших попередніх дослідженнях [7 с. 97]. Тому аналітичну цінність має, насамперед, встановлення узагальнюючих по сукупності індикаторів і закономірностей, а не окремих часткових показників.

Коефіцієнти еластичності у всій сукупності визначені як середня арифметична зважена з міжгрупових коефіцієнтів з урахуванням часток населення в окремих децильних групах, встановлених на основі середніх розмірів домогосподарств. Окрім того, можна простежити зміни в еластичності попиту в сім'ях з різним рівнем достатку. Помітно, що із збільшенням доходів показники еластичності попиту на м'ясо зменшуються.

На нашу думку, точніше поведінку споживачів на ринку характеризує коефіцієнт еластичності попиту за грошовими доходами, оскільки вони є джерелом фінансування придбання продукції. Загальні доходи, окрім грошових, охоплюють серед інших і вартість спожитої продукції натурального виробництва, яка, звичайно ж, також позначається на активності споживачів у разі купівлі продовольчих товарів. Втім, проведені нами розрахунки не зафіксували значних розбіжностей між обома показниками.

Офіційна інформація Держкомстату щодо доходів і витрат домогосподарств не дозволяє нам безпосередньо застосовувати для оцінки еластичності попиту за ціною формулу 3. Однак певні висновки

щодо особливостей поведінки споживачів на ринках окремих продовольчих товарів можна зробити, визначивши середню ціну 1 кг придбаних продуктів харчування (матеріали обстеження домогосподарств дозволяють розрахувати відповідні показники).

Таблиця 1

Розрахунок коефіцієнтів еластичності попиту на м'ясо за доходом в Україні, 2008 р.*

Децильна група домогосподарств за середньодушовими загальними доходами	Споживання придбаних м'ясопродуктів на одну особу на місяць, грн.	Грошові доходи на одну особу на місяць, грн.	Загальні доходи на одну особу на місяць, грн.	Коефіцієнт еластичності попиту, розрахований на основі		Середня ціна 1 кг придбаних м'ясопродуктів, грн.
				Грошових доходів	загальних доходів	
Перша	2,1	401,19	460,17	х	х	22,64
Друга	2,9	579,25	641,39	0,88	0,97	22,69
Третя	3,6	684,95	746,79	1,30	1,42	23,97
Четверта	3,4	766,53	836,58	- 0,52	- 0,51	25,25
П'ята	4,0	855,55	928,02	1,47	1,56	25,30
Шоста	4,2	955,02	1026,44	0,44	0,48	25,58
Сьома	4,5	1083,79	1158,08	0,54	0,57	26,49
Восьма	5,0	1237,32	1322,11	0,80	0,80	27,56
Дев'ята	5,7	1511,05	1589,49	0,65	0,71	29,02
Десята	6,6	2437,21	2511,06	0,31	0,32	31,90
У сукупності	4,1	977,48	1047,23	0,67	0,72	25,86

* Розраховано за даними джерела [5]

Зокрема, у табл. 1 наведені показники середньої ціни 1 кг м'ясопродуктів, придбаних споживачами в розрізі децильних груп домогосподарств України. Помітно, що диференціація цін на м'ясні продукти, придбані споживачами з нижчими доходами, значно менша, аніж на продукцію, придбану сім'ями з вищими доходами. Сім'ї з нижчим достатком по мірі зростання своїх доходів прагнуть збільшити рівень споживання м'яса, однак намагаються при цьому зекономити на ціні, орієнтуючись на дешевший товар і, очевидно, нижчої якості. Натомість сім'ї з вищим достатком звертають більшу увагу на якісну й ціннішу за споживчими характеристиками продукцію. Ця інформація важлива для тих виробників м'ясопродуктів, які здійснюють пошук зручної для себе конкурентної стратегії.

Коефіцієнти еластичності попиту на основні продовольчі товари за доходами споживачів наведені в табл. 2. Вищий коефіцієнт еластичності свідчить про нижчий рівень задоволення потреб споживачів у відповідному товарі. Підвищеною еластичністю попиту характеризуються м'ясопродукти, фрукти і ягоди. Зважаючи на те, що фактичний рівень споживання цих продуктів значно менший за раціональні (рекомендовані) норми, варто розраховувати на подальше збільшення попиту на них, а отже, доцільно планувати збільшення обсягів їх виробництва. Особливо перспективною є орієнтація на виробництво відносно дешевої продукції із стандартними (типовими) характеристиками. Та при цьому слід враховувати конкуренцію зі сторони дешевого імпорту.

Таблиця 2

Коефіцієнти еластичності попиту на основні продовольчі товари за грошовими доходами в Україні*

Продовольчий товар	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
М'ясо і м'ясопродукти (в перерахунку на м'ясо)	1,22	1,37	0,66	0,67
Молоко, молокопродукти та масло (в перерахунку на молоко)	0,77	1,09	0,46	0,51
Яйця	0,54	0,79	0,27	0,33
Хліб і хлібні продукти	0,28	0,36	0,05	0,14
Олія та інші рослинні жири	0,44	0,50	0,20	0,20
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	1,07	1,78	0,75	0,90
Картопля	0,54	0,94	0,30	0,34
Овочі і баштанні	0,73	1,88	0,53	0,54
Цукор	0,55	0,77	0,24	0,24

* Розраховано за даними статистичних збірників "Витрати і ресурси домогосподарств України" за відповідні роки

Найнижчий рівень еластичності попиту характерний для хлібопродуктів, олії, цукру. Український ринок в останні роки був достатньо насичений цими товарами, рівень їх споживання перевищував

рекомендовані норми. Нарощувати виробництво зерна й соняшникової олії варто, лише орієнтуючись на експорт. Оскільки відповідна продукція відносно однорідна за якістю, перспективною є стратегія мінімізації витрат. Особливо актуальна вона для ринку цукру.

Рівень споживання молочних продуктів і яєць населенням України можна оцінити як недостатній. У той же час коефіцієнти еластичності попиту за доходом на відповідні товари серед інших видів продовольства відносяться до групи середніх за величиною. Це свідчить, з одного боку, про доцільність (для виробників) і необхідність (для суспільства) збільшувати обсяги пропозиції цих товарів на вітчизняному ринку. З іншого боку, споживачі досить прискіпливо оцінюють якість і ціну молочних продуктів та яєць, і ця характеристика конкурентного середовища повинна враховуватись виробниками.

Середніми за величиною є коефіцієнти еластичності попиту на овочі та картоплю. Рівень їх споживання населенням України є доволі високим, а по картоплі – перевищує раціональну норму. Незважаючи на це, спостерігається тенденція до підвищення ринкового попиту на ці продукти. Річ у тім, що зменшується частка спожитих картоплі й овочів, вироблених в особистих підсобних господарствах як у динаміці, так і по мірі підвищення доходів споживачів. Наприклад, у 2008 році частка спожитої картоплі, виробленої в особистому господарстві, зменшилася з 63,4% у першій децильній групі домогосподарств України за рівнем середньодушових загальних доходів до 31,9% у десятій групі, овочів і баштанних – відповідно з 41,1% до 17,5% [5, с. 363]. Кількісне зростання попиту на картоплю й овочі відбувається за рахунок тих груп споживачів, для яких важливим є спосіб придбання та якість продукції. У такому конкурентному середовищі перспективною є стратегія формування зручного для покупця каналу реалізації, виокремлення сільськогосподарськими підприємствами картоплярства й овочівництва в галузі спеціалізації.

Постійна ротація кола обстежуваних домогосподарств дещо знижує аналітичну цінність відображення коефіцієнтів еластичності попиту в динаміці. Водночас тенденція до їх зниження є досить помітною. Вона свідчить про підвищення рівня задоволення потреб населення України в основних продовольчих товарах, а отже – про зростання конкуренції між їх виробниками. Підвищується значення грамотно підібраних цими виробниками конкурентних стратегій, зокрема, стратегій диференціації та фокусування.

Висновки

Коефіцієнти еластичності попиту на продовольчі товари виступають однією з характеристик конкурентного середовища, в якому доводиться функціонувати їх виробникам. Зниження коефіцієнтів еластичності попиту за доходом свідчить про підвищення рівня конкуренції на сегментах ринку, зростання вимог споживачів до якості продовольчих товарів, способів (каналів) їх продажу. Диференціація цін на закуплені товари залежно від доходів споживачів відображає особливості прояву в конкурентному середовищі цінового чинника.

Коефіцієнти еластичності попиту, розраховані на основі використання матеріалів вибіркового обстеження домогосподарств України, доповнюють характеристики стану конкурентного середовища та змін, що відбуваються в ньому. Це дозволяє підвищити рівень обґрунтованості розроблюваних виробниками конкурентних стратегій.

Література

1. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання в регіональному АПК : монографія / [Т. В. Апостолова, І. Д. Бурковський, Я. В. Бунзяк та ін.] ; за ред. І. І. Червена, Л. А. Євчук ; Миколаївський держ. аграрний ун-т. – Миколаїв : [б. в.], 2005. – 440 с.

2. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности : [монография] / Савчук С. И. – Мариуполь : Рената, 2007. – 520 с.

3. Реверчук С. К. Основи теорії економічної конкуренції : [навч. посіб.]. / Реверчук С. К., Сива Т. В., Реверчук Л. С. – К. : Знання, 2007. – 271 с.

4. Долан Э. Дж. Микроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей ; [пер. с англ.]. – СПб. : [б. и.], 1994. – 448 с.

5. Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. ч. І / Державний комітет статистики України. – К. : [б. в.], 2009. – 434 с.

6. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику / Трейси М.; [пер. с англ.]. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – 431 с.

7. Яців І. Б. Регіональний ринок м'яса: ефективне функціонування і перспективи розвитку : [монографія] / І. Б. Яців, С. Ф. Яців. – Львів : Арал, 2008. – 185 с.

Надійшла 24.03.2010

УДК 005.35:658.871/.878

І. А. РИМАР
Київський національний торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статі розглянуто концепцію соціальної відповідальності в системі управління підприємством; історичні етапи розвитку соціальної відповідальності; соціальну відповідальність в системі взаємозв'язків зовнішньої та внутрішньої сфер підприємства.

The article is devoted to the questions of the concept of social responsibility in management of enterprises, historical stages of social responsibility, social responsibility in the relationships of internal and external areas of enterprise.

Ключові слова: соціальна відповідальність, групи впливу, менеджмент підприємства.

Постановка проблеми. Розвиток економіки актуалізує проблеми формування соціальної відповідальності підприємств. З цього приводу ООН та міжнародне співтовариство вдаються до заходів, які спрямовані на розвиток партнерства між державою та бізнесом, роботодавцями та працівниками і ґрунтується на правах людини.

В останні роки в Україні зростає інтерес до соціальної відповідальності. Це пов'язано як з політичними, так і з економічними причинами. Українські підприємства зацікавлені у своїй стійкості й намагаються знайти спільну мову з суспільством, через реалізацію соціально орієнтованого управління.

Аналіз останніх досліджень. У світовій практиці накопичений певний досвід у сфері соціальної відповідальності. Як свідчить аналіз діяльності соціально-відповідальних підприємств України, найбільш виражені такі напрями їх соціальної активності: підтримка соціально незахищених верств населення, розвиток соціальної інфраструктури, розвиток освіти, спонсорська допомога, молодіжні програми, надання медичних і рекреаційних послуг своїм працівникам тощо [2]. Більш повний аналіз концепцій соціальної відповідальності, а також спроби їх систематизації наведено в працях А. Керролла [6], Д. Віндзор [10], М. Ван Марревійка [7], Р. Штойера [8] та ін.

У вітчизняних наукових працях проблематика формування в Україні соціального партнерства висвітлена в роботах Д. Богині, О. Грішнової, В. Герасимчука, В. Довбні, А. Колота. Враховуючи актуальність зазначеної тематики, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у сфері соціальної відповідальності.

Мета – дослідити соціальну відповідальність в системі взаємозв'язків зовнішньої та внутрішньої сфери підприємства.

Основний зміст. 50-і роки минулого століття були визначені як початок сучасної ери соціальної відповідальності, 60-і - як період змістовного поглиблення дефініцій соціальної відповідальності, 70-і - як поширення різноманітних дефініцій СВ; 80-і роки стали періодом, який характеризується зменшенням кількості дефініцій, зростанням досліджень і появою альтернативних існуючим. У цьому контексті цікавою, на думку авторів, була концепція соціальної відповідальності, запропонована К. Девісом. Аналізуючи роботу багатьох підприємств, К. Девіс та інші дослідники дійшли висновку, що соціальна відповідальність сприяє розвитку та підвищенню вартості компаній і, навпаки, уникнення соціальної відповідальності звужує економічні можливості підприємств. Це дало змогу підтвердити, що в довгостроковій перспективі ті, хто не використовує наявну владу в напрямі, який суспільство вважає відповідальним, має тенденцію до втрати цієї влади. Початок 90-х років минулого століття продемонстрував збереження концепції соціальної відповідальності як "ядра" з поступовою трансформацією в альтернативні тематичні рамки [3].

Згідно з визначенням запропонованим «Зеленою книгою» Європейської комісії, соціальна відповідальність підприємства є концепцією, що дозволяє інтегрувати в повсякденну діяльність комерційних підприємств соціальні та екологічні аспекти, а також враховувати їх у процесі добровільної взаємодії із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами, групами впливу). Це визначення поєднує два підходи: з точки зору взаємодії з групами впливу та з позиції економічного, соціального й екологічного зростання.

Незалежно від типу підприємства, існують групи людей, які впливають на нього або на яких впливає саме підприємство і тому їх можна розглядати як такі, що покладають на підприємство певну відповідальність. До цих груп осіб, яких загалом називають «зацікавленими сторонами», відносяться: співробітники та профспілки, центральні органи влади, органи місцевого самоврядування, інспекції, контролюючі органи, правоохоронні органи, місцеві громади та безпосередні сусіди, навколишнє середовище, ЗМІ, НДО, політичні партії, споживачі та державне управління із захисту прав споживача, конкуренти, «супутні підприємства», бізнесассоціації, акціонери, інвестори, навчальні заклади. По суті, деякі з цих зацікавлених сторін матимуть більший вплив, ніж інші, й підприємства повинні мати розуміння рівня впливу, який може здійснювати кожна з цих груп зацікавлених осіб [5]. Групи впливу умовно поділяють на внутрішні та зовнішні. Найбільш важливими напрямами соціальної відповідальності у

зовнішній сфері є: співпраця з місцевими громадами; взаємини з бізнес-партнерами, постачальниками і споживачами; дотримання прав людини в бізнес-діяльності; екологічна політика. У внутрішньому середовищі підприємства соціальну відповідальність зосереджено на управлінні людськими ресурсами; охороні здоров'я та безпеці праці; управлінні впливами на довкілля та використанні природних ресурсів. Серед найбільш важливих форм реалізації концепції соціальної відповідальності у внутрішньому середовищі є такі: соціальна політика; прозорі програми мотивації і кар'єрного росту; етичні стандарти діяльності; прозора звітність компаній, яка обов'язково включає і соціальну звітність [4].

В Україні через початкову стадію формування соціальної відповідальності підприємств існує нерозуміння цілісності концепції, апробованих практик та їх корисності. Як і раніше, соціальна відповідальність залишається орієнтованою на найближче коло стейкхолдерів – державу, власників і персонал (та організації, які його представляють). Більш широке коло заінтересованих сторін (місцеві співтовариства, територіальні громади, регіони, постачальники, споживачі) практично вилучені з даного процесу.

На нашу думку, за сучасних умов дуже важливим є усвідомлення, що підприємство існує для того, щоб задовольняти потреби всіх стейкхолдерів. Лише за цих обставин можна розраховувати на довгостроковий прибуток для акціонерів та збалансований розвиток країни і суспільства в цілому [3].

Економічна ефективність впровадження елементів соціальної відповідальності в системі управління підприємством полягає в рості не тільки показника соціального ефекту (ефективності для суспільства), а й зростанні вигоди для підприємства – вплив на основну діяльність. При цьому, кажучи про економічні вигоди соціальної відповідальності підприємства, треба зазначити, що ці вигоди найбільш яскраво проявляються в таких сферах, як фінанси, маркетинг й продажі, управління персоналом. Окрім цього, слід зазначити цінність заходів соціальної відповідальності в такій області як управління ризиками. Вигода характеризується створенням стабільного бізнес середовища, зниженням операційних ризиків, створенням позитивного іміджу, зміцненням довіри, збільшенням капіталізації, зростанням фінансових показників, підвищенням продуктивності праці, розвитком інновацій, що сприяє зростанню ринку та ін. До трьох основних показників оцінки вигод для бізнесу, пов’язаних з участю компаній в соціальних програмах відносяться:

- показник окупності інвестицій, що спрямовані на соціальні програми;
- показник ефективності благодійної допомоги й інших соціальних програм у порівнянні з ефективністю реклами, стимулюванням продажів та ін. ;
- показник процесу реалізації соціальних програм [1];

Одним із найбільш важливих аргументів на користь необхідності впровадження соціальної відповідальності у практику діяльності підприємства є те, що соціальна відповідальність традиційно визначається як активний чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства та, водночас, як ефективна стратегія зростання добробуту населення та досягнення збалансованого розвитку. При цьому об'єктивно постає питання аналізу конкурентних переваг соціально відповідальних компаній. Як свідчить аналіз відомих практик, впровадження соціальної відповідальності у діяльність підприємств створює можливості для:

- оптимізації стратегії розвитку завдяки запобіганню ризикам (соціальним, економічним, екологічним, юридичним);
- збільшення обсягів продажу та частки ринку;
- мотивації співробітників підприємства;
- оптимізації операційних процесів та зменшення виробничих витрат;
- покращення інвестиційного клімату;
- гармонізації відносин з бізнес-середовищем, урядовими структурами та неурядовими організаціями;
- поліпшення фінансових та економічних показників діяльності.

Аналіз результатів впровадження СВ-стратегій за окремими названими параметрами свідчить про формування цілого комплексу потенційних конкурентних переваг для соціально відповідальних підприємств. Зокрема, одним із найбільш важливих чинників впливу на ринок попиту, як показують численні дослідження, в сучасних умовах виступає імідж підприємства як соціально відповідального. Разом з тим, названі параметри загалом можуть розглядатися як чинники збалансованого розвитку підприємства [4].

Важливо підкреслити, що в умовах глобалізації сам факт соціально відповідального ведення бізнесу є важливим чинником інвестиційної привабливості підприємства. Попри те, що реалізація програм СВ об'єктивно спричиняє значне зростання витрат підприємства, в довгостроковому періоді вони компенсуються зростанням доходу від покращення гудвілу компанії та підвищення інвестиційної привабливості, що в кінцевому підсумку створює умови для зростання конкурентоспроможності. Загалом, моніторинг кореляції залежності ефективності діяльності підприємства від впровадження стратегії соціальної відповідальності свідчить, що підприємства, котрі реалізують активну соціальну політику, заощаджують до 40% витрат на просування своїх товарів чи послуг на ринку. Це дозволяє зробити висновок,

що реалізація стратегії соціальної відповідальності бізнесу сприяє зростанню рентабельності, а, відтак, і конкурентоспроможності. За висновками агенції Conference Board, підприємства, що є соціально відповідальними, мають значно вищі фінансові показники, ніж у соціально невідповідальних підприємств, а саме: доход на інвестований капітал вищий на 9,8%, доход з активів – на 3,55%, доход з продажів – на 2,79%, прибуток – на 63,5% [10]. Результат дослідження консалтингової компанії Towers Perrin показав, що дохід акціонерів соціально відповідальних підприємств був майже в 2 рази більший за середній [1]. Отже, соціальна відповідальність виступає важливим чинником ефективного розвитку [4].

Важливим економічним ефектом від впровадження СВ-стратегій є зменшення ризику невизначеності за допомогою налагодженої системи управління нефінансовими ризиками (політичними, соціальними, кадровими, екологічними, ризиками репутації, державного регулювання тощо). Управління нефінансовими ризиками повинно бути скероване на формування внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на засадах компетентності, екологізму та етичних цінностей. Визначаючи нефінансові ризики як ризики недосягнення мети підприємства, зумовлені поведінкою ключових груп впливу, в межах загальної стратегії СВ необхідно налагоджувати постійну роботу щодо виявлення та регулювання взаємодії із заінтересованими сторонами, кожна з яких виявляє стосовно бізнесу економічні, правові, етичні очікування. Згідно з А. Керолом, ефективність СВ-стратегій залежить від відповідального відношення підприємства щодо цих очікувань та адекватної відповіді на них [6]. Важливо відзначити, що побудова такої стратегії повинна опиратися на загальноприйняті міжнародні стандарти і методики організації процесів управління як фінансовою, так і нефінансовою складовою та ґрунтуватися на таких основних заходах: збалансований облік позицій та очікувань груп впливу; взаємовигідна співпраця; ведення нефінансової звітності та діалог із громадськістю. Стратегія розвитку соціально відповідальних ініціатив підприємства повинна орієнтуватися на визначення основних прав заінтересованих осіб та заохочення активної співпраці між ними і компаніями у забезпеченні довготривалого та збалансованого розвитку.

Висновки. Глобалізація світу та об'єднання Європи зробили збалансований розвиток однією з головних цілей багатонаціональних підприємств та урядів багатьох країн. Соціальна відповідальність підприємств не виникла раптом, вона повільно еволюціонувала в часі та стала частиною щоденного словника лише в останнє десятиріччя.

Проблематика соціальної відповідальності підприємства є надзвичайно актуальною сьогодні у зв'язку з низкою чинників, зокрема євроінтеграційними процесами, що відбувалися в Україні, збільшенням прозорості українських кордонів для іноземних капіталів та виходом українського виробника на зовнішні ринки.

Концепція соціальної відповідальності підприємства є засобом покращення бізнес процесів, технологій, ділової та загально суспільної репутації підприємства, підвищення мотивації та продуктивності працівників, поліпшення економічних показників підприємства, підвищення ефективності управління та конкурентної спроможності підприємства, мінімізації ризиків та забезпечення збалансованого розвитку.

Література

1. Башарина Е. Н. Корпоративная социальная ответственность в системе управления организацией : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Башарина Елена Николаевна / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова.

2. Баюра Д. Ответственное будущее // Д.Баюра // Всеукраинская рейтинговая программа 2008 «Гвардия». Рейтинг социально ответственных компаний. – К. : Новый Друк, 2008. – С.11-16.

3. Бутко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М.Бутко, М. Мурашко // Економіка України. –№ 7. – С. 74-85

4. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку// Економіка і прогнозування. – 2009. – С. 61-74.

5. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: brc.undp.org.ua.

6. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct. "Business and Society" №38(3), 1999, p.268-295.

7. Marrewijk M. Van. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion. "Journal of Business Ethics" Vol. 44, №2-3, 2003, p. 95-105.

8. Steurer R., Langer M., Konrad A., Martinnuzzi A. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A. Theoretical Exploration of Business-Society Relations. "Journal of Business Ethics" Vol.61, №3, 2005, 2005, p.263-281.

9. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility. "The International Journal of Organisatoinal Analysis" Vol.9, №3, 2001, p.225-256.

10. www.conference-board.org/economics/.

Надійшла 24.03.2010

УДК 65.011.2

Л. С. КОЗАК, О. В. ФЕДОРУК
Національний транспортний університет

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто теоретичні основи економічної безпеки підприємств, досліджено та уточнено економічну сутність поняття «економічна безпека суб'єкта господарювання».

The article considers theory of economic security of enterprises, researches and specifies economic essence of the concept «economic security of economic player».

Ключові слова: економічна безпека підприємства, стійкий розвиток, кризові явища, корпоративні ресурси, ресурсно-функціональний підхід, функціональні складові економічної безпеки, оцінка рівня економічної безпеки, сукупний критерій економічної безпеки підприємства, моделі прогнозування імовірності банкрутства фірми.

Вступ. Протягом останніх десятиліть значного поширення в Україні набуло поняття «економічна безпека підприємства». Поява цієї категорії обумовлена ринковою трансформацією економіки України та прагненням до інтеграції в систему зовнішньоекономічних зв'язків. У ринкових умовах економічна безпека суб'єктів господарювання набуває нової значущості.

Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством як за умов стійкого розвитку, який характеризується підтримкою ритмічності виробництва і збуту продукції, запобіганням матеріальним та фінансовим збиткам, захистом від несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації і руйнування комп'ютерних баз даних, протидією недобросовісній конкуренції та кримінальним проявам, так і у кризові періоди.

Існують кризові явища різного типу, до складу яких можна віднести й економічну небезпеку. Криза проявляється у формі суттєвого порушення економічної рівноваги та загострення фінансово-економічних протиріч; виникає на будь-якій стадії життєвого циклу, переважно на початковій і кінцевій; має циклічний характер та визначається як зовнішніми, так і внутрішніми факторами; становить найбільшу небезпеку для існування підприємства і в той же час є імпульсом до його оздоровлення.

Незважаючи на значний доробок вітчизняних та зарубіжних фахівців, теоретична база для формування концептуальних основ економічної безпеки підприємства має все ще недостатній ступінь вивчення. Аналіз літературних джерел свідчить, що досі серед вчених та фахівців, які досліджують проблеми економічної безпеки підприємства, не існує єдиного погляду на визначення її суті. Наявність різних точок зору щодо інтерпретації поняття економічної безпеки підприємства зумовлює необхідність його подальшого вдосконалення.

Варто відзначити, що проблема діагностики рівня безпеки підприємства залишається сьогодні невирішеною та актуальною. Відмітимо, що багато аспектів цієї проблеми важко піддаються математичній формалізації. Вагомість цього питання обумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямку.

Основний розділ. Поняття економічної безпеки функціонування підприємства має ряд загальних рис, властивих безпеці як універсальній категорії природних і суспільних систем. У широкому розумінні безпека – стан об'єкта, коли йому не загрожує небезпека, зберігається незалежність об'єкта, надійність, цілісність, наявна захищеність від небезпеки та загроз, що існують [1, с. 907].

Теоретичні та методологічні аспекти проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства знайшли відображення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема А.С. Сосніна, В.Є. Духова, М.А. Бендікова, Б.Н. Торяннікова, М.П. Капустіна, Є.А. Олейнікова, Г.В. Козаченка, В.І. Лисова, А.П. Мизіна, В.П. Пономарьова, Є.В. Ковальова, В.І. Ярочкіна, П.Я. Пригунова, О.В. Ареф'єва. Варто відмітити, що на сьогоднішній день серед фахівців, які займаються цією проблемою, не існує єдиної думки з приводу визначення поняття «економічна безпека».

Первинне поняття економічної безпеки розглядалося як забезпечення умов збереження комерційної таємниці та інших секретів підприємства. На перших етапах ринкових перетворень у зв'язку зі зміною форм власності, самостійним виходом підприємства на зовнішній ринок, прагненням до максимізації прибутку, виробництва конкурентоспроможної продукції, реалізованої за допомогою зменшення витрат, використання нових технологій, питання збереження комерційної таємниці в діяльності підприємств набули особливої актуальності.

Різкий спад виробництва в цілому по країні, а головне – зміна економічних функцій держави, що була основним інвестором і споживачем продукції, змусили подивитися набагато ширше на проблему економічної безпеки підприємства. Тоді з'явився інший підхід до трактування поняття економічної безпеки. Відповідно до цього погляду економічна безпека підприємства зумовлена впливом зовнішнього середовища, що в ринковій економіці весь час змінюється. Саме з позицій впливу зовнішнього середовища, захисту суб'єктів господарювання від його негативного впливу і розглядається зміст категорії економічної безпеки підприємства.

Останнім часом поняття «економічна безпека» набуло нових ознак і відображає такий стан

економіки, який забезпечує спроможність протистояння системи негативним впливам із зовнішнього середовища. У зв'язку з цим економічна безпека підприємства стала розглядатися набагато ширше – як можливість забезпечення його стійкості в різноманітних, у тому числі й несприятливих, умовах, що склалися у зовнішньому середовищі, незалежно від характеру його впливу на діяльність підприємства, масштабу і особливостей внутрішніх змін. Так з'явилося визначення економічної безпеки підприємства як захищеності його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності.

Значна кількість науковців визначають економічну безпеку підприємства як стан захищеності та можливість усунути різноманітні загрози, виклики зовнішнього середовища. Частина фахівців вважає, що економічна безпека підприємства визначається взаємоузгодженням та гармонізацією економічних інтересів суб'єкта господарювання з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища. Окремі вчені розглядають економічну безпеку як внутрішню здатність підприємства до виживання та розвитку під впливом різноманітних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [2, с. 18-21].

Частина науковців підходять до з'ясування суті економічної безпеки підприємства з позицій ресурсно-функціонального підходу, тобто вони вважають, що економічна безпека суб'єктів господарювання – це стан найбільш ефективного використання ресурсів підприємства. Так, Є.А. Олейніков розглядає економічну безпеку підприємства як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз та забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [3, с. 138].

Детальне вивчення ресурсно-функціонального підходу дає підстави виділити його головну перевагу, зокрема комплексний, системний підхід до дослідження проблеми, оскільки саме в межах цього підходу досліджуються внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на стан функціональних складових економічної безпеки підприємства, здійснюються аналітична оцінка рівня економічної безпеки підприємства та розрахунок економічних індикаторів, що характеризують стан функціональних складових економічної безпеки організації, розробляються заходи із забезпечення максимально високого рівня безпеки функціональних складових та економічної безпеки підприємства загалом.

Таким чином, економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації та технологій, техніки і обладнання) та підприємницьких можливостей, при якому ґарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам [4, с. 423-425].

Основна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування сьогодні і високий потенціал розвитку в майбутньому. До головних функціональних цілей економічної безпеки відносяться:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи суб'єкта господарювання, фінансової стійкості та незалежності підприємства;

– гарантування технологічної незалежності і досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання;

– оптимальна організаційна структура управління підприємством;

– високий рівень кваліфікації персоналу і його інтелектуального потенціалу;

– мінімізація руйнівного впливу результатів господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

– забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці підприємства;

– організація безпеки персоналу, його капіталу та майна.

Функціональні складові економічної безпеки підприємства створюють наступну структуру [5, с. 181-182]:

1) Фінансова складова може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, що виражається в максимізації прибутку та підвищенні рентабельності бізнесу. Оцінку рівня фінансової безпеки підприємства доцільно проводити за показниками ліквідності, платоспроможності, прибутковості, рентабельності, ділової активності та іншими.

2) Інтелектуальна і кадрова складові характеризують збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства через ефективне управління персоналом. Забезпечення інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки підприємства включає два напрямки: підвищення ефективності роботи співробітників підприємства (підвищення кваліфікації, розробка новітніх технологій, впровадження інновацій), планування та управління персоналом. Оцінку інтелектуальної та кадрової складової здійснюють за групами показників: показники чисельного складу персоналу та їх динаміка (середньооблікова чисельність, плинність кадрів, групування персоналу за віком, кваліфікацією, соціальним положенням тощо); показники ефективності використання персоналу підприємства (продуктивність праці, фондоозброєність); показники якості мотиваційної системи організації (середня заробітна плата співробітників в цілому та за окремими професійними групами, соціальні пільги на одного співробітника); інтелектуальний стан підприємства (освітній склад персоналу, кількість патентів, впроваджень); показники

ефективності заходів щодо забезпечення економічної безпеки за рахунок інтелектуальної та кадрової складових.

3) Техніко-технологічна складова характеризує ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій кращим світовим аналогам за умови оптимізації витрат ресурсів. Ця складова передбачає оцінку якості технологій підприємства та їх відповідність світовим стандартам. Показники, які використовують для оцінки техніко-технологічної складової поділяють на дві групи: оцінка економічної ефективності заходів щодо забезпечення техніко-технологічної безпеки, оцінка рівня технологічного потенціалу підприємства (кількість ліцензій, патентів, обсяги продажу продукції, які відповідають світовим стандартам, ефективність використання основних фондів).

4) Політико-правова складова – це правове забезпечення діяльності підприємства, виконання всіх вимог діючого законодавства. Оцінка правової складової здійснюється за показниками рівня забезпеченості правової безпеки підприємства (питома вага судових справ у загальній кількості договорів підприємства, виграних процесів, кількість співробітників підприємства на одного робітника юридичної служби), вартісними показниками для оцінки ефективності робіт для забезпечення правової безпеки підприємства (сальдо штрафних санкцій за договорами, питома вага витрат на юридичне забезпечення в загальній структурі витрат підприємства).

5) Інформаційна складова характеризує ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, що передбачає всебічний аналіз і обробку різноманітної інформації. Оцінку інформаційної складової проводять за кількісними показниками, за їх допомогою аналізують масштаб робіт з інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства (питома вага кількості співробітників інформаційно-аналітичного відділу в загальній кількості співробітників, кількість інформаційних джерел і напрямків для аналізу), та за якісними показниками (питома вага витрат на забезпечення інформаційної безпеки підприємства в загальній сумі витрат, економічна ефективність інформаційної складової).

6) Екологічна складова характеризує дотримання діючих екологічних норм, мінімізацію втрат від забруднення навколишнього середовища. Підприємство повинно оцінювати свої витрати на забезпечення виконання екологічних норм на підприємстві та мінімізувати свої втрати від адміністративних санкцій за забруднення навколишнього середовища та втрати ринків країн з більш жорсткими нормами екологічного законодавства.

7) Силова складова характеризує забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства та збереження його майна. Оцінка даної складової здійснюється за показником ефективності заходів по запобіганню втрат.

8) Ринкова складова характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства можливостям, які формуються в ринковому середовищі.

9) Інтерфейсна складова характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами підприємства.

Забезпечення економічної безпеки полягає у виділенні, аналізі та оцінці існуючих загроз за кожною з функціональних складових і розробці на їх основі системи заходів, що попереджають та протидіють виникненню кризових явищ на підприємстві.

При визначенні загального рівня економічної безпеки підприємства необхідно оцінити вплив кожної складової, спрогнозувати можливі втрати, а також розрахувати індикатори економічної безпеки.

Рівень безпеки, що склався на підприємстві, визначається рівнем ризику від можливих катастроф, а також від кризоутворювальних процесів, які згодом призводять до небезпечних наслідків, тобто знаходять вираження у різних за масштабами та глибиною кризах. Рівень безпеки залежить від обґрунтованості системи управління безпекою підприємства.

На сьогоднішній день фахівцями у сфері безпеки функціонування суб'єктів господарювання розроблено декілька методичних підходів щодо оцінки рівня економічної безпеки, які відрізняються між собою методами розрахунків, критеріями безпеки, практичною спрямованістю, рівнем узагальнення й абстрагування [2, с. 77-94].

Згідно з індикаторним підходом рівень безпеки функціонування підприємства визначається за допомогою системи індикаторів. Індикатори представляють собою кількісні та якісні величини, які характеризують граничні значення різноманітних функціональних показників. Методика оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання полягає у порівнянні фактичних показників діяльності підприємства з встановленими індикаторами. Оцінка рівня безпеки функціонування фірми на основі цього підходу передбачає визначення груп індикаторів, що характеризують основні напрямки її діяльності. На основі порівняння фактичних показників роботи підприємства з граничними значеннями – індикаторами – робиться висновок про рівень економічної безпеки.

Економіко-математичний підхід оцінки рівня економічної безпеки грунтується на основі розрахунку критерію (інтегрального показника) економічної безпеки підприємства. Відносна складність розрахунку стримує широке використання цього підходу в практиці господарювання.

Представники ресурсно-функціонального підходу пропонують визначати рівень економічної

безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів підприємства за кожною функціональною складовою. При цьому в якості корпоративних ресурсів використовуються фактори бізнесу, зокрема ресурс капіталу (акціонерний капітал та фінансові ресурси), ресурс персоналу, ресурс інформації та технологій, техніки та обладнання, прав (права на використання патентів, ліцензій та квот на використання земель), роль яких з розвитком цивілізації, вичерпуванням природних ресурсів і збільшенням цінності нематеріальних активів за остання роки стрімко зросла.

Так, Є.А. Олейніков пропонує оцінювати рівень економічної безпеки підприємства на основі визначення сукупного критерію економічної безпеки підприємства, що розраховується на основі думок кваліфікованих експертів щодо окремих функціональних критеріїв економічної безпеки підприємства [3, с. 143-146]. Часткові функціональні критерії економічної безпеки фірми за кожною з її складових обчислюються на основі оцінки збитків підприємства й ефективності заходів для їх запобігання. Вчений пропонує таку формулу розрахунку сукупного критерію економічної безпеки підприємства:

$$\text{СКЕБ} = \sum_{i=1}^{n} k_i d_i, \quad (1)$$

де k_i – значення часткових функціональних критеріїв економічної безпеки підприємства;

d_i – питома вага значущості функціональних складових економічної безпеки, причому $\sum_{i=1}^{n} d_i = 1$;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Деякі економісти пропонують здійснювати оцінку фінансової складової економічної безпеки за такими показниками фінансової стійкості [5, с. 183-184]:

$\pm E_c$ – надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів, необхідних для формування запасів та покриття витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства;

$\pm E_m$ – надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів, а також середньо- та довгострокових кредитів і позик;

$\pm E_n$ – надлишок (+) або нестача (–) загальної кількості оборотних коштів.

Показники фінансової стійкості розраховуються за формулами:

$$\pm E_c = E_c - Z; \quad (2)$$

$$\pm E_m = (E_c + K_m) - Z; \quad (3)$$

$$\pm E_n = (E_c + K_m + K_t) - Z, \quad (4)$$

де Z – сума запасів;

E_c – сума власних оборотних коштів підприємства;

K_m – середньо- і довгострокові кредити та позики;

K_t – короткострокові кредити і позики.

Залежно від значень оціночних показників можна виділити області фінансової стійкості та визначити рівні фінансової безпеки підприємства (табл. 1):

Таблиця 1

Оцінка фінансової складової економічної безпеки

Області фінансової стійкості / рівні фінансової безпеки	Значення оціночних показників
Абсолютна фінансова стійкість і абсолютна безпека	$\pm E_c \geq 0, \pm E_m \geq 0, \pm E_n \geq 0$
Нормальна фінансова стійкість і нормальний рівень безпеки	$\pm E_c \approx 0, \pm E_m \approx 0, \pm E_n \approx 0$
Хиткий фінансовий стан і нестабільний рівень безпеки	$\pm E_c < 0, \pm E_m \geq 0, \pm E_n \geq 0$
Критичний фінансовий стан і критичний рівень безпеки	$\pm E_c < 0, \pm E_m < 0, \pm E_n \geq 0$
Кризовий фінансовий стан і кризовий рівень безпеки	$\pm E_c < 0, \pm E_m < 0, \pm E_n < 0$

Основна перевага ресурсно-функціонального підходу – всеосяжний, комплексний характер, оскільки в рамках цього підходу досліджуються найважливіші фактори, що впливають на стан функціональних складових економічної безпеки підприємства, вивчаються основні процеси, що впливають на їх забезпечення, проводиться аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових, та розглядаються заходи для забезпечення максимально високого рівня функціональних складових економічної безпеки підприємства.

На думку деяких вчених, найбільш узагальнюючим показником, що характеризує економічну безпеку фірми, є показник економічної дієвості, який характеризує здатність підприємства досягати поставлених завдань і виконувати власну місію у стратегічному аспекті [6, с. 185-189]. Якщо фірма здатна виконувати поставлені завдання, вона може чинити опір загрозам та небезпекам, що надходять із зовнішніх і внутрішніх джерел. Крім економічної дієвості, науковці пропонують для характеристики економічної безпеки використовувати показники продуктивності, фінансової стабільності, ліквідності, маневреності, коефіцієнт ефективності підприємництва та інші.

З метою оцінки рівня економічної безпеки підприємства окремі фахівці пропонують використовувати загальновідомі моделі прогнозування імовірності банкрутства фірми, а саме: модель

Альтмана, Спрінгейта, Ліса, Чессера, Таффлера і Тісшоу, Фулмера, Сайфуліна і Кадикова, Давидової-Бєлікова тощо.

Окрім розглянутих моделей, для характеристики рівня економічної безпеки, окремі фахівці рекомендують застосовувати метод аналізу і обробки сценарію, методи оптимізації, теоретико-ігрові методи, методи теорії нечітких систем, програмно-цільовий метод та інші, які поки що не отримали ґрунтовного теоретичного обґрунтування та широкого практичного використання.

Висновки. У ринковій економіці кожне підприємство, незалежно від форми організації бізнесу, має дбати про власну безпеку. Від адекватної оцінки економічної безпеки суб'єкта господарювання залежить ефективність управлінських рішень, які забезпечують стійкість та розвиток підприємства в умовах постійного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

На нашу думку, найбільш оптимальним є ресурсно-функціональний підхід. Отже, економічну безпеку підприємства можна інтерпретувати як стан найбільш ефективного використання економічних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування мікроекономічної системи сьогодні та в майбутньому. З цією метою досліджується сукупність процесів, що відбуваються в мікроекономічній системі, з усіма їх характерними особливостями та взаємозв'язками, які об'єднані в єдину групу з точки зору їхньої функціональної ролі в забезпеченні економічної безпеки.

Слід зазначити, що сьогодні ресурсно-функціональний підхід є найбільш визнаним та широковживаним. Проте, незважаючи на це, він не позбавлений певних суттєвих недоліків. На нашу думку, ресурсно-функціональний підхід щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства є дуже приблизним і не має конкретного кількісного вираження. Спроба охопити всі функціональні напрямки діяльності підприємства призводить до нівелювання поняття економічної безпеки і до ототожнення його з оцінкою ефективності використання ресурсів.

Окрім цього, рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання при використанні ресурсно-функціонального підходу оцінюється за допомогою сукупного критерію економічної безпеки, який розраховується на основі думок кваліфікованих експертів. Самі ж розробники цього методу визнають, що при розрахунку сукупного критерію неможливо уникнути суб'єктивності поглядів експертів, які проводять оцінку рівня економічної безпеки підприємства. Суб'єктивізм ресурсно-функціонального підходу виявляється як в оцінці збитків при визначенні часткових функціональних критеріїв, так і в процесі розподілу питомої ваги функціональних складових при розрахунку сукупного критерію економічної безпеки підприємства.

Таким чином, розглянутий ресурсно-функціональний підхід є досить трудомістким, носить суб'єктивний характер, так як критерій економічної безпеки визначається на базі експертної оцінки. Даний підхід передбачає проведення оцінки всіх функціональних складових діяльності підприємства, що унеможливлює швидкий розрахунок індикаторів економічної безпеки та швидке прийняття управлінських рішень.

Проблема оцінки економічної безпеки підприємства полягає у тому, що не всі індикатори безпеки детерміновані та мають кількісні вимірники, тому отримати достовірну інформацію щодо них дуже проблематично. У свою чергу, в нормативних документах та методичних рекомендаціях економічна безпека підприємства оцінюється з точки зору його економічної платоспроможності, що не дозволяє провести якісної оцінки всіх складових економічної безпеки.

Підкреслимо, що оцінка економічної безпеки функціонування підприємства повинна ґрунтуватися на комплексному багатофакторному підході, так як оперуючи декількома, навіть найвагомішими, показниками, об'єктивно оцінити рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання, на наш погляд, практично неможливо.

Література

1. Мазур И.И. и др. Корпоративный менеджмент. Справочник для профессионалов. – М.: Высш. Шк., 2003. – 1077 с.

2. Кравчук О.Я., Кравчук П.Я. Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 256 с.

3. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

4. Загорная Т.О. Экономическая диагностика: Учебное пособие. – Донецк-Макеевка: Норд-Пресс, МЭГИ, 2006. – 523 с.

5. Афанасьєв М.В., Білоконенко Г.В. Економічна діагностика: Навчально-методичний посібник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 296 с.

6. Основи економічної безпеки / Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М.: Підручник. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.

Надійшла 15.03.2010

УДК 159.95:334.01

І. М. САС
Львівський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НАУКОВОГО АНАЛІЗУ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН

Розглянуто окремі причини недостатнього поширення кооперативного руху та вказано на необхідність залучення до наукового аналізу цього процесу сучасних економічних теорій, зокрема, інституціоналізму, поведінкових теорій тощо. Звернуто увагу на особливості формування економічної поведінки та господарської культури як складової процесу поширення кооперативної ідеї на селі.

Separate reasons of insufficient distribution of co-operative motion are considered and it is indicated on the necessity of bringing in to the scientific analysis of this process of modern economic theories, in particular, institucionalizmu, povedinkovikh theories and others like that. Paid attention on the feature of forming of economic conduct and economic culture as a constituent of process of distribution of co-operative idea on a village.

Ключові слова: кооперація, інституціоналізм, менталітет, економічна поведінка.

Вступ. Досвід розвинутих країн світу свідчить про важливу роль кооперативного сектора в аграрній економіці та вказує на його інституціональну роль в системі суспільно-економічних відносин. Розвиток аграрного сектора економіки в Україні є одним з найважливіших напрямів економічного становлення держави не тільки у зв'язку з наявністю вигідних природних умов, але, передусім, через готовність сільського населення і його суспільну ментальність до аграрної діяльності та її потенційну масштабність.

Проте становлення кооперативного руху як економічного явища та суспільно-економічного процесу, розвиток кооперативного підприємництва в сільській місцевості не має поки що належного науково-теоретичного обґрунтування та не отримує відповідної підтримки на державному рівні. Декларуючи стимули для створення та діяльності кооперативних форм в сільському господарстві, державні механізми, які покликані забезпечувати їх відповідне функціонування, підтримку та розвиток, є недосконалими та потребують принципового перегляду.

Аналіз процесів стимулювання розвитку окремих економічних секторів в сусідніх країнах свідчить, що малі економічні формування, і зокрема, їх кооперативні форми, у аграрному секторі є базовими у його структурі. За певної лояльності на державному рівні до таких форм, сільське господарство в цих країнах як потужний сектор економіки розвивається динамічно.

Постановка проблеми. В Україні незадовільний розвиток кооперативного руху в сільській місцевості є наслідком незавершеності трансформаційних процесів та недостатньої уваги до проблем інституціоналізації економічних відносин. Тому дослідження результатів діяльності кооперативних форм і суспільно-економічних складових кооперативного процесу дозволяє виявити раціональні напрями фінансової та бюджетної політики держави, а очікувані соціальні наслідки кооперації вказують на можливе зростання і покращення добробуту сільського населення, в тому числі і за рахунок створення інституціональних умов для цього, що має стати одним з основних пріоритетів держави.

Кооперативні відносини є елементом і складовою ринкових відносин в аграрній економіці, і особливістю є, перш за все, їх суспільний характер. Відомо, що прибутковість у діяльності кооперативів не є для них головною метою. Економічна теорія, що ґрунтується на засадах максимізації доходу в умовах обмеженості ресурсів, стосовно явища кооперації як економічного процесу і типу економічних відносин в зв'язку з цим є малодослідженою з позицій методологічних підходів, що відображали б природу цього суспільного феномену.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільших відомих дослідників теорії кооперації необхідно назвати таких класиків, як М. Драгоманов, М. Левитський, М. Туган-Барановський, О. Чупрова, Б. Мартос, В. Зіновчук та ін., а також ряд громадських і релігійних діячів кооперативного руху на західних землях: І. Франка, Є. Храпливого, А. Шептицького та ін., які пропагували моральні засади кооперативного руху та його етичні аспекти. Вони постійно вказували на корисність кооперації як важливої складової менталітету та господарської культури сільського населення, підкреслюючи при цьому необхідність в цьому напрямі громадської діяльності задля підвищення рівня свободи сільського населення і, перш за все, його економічної незалежності від правлячих класів.

В перехідний до ринкових відносин період проблеми становлення і розвитку кооперації в Україні плідно досліджують багато вітчизняних науковців – Ф. Горбонос, М. Малік, В. Марочко, О. Могильний, Л. Молдаван, В. Онищенко, П. Саблук, В. Семчик, В. Юрчишин та ін.

Ними показано різні аспекти сільськогосподарської кооперації з погляду доцільності практичного використання її можливостей та переваг у розв'язанні соціальних та економічних проблем розвитку сільського господарства, однак практична реалізація цих напрацювань все ще істотно не впливає на поширення кооперативного руху, його масовість та ефективність.

Постановка завдання. З метою глибшого наукового обґрунтування перспектив розвитку кооперативного руху та обумовлених ним суспільно-економічних відносин на селі необхідно актуалізувати

розробку теоретико-методологічних засад розвитку кооперації та підприємництва, зокрема, задля виявлення проблемних аспектів функціонування сільськогосподарського виробництва та розвитку сільських територій, вдосконалення механізмів управління і підтримки розвитку кооперативного руху на державному і місцевому рівнях, пошуку шляхів кращої реалізації значних потенційних можливостей кооперативних форм в сільській місцевості. В умовах деградації сільських поселень та занепаду сільських територій особливу увагу належить приділити аналізу соціально-етичних і моральних аспектів кооперативного руху, які, на наш погляд, є чи не основним гальмом на шляху розвитку кооперації в умовах перехідного періоду.

В звязку з цим конкретним завданням наукових досліджень в цій сфері є очікувана практична корисність наукового розвязку даної проблематики і розробка пропозицій щодо забезпечення умов для організації та розвитку кооперативних форм аграрного підприємництва як окремих особливих суб'єктів економічних відносин, підвищення соціально-економічної ефективності їх функціонування та посилення ролі кооперації в процесах становлення ринкових відносин та соціального розвитку сільських територій

Виклад основного матеріалу. В Україні створена певна законодавча база для розвитку сільськогосподарської кооперації. Базовими законодавчими актами, які регламентують створення та діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, є Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію" від 17 липня 1997 року із змінами і доповненнями, Господарський та Цивільний Кодекси, Укази Президента України від 6 червня 2000 року №767 "Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку" та від 19 грудня 2000 року №1348 "Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки на ринкових засадах".

На виконання цих законодавчих актів розроблено цілу низку нормативно правових актів Кабінету Міністрів України та Міністерства аграрної політики України.

Разом з тим, у зв'язку із набранням у 2004 році чинності новими Цивільним та Господарським Кодексами, частина положень Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" потребує змін та уточнень, у тому числі в частині чіткого визначення соціальної та економічної природи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, їх функцій у сфері розвитку аграрного ринку, класифікації кооперативів та порядку визначення неприбуткового статусу.

Значна частина сільського населення ще недостатньо ознайомлена із принципами створення та функціонування справжніх сільськогосподарських кооперативів. У той же час, функціонування значної кількості псевдокооперативів, які по своїй суті є звичайними комерційними структурами, дискредитує саму ідею обслуговуючої кооперації.

Однією з причин недостатнього поширення кооперативного руху в Україні є, на наш погляд, відсутність для цього процесу вихідних ментальних передумов. Домінування в масовій свідомості селян колишнього колективного, усталеного роками, порядку ведення господарської діяльності, є гальмом на шляху до вільного підприємництва та самостійної економічної поведінки як реалізації можливостей економічної свободи підприємництва.

Жодних зусиль для формування серед сільського населення нового менталітету, системи мислення, нової вільної філософії поведінки не прикладають ні держава ні громадські організації. Мова йде не про поодинокі епізоди підтримки кооперативного руху, наприклад, за рахунок грантів, а про системні кроки у створенні морально-психологічного клімату, сприятливого до зародження кооперативного руху як способу економічної самоорганізації сільського населення та суспільного явища. Недаремно академік Малік М.Й. звертає увагу на необхідності запровадження довгострокової програми освіти селян як важливого напряму формування соціальних засад кооперації на селі [2, с.528].

Кооперативні відносини є широкою сферою суспільно-економічних відносин, але з метою конкретизації наукового пошуку необхідно чітко визначити предмет дослідження, яким в нашому випадку є теоретичні, методичні та практичні аспекти процесу становлення і розвитку кооперації як малого підприємництва в аграрному секторі та його соціально-економічна ефективність.

Як правило, в науковому аналізі предмет дослідження повинен бути конкретизований в певних об'єктах або їх сукупності, тому стосовно до нашого дослідження об'єктом є кооперативні форми господарювання, що, як суб'єкти ринкових відносин, функціонують в аграрному секторі економіки регіону, та соціально-економічні та інституціональні засади їх становлення і розвитку.

Дослідження проблеми становлення і розвитку кооперації в Україні та особливості прояву цього процесу в регіоні охоплює період трансформаційних змін в структурі аграрного виробництва, починаючи з 1990 р. до сучасного моменту. Для застосування історичного підходу в науковому аналізі кооперативного руху як суспільно-політичного явища і тривалого економічного процесу необхідно дослідити і регіональні особливості, зокрема, окремі аспекти розвитку кооперативного руху в Галичині періоду початку XX століття.

В процесі вивчення проблем кооперації необхідною умовою є використання не тільки наявних статистичних матеріалів та звітних даних господарюючих суб'єктів, що містяться в офіційних матеріалах та в науковій літературі, але й різноманітні соціологічні дослідження. Існуюча система статистичної та фінансової звітності не дозволяє в повній мірі відслідковувати перебіг кооперативного процесу в сільській місцевості, відтворюючи тільки кількісні сторони цього процесу. Врай недостатньою є інформація про

«філософію» соціальної поведінки та економічні мотиви в процесі формування кооперативних організацій, що не тільки створює труднощі в ході наукового дослідження, але й свідчить про недостатню увагу до цієї сфери економічних відносин з боку держави.

В науковому пізнанні таких складних і малодосліджених суспільно-економічних явищ, як кооперативний рух, особливу увагу необхідно приділити теоретичному аспекту, оскільки теорія кооперативного руху, хоч і охоплює тривалий часовий період практичної кооперативної діяльності, в тому числі і на західних територіях України, однак в зв'язку з особливим характером сучасного економічного процесу, який обумовлений його транзитивністю, в цілому потребує адекватних методологічних і теоретичних підходів.

Реального і об'єктивного наукового результату можна досягнути, застосовуючи комплексний системний підхід та строго визначену сукупність методів, що відповідають природі досліджуваного явища. В ході дослідження необхідним є використання не тільки історичного і діалектичного методів пізнання, комплексний і системний аналіз кооперації як економічного явища та суспільно-історичного процесу, але й застосування положень сучасної економічної теорії, в т. ч. основ теорії транзитивної економіки, інституціоналізму, поведінкової теорії тощо. Тільки на таких теоретичних засадах можна досягнути глибокого проникнення в природу кооперативного руху як ідеї, що має спонукати людей до певної моделі економічної поведінки,

За дослідженнями багатьох науковців, поняття економічної культури, господарської ментальності є визначальними у ефективності всієї господарської поведінки людини. Ця проблематика є складним переплетінням понять таких наук, як філософія, культура, психологія, етика, етнологія, релігієзнавство тощо.

Ще ранні інституціоналісти вивчали поведінкові моделі у контексті звичаїв, традицій, аналізували процеси формування економічної ментальності і економічної поведінки з позицій методологічного індивідуалізму. Доведено, що неекономічні чинники, в тому числі і релігійні особливості, повинні бути враховані в аналізі мотивацій людини до господарської діяльності. Зокрема, М.Вебер у праці «Господарська етика світових релігій. Нариси з соціології релігії» дав пояснення впливу релігійних мотивацій на економічну поведінку людини через відношення до праці, матеріальних цінностей, багатства (3).

Враховуючи те, що релігійне виховання в різних регіонах України є неспівставимим, необхідно враховувати вплив цього чинника на економічну поведінку, в тому числі і у формування мотивацій для підтримки кооперативного руху.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що:

- кооперативний рух як суспільно-економічне явище обумовлений не стільки економічним, як соціальними мотиваціями, які за силою свого впливу є більш важливими, ніж економічні стимули;
- науковий аналіз вітчизняних дослідників кооперації зосереджено в основному на дослідженні економічних стимулів з позицій раціональних очікувань та викликаної цим поведінки сільського населення, в той час як соціальні основи кооперативного процесу, його морально-етичні і ментальні аспекти є мало дослідженими;
- регіональні особливості становлення і розвитку кооперації обумовлені в тому числі і господарським менталітетом, зокрема, його релігійною складовою;
- громадські організації, в тому числі і церковні, можуть позитивно впливати на формування свідомості селян та стимулювати їх дії до самоорганізації в кооперативні спільноти.

Література

1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму // Проблеми соціології. – 1992. – Вип. 1. –201 ч.

2. Галушка З.І. Фактори формування економічної культури українського суспільства // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги – ХХІ, 2009. – Вип. І. Економічні науки. – С. 8-15.

3. Горбонос Ф.В., Павленчик Н.Ф. Аграрна політика в умовах ринкової трансформації економіки агропромислового комплексу: Колективна монографія / За ред. П.С. Березовського. – Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, 2006. – С. 5-12.

4. Малік М.Й., Малік Л.М. До проблем розвитку підприємництва й кооперації на селі // Збірник наукових праць. / Подільський держ. аграрно-технічний ун-т. – Камянець-Подільський, 2009. – Вип. 17, том 2. – С. 527-529.

Надійшла 17.03.2010

УДК 338.43:631.15

Л. М. БЕРЕЗІНА
Луганський національний аграрний університет
О. В. БЕРЕЗІН
Полтавський університет економіки і торгівлі

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Розглянуто проблеми формування та розвитку елементів інфраструктури АПК. Зазначено, що недостатнє забезпечення національного продовольчого ринку України пов'язане з відсутністю ефективних механізмів функціонування підприємств АПК. Запропоновані напрями удосконалення та доповнення законодавчо-нормативного забезпечення його функціонування, акцентовано увагу на необхідності опрацювання інноваційних стратегій розвитку, формування ефективних господарських зв'язків на ринку, забезпечення державної підтримки національного виробника.

The problems of formation and development of agroindustrial complex enterprises infrastructure are looked. It is noted that the lack of national food market of Ukraine due to the lack of effective mechanisms of functioning of agricultural enterprises. New directions to improve and complement the legislative and normative support of its operation, the attention is focused on the necessity to develop innovative strategies, building effective business relationships in the market, providing state support to domestic producers.

Ключові слова: аграрне виробництво, господарські зв'язки, законодавчо-нормативне забезпечення, інноваційний розвиток, інфраструктура, підприємства АПК, продовольчий ринок.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Агропромисловий комплекс функціонує на основі агропромислової інтеграції й відіграє важливу роль у господарському житті країн світу. Адже саме він виконує важливу суспільну функцію – забезпечує населення продуктами харчування. Важливість суспільно-економічних функцій АПК зумовлює необхідність поглиблення та розширення досліджень щодо формування ефективних механізмів його функціонування.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми трансформації аграрного сектору України, усіх структурних елементів АПК досліджували багато науковців, серед яких Амбросов В.Я., Березін О.В., Богачов В.І., Гайдуцький П.І., Гончаров В.М., Дорофієнко В.В., Дацій О.І., Ткаченко В.Г., Федоров М.М., Ходаківський Є.І., Юрчишин В.В. та ін. Незважаючи на існування чисельних публікацій з зазначених проблем, залишаються недостатньо висвітленими та малодослідженими такі аспекти функціонування АПК, як формування його ефективної інфраструктури, розвиток господарських відносин між підприємствами з виробництва, транспортування, зберігання, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції та сировини, законодавчо-нормативного забезпечення тощо.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є аналіз ринкової трансформації аграрного сектору та підприємств АПК України, пошук шляхів формування ефективних механізмів їх функціонування, нормативно-законодавчого забезпечення, інноваційного розвитку.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні сільське господарство посідає провідне місце в економіці України. Тут виробляється близько 15 % валового внутрішнього продукту, зосереджено 12 % виробничих фондів, працює майже 22 % зайнятих у галузях економіки, з них у сільськогосподарських підприємствах різних форм господарювання – 2,5 млн. осіб, ще 1,9 млн. – в господарствах населення. У галузі безпосередньо задіяне найбільше багатство країни – її земельний фонд, який досягає 42 млн. га сільськогосподарських угідь [3].

Україна здавна є аграрною країною, характеризується сприятливими економічними та природними умовами для розвитку сільського господарства і має великий споживчий ринок продуктів харчування. Формування потужного, з розвиненою структурою АПК продовжувалося в Україні століттями. Протягом усієї історії розвитку країни саме агропромислові підприємства посідали провідне місце у національній економіці. Навіть у другій половині XX ст. за умови структурної перебудови та диверсифікації виробництва агропромисловий комплекс залишався одним з провідних міжгалузевих виробничих утворень в Україні, що поєднував майже 100 виробництв. На продукцію АПК припадає майже 30 % національного доходу України [3].

Першочергове значення має формування рівних умов конкуренції серед підприємств АПК на національному ринку. Застосування спеціальних нетарифних заходів (захисних, антидемпінгових і компенсаційних) дозволить забезпечити "вибірковий" захист інтересів національних товаровиробників сільськогосподарської продукції та сировини у випадках порушення нормальних умов конкуренції, викликаних збільшеним, демпінговим або субсидованим імпортом товарів на митну територію України, що спричиняє суттєві збитки (або є реальною загрозою виникнення збитків) тим чи іншим конкретним підприємствам АПК. Ці заходи мають бути простими, об'єктивними, "прозорими", добре перевіреними на практиці. Застосування інших нетарифних заходів регулювання імпортних операцій (таких як контроль за дотриманням стандартів, вимог до пакування, маркування тощо) має бути пов'язаним виключно з метою безпеки, захисту життя та здоров'я споживачів, що є надзвичайно важливим з погляду розбудови

національного продовольчого ринку України.

Слід прагнути до транспарентності, гласності та передбачуваності застосовуваних подібних заходів. Доцільним є створення ефективного механізму спеціального судового (або адміністративного) вирішення суперечок, які систематично виникають між операторами АПК та органами виконавчої влади в зв'язку з рішеннями, що торкаються інтересів бізнесу у галузі зовнішньоекономічної діяльності. У той же час адміністративні заходи регулювання слід звести до мінімуму, який забезпечував би розумний, але надійний контроль держави за здійсненням економічної діяльності.

На розвиток АПК і ступінь його ефективності в Україні впливають численні природні та економічні чинники. Особливе значення у реформуванні АПК, підвищенні його конкурентоспроможності має зміна відносин власності, формування багатоукладної аграрної економіки, забезпечення раціональних виробничо-територіальних зв'язків між складовими АПК [2]. Серед вагомих чинників, які впливають на розвиток АПК України, пріоритетними є: система господарювання, характер виробничих відносин, рівень соціально-економічного розвитку країни, природні ресурси та структура земельного фонду, технічний рівень і стан техніко-технологічної бази підприємств АПК, забезпеченість трудовими ресурсами, географічні умови, розвиток шляхів сполучення тощо. Вирішальне значення мають саме економічні чинники, від яких залежить раціональне використання природних ресурсів, задоволення споживчого попиту населення, участь у міжнародному поділі праці, збереження навколишнього середовища.

У економічно розвинутих країнах (США, Японія тощо) склалися три основні типи економічних взаємин товаровиробників і споживачів:

- фермерські господарства, що продають продукцію переробним підприємствам, гуртовим і роздрібним торговцям без укладання угод;

- фермерські господарства і роздрібна торгівля, де посередниками виступають кооперативи, що постачають, зберігають, переробляють і продають аграрну продукцію через власну торговельну мережу;

- крупні агрофірми, корпорації, концерни та акціонерні агропромислові об'єднання в умовах жорсткої конкуренції продають продукцію через біржі, аукціони тощо, засновані на крупному приватному або акціонерному капіталі, що часто переливається з інших сфер економіки, наприклад, банківської й торгової сфер.

Відносно сучасної України найпридатнішим є другий тип взаємодії (створення та розвиток гуртових торгово-посередницьких кооперативів, що виходять на регіональний продовольчий ринок).

Власне дослідження автора організаційно-економічних механізмів формування національного аграрного ринку дає підстави стверджувати, що основними причинами негативів аграрної реформи в Україні є:

- розуміння ринкових відносин як простої системи купівлі-продажу, що виступає автоматичним регулятором соціально-економічних процесів; це й визначило існування думки щодо несумісності ринку з його регулюванням; результат – порушення міжгалузевих вартісно-натуральних пропорцій, збитковість аграрного виробництва, деградація промисловості, що забезпечує аграрний сектор ресурсами;

- нехтування сучасними світовими тенденціями в еволюції суб'єктів ринку, якими, як сподівалися, може бути дрібне підприємництво, що стало теоретичною основою реформування крупних і середніх аграрних підприємств. Це значною мірою призвело до руйнації багатьох сільськогосподарських підприємств, загальмувало формування високотоварного аграрного сектора.

Основними ланками АПК є: 1) сільське господарство з розгалуженою системою виробництва; 2) переробна промисловість. До складу допоміжних ланок входять: 1) промисловість з виробництва засобів виробництва (машинобудівельна), виробництва хімічних добрив, комбікормів; 2) виробнича інфраструктура із забезпечення основних підприємств паливом, енергією, теплом, транспортними засобами, а також організації сільськогосподарського будівництва; 3) навчально-наукова та управлінська ланка, яка об'єднує управління, спеціалізовані науково-дослідні інститути та навчальні заклади.

Галузева структура АПК характеризується значними диспропорціями. Особливо вони помітні у співвідношенні сільськогосподарської і промислово-переробної ланки, що безпосередньо відбивається на незабезпеченні ринку продуктів харчування національними товарними ресурсами. Негативно позначається на ефективності функціонування АПК і відставання виробництва сільськогосподарського машинобудування, добрив, гербіцидів, комбікормів тощо [1].

Функціональна структура АПК відображає основні виробничо-технологічні зв'язки та функціональні ланки з вирощування і переробки сільськогосподарської продукції. Основні функціональні ланки АПК – це спеціалізовані агропромислові комплекси, що об'єднують технологічно взаємопов'язані підприємства з вирощування, заготівлі, зберігання, транспортування, переробки і реалізації певних видів сільськогосподарської продукції і сировини. Саме у таких ланках розвиваються найбільш інтенсивні виробничо-технологічні зв'язки. Серед сукупності зазначених ланок виокремлюють дві інтегровані групи спеціалізованих АПК: рослинницькі і тваринницькі. В Україні розвиваються численні спеціалізовані АПК: 1) рослинницькі: зернопромисловий, бурякоцукровий, плодоовочеконсервний, картоплеспиртовий, виноградарський, льонопромисловий та ін. 2) тваринницькі: м'ясо-, молоко-, птахопромисловий та рибоконсервний комплекси.

Стратегія подальшого соціально-економічного розвитку України має передбачати, у першу чергу, нарощування агропромислового потенціалу країни. При цьому мають вирішуватися не лише питання вдосконалення системи технологій землеробства та меліорації земель, але і проблеми вдосконалення виробничих відносин, розвитку форм власності.

До основних проблем розвитку АПК України варто віднести:

- впровадження багатоукладної економіки;
- реформування власності;
- перехід до ефективних систем землекористування;
- впровадження ефективних інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- розвиток національного виробництва сільськогосподарських машин, зокрема, засобів малої механізації;
- розширення виробництва добрив, гербіцидів тощо;
- запровадження комплексних агрохімічних та лісових меліорацій;
- розвиток виробничої та соціальної інфраструктури сільської місцевості;
- державна підтримка АПК.

Невід'ємною складовою частиною економічної та аграрної реформи є земельна реформа, яка передбачає зміни земельних відносин, включаючи володіння, користування і розпорядження земельними ділянками з метою підвищення економічної ефективності та екологічної безпеки використання суспільством земельних ресурсів, з одного боку, та забезпечення захисту прав кожного землевласника і землекористувача – з іншого.

Необхідність земельної реформи в Україні була задекларована ще на початку 90-х рр. XX ст. Спочатку в основу реформи було покладено землеустрій. Це означало системний підхід до економного, ефективного, раціонального та екологічно безпечного використання земельного фонду. Порушення згаданих вимог призвело до того, що влада практично втратила функції планування і управління земельним фондом, інформаційна база щодо наявності та використання земельного фонду не сформована.

Важливе завдання земельної реформи полягає у необхідності забезпечення раціонального використання і охорони землі. Законодавче забезпечення регулювання земельних відносин нині є недосконалим та частково недостатнім. Потребують опрацювання державні стандарти та механізми їх використання у практиці господарювання підприємств з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції і сировини. Необхідно розробити близько 400 державних стандартів, але нині на виконання Закону "Про землеустрій" із запланованих 75 стандартів підготовлено лише один. Із передбачених Законом "Про охорону земель" 125 стандартів підготовлено лише дев'ять. Нормування є засобом правового регулювання не лише у сфері землеустрою, а й у сфері використання і охорони земель.

З 1 січня 2002 р. чинним є "Земельний кодекс". Згідно з законодавством протягом 2002-2005 рр. було дозволено обмінювати земельні ділянки та земельні паї. Купівля та продаж землі були заборонені до 2007 р. Таким чином, реалізовано лише перший етап земельної реформи – роздержавлення. Законодавчо не врегульовані права і обов'язки покупців землі, відсутні стандарти визначення її вартості, не знайшли нормативного відображення питання обмеження площі угідь на одного власника. До цього часу не прийняті закони "Про ринок земель", "Про державний земельний кадастр", "Про сільські громади з регулювання обороту земель сільськогосподарського призначення" та ін. Правові та нормативні недоліки створили сприятливі умови для спекуляцій з землею.

Україна – єдина держава на пострадянському просторі, яка не має Закону "Про державний земельний кадастр". У 1998-99 рр. Держкомзем почав кадастрове зонування території України, проте у кінці 1999 р. ця робота була призупинена. Держкомзем не розроблені, як це передбачалося раніше, стандарти, норми і правила продажу землі.

Для скасування мораторію на продаж землі, необхідно прийняти Закони "Про ринок землі" та "Про державний земельний кадастр", створити єдину систему державної реєстрації прав на нерухоме майно та опрацювати механізми їх обмеження.

У грудні 2005 р. урядом України схвалено Концепцію комплексної програми підтримки і розвитку українського села на 2006-2010 рр. "Добробут через аграрний розвиток", в якій використаний досвід міжнародної практики в аграрній сфері країн Європи, Північної Америки, Малайзії, Аргентини та ін. держав. Більшість країн світу досягли успіху в економіці завдяки розвитку саме власного сільського господарства (США, Канада, Аргентина, Бразилія та ін.).

Світова практика переконує в доцільності структурної перебудови аграрного сектору, здійснення витрат на наукові дослідження, впровадження інновацій (так, Китай вийшов на перше місце у світі з виробництва зерна та м'яса і нині 1,32 млрд. жителів країни споживають основні продукти харчування саме національного виробництва).

Концепцією комплексної програми України передбачено спрямувати на розвиток соціальної сфери 2 млрд. грн., на підтримку сільськогосподарського виробництва – 6 млрд., на охорону довкілля (так звану "зелену скриньку") – 6 млрд. грн., що має покращити життя людей у сільській місцевості, підвищити родючість землі.

Основою розвитку аграрного сектору у майбутньому має стати приватний капітал, як це є у більшості країн світу. Без приватної власності на землю сільське господарство України не зможе посісти гідне місце серед галузей національної економіки. Необхідним є також формування інформаційної системи як основи для інформаційного забезпечення управління ресурсами і розвитку аграрного ринку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Функціонування аграрного сектору в Україні потребує формування та розвитку необхідних елементів його інфраструктури. Значні проблеми недостатнього забезпечення національного продовольчого ринку України пов'язані з відсутністю ефективних механізмів функціонування підприємств АПК. Потребує удосконалення та значного доповнення законодавчо-нормативне забезпечення функціонування АПК. Важливим для підприємств, пов'язаних з виробництвом, транспортуванням, зберіганням, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції та сировини варто вважати необхідність опрацювання інноваційних стратегій розвитку, формування ефективних господарських зв'язків на ринку, забезпечення державної підтримки національного виробника.

Перспективи подальших наукових розвідок мають бути спрямованими на пошук шляхів забезпечення економічної безпеки підприємств, що входять до складу АПК, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Література

1. Березін О.В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації України : [монографія] / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2007. – 193 с.

2. Березін О.В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку: [монографія[/ Березін О.В. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 184 с.

3. Березіна Л.М. Організаційно-економічні аспекти інтеграційних процесів в агропромислових формуваннях / Л.М. Березіна // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. — Харків : ХНТУСГ, 2009. – Вип. 90. – С. 89-92.

Надійшла 17.03.2010

УДК 331.101.3:338.24

І. П. КІНАШ, Л. С. ВЕРБОВСЬКА
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПОШУК ШЛЯХІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто питання мотивації та стимулювання праці. Наведено основні мотивуючі показники, які впливають на працівників вітчизняних підприємств.

The question of motivation and stimulation of labour is considered in the article. The basic explaining is resulted indexes which influence on the workers of domestic enterprises.

Ключові слова: мотивація, стимулювання праці, оплата праці, вітчизняні підприємства.

Вступ. Персонал є активом підприємства, людським капіталом, який очікує своєчасну та гідну економічну, психологічну і кар'єрну винагороду за високопродуктивну та високоякісну працю. Саме мотивація праці дає можливість працівнику реалізуватися як особистість, здатна втримати талановитих та перспективних працівників на підприємстві в конкретних умовах.

Питання мотивації та стимулювання праці важливе для підприємств, у яких спостерігається неоднорідна структура персоналу та відчувається значний вплив технологічного процесу, для здійснення якого потрібні кваліфіковані та досвідчені працівники. Тому дослідження формування системи мотивації та стимулювання працівників вітчизняних підприємств є проблемою актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні здобутки вчених у галузі мотивації та стимулювання персоналу підприємств базуються на більш, ніж сторічному світовому досвіді організації праці. В основу прикладних механізмів мотивації та стимулювання працівників покладено найбільш відомі наукові теорії мотивації: змістовні теорії мотивації та процесуальні теорії [4].

Роботи таких вчених, як Д.П. Богиня, В.С. Васильченко, А.М. Колот, О.В. Крушельницька, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, С.А. Шапіро свідчать про значне ускладнення адаптації теоретичних розробок у практику сучасної діяльності вітчизняних підприємств [1, 5, 6]. В Україні ця ситуація пояснюється різними чинниками: загальним уповільненням реформи оплати праці, нерозвиненістю ринку праці, спрацьованістю основних фондів, проблемами у сфері інвестування, зловживаннями чи необізнаністю роботодавців, національною ментальністю та багатьма іншими факторами.

Метою дослідження є розгляд окремих проблем з мотивації праці та напрямки їх вирішення. Мотивація – це процес стимулювання будь-кого до діяльності, що спрямована на досягнення цілей організації [6]. На думку окремих дослідників, мотивація – це процес внутрішнього або зовнішнього

психологічного управління поведінкою, що єднає інтелектуальні, фізіологічні та психологічні підпроцеси, що полягають у стимулюванні самого себе чи інших на діяльність, спрямовану на досягнення індивідуальних цілей або загальних цілей організації [8].

Основний розділ. Як свідчать дослідження, на більшості вітчизняних підприємств керівники не розмежовують систему мотивації та стимулювання, застосовуючи значно спрощені форми мотивування. Ми розділяємо погляд науковців на те, що термін «стимулювання праці» знаходиться у межах «мотивації праці», але ці терміни не є тотожними, не дивлячись на одновекторну спрямованість цих процесів на розвиток підприємства. При розробці заходів з удосконалення організації праці на підприємстві найбільш доречним є підхід, коли керівництвом одночасно розробляється та взаємоузгоджується система мотивації персоналу як стратегія організації праці та система стимулювання персоналу як тактика організації праці.

Найпоширеніший чинник, який власники підприємств використовують для задоволення потреб своїх працівників в мотивації, – це гроші (зарплата, бонуси, премії тощо). В більшості випадків вважається, що даний елемент є найважливішим і повинен задовольнити потреби працівників у мотивації.

Асоціацією регіональних кадрових агенцій України було проведено опитування серед своїх клієнтів пошукачів роботи [2]. Респондентам було запропоновано заповнити своєрідну карту мотиваторів та оцінити для себе за 10бальною шкалою важливість певного мотиву до праці взагалі, в ідеалі та задоволеність цими ж чинниками в дійсності на останньому місці своєї роботи (табл. 1). Різниця між цими показниками - коефіцієнт незадоволеності – свідчить про важливість кожного мотиву.

Таблиця 1

Мотиви та рівень їх задоволення

Мотиви	Важливість мотиву в ідеалі	Задоволеність на останньому місці роботи
Досягнення результату	9,4	7,9
Оплата праці	9,3	6,1
Самореалізація	9,0	6,8
Визнання колективом	8,9	8,9
Повага керівництва	8,8	8,3
Отримання нових знань	8,6	7,0
Самостійність у роботі	8,1	7,6
Творчість у роботі	8,1	6,6
Статус (посада)	8,0	6,5
Корпоративна культура	8,0	6,4
Умови праці	7,9	6,9
Престиж компанії	7,5	6,5
Соціальні пільги	6,3	4,5

Так, аналізуючи матеріали досліджень, видно, що найбільше працівники незадоволені оплатою праці та можливістю самореалізації. Відрадно, що працівники задоволені рівнем визнання колективом.

Треба розуміти, що структура оплати праці для роботодавця суттєво відрізняється від структури оплати праці працівника. Якщо для працівника оплата праці майже завжди є тотожною заробітній платі, то для роботодавця витрати на оплату праці завжди перевищують розмір нарахованої працівникам заробітної плати. Структура витрат роботодавця на оплату праці містить заробітну плату, витрати на заохочувальні заходи, на добір і розвиток персоналу, нарахування на заробітну плату в державні фонди соціального страхування. Тому великий розмір витрат на мотивацію та стимулювання праці частково пояснює позицію власників підприємства щодо небажання поширювати систему мотивації та стимулювання праці, що по своїй суті передбачає фінансові витрати.

Для мотиваційної діяльності менеджменту підприємства важливими є такі чинники: особисті якості керівників, наявні альтернативи нового працевлаштування, залежність від власників підприємства, поточні результати господарювання, взаємовідносини з підлеглими. Родинне оточення також суттєво впливає на процес мотивування працівника. Особисті схильності та пріоритети працівника, що складаються з особистих якостей людини, рівня очікування кар'єрного зростання, кваліфікації, ставлення до праці, можливості змінити місце праці, задоволеності працею, самоповаги, задіяння інструментарію саморозвитку людиною, її наполегливості, фізичного стану, наявності сенсу життя – все це є індивідуальним. Тобто на поведінку працівника впливає багато чинників. За матеріалами досліджень [3] видно, що головні мотивуючі чинники визначено категоріями: професіоналізм (24%), чесність (23 %), працьовитість (15%), високий рівень освіченості (12%), високі результати в роботі (10%). Найбільш дієвими мотиваторами продуктивної праці респонденти вважають можливість регулярного отримання заробітної платні (26%), творчий зміст праці (14%). На необхідність удосконалення діючих систем оплати праці морального стимулювання вказують 30% учасників. Наявність високої мотивації отримання додаткових знань в сфері менеджменту

продемонструвало 65 % опитаних. Інтелектуальному розвитку персоналу і продуктивності інтелектуальної праці заважають: недостатній рівень оплати праці (28%), несприятливі для творчості методи керівництва (22%), незадовільні умови праці (21%), а також відсутність співпраці між освітою, наукою і виробництвом (12%).

На думку респондентів, знання персоналу сьогодні використовуються тільки на 56%, інтелектуальні здібності – на 49%, інноваційні якості – на 33%, а творчий потенціал особистості – тільки на 31%. Таким чином, матеріали досліджень вказують про проблеми у мотивації працівників на вітчизняних підприємствах.

Удосконалення потреби мотивації стимулювання працівників на вітчизняних підприємствах може бути досягнуто за таких умов: пожвавлення системи управління розвитком персоналу, поширення інноваційної діяльності, поширення самомотивації серед працівників, впровадження системи мотиваційного моніторингу щодо коригування системи мотивації. Відповідно, заходи щодо вдосконалення системи мотивації та стимулювання працівників на вітчизняних підприємствах можна визначити за трьома напрямами:

1. Формування заробітної плати шляхом оплати вартості витраченої праці та оплати в результаті праці. Це можна зробити за допомогою встановлення прозорої системи оплати праці, мінімальної та максимальної заробітної плати, врахування результатів праці окремого працівника, підрозділу та усього підприємства.
2. Мотивування саморозвитку персоналу. На нашу думку, в умовах сучасного динамічного світу, коли відбувається прискорення НТП, слід швидко оновлювати професійні знання, уміння та навички. Сучасні спеціалісти повинні перенавчатися через 3-5 років, що на думку власників підприємств, є не завжди можливим, адже вони намагаються більшу частину витрат перекласти на працівників.
3. Формування системи розвитку персоналу завдяки підвищенню кваліфікації та заохоченню раціоналізаторської діяльності.

Висновки. Дані заходи доцільно здійснювати у такій послідовності: діагностика керівників на предмет бажання і змін; діагностика персоналу на предмет бажання і змін; комплексний аналіз ресурсів підприємства стосовно мотивації та стимулювання працівників; обговорення результатів досліджень у колективі; розробка нової системи мотивації та стимулювання працівників; впровадження даної системи на підприємстві.

Саме ефективна організація системи мотивації та стимулювання працівників є важливим чинником прогресу і розвитку вітчизняних підприємств.

Література

1. Управління трудовим потенціалом. Васильченко В.С., Гриненко А. М., Грішнова О.А., Керб Л.П. Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.

2. Гривківська О.В., Соловйова Ж.В. Проблеми мотивації праці управлінського персоналу // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9 (87). – С. 86-91.

3. Кісь С.Я., Тимошенко Д.В., Петренко В.П. Про доцільність виконання масштабної діагностики і оцінки стану персоналу організаційних утворень нафтогазового комплексу України // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2009. – № 1(19). – С. 149.

4. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 337 с.

5. Крушельницька О.В. Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. та доп. – К: Кондор, – 2005. – 308 с.

6. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.: «Академ-видав», 2003. – 416 с.

7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Монография. – К.: Вид-во НАУ, 2004. – 236 с.

8. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. економічний словник. – К.: Кондор, 2007. – 192 с.

Надійшла 24.03.2010

УДК 339.9

М. І. ВОЛЯНСЬКА
Львівський національний університет ім. І.Франка

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ

Стаття присвячена методам державного регулювання системних банківських криз. В ній визначено основні заходи стримування і регулювання банківських криз, та проведено класифікацію цих заходів. Охарактеризовано кожен з цих заходів, їх переваги та недоліки, частоту використання.

Article is devoted to the methods of government regulation of systemic banking crisis. There are determined main actions of crisis containment and resolution and its classification. The article also contain characteristic of each of this actions, its advantages and disadvantages, frequency of its using.

Ключові слова: системні банківські кризи, методи стримування банківських криз, методи регулювання банківських криз.

В наш час банківський сектор посідає одне з найвагоміших місць в економічній системі. Результати діяльності даного сектору стосуються майже усіх сфер економіки і невдачі та кризи банків можуть призвести до руйнування економічної системи, або до значного її ушкодження. Саме тому кожна країна зацікавлена в тому, щоб діяльність банків була регульованою, ефективною і надійною, забезпечувала безпеку і зростання економіки, протистояла кризам і захищала активи своїх клієнтів.

Глобалізація світової економіки й фінансових ринків призвели до істотних зрушень умов розвитку банківських систем, почастішали банківські кризи, що охоплюють великі групи країн, але особливо гостро це проявляється в країнах з ринками, що розвиваються. Кризи викликаються сполученням різних факторів, включаючи економічні, інституціональні, політичні, психологічні тощо. Світовий досвід банківських криз великий. Так, протягом XX століття практично не залишилося країни, що не випробувала його тією чи іншою мірою. Історики у сфері фінансів зафіксували, що з кінця 70-х років XX століття банківські кризи зазнавали національні економіки більше 70 країн світу, і кожна боролася з кризою по-своєму, використовуючи різноманітні засоби та методи даної боротьби.

Як тільки ознаки банківської кризи дають про себе знати, держава повинна негайно втрутитися, щоб відвернути економічний спад у країні, який в умовах глобалізації економіки може швидко поширитися на інші країни і породити глобальний хаос. Проте, держава повинна втручатися у кризові процеси які відбуваються у банківській системі дуже обережно, щоб не нашкодити ще більше і не підсилити кризу. Роль держави у банківському бізнесі має бути збалансованою і не заважати дії ринкових сил.

Надзвичайно важливим аспектом є регулювання і стримування цих криз. Метою даної статті є визначити і класифікувати основні методи такого регулювання банківських криз, дати характеристику та порівняти їх з метою знаходження оптимальних способів безпечного і найменш збиткового. Для визначення даної класифікації та порівняння ефективності кожного з методів використано дані по системних банківських кризах у 42 країнах (1970-2008 років), які доступні з досліджень Г.Камінські, Дж.Бойда, Л.Лавена та інших [1, 3, 6].

Важливо зазначити, що банківські кризи поділяються на системні, локальні або часткові. У своїй статті [10] Н.Й. Реверчук та А.О. Ковалюк подають наступні визначення цих видів криз. Системна банківська криза – це стрімке і масштабне погіршення якості активів значної кількості комерційних банків під впливом несприятливих макроекономічних, інституційних і регулятивних чинників, що унеможливлює виконання банківською системою своїх функцій. До локальних банківських криз вони відносять кризи на міжбанківському кредитному ринку, іпотечному ринку, ринку автокредитів, ринку ліквідності, ринку споживчих кредитів тощо.

В цій статті нас цікавлять саме системні банківські кризи, а точніше засоби їх регулювання державою. Вибір дій тут залежить від того, якою є криза по природі і які саме завдання стоять перед державою, проте загалом ці дії щодо банківської кризи можна розділити на дві групи [7]: політика стримування кризи і політика розв'язання кризи (виходу із кризи).

Загалом цей поділ є умовним і дві ці групи дій є тісно між собою пов'язані і взаємодоповнюючі.

Щодо першої групи то її ще можна назвати групою короткострокових дій, тобто вона обмежена такими видами політики, які не передбачають створення нових інституцій чи комплексно нових механізмів. До цієї групи економісти відносять такі дії [1, 10]:

1. Банківські канікули.
2. Замороження депозитів.
3. Урядові гарантії депозиторам (blanket guarantee).
4. Підтримка ліквідності банків.

Кожна з цих дій є мотивованою несприятливими змінами банківських умов і вибір правильної антикризової політики залежатиме від того, що було імпульсом для кризи, чи то втрата довіри депозиторів (що дало поштовх панічному вилученню депозитів) через визнанням неплатоспроможності банку, чи ланцюгова реакція на загальноекономічну кризу.

Найбільш вживанішими серед цих перелічених заходів є підтримка ліквідності банків і урядові гарантії депозиторам, такі ж заходи, як замороження депозитів і банківські канікули вживаються рідше. Так, згідно з дослідженням Лаевена [6], підтримка ліквідності банків, країнами була використана у 71% випадків з усіх досліджуваних випадків. Що ж до урядових гарантій депозиторам, як засобу стримування кризи, то вони були застосовані у 29% кризових випадках.

Замороження депозитів – це тимчасова, або визначена певним терміном урядова заборона банкам видавати депозиторам достроково їх кошти із рахунків чи збільшувати кредитування. Замороження депозитів може тривати як від одного місяця так і до 10 років (наприклад, в Аргентині). В Україні ж у 2008 році було запроваджено замороження депозитів терміном на 6 місяців. Загалом цей захід стримування банківської кризи застосовувався у близько 12% кризових випадках [1, 6], проте він є високо ризикованим і руйнівним, веде до великих втрат депозиторів і тому має застосовуватися лише у крайніх випадках.

Під банківськими канікулами розуміється зупинка роботи банку на деякий час. Зазвичай вони тривають недовго, близько 5 днів і використовуються для того, щоб «купити час» допоки не буде розроблена більш чітка стратегія [1]. Вони застосовувалися лише у 10% кризових випадків [5] і, зазвичай, у поєднанні із замороженням депозитів.

Щодо урядових гарантій, то їх основна ціль полягає у відновленні довіри депозиторів і також вони можуть запобігти стрімкому відпливу капіталу. Це є досить тривалий захід, наприклад оголошенні в 1993 році у Мексиці урядові гарантії тривали більше 9 років і покривали усі банківські зобов'язання [7]. Проте тут варто зазначити, що вони є ефективними лише коли є висока довіра до влади. Також такі урядові гарантії є дією, яка потребує великих витрат, тому повинні використовуватися лише у дуже критичних випадках.

Підтримка ліквідності є явно одним з найбільш використовуваних заходів (використовувалася у 71% кризових випадків [6]), першочерговим заходом реакції на системні кризи. Зазвичай вона здійснюється шляхом надання Центральним Банком кредитів рефінансування, коли усі інші можливості рефінансування є вичерпаними (кредитор останньої надії) [11]. Найчастіше підтримка ліквідності банків використовується спільно із урядовими гарантіями, про що свідчить їх позитивна кореляція у 30% кризових випадків [2].

Важливо розуміти, що потрібно швидко і правильно вибрати можливий спосіб стримування кризи, адже заходи, прийняті в цей час матимуть незворотний вплив і можливі втрати.

Після того, як було застосовано нагальні засоби, для стримування кризи, уряд стикається з вибором довгострокових заходів виходу із кризи, які б сприяли відновленню кредитної і фінансової системи, перебудові балансів банків і позичальників.

Розв'язання кризи неодмінно включає в себе складну координацію взаємодії між дебіторами і кредиторами, і тут, доля кожної окремої установи, залежатиме не лише від курсу, який виберуть її керівники, а й від дій усіх таких же установ та від загальної економічної ситуації. Через ці координаційні проблеми та через брак капіталу уряди часто беруть на себе ініціативу керувати системною реструктуризацією, особливо у банківській системі і в процесі вони зазнають значних витрат для того, щоб пришвидшити вихід із кризи.

В таких випадках найчастіше постає питання: чи мають бути якимось чином фінансові установи з великими боргами, субсидійовані або пробачені частини їх боргів, чи їхні активи повинні перейти до нових організацій і власників? Це питання зазвичай постає до недостатньо капіталізованих банків та інших небанківських організацій з великими боргами. Прийняття такого рішення і реальність його виконання в кожному окремому випадку стало проблематичним і виникнула потреба встановити системний підхід. Переглянувши усі можливі ситуації, можна зробити висновок, що найкраще будувати відповіді виходячи з джерела кризи.

Так якщо проблеми виникнули через загальноекономічний крах, то банку можна надати дотації і підтримувати його і його теперішніх власників. Якщо ж неплатоспроможність банку була спричинена некомпетентним, ризикованим чи корупційним управлінням, чи використанням банків в політичних інтересах, то таке управління не схоже на соціально вагоме і тому від'єднання активів такого банку від теперішніх власників і передача їх новим є явно одним з найкращих рішень.

Різні вчені визначають різні засоби розв'язання системних банківських криз [1, 2, 6], проте проаналізувавши їх можна виділити такі основні підходити на стадії розв'язання кризи:

- списання боргів і відмова від застосування примусових заходів;
- націоналізація банків, їх закриття чи злиття;
- продаж активів банку;
- страхування депозитів;
- компанії управління активами;
- використання заходів монетарної політики;
- рекапіталізація банків тощо.

Щодо списання боргів та відмови від застосування примусових заходів то це є одним із найпоширеніших заходів розв'язання банківських криз (цю політику було застосовано у 67% кризових випадків [6]). Суть цієї політики полягає в тому, що в діяльність банку не втручаються, незважаючи на те,

що технічно він є неплатоспроможним об'єктом, а державне регулювання, або впроваджується частково (було впроваджене у 73% кризових випадків [1]), або повністю відхиляється (35% кризових випадків). Прикладом застосування такої політики може бути Еквадор, коли банкам було дано 2 роки, щоб повністю відійти від кризи та звикнутися з новими правилами.

Щодо націоналізації банків, їх закриття чи злиття, то цей вид політики застосовується не надто часто, особливо закриття банків (воно було застосоване лише у 11% кризових ситуацій [8]), тому що така дія є явно критичною і особливо негативно воно вплине на акціонерів, які втратять свої гроші. Продаж активів банку вважається, мабуть, останньою і однією з найкритичніших дій, проте в останній час він стає все більш звичною, так за останніми дослідженнями Лаевена вони були застосовані у 51% кризових випадків [6].

Ще одним цікавим аспектом, який варто згадати, є страхування депозитів. Цей захід, можливо, є більш вагоміший, коли застосовується ще до початку кризи, проте дехто запровадив їх підчас кризи, адже, половина країн, які зазнали банківських криз і використовували схему страхування депозитів змогли максимально мінімізувати свої втрати. Проте цей вид політики був застосований лише у 8% світових криз [3].

Щодо компаній управління активами, то це компанії, які здійснюють професійну діяльність з управління активами інститутів чи банків на основі державних розпоряджень і на підставі ліцензії, яку видає Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. В більшості випадків ці компанії є централізовані і використовуються для реструктуризації банків, які зазнали значних збитків, сильно постраждали від кризи. Загалом цей захід був застосованим у 48% кризових випадків [1].

Як заходи макроекономічної політики варто розглянути інфляцію і знецінення валюти, що є одними зі способів погашення боргів. Інфляція є також чинником, що зменшує бюджетний тягар. Так, якщо криза є достатньо великою, вибір політики може бути обмежений можливостями уряду. Так його здатність субсидіювати позичальників чи вливати капітал у банки є обмежена їх здатністю підвищувати податки чи знижувати видатки. Саме тому інфляція, чи знецінення валюти є одними зі способів розв'язання багатьох криз. Такі дії прирівнюються до загального погашення боргів і в такому випадку банки та небанківські дебітори отримують погашення без створення ситуації порушення умов дебіторських зобов'язань. Проте тут постають питання як повернути макроекономіку в стабільний стан у майбутньому.

Наступним способом боротьби із кризою є відокремлення неплатоспроможних банківських позик і їх організаційна реструктуризація під новим управлінням і керівництвом. Цей метод застосовувався приблизно у 78% кризових випадків. Уряди часто самотужки контролюють і утримують проблемні банки протягом тривалості фази виходу із кризи. Залежно від того, як швидко було прийняте рішення про розміщення боргів (втрат), сума грошей витрачена на рекапіталізацію банку, для його подальшого продажу в приватну власність, може бути величезною. Проте проведення рекапіталізації банків повинне відбуватися правильно і пріоритетним має бути повернення банку на шлях фінансової стабільності, в іншому випадку в банків буде недостатньо капіталу, що дасть їм стимул повернутися до нерозсудливої поведінки [1].

Загалом перелік цих методів регулювання банківських криз не є вичерпним і ефективність кожного з них залежить від багатьох фактів, початкових умов і загальної ситуації в країні. Загальну картину використання кожного з методів можна побачити у таблиці 1, де показано, яка кількість країн (з 42 досліджуваних), використовувала той чи інший метод.

Таблиця 1

Частота застосування відповідних методів регулювання банківських криз в 1970-2008 роках [1, 3, 6]

	Метод	У якій кількості кризових випадків застосовувався, %
Стримування кризи	Банківські канікули	10%
	Замороження депозитів	12%
	Урядові гарантії депозиторам	29%
	Підтримка ліквідності банків	71%
Розв'язання кризи	Списання боргів і відмова від застосування примусових заходів	67%
	Націоналізація банків	12%
	Злиття банків	18%
	Закриття банків	11%
	Продаж активів банку	51%
	Страхування депозитів	8%
	Компанії управління активами	48%
	Використання заходів монетарної політики	63%
	Рекапіталізація банків	78%

З таблиці та вищесказаного можна визначити, що найефективнішими на стадії стримування кризи були урядові гарантії депозиторам та підтримка ліквідності банків, вони застосовувалися більшою кількістю країн і у більшій кількості випадків. Що ж до банківських канікул і замороження депозитів, то ці методи,

через свою меншу ефективність, використовувалися значно рідше.

Що ж до методів розв'язання кризи, то тут найпоширенішими були рекапіталізація банків, застосування заходів монетарної політики та списання боргів і відмова від застосування примусових заходів. Найменше і найрідше країни використовували такі методи, як закриття чи націоналізація банків, продаж їх активів та страхування депозитів. Це можна пояснити по-різному, частина цих засобів є надто дорогою, частина малоефективною, а інша не лобіює як державні, так і приватні інтереси тощо.

Кожен з цих методів допомагає досягнути бажаного результату – відновлення банківської системи і стабілізації економічної ситуації. Все залежить від того, які методи і як буде використовувати країна. Зазвичай країни застосовують комбінації таких стратегій виходу із кризи, включаючи урядові програми та ринкові механізми. Успіх обох залежить від умілого і ефективного використання юридичних, регулятивних, управлінських та політичних інституцій. Також варто зазначити, що політикам в країнах зі слабкими економічними інституціями не варто сподіватися досягнення того ж рівня результату у фінансових реструктуризаціях, що й у більш розвинутих країнах, і тому розробляти механізми потрібно відповідно і розраховувати, що час на вихід із кризи може бути набагато довшим.

Література

1. Boyd J., Gianni De Nicolò, Loukoianova E. Baking crises and Crisis Dating: Theory and Evidence // IMF Working Paper/09/141. – 2009.

2. Enrica Detragiache, Giang Ho, Responding to Banking Crises: Lessons from Cross-Country Evidence // IMF Working Paper/10/18. – 2010.

3. Graciela L. Kaminsky, Currency and Banking Crises: The Early Warnings of Distress // Working Paper, 1999, Available from: <http://home.gwu.edu/~graciela/HOME-PAGE/RESEARCH-WORK/WORKING-PAPERS/warnings.pdf>.

4. Graciela L. Kaminsky, Lizondo S., Carmen M. Reinhart, Leading Indicators of Currency Crises // IMF Staff Papers. Vol. 45, No.1/ - March 1998.

5. Graciela L. Kaminsky, Varieties of Currency Crises // Journal of International Money and Finance, 2006, Available from: <http://home.gwu.edu/~graciela/HOME-PAGE/RESEARCH-WORK/WORKING-PAPERS/varieties.pdf>.

6. Laeven L.,Valencia F. Systemic Banking Crises: A New Database // IMF Working Paper/08/224. – 2008.

7. Laeven L.,Valencia F. The Use of Blanket Guarantees in Banking Crises // IMF Working Paper/08/250. – 2008.

8. Rupa Duttagupta and Paul Cashin, The Anatomy of Banking Crises // IMF Working Paper/08/93. – 2008.

9. Stijn Claessens, M. Ayhan Kose and Marco E. Terrones, What Happens During Recessions, Crunches and Busts? // IMF Working Paper – August 2008.

10. Н.Й. Реверчук Банківські кризи: сутність, ознаки, види та методи їх подолання / Н.Й. Реверчук, А.О. Ковалюк // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 87-96.

11. Підтримка ліквідності банківської системи Національним банком України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :// Прес-реліз НБУ. –www.bank.gov.ua/Publication/pres_service/2009/grebenyk_010409.pdf>.

Надійшла 12.04.2010

УДК: 657.92:631.11

І. І. ГАВРИЛЮК
Львівський національний аграрний університет

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ЕКСПОРТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ

В роботі визначено сутність експортного соціально-економічного потенціалу, виявлено передумови та сформульовано принципи становлення та нарощування експортного потенціалу в сучасних умовах. Доведена необхідність регулювання та координування ролі держави в розвитку експортного потенціалу, проведення економічних, валютно-фінансових заходів стимулювання експорту.

The perspective of the export of social and economic potential is determined. The main principles of forming and escalating the export potential are established under the modern conditions. New approaches as of the effective of an export potential and economic mechanism of stimulation export region activity are scientifically investigated.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експортний потенціал, регіональний підхід, маркетинговий механізм.

Вступ

Сучасні пріоритети зовнішньої політики України пройшли довгий процес формування у доволі

складних міжнародних умовах, коли наша держава на зорі незалежності була змушена доводити свою здатність бути гідним гравцем на міжнародній арені, завойовувати авторитет в міжнародних організаціях, захищати власні інтереси у зовнішньополітичній сфері. Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність України, можемо сказати, приріст обсягів взаємної торгівлі відбувається не за рахунок українського експорту, а, навпаки, за рахунок європейського імпорту. Очевидною є невідповідність між політичними деклараціями про європейський вектор інтеграції України, з одного боку, та реальною практикою розвитку зовнішньої торгівлі України, з іншого боку.

Основні причини такого становища можуть бути охарактеризовані наступним чином. По-перше, Україна виступає переважно як експортер продукції чорної металургії та інших товарів з невисоким рівнем доданої вартості, є малопомітною на ринках високотехнологічних товарів. Це робить її малоперспективним партнером для регіональної інтеграції як на Заході, так і на Сході. Адже саме високотехнологічні галузі та технічно складні виробництва, здатні оперувати в режимі міжнародної кооперації, є основними сферами інтеграції в сучасній світовій економіці. По-друге, в Україні високий рівень монополізації багатьох ринків парадоксальним чином поєднується з відсутністю потужних транснаціональних компаній (ТНК), що реалізують глобальні стратегії маркетингу та інвестицій за кордоном. Але давно відомо,що саме ТНК є основними носіями (суб'єктами) міжнародних інтеграційних процесів. Жодні урядові наміри (декларації, стратегії, програми) не можуть компенсувати відсутність основного механізму інтеграції, пов'язаного з діяльністю ТНК. Українські компанії за своїм фінансовим та організаційним потенціалом конкурентоспроможності сьогодні на порядок поступаються провідним європейським ТНК. І це не може не обмежувати присутність України на ринку ЄС. По-третє, загальні інституціональні умови зовнішньої економічної діяльності в Україні характеризуються суперечливістю, нестабільністю та низьким рівнем придатності до реалізації масштабних і технічно складних проектів міжнародного співробітництва. За цих умов, чим більш складним є об'єкт торгівлі, тим більші проблеми мають експортери. Можливо тому, експорт сировини є найпростішим виходом.

Однак, експорт сировини або напівфабрикатів значно меншою мірою вимагає створення розвинутих міжнародних органів регулювання, а отже, активно не породжує зв'язків інтеграційного типу. Таким чином, проголошуючи пріоритет інтеграції України в структури ЄС, треба чітко розуміти, які саме галузі і виробництва національної економіки стануть носіями європейського вектору розвитку. На даний момент у торгових відносинах Україна – ЄС працює система, яка погіршує положення наших товаровиробників на ринках ЄС: відкрито ряд антидемпінгових розслідувань, збільшено митні платежі на нашу продукцію. ЄС вважає, що передумовою закріплення України в економічному просторі Європи є успішне завершення.

На сучасному етапі розвитку в Європі регіони стають об’єктами зовнішньоекономічних відносин. Однак у контексті процесу глобалізації світової економіки виникає потреба комплексного аналізу наявних у регіонах експортних можливостей, вибору регіональними підприємствами оптимальної маркетингової стратегії виходу на міжнародні ринки і розробки тактичних прийомів її реалізації. Методики оцінки потенціалу і маркетингової привабливості регіонів України можуть бути, в першу чергу, використані для аналізу перспектив розвитку конкретного регіону і вироблення в цьому зв’язку ефективної маркетингової стратегії його розвитку. Крім того важливим є можливість того, що ранжування українських регіонів за рівнем експортного потенціалу і ступенем маркетингової привабливості можуть бути використані закордонними партнерами для вибору найбільш доцільних форм міжнародного співробітництва.

Для збільшення українського експорту в межах здійснення експортоорієнтованої стратегії вітчизняних підприємств необхідно:

1) розвивати конкурентоспроможне експортне виробництво;

2) стримувати інфляцію;

3) активно сприяти залученню іноземних інвестицій; Найважливішим аспектом реформування економіки вважається перехід «тіньової» економіки та її зв'язків з корумпованими колами державного управління до легальних інституціональних відносин.

Значний резерв підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств міститься у підвищенні якості самих зовнішньоторговельних контрактів. Сучасний стиль торгівлі має включати супровід постачання товарів відповідними послугами розміщення на території покупця торговельних представництв і сервісних центрів. Це сприяє стійкості і передбачуваності торговельних контрактів, дає можливість поліпшити маркетингове забезпечення торгівлі, максимально підняти планку прибутковості операцій.

Підприємство на зовнішньому ринку – це якісно нове явище для української економіки. Вихід на зовнішній ринок самостійних господарюючих суб'єктів повинен сприяти пристосуванню економіки до системи світо-господарських відносин, до формування економіки відкритого типу. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- вихід на зовнішній ринок;
- експортно-імпортні поставки товарів, послуг і капіталу;
- валютно-фінансові і кредитні операції;
- створення й участь у діяльності спільних підприємств;

- міжнародний маркетинг.

На сучасному етапі економічних перетворень, коли йде активний процес формування принципово нової правової та інституційної основи відкритого ринкового господарства, особливого значення набувають цілеспрямовані зусилля держави з удосконалення нормативної бази, організаційного та іншого забезпечення експортної діяльності. Зі зменшенням втручання держави в підприємницьку діяльність, у тому числі в сфері зовнішньої торгівлі, суттєво зростає роль непрямих форм її участі в реалізації загальнонаціональних цілей і завдань у цій галузі. Система організаційно-правових і спеціальних заходів стимулювання експорту дозволить більш ефективно виконати покладені на державу функції її розвитку і розширення участі України в міжнародному розподілі праці. Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції і розширення її доступу на зовнішні ринки пов'язане зі створенням ефективної системи сертифікації експортованої продукції, у тому числі з відтворенням державної інспекції якості експортних товарів. Важливим аспектом цієї діяльності є участь України в роботі міжнародних і регіональних організацій по сертифікації.

Експортоорієнтована політика українських підприємств повинна бути довгостроковою, далекоглядною у передбаченні майбутньої експортоздатності і життєздатності підприємства. Це вимагає постановки чітких цілей і формування стратегічних напрямів її розвитку. Головні з них можна сформулювати наступним чином:

1. Розробляти та реалізовувати довгострокову експортоорієнтовану стратегію підприємства, яка б передбачала: здійснення продуктових, технологічних, організаційно-управлінських та інфраструктурних інновацій, підвищення стабільності та завершеності технологічних циклів при створенні конкурентоздатної експортоорієнтованої продукції, покращення якості продукції, яка експортується, збільшення глибини її переробки, оптимізацію цінових умов, гнучке використання сукупного потенціалу підприємства залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків, залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, розвиток інвестиційного співробітництва, шляхи подолання основних експортних перешкод і бар'єрів; системне акумулювання даних про наявний експортний потенціал підприємства шляхом автоматизації інформаційно-аналітичної діяльності на основі застосування новітніх інформаційних технологій з виходом у глобальну комп'ютерну мережу Інтернет; кадрове забезпечення і навчання персоналу підприємства, що працюють з експортною продукцією тощо.

2. Нейтралізовувати вплив негативних чинників зовнішнього середовища шляхом формування захисту проти них; обмежувати вплив та кількість чинників зовнішнього середовища, що діють негативно, шляхом сегментації ринку та визначення тих позицій, де дія цих чинників є найслабшою.

3. Цілеспрямовано керувати функціонуванням системи управління для досягнення стратегічних цілей та завдань експортної діяльності, розвитку внутрішнього механізму її саморегуляції та забезпечувати синхронізацію управлінського впливу з динамікою дії негативних та позитивних чинників, тобто гнучкості експортної діяльності підприємства як процесу.

4. Використовувати стратегічне бачення щодо процесів управління керівним складом. Перелічені узагальнені стратегічні напрями розвитку експортоорінтованої політики підприємств повинні мати системний характер застосуватись у контексті довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

У сучасних умовах рішення проблеми розвитку й особливо ефективної реалізації можливостей експортного потенціалу України залежить не тільки від економічної ситуації в країні, але і тісно пов'язано зі змінами, що відбуваються в світогосподарському середовищі. У цьому зв'язку при розробці експортної політики країни необхідно враховувати об'єктивні зміни в геоекономічній і геополітичній ситуації у світі, інтереси окремих країн-партнерів по зовнішньоекономічних зв'язках, міжнародні правові норми і правила торгівлі, конкурентні переваги своєї країни і її провідних підприємств, які активно беруть участь (або здатні брати участь) у світовому торгово-економічному співробітництві. Таким чином, успіх у реалізації експортного потенціалу може бути досягнутий лише при орієнтації галузевих комплексів і підприємств на випуск тих видів конкурентоспроможної продукції, особливо високих технологій і послуг, що зможуть знайти свої "ніші" на зовнішніх ринках.

Важливе значення для підприємств може мати підтримка з боку держави у вивченні ринків, організації реклами, участі у ярмарках, виставках. За кордоном з цією метою витрачаються значні кошти. Так, у Великобританії фірми мають право на покриття за рахунок держави до 1/3 витрат на дослідження зовнішніх ринків, до 1/2 витрат на заснування закордонних підрозділів. Уряд Німеччини активно сприяє фірмам в участі у міжнародних виставках та ярмарках, різних міжнародних спеціалізованих салонах і вважає їх ефективним інструментом активізації експорту.

З метою ефективнішого використання експортного потенціалу в Україні доцільно сформувати державну систему зовнішньоекономічної інформації, якою могли б користуватися всі підприємства. Загальна інформація, яку повідомляють державні відомства і торговельні представництва за кордоном, повинна поширюватися безплатно. Докладає неабияких зусиль для поширення необхідної інформації, наприклад, ЄС, який проводить політику підвищення конкурентоспроможності, сприяючи міждержавному співробітництву. Одним з конкретних напрямів такої діяльності є створення комп'ютеризованої системи пошуку партнерів.

Аналіз стану експорту в Україні за останні роки свідчить про те, що в останні роки спостерігалась чітка тенденція скорочення обсягів експорту українських товарів на світовий ринок, що викликано низькою конкурентоспроможністю українських товарів, непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей. Відсутність належного ресурсного забезпечення країни, велике технологічне відставання від розвинених країн та низький рівень доходу робить дешеву робочу силу єдиним джерелом конкурентних переваг, що не є перспективним у довгостроковому плані. Незадовільними є структура експорту з чітким домінуванням сировинних матеріалів та напівфабрикатів та структура ринків експорту України, що характеризується високим ступенем залежності від економічного стану та торгівельної політики уряду країн СНД, зокрема Росії.

Щодо використання маркетингового та стратегічного підходу, то можна зазначити, що на рівні виробничих підприємств існують переважно примітивні спроби імітації маркетингового і стратегічного підходів на основі поточного вивчення ринків та короткотермінового пристосування до їх змін, але залишаються не розвинутими стратегічні аспекти, пов'язані з довгостроковим розподілом ресурсів, удосконаленням та якісним розвитком чинникових переваг в цілому по підприємству. Зокрема, більшість українських підприємств не розробляють стратегічні напрями експортного збуту продукції та не володіють інформацією про потенційні зовнішні ринки. У багатьох випадках на підприємствах продовжується планування експортної діяльності без врахування довгострокових цілей економічного розвитку.

Негативні дії, що стримують розвиток експортоорієнтованої політики діяльності підприємств, на жаль, притаманні сьогодні сучасному механізму зовнішньоекономічного регулювання в Україні. Серед них доцільно назвати нераціональну експортну політику держави; конфіскаційну податкову систему; жорстко-лімітовану грошово-кредитну політику, що залишає підприємства без обігового капіталу та інвестиційних ресурсів для розвитку виробництва; невиважену зовнішньоторговельну політику.

Проблеми існують і у розвитку експортного потенціалу українських підприємств: невідповідність світовим аналогам технічної та технологічної матеріально-виробничої бази вітчизняних підприємств призводить до зниження конкурентних переваг та рівня конкурентоспроможності експортної продукції; підприємствам сьогодні бракує власних обігових коштів за складного механізму залучення зовнішніх джерел фінансування, проблема адаптування до динамічно змінних вимог світового ринку вимагає від підприємств постійного розвитку у експортоорієнтованому промислово-виробничому напрямку. Це лише деякі з них, що притаманні більшості українських експортерів.

Експортоорієнтована політика українських підприємств повинна бути довгостроковою, далекоглядною у передбаченні майбутньої експортоздатності і життєздатності підприємства. Це вимагає постановки чітких цілей і формування стратегічних напрямів її розвитку.

Висновки

Отже, експортна діяльність буде найбільш успішною тільки у тому випадку, якщо вихід підприємства на міжнародні ринки буде не лише добре продуманим, усестороннє обґрунтованим, але і витікати з довгострокових цілей. А це свідчить про тісний зв’язок із стратегічним управлінням, що сприяє стабілізації та укрепленню стратегічних позицій підприємства, забезпеченню довготривалої життєздатності при зміні зовнішніх умов функціонування.

Вдосконалення управління експортною діяльністю підприємства має спиратися, передусім, на визначення реального стану об'єкта управління на основі процесу діагностики (аналізу та оцінки) стану експортної діяльності підприємства. За змістом та функціональним спрямуванням вона є діагностикою проблем, що виникли у процесі функціонування підприємства як суб'єкта ЗЕД та можуть зумовити негативні наслідки для його експортоздатності. Створити необхідне аналітичне підґрунтя для розв'язання цих проблем – основне завдання даного етапу у системі управління експортною діяльністю підприємства. Найдоцільнішим засобом створення інформаційної бази дослідження стану експортної діяльності підприємства є організація моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на підставі маркетингових досліджень, контролю за його головними параметрами та аналізу ступеня їх відповідності цілям і завданням розвитку підприємства. Крім того, для вдосконалення управління експортом необхідними є показники стану експортної діяльності підприємства.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. – 2-ге вид., доп. і пероб. – К.: ІЗМІХ, 2002. – 624 с.

2. Економіка сільського господарства: Підручник для студ. екон. спец. / За ред. Руснака П.П. К., 1998. – 320 с.

3. Економіка сільського господарства: Підручник / О.І. Здоровцев, В.І. Мацибора, В.Й. Шиян; За ред. О.І. Здоровцев, В.І. Мацибори. – К.: Вид-во УСГА, 1993. – 320 с.

4. Академия рынка: маркетинг: Пер. с англ. – М., 1993.

5. Ансофф И. Стратегическое управление. – М., 1989.

6. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. – М., 1996.

7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник / Г. Д. Гордеев, Л. Я. Иванова, С. К. Казанцев и др. / Под ред. Л. Е. Стровского. – М., 1996.

Надійшла 06.04.2010

УДК 338.48

С. С. ГАЛАСЮК
Одеський державний економічний університет

АНАЛІЗ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті досліджено рівень конкурентоспроможності турфірм Одеського регіону, визначено його головних конкурентів та окреслено основні проблеми, що потребують першочергового розв'язання в перспективі.

In the article there has been explored the competitiveness level of the Odessa region tour agencies, determined its basic competitors and isolated the main problems, that should be solved first of all in the perspective.

Ключові слова: конкурентоспроможність, туристичні фірми, туристичні послуги, регіональний ринок туристичних послуг.

Постановка проблеми. Внаслідок конкурентної боротьби зберігають стійки позиції ті учасники економічних відносин, які добре адаптуються до ринкових умов та виробляють високоякісні товари і послуги за сприятливими цінами. Варто відмітити, що в умовах конкурентного середовища основою ефективного функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності, забезпечення його фінансового успіху та підвищення ринкової частки є висока конкурентоспроможність. Залежно від об`єкта прикладання розрізняють конкурентоспроможність товарів (послуг), конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність галузі. Можна продовжити цей ряд суб`єктів, доповнили його туристичним регіоном з точки зору розвитку в ньому діяльності турфірм, об`єднаних в групу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами конкурентоспроможності у сфері туризму займається ряд провідних зарубіжних та вітчизняних учених, які присвятили дослідженню цього поняття свої роботи або окремі глави наукових праць [1–5]. Проте детальніший аналіз рівня конкурентоспроможності діяльності сукупності туроператорів та турагентів певного регіону України з точки зору офіційних статистичних даних дотепер не проводився.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження конкурентоспроможності Одеської області серед інших регіонів України з точки зору розвитку діяльності турфірм.

Виклад основного матеріалу. Існує багато методів оцінювання рівня конкурентоспроможності, кожен з яких має свою методологічну основу, переваги, недоліки й можливості використання в практичній діяльності підприємств сфери туризму. Найпоширенішими методами для оцінки конкурентоспроможності є наступні: метод рангів; метод різниць; метод балів; метод порівняльних переваг; метод, застосований на теорії ефективної конкуренції; метод оцінювання досягнення точки рівноваги; матричний метод тощо.

Для дослідження конкурентоспроможності ринку туристичних послуг Одеської області серед інших регіонів України з точки зору діяльності турфірм нами обрано *метод, що ґрунтується на визначенні ринкової частки,* за допомогою якого можна здійснити оцінку конкурентних позицій групи підприємств певного регіону. Цей метод є досить простим, логічним, зручним для сприйняття і відображає результати діяльності сукупності турфірм певного регіону з точки зору офіційних статистичних даних, які зібрані за допомогою форми № 1-ТУР «Звіт про діяльність туристичної організації» та містяться на сайті Державної служби туризму і курортів України (ДСТК) [6].

Головною проблемою застосування даного методу оцінювання конкурентоспроможності у сфері туризму є неповнота інформації для повноцінного дослідження конкурентної ситуації на туристичному ринку, що пов`язане з її недостовірністю, оскільки вітчизняні підприємства схильні фальсифікувати дані фінансової звітності з метою ухилення від сплати податків.

Однак відомості форми № 1-ТУР, оприлюднені в масштабах країни в розрізі її конкретних адміністративно-територіальних одиниць, на сьогоднішній день являються єдиним офіційним джерелом інформації, завдяки якому можна провести аналіз конкурентоспроможності серед різних туристичних регіонів і визначити місце Одеської області в конкурентному середовищі для пропонування окремих шляхів підвищення її конкурентоспроможності.

За аналогією оцінювання конкурентоспроможності туристичного підприємства, що пропоноване С.П.Гаврилюк [3, с. 76], рівень конкурентоспроможності сукупності турфірм Одеського регіону також можна визначити за наступними основними етапами: вибір конкурентів з числа туристичних регіонів України для порівняння; збір необхідної інформації про конкурентів; розробка системи оцінних показників; розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності досліджуваного регіону (тобто Одеського) та конкурентів; побудова порівняльних таблиць, визначення та оцінювання рівня конкурентоспроможності регіону за найбільш прийнятним методом.

Вибір конкурентів з числа туристичних регіонів України для порівняння. За методологією ДСТК український туристичний ринок включає 27 структурних підрозділів (регіонів): Автономну Республіку Крим, 24 області та два міста – Київ та Севастополь. Проміжок часу, протягом якого здійснювалося дослідження рівня конкурентоспроможності, становить 3 роки (у даному випадку, це 2005 – 2007 рр., тому що провести аналіз за 2009 рік не представляється можливим внаслідок відсутності статистичних даних на офіційному сайті ДСТК).

Частка окремого регіону на ринку туроператорських та турагентських послуг визначається у відсотках шляхом розподілу значення певного показника діяльності туристичних фірм конкретного регіону на загальний результат, зібраний по 27 підрозділах туристичного ринку України, за формулою:

$$Ч = \frac{ОПтф}{\sum ОПтф} \text{ x } 100\%,$$

де $Ч$ – частка послуг сукупності турфірм певного регіону на туристичному ринку України;

$ОП_{тф}$ – обсяг реалізації послуг сукупності турфірм певного регіону;

$\Sigma ОП_{тф}$ – обсяг реалізації послуг турфірм всіх регіонів України.

Шляхом зіставлення статистичних даних про основні показники діяльності турфірм Одеського регіону з узагальненими даними по всій країні, нами визначена питома вага участі турфірм Одещини в загальному обсязі обслуговування туристів та обчислено їх рейтинг у масштабах України (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Рейтинг Одеського регіону за основними показниками діяльності туристичних фірм

Показники		Роки		
		2005	2006	2007
Кількість турфірм, які фактично надавали послуги	Рейтинг	5	5	6
	Частка, %	5,3	5,3	5,0
Обслуговано іноземних (в'їзних) туристів	Рейтинг	4	4	4
	Частка, %	10,2	10,7	8,1
Обслуговано українських туристів, що виїжджали за кордон	Рейтинг	5	5	6
	Частка, %	3,5	2,8	2,7
Обслуговано внутрішніх туристів	Рейтинг	18	18	19
	Частка, %	2,2	1,8	1,2
Обслуговано екскурсантів	Рейтинг	7	6	7
	Частка, %	3,7	3,3	3,1
Обсяг наданих туристичних послуг	Рейтинг	6	6	6
	Частка, %	3,0	3,1	2,3
Платежі до бюджету	Рейтинг	3	4	7
	Частка, %	5,8	4,2	3,1
Середньооблікова кількість працівників	Рейтинг	5	3	3
	Частка, %	4,6	5,3	5,3

Дослідження даних таблиці 1 дозволяє констатувати низку суперечностей у розвитку діяльності турфірм Одеського регіону:

• Одеській області належить стабільно високий рейтинг практично за всіма показниками розвитку туризму (за винятком кількості внутрішніх туристів).

• Разом із тим, варто звернути увагу на невелику частку, яку займає Одеський регіон за багатьма показниками, представленими у таблиці 1. Так, якщо середньостатистичне значення окремого регіону в цілому по Україні дорівнює 3,7% (100% : 27 регіонів), то показники Одеської області (за винятком кількості іноземних туристів) мало відрізняються від зазначеної цифри.

• Крім того, питома вага і рейтинг Одеської області за минулі три роки знижується практично за всіма показниками (виняток – середньооблікова чисельність працівників).

Згідно з рейтингом, до числа основних конкурентів Одещини відносяться м. Київ, АР Крим, а також області, центрами яких є міста з населенням більше 1 млн. осіб – Харківська, Донецька, Дніпропетровська.

Збір необхідної інформації про конкурентів проведено також за даними 1-ТУР [6]. Детальний аналіз частки перших восьми регіонів України, що лідирують за основними показниками розвитку туризму, дозволяє констатувати, що Одеський регіон значно відстає від основних лідерів – м. Києва й Автономної Республіки Крим, однак має схожі показники розвитку туризму з Харківською, Донецькою, Дніпропетровською та Львівською областями, яких можна враховувати її найближчими конкурентами.

Розробка системи оцінних показників. Порядок розрахунку показників конкурентоспроможності турфірм наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Порядок розрахунку показників конкурентоспроможності турфірм

Показники	Роль показника	Метод (алгоритм) розрахунку
Середня вартість туробслуговування	Характеризує грошове вираження вартості обслуговування 1 туриста (тис. грн.)	$ВТср = \frac{ОПтф}{Ктур}$, де: $ОП_{тф}$ – обсяг наданих туристичних послуг, тис. грн.; $К_{тур}$ – кількість туристів, осіб
Середні платежі до бюджету	Характеризує грошове вираження сплати бюджетних податків у розрахунку на 1 турфірму (тис. грн)	$ПБср = \frac{ПБтф}{ТФ}$, де $ПБ_{тф}$ – обсяг платежів до бюджету, тис. грн.; $ТФ$ – кількість фактично працюючих турфірм, од.
Продуктивність роботи турфірм	Характеризує середній рівень доходів у розрахунку на 1 турфірму (тис. грн)	$ПРтф = \frac{ОПтф}{ТФ}$,
Ефективність роботи турфірм	Характеризує середню кількість туристів у розрахунку на 1 турфірму (осіб)	$ЕРтф = \frac{Ктур}{ТФ}$, Натуральний показник
Середній дохід у розрахунку на 1 працівника	Характеризує ефективність використання трудових ресурсів (тис. грн.)	$Дроб = \frac{ОПтф}{Кпрац}$, де $К_{прац}$ – середньооблікова кількість працівників, осіб
Середня кількість туристів у розрахунку на 1 працівника	Натуральний показник ефективності використання трудових ресурсів (осіб)	$Етр = \frac{Ктур}{Кпрац}$ Натуральний показник

Таким чином, система оцінних показників сформована, виходячи з цілей оцінювання конкурентоспроможності турфірм певних регіонів та з урахуванням наявної інформації.

Розрахунок усереднених показників конкурентоспроможності проведено для турфірм Одеського регіону та його найближчих конкурентів за 2007 рік – Донецької, Дніпропетровської, Харківської та Львівської областей. Результати дослідження представлені у табл. 3 та на рис. 1.

Таблиця 3

Порівняння показників діяльності турфірм окремих регіонів України з їх усередненими значеннями

№ п/п	Показники	Од. вим.	Усього	у т.ч. по окремих регіонах				
				Одеська	Донецька	Дніпропетровс.	Харківська	Львівська
1	Середня вартість туробслуговування (стр.1 : стр.4)	грн.	1 027	934	1 557	1 623	772	1 055
		%	*100*	*91*	*152*	*158*	*75*	*103*
2	Середні платежі до бюджету (стр.2 : стр.3)	тис.грн.	45	28	38	38	26	26
		%	*100*	*62*	*84*	*84*	*58*	*58*
3	Продуктивність праці (стр.1 : стр. 3)	тис. грн.	1 423	650	920	1 183	346	793
		%	*100*	*46*	*65*	*83*	*24*	*56*
4	Ефективність роботи (стр.4 : стр.3)	осіб	1 385	697	591	729	448	752
		%	*100*	*50*	*43*	*53*	*32*	*54*
5	Середній дохід у розрахунку на 1 працівника (стр.1 : стр.5)	тис.грн.	241	104	257	272	96	157
		%	*100*	*43*	*107*	*113*	*40*	*65*
6	Кількість туристів на 1 працівника (стр.4 : стр.5)	осіб	234	111	165	168	124	148
		%	*100*	*47*	*71*	*72*	*53*	*63*

Порівняння розрахункових показників діяльності туристичних фірм Одеської області з аналогічними суб'єктами підприємницької діяльності регіонів-конкурентів свідчить про те, що туроператори

та турагенти Одещини жодного разу не вийшли за коло усереднених значень по Україні. Тільки середня вартість туристичного обслуговування наближена до середньостатистичного значення; інші показники знаходяться на рівні 45 – 50% від усереднених показників.

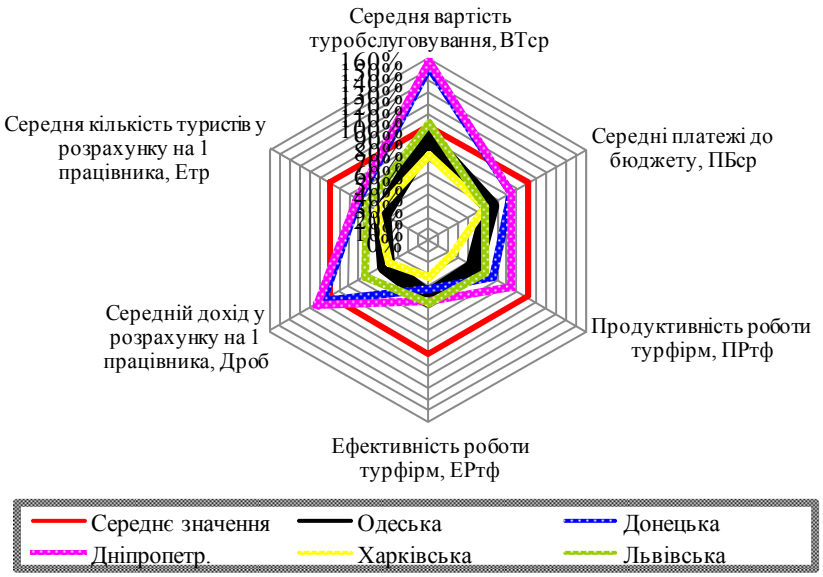

Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності за розрахунковими показниками діяльності турфірм Донецької, Дніпропетровської, Харківської, Львівської та Одеської областей на фоні відхилення від їх усереднених значень по Україні

Висновки. Одеська область, володіючи унікальними рекреаційними ресурсами, займає з 3-го по 8-е місце в рейтингу за основними показниками туристичної діяльності серед 27 підрозділів українського туристичного ринку. Однак питома вага Одеської області наближена до середньостатистичної (3,7%), що вказує на суттєві недоліки у роботі місцевих туроператорів і турагентів, а також на існуючий потенціал у розвитку туристичної сфери.

За результатами аналізу конкурентої ситуації на ринку туристичних послуг Одеського регіону та на підставі власного дослідження сучасного стану туристичної активності турфірм Одещини [7; 8], нами зроблено висновок, що серед проблем, розв'язанню яких варто приділити першочергову увагу, є наступні:

• забезпечення підвищення виконавської дисципліни турфірмами-ліцензіатами Одеського регіону;

• створення системи постійних статистичних спостережень у сфері туризму;

• створення потужного Інтернет-ресурсу, який висвітлюватиме всі події відносно розвитку туризму в регіоні як для туристів, так і для професіоналів турбізнесу;

• залучення державної підтримки для популяризації регіонального турпродукту на світовому туристичному ринку;

•стимулювання туристичних підприємств, які створюють привабливі для іноземних туристів турпродукти;

• оптимізація структури туристопотоку по цілях подорожей;

• збільшення туристичного сезону за допомогою використання комплексу маркетингових заходів;

• удосконалювання екскурсійної діяльності тощо.

На нашу думку, запропоновані заходи вдосконалення діяльності турфірм Одеської області здатні вирішити низку проблем і підвищити конкурентоспроможність даного регіону на туристичному ринку України.

Література

1. Баумгартен Л.В. Стратегический менеджмент в туризме: Учебн. пособие. – М.: Академия, 2007. – 352 с.

2. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса: Учебн. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 380 с.

3. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу: Навч. посібник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 180 с.

4. Дурович А.П., Копанев А.С. Маркетинг в туризме: Учебн. пособ. – Минск: Экономэкспресс, 1998. – 400 с.

5. Чорненька Н.В. Організація туристичної діяльності: Навч. посіб. – К.: Атіка, 2006. – 264 с.

6. Аналітична довідка про роботу туроператорів та турагентів України за 2005 – 2007 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:// www.tourism.gov.ua.

7. Галасюк С.С. Дослідження структури туристопотоку Одеського регіону // Туристична індустрія: сучасний стан та пріоритети розвитку: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (6-8 травня 2009 р.). – Луганськ: Луган. нац. ун-т ім. Т.Г.Шевченка, 2009.

8. Галасюк С.С. Проблеми розвитку туристичної діяльності в Одеському регіоні // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. праць: Вип. 35. – Одеса: Одес. держ. екон. ун-т, 2009.

Надійшла 06.04.2010

УДК 001.891.34

І. В. ГРАБОВСЬКА
Хмельницький національний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА НОРМАТИВНІЙ ОСНОВІ

У статті проаналізовані методи нормування праці різних категорій службовців. Запропоновано методичні підходи і практичні рекомендації з обґрунтування чисельності управлінського персоналу промислового підприємства. Розглянуто основні методичні положення розрахунку нормативної чисельності управлінського персоналу за функціями управління, заснованої на сполученні різних видів нормативів.

In this article I analysed some methods of normalizations proceedings for different kind employees. There are a few methodological attitude and practice recommendations for reasoning of strength personal industrial factories. There are main methodological attitude for calculations standards of operating personal, based on connectivity different kind of standards.

Ключові слова: управлінський персонал, нормування праці, нормативи, оптимізація чисельності.

Вступ. У розв’язанні задач організації праці службовців, удосконалення апарата управління і методів його роботи, поліпшення використання робочого часу і скорочення управлінських витрат особливе місце належить нормуванню. Нормування праці, яке є одним з важливих елементів системи управління персоналом організації, в останні роки об'єктивно вийшло на перший план. Пов'язано це, насамперед, з необхідністю підвищення ефективності використання трудового потенціалу працівників, оптимізацією їх чисельного і професійного складу і своєчасним коригуванням вимог до персоналу виходячи з умов ринку.

Визначення штатної чисельності персоналу безпосередньо пов'язане з проблемою нормування праці. У порівнянні із ситуацією централізованого планування значення і роль нормування праці змінилися в принципі. Колись прагнули закласти в розроблювальні норми трудових витрат якнайбільше резервів і тим самим забезпечити гарантоване виконання плану, одержання премій і нагород. Невипадково чисельність працюючих на вітчизняних підприємствах найчастіше в кілька разів перевищувала чисельність працюючих в аналогічних структурах у західних країнах. Таким чином, норми праці нерідко виступали як один із засобів приховування резервів виробництва. Подібна практика на багатьох підприємствах зберігається ще і сьогодні. Норми праці усе ще трактуються як міра витрат праці на виконання заданого обсягу робіт і надання послуг у визначених організаційно-технічних умовах. Однак ринок і конкуренція не визнають будь-які норми, що містять «визначені організаційно-технічні умови», а визнають тільки суспільно необхідні витрати праці.

Нормування праці управлінського персоналу являє собою особливу складність. Основним об'єктом нормування є виконувана управлінська функція — визначений склад робіт. За характером праці, складності і відповідальності виконуваних функцій управлінський персонал поділяється на три категорії: керівники, спеціалісти (професіонали), технічні виконавці, або інші службовці. Їхні трудові функції і зміст праці розрізняються, насамперед, за такими показниками, як складність виконуваних робіт і необхідний рівень кваліфікації працівників, ступінь відповідальності, питома вага творчої праці, ступінь повторюваності окремих елементів роботи, нерівномірність завантаження протягом робочого дня.

Провідним завданням професіоналів (наукові співробітники, інженери-проектувальники) є збільшення та удосконалення існуючого обсягу знань; застосування в роботі певних концепцій, теорій і методів для розв'язання поставлених проблем; систематизоване викладання повного обсягу наукових дисциплін. Також смороду вирішують питання, що стосуються створення і впровадження у виробництво нових знань у формі теоретичних та прикладних розробок, а також розробляють варіанти розв'язання окремих виробничих і управлінських проблем, остаточне вирішення яких входить до компетенції керівників підприємств. Фахівці з інженерно-технічних та економічних робіт (інженери, економісти, техніки) розробляють та впроваджують у виробництво нові або удосконалені види продукції, технологічні процеси, технічні та економічні нормативи, а також форми і методи організації виробництва, праці й управління, забезпечують управління необхідною документацією, матеріалами, оснасткою, ремонтними та іншими послугами.

Усе це вимагає застосування різних методів нормування праці і розрахунку чисельності для різних категорій управлінського персоналу.

Постановка завдання. Стан вирішення проблеми. Аналіз наукових джерел. Практика

використання нормативів чисельності службовців висунула ряд методичних питань, від вирішення яких залежить якість нормативної бази і розширення сфери нормування праці. Одним з таких питань є створення методики, що включає в себе математичні моделі, які відображають трудові функції службовців диференційовано за функціями управління. Причому комбінації параметрів розрахункових формул повинні представляти конкретну роботу і визначати категорію, а в деяких випадках і посадову групу службовців. Між складом трудових функцій і параметрами формули, що його відображає, повинен існувати логічний зв'язок. Така постановка питання викликає необхідність побудови комплексної системи нормативних матеріалів для науково обґрунтованого нормування чисельності службовців, у якій поряд з нормативами чисельності використовуються нормативи обслуговування (навантаження на одного працівника), нормативи керованості (норми числа підлеглих) і нормативи співвідношень.

Нормуванню праці службовців присвячені дослідження багатьох вітчизняних учених, особливо тих, хто працював над цими проблемами в період централізованих методів господарювання. На сучасному етапі розвитку економіки в зв'язку з появою нових видів діяльності, розширенням сфери виробництва і послуг, створенням нових галузей економіки питаннями нормування праці стали займатися порівняно недавно. Лише в незначній частині наукових праць порушені питання нормування праці службовців простежуються спроби удосконалювати існуючі методи визначення чисельності персоналу.

Теоретичною і методологічною основою дослідження послужили праці російських науковців: Генкіна Б., Петроченко П., Гальцова А., Новоложилова С., Образцова Г., Пунського Я., Шапіро І., Слезингера Г. та ін. У розробку окремих теоретичних і практичних аспектів управління системою нормування праці зробили свій внесок вітчизняні науковці: Колотий А., Таран Н., Гулевський Є., Белопольський М., Чумаченко М., Амоша О., Прокопенко М., Дзюба С., Семенов Г., Меліхов А., Вітвицький В., Єськов О., Потемкін Л., Блажиєвська Г., Криворучко О. та ін. Разом з тим, сучасний етап переходуУкраїни на ринкові відносини потребує подальшого дослідження проблеми нормування праці службовців. З поширенням практики нормування чисельності службовців у нових умовах господарювання все гостріше постає питання про нові підходи до розробки методів, що дозволяють враховувати вплив організаційно-технічних і соціально-економічних умов праці на чисельність працівників. Необхідністю вирішення цієї проблеми обумовлений вибір теми статті й основних напрямків проведеного дослідження.

Мета статті. Ціль дослідження полягає у визначенні напрямків оптимізації чисельності управлінського персоналу машинобудівного підприємства за допомогою розробки методик розрахунку нормативної чисельності за функціями управління.

Виклад сутності виконаного дослідження. Серед основних напрямків наукової організації праці службовців особливе місце належить його нормуванню, оскільки без обґрунтованих норм неможливий раціональний поділ праці і кооперація, удосконалювання трудових процесів, оцінка діяльності службовців, їхнє матеріальне стимулювання. Зокрема, роль нормування в сучасних умовах зростає в зв'язку з наданням права керівникам підприємств і організацій самим визначати необхідну чисельність працівників на основі міжгалузевих, галузевих і місцевих нормативних матеріалів.

Стосовно персоналу організацій (службовців) нормування полягає у встановленні міри витрат праці на виконання заданого обсягу робіт за визначений період. При цьому міра витрат праці може бути виражена або безпосередньо у витратах часу працівника необхідної кваліфікації на виконання тієї або іншої дорученої йому роботи, або опосередковано через чисельність працівників, що необхідна для виконання визначеної функції [3].

Говорячи про нормування, як про наукове знання, необхідно відзначити, що нормування праці службовців покликано сприяти розв’язанню ряду взаємозалежних економічних і соціальних задач.

Однією з таких задач є скорочення витрат часу на виконання службовцями роботи і на цій основі зменшення необхідної чисельності цих працівників. Ріст продуктивності праці службовців при виконанні тих або інших робіт досягається в результаті введення норм часу, встановлених з урахуванням застосування прогресивних методів і засобів праці, усунення нераціональних елементів трудового процесу. Одночасно за рахунок виключення нераціональних і зайвих робіт, що виявляються при нормуванні, створюються умови для підвищення змістовності праці службовців, а також для суміщення ними посадових обов'язків.

Задача скорочення необхідної чисельності службовців, яка особливо важлива в умовах напруженого балансу трудових ресурсів, розв’язується на основі встановлення нормативів, що дозволяють визначити необхідну кількість штатних одиниць працівників як по окремих структурних підрозділах, так і по організації в цілому з урахуванням використання досвіду і техніки виконання робіт. Скорочення необхідної чисельності працівників забезпечує зменшення витрат по фонду оплати праці.

Також важливою задачею є раціональний поділ праці і використання кадрів службовців, що досягаються за рахунок установлення необхідних пропорцій їхньої чисельності за посадами і кваліфікацією. Для розв’язання цієї задачі вводяться нормативні співвідношення чисельності працівників різних категорій, посад і кваліфікаційного рівня. Керуючись ними, не слід доручати працівникові виконання таких робіт (операцій), що може виконати менш кваліфікований працівник.

Розв’язання задач нормування праці службовців тісно позв'язане з удосконаленням організації праці. На нашу думку, цей зв'язок виражається в тому, що під впливом удосконалювання організації праці

змінюється як обсяг нормування (склад працівників, структурних підрозділів, зміст виконуваних функцій і робіт), так і база нормування (організаційно-технічні умови — методи і засоби виконання робіт). У свою чергу, нормування вимагає безперервного поліпшення організації праці.

Цілком справедливо відзначено в різних літературних джерелах, що встановлення нормативної трудомісткості робіт і чисельності працівників повинне стати основою індивідуального і групового планування відповідних показників у межах кожного структурного підрозділу й організації в цілому. Крім того, нормування покликане бути розрахунковою основою при визначенні економічної ефективності впровадження заходів щодо удосконалювання організації і механізації процесів праці службовців.

Отже, виконання властивих нормуванню організаційних, економічних і соціальних функцій обумовлене наявністю системи нормативів, що дозволяють встановлювати суспільно необхідні витрати праці на одиницю обсягу тієї або іншої роботи (як результату праці) стосовно різних рівнів управління.

Визначення витрат розумової праці, необхідних для одержання заданих результатів, вимагає дослідження і розробки обґрунтованих нормативних залежностей цих витрат від різних нормоутворюючих факторів, що характеризують складність розв'язуваної задачі або виконуваної функції (роботи).

Прийняті на практиці методи нормування праці службовців розрізняться за характером використовуваних вихідних даних. За цією ознакою відповідно до розв'язуваної задачі — визначення необхідних витрат часу на конкретні роботи або розрахунок необхідної чисельності працівників у конкретних умовах - можливі дві групи методів нормування. Перша з них, за визначенням Г.Е.Слезінгера, «заснована на вивченні витрат робочого часу, друга — на статистичному аналізі чисельності службовців. Необхідні витрати часу на конкретні роботи можуть бути визначені або по заздалегідь розроблених нормативах і нормам часу, або шляхом безпосереднього вивчення витрат робочого часу з використанням дослідницьких методів обробки відповідних фактичних даних» [5].

При використанні методів нормування, заснованих на статистичному аналізі, необхідна чисельність працівників у конкретних умовах встановлюється за допомогою нормативних матеріалів (нормативів чисельності, обслуговування і керованості), що розробляються на основі математичних методів обробки відповідних фактичних даних.

Розрахунок чисельності працівників може бути зроблений також на основі підсумовування розрахункових даних про необхідні витрати робочого часу на виконувані ними роботи. Тим самим установлюється зв'язок між обома розглянутими групами методів нормування праці службовців.

Нормування з використанням методів першої групи іноді називають прямим нормуванням на відміну від непрямого нормування, що здійснюється з використанням методів другої групи. Вибір того або іншого методу нормування праці службовців обумовлений характером виконуваних ними робіт. Тому доцільно забезпечити розробку нормативів і норм часу на широке коло робіт, виконуваних ІТП і службовцями.

При відсутності нормативів і норм часу або в тому випадку, коли рівень організації праці вище передбаченого нормативними матеріалами, нормування праці здійснюється шляхом використання дослідницьких методів обробки даних про витрати робочого часу. Такий метод застосовується для нормування робіт, що відрізняються значною специфікою організаційно-технічних умов їхнього виконання в різних підрозділах. При цьому визначається трудомісткість конкретних робіт з урахуванням специфіки організації праці працівників аналізованого підрозділу. «Нормування праці шляхом безпосереднього вивчення витрат робочого часу може застосовуватися для всіх посад ІТП і службовців, якщо при проведенні спостережень забезпечується необхідний ступінь вірогідності досліджень» [5]. Слід зауважити, що цей метод доцільно застосовувати при нормуванні праці службовців виробничих об'єднань і підприємств.

Застосування дослідницьких методів нормування, які більш трудомісткі, але, проте, дозволяють врахувати практично цілком специфіку роботи тієї або іншої служби, представляється більш доцільним. Дані, одержувані в результаті вивчення витрат робочого часу, акумулюють у собі специфіку роботи досліджуваного підрозділу. На жаль, у цих же даних знаходять висвітлення індивідуальні особливості виконавців і всі недоліки в організації праці. Тому необхідно пам'ятати, що дослідницькі методи дають точні результати тільки у випадку ретельного вивчення організації праці і витрат часу.

Вивчаючи методи нормування праці, ми дійшли висновку, що задача визначення необхідної чисельності працівників, цілком зайнятих виконанням робіт, щодо яких існують операційні норми часу (встановлені за нормативами або шляхом вивчення витрат робочого часу), очевидно, не представляють яких-небудь труднощів. Однак у відношенні значної частини працівників апарата управління такий метод не може бути використаний; єдино прийнятними для них є методи, засновані на непрямому вимірі трудомісткості робіт (що є тотожним вимірові чисельності працівників) за визначеними факторами. Нормування праці за нормативами чисельності, нормами керованості й обслуговування застосовується для визначення необхідної чисельності працівників по функціях управління, а також по посадах, спеціальностях, кваліфікаціях. При цьому методі чисельність працівників установлюється не шляхом підсумовування витрат часу на виконувані ними роботи, а на підставі нормативів чисельності, що враховують вплив ряду об'єктивно діючих факторів на обсяг і трудомісткість цих робіт.

У ході дослідження нам представилося очевидним, що поряд з розрахунком чисельності

працівників по функціях управління виникає необхідність визначати її також по посадових групах. Для тих груп, по яких чисельність працівників не піддається розрахункові методами прямого нормування, ця задача може бути розв'язана укрупненим нормуванням по факторах. З цією метою розробляються норми обслуговування (для працівників, переважно зайнятих роботами обслуговуючого характеру) і норми керованості (для керівників усіх рівнів управління). Ці норми визначають, скільки працівників можуть обслуговуватися або бути об'єктами керівництва з боку одного нормованого працівника при оптимальних організаційно-технічних умовах. Використання таких норм доцільно тоді, коли потрібно визначити не тільки загальну чисельність службовців, але і співвідношення між окремими категоріями працівників – керівниками і виконавцями, інженерами і техніками й ін.

У практиці, на нашу думку, можна застосовувати декілька методів нормування одночасно. Наприклад, чисельність тієї або іншої групи працівників, попередньо встановлена по укрупнених нормативах, може бути уточнена стосовно специфічних умов даного підрозділу за допомогою дослідницьких методів обробки даних. Такий шлях представляється досить важливим для підвищення ступеня прогресивності нормативів чисельності. З цією метою необхідно розробити докладну технологію виконання робіт з тієї або іншої функції управління і визначити як мінімально необхідні, так і достатні витрати робочого часу на кожну операцію або по нормативах і норма часу, або шляхом безпосереднього вивчення фактичних витрат робочого часу й обробки відповідних даних.

Таким чином, аналіз існуючих методик розрахунку чисельності персоналу і практики їхнього використання різними підприємствами показує, що в даний час оптимальної або універсальної методики для розрахунку чисельності персоналу промислових не існує.

Тому виникає об'єктивна потреба в розробці єдиної доступної методології розрахунку. Суть її полягає в наступному. Кожна трудова функція підрозділяється на підфункції роботи, що відповідно до процедур їхнього виконання можна розчленувати на операції. Поділ трудових функцій службовців на підфункції, роботи й операції становить особливий інтерес з погляду подальшого удосконалювання нормування чисельності службовців. На основі такого поділу з'являється можливість розробляти диференційовані нормативи чисельності службовців, що, незважаючи на деяке збільшення обсягу робіт зі створення нормативів і ускладнення самого процесу нормування в зв'язку з ростом числа нормованих об'єктів, дозволяє підвищити точність і обґрунтованість розрахунку нормативної чисельності службовців [7].

Методи розрахунку нормативів чисельності по підфункція здійснюються на базі розрахункового методу, що має ряд переваг: 1) розрахунковий метод дозволяє фахівцю з нормування установити норми на основі нормативів, що виключає необхідність вивчення процесу праці шляхом спостережень на робочому місці; 2) розрахунковий метод менш трудомісткий, ніж дослідницький, тому що не вимагає проведення фотографій робочого часу, хронометражних спостережень та інших видів виміру й аналізу витрат праці. У результаті знижується трудомісткість нормувальної роботи і вивільняється час у фахівців з нормування для контролю за якістю застосовуваних норм; 3) забезпечується можливість розробки рівнонапружених норм при однакових (або подібних) організаційно-технічних умовах, а також єдиного підходу до розчленовування роботи на елементи.

Методи розрахунку нормативів чисельності по підфункціях мають деякі особливості. По-перше, кожна підфункція характеризується конкретною роботою, здійснюваною одним або групою виконавців. По-друге, комбінація параметрів кожної підфункції дорівнює чисельності працівників, обумовлена різними методами з використанням двох видів коефіцієнтів: коригувального коефіцієнта, використання якого зв'язано зі збільшенням часу основних робіт на частку ненормованих або невластивих робіт, часу на відпочинок і особисті потреби, утрати робочого часу і т.п.; поправочного коефіцієнта, що є понижуючим і застосовується тільки до додаткових робіт, що не можуть складати більш 50% від фонду робочого часу [7].

Пропонована методика для розрахунку необхідної чисельності персоналу може застосовуватися на промислових підприємствах різних форм власності.

Висновки. Вивчення стану розробленості методологічних питань нормування чисельності персоналу, а також методів нормування праці різних категорій службовців дозволило визначити методичні підходи і принципи визначення чисельності працівників промислового підприємства, підготувати пропозиції з оптимізації чисельності управлінського персоналу на основі нормативів чисельності. Вдосконалення нормування праці управлінського персоналу створює передумови для раціонального використання трудових ресурсів та на цій основі дозволяє зменшити витрати виробництва та підвищити його ефективність.

Література

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для ВУЗов. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 384 с.

2. Островский Л. Я. Нормирование труда рабочих и служащих. – Минск, 1986. – 326 с.

3. Пашуто В.П. Организация и нормирование труда на предприятии: Учебное пособие. – Минск: Новое знание, 2002. – 257 с.

5. Слезингер Г.Е. Труд в условиях рыночной экономики. – М.: Новое знание, 2004. – 274 с.
6. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Меликьяна Г.Г., Колосовой Р.П. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – 623 с.
7. http://niitruda.ru/analytics/materials/Nornrovanie_YP.pdf

Надійшла 06.04.2010

УДК 338.45:621

О. Я. ДМИТРУК
Хмельницький національний університет

ТЕХНІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Узагальнено теоретичні, методичні і практичні аспекти щодо необхідності технічного оновлення машинобудівного комплексу. Визначено тенденції технічного оновлення як складової розширеного відтворення.

Generalized theoretical, methodical and practical aspects in relation to the necessity of the extended recreation of delusion of a build complex. The tendencies of technical update are certain as a constituent of the extended recreation.

Ключові слова: техніко-технологічне оновлення, техніко-технологічний рівень, розширене відтворення, стратегія інноваційного оновлення.

Постановка проблеми. Розвиток попиту, його диверсифікація і ускладнення, посилення конкурентної боротьби об'єктивно призводять до необхідності вдосконалення існуючих конкретних техніко-технологічних і маркетингових способів задоволення цього попиту. Відомі споживчі вартості в умовах нецінової конкуренції стають більш досконалими, приносячи своїм споживачам більш корисний ефект за цю ж ціну. Але виробничі та економічні можливості підприємства для вдосконалення вже існуючих споживчих вартостей з часом починають відставати від платоспроможного попиту. Кількісні накопичення такого відставання призводять до об'єктивної необхідності якісного стрибка у виробничо-маркетинговій структурі підприємства, який може відбутися при проведенні техніко-технологічного оновлення виробництва на основі нових наукових ідей і технічних рішень.

Завдання техніко-технологічного оновлення підприємств особливо актуальне внаслідок великого фізичного і морального зношення технічного парку устаткування в усіх галузях промисловості. Таке устаткування не в стані забезпечити необхідні вартісні і якісні показники продукції, які б дозволили витримати конкуренцію з імпортними товарами як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках, що об'єктивно обумовлює необхідність процесів оновлення.

Досвід країн, які успішно пройшли етап трансформації економічних відносин, показує, що проведення техніко-технологічного оновлення промислових підприємств, стимулювання інноваційної активності є необхідними умовами для підвищення конкурентоспроможності виробництва та виходу економіки з депресії.

Важлива роль в процесі відтворення належить тій частині засобів виробництва, яка представлена основними виробничими фондами. Ця роль визначена самою функцією засобів праці в розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Без створення відповідник умов для відтворення виробництва на окремому підприємстві не може йти мова про відтворення на рівні держави, а про створення умов для відтворення на підприємствах неодмінно повинна піклуватися держава. Для відтворення виробництва на підприємстві особливого значення немає, що відбудеться з його продукцією після її реалізації, а для суспільного відтворення першочерговим є питання про те, що відбувається з кожною складовою цього продукту, як він реалізується і відшкодовується у вартісній та натуральних формах, тобто саме на державному рівні повинна вирішуватись проблема відтворення на виробництві.

Відтворювальні процеси в технологічному-розвиткові виробництва відбуваються під впливом соціально-економічних потреб і умов функціонування економічних систем. Сучасний перехідний період формування ринкової системи в Україні має характерні особливості, пов'язані з докорінними змінами у виробничих відносинах, що набувають ринкового змісту, та методами управління економікою. Поступово зростає вплив ринкових відносин на концептуальний характер і темпи основних технологічних процесів розвитку економіки, що стають підґрунтям ефективного оновлення матеріально-технічної бази виробництва.

Технологічне оновлення матеріальних засобів необхідне через старіння діючої техніки та у зв'язку з об'єктивними потребами в заміні її прогресивними для певного періоду розвитку економіки видами відповідно до напрямів означеного процесу.

Аналіз останніх досліджень. Цій проблемі присвячено ряд публікацій, у тому числі А.І. Гальчинського, А.К. Кінаха, В.П. Семиноженка, Н. Тапоненко та ін. Проблемам розвитку лізингових відносин в технічному оновленні підприємств присвячено немало робіт як в Україні, так і в інших країнах. Найбільш вагомий внесок у дослідження даної тематики внесли В.Г. Андрійчук, В.І. Артиш, В.В. Казамірський, О. Симакова, М. Пастернак, В.В. Іванишин, О. Ляхова, О.В. Олійник, І.Г. Міхаліна, В.Я.

Плаксієнко, А.Л. Прокопенко, Г.Л. Піратовський, О.В. Остафіль, В.В. Кузьмін, Н.С. Станклевська, Т.В. Куліш, В. Різник, П.М. Макаренко, О.М. Федорчук, О.В. Гудима, Л.Ю. Мельник та ін.

В зарубіжній літературі питання оновлення виробництва, новітніх технологій, інноваційної діяльності висвітлюється в працях Альфреда Кізера, Бьюітандама А., Ганс-Дітера Гантера, Губерта Г., Джон Чайлда, Лоренса Б. Мора, Піннігса Й., Стен Йонсона, Томаса С. Робертсона та інших відомих вчених і практиків. В наукових працях цих вчених розглядаються питання впровадження нововведень, інноваційна діяльність на підприємстві тощо.

Вирішенню питань організації та проведення техніко-технологічного оновлення виробництва і активізації інноваційної діяльності присвячена значна частина вітчизняної літератури, серед якої вагоме місце посідають праці Акбєрдіна Р.З., Александрової А.П., Алимова О.М., Бєлєнького П.Ю., Бойка Є. І., Геєця В. М., Герасимчука М. С., Долішнього М. І., Захарченко В.І., Кузьміна О.Є., Красовського В.П., Крикавського Є.В., Кузнецова Н.П., Продіуса І.П., Школи І.М., Штанського В. А. та інших вчених економістів і практиків.

Разом з тим далеко не всі питання економіки технологічного відтворення вирішені, особливо стосовно організаційних форм прискорення впровадження нових техніки та технологічних процесів, у тому числі таких, як організація спільних підприємств, придбання патентів і ліцензій та ін. Враховуючи важливість організаційних та економічних методів прискорення цих процесів, автори статті мали на меті аналіз стану відтворення технологічної бази виробництва та виявлення основних напрямів його прискореного здійснення.

Отже, проблемою відтворення технологічної бази стає прискорення темпів заміни застарілих технологій та обладнання з використанням відповідних економічних важелів.

Постановка завдання. На сучасному етапі необхідно узагальнити теоретичні, методичні і практичні аспекти щодо необхідності розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу; визначити тенденції технічного оновлення як складової розширеного відтворення підприємств машинобудування.

Результати дослідження. Від ступеня інтенсифікації виробництва залежить подальший розвиток підприємства. Пошук оптимальних шляхів здійснення оновлення виробництва на ресурсозберігаючій основі набуває особливої важливості. За останні десятиріччя, внаслідок тенденцій НТП, глобалізації та інтернаціоналізації економіки в українській економіці відбулися істотні зміни, які вимагають від теорії та практики процесів відтворення якісно нових підходів до управління техніко-технологічним оновленням промислового підприємства. Як наслідок, виникла потреба в системному підході до процесів оновлення підприємства, чіткому визначенні поняття “техніко-технологічне оновлення підприємства”.

Виходячи з існуючої сьогодні тенденції розвитку промисловості у світовій економіці, зростає важливість впливу техніко-технологічного оновлення підприємства на процеси інтенсифікації. З огляду на це, слід проаналізувати взаємозв'язок техніко-технологічного оновлення підприємств та інтенсифікації виробництва [2].

Дослідження показали, що комплексний аналіз сучасного техніко-технологічного рівня підприємства є основою для проведення індустріального оновлення в найбільш ефективних напрямках, яке б забезпечило підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників промислової продукції. Комплексний аналіз сучасного техніко-технологічного рівня та процесів оновлення промислових підприємств пропонується проводити в декілька етапів: 1) формування цілей та завдань, аналіз основних макроекономічних та мікроекономічних показників; 2) аналіз техніко-технологічної структури системи; 3) аналіз процесів оновлення, інноваційної діяльності та ефективності використання основних фондів.

При визначенні переліку критеріїв використовуються лише ті, які безпосередньо відповідають цілям, завданням інноваційної стратегії розвитку, процесам науково-технічного оновлення підприємства та його виробничого апарату. Ці критерії можуть бути застосовані і для оцінювання оновлення підприємств машинобудування, оскільки оновлення – процес раціонального розширення виробництва на новій технічній основі та передбачає впровадження досягнень науково-технічного прогресу з максимальним використанням потенціалу підприємства, новітніх технологій та обладнання з метою створення конкурентоспроможної інноваційної продукції, технологій найбільш ефективним і оптимальним шляхом.

Фактори впливу на науково-технічний й інноваційний розвиток підприємств машинобудування можна поділити на групи. Перша група: удосконалення організаційно-економічних умов розвитку, що включає посилення галузевої і територіальної концентрації виробництва, поглиблення спеціалізації, кооперації, укріплення взаємодії науки та виробництва, формування системи наукових центрів та науково-виробничих комплексів, контроль за системним впровадженням нових технологій та технічного переозброєння виробництва. Друга група: посилення зацікавленості працівників в ефективному оновленні виробничого апарату і створення відповідної системи стимулювання.

Незважаючи на єдність економічної і правової основи області застосовують ряд місцевих регіональних актів, що істотно впливають на ступінь ризику по регіонах України. Необхідно також врахувати ресурсні можливості регіонів, ступінь соціальної нестабільності, стан інфраструктури (комунікації, банківське обслуговування) та інші фактори. Слід зазначити, що на інноваційний розвиток

регіонального машинобудування впливають особливості природнокліматичних та економічних умов господарювання, а також регіональне забезпечення кадрами, здатними успішно вести інноваційну діяльність. До особливостей процесу інноваційного розвитку регіонального машинобудування необхідно віднести ступінь готовності господарств до сприйняття нововведень, а також стан організаційно-економічного механізму, стимулювання просування досягнень науки до практики.

Процес формування ефективної інвестиційної стратегії технічного оновлення виробництва машинобудівних підприємств доцільно здійснювати за зазначеними етапами:

- аналіз технічного стану основних фондів;
- аудит залишкової вартості основних фондів підприємства;
- аудит капітальних інвестицій та їхньої результативності;
- визначення необхідності інвестування оновлення основних фондів;
- визначення інвестиційної стратегії;
- формування окремих напрямків інвестиційної діяльності підприємства з оновлення основних фондів відповідно до стратегії його економічного розвитку;
- забезпечення мінімізації фінансових ризиків, пов'язаних з інвестиційною діяльністю;
- забезпечення ліквідності інвестицій;
- визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів і оптимізація структури їхніх джерел.

Безперечним є той факт, що стратегія інноваційного розвитку ґрунтується на модернізації галузі машинобудування і є ключовим чинником поліпшення його соціально-економічних показників, основою забезпечення конкурентоспроможності.

Реалізація стратегії інноваційного оновлення матеріально-технічної бази виробництва вимагає кваліфікованого вибору стратегічних пріоритетів і вироблення ефективного механізму їх здійснення. Основними напрямами стратегії можуть бути оцінка техніко-технологічних потреб виробництва, визначення ефективних ринкових ніш, технологічного рівня, перспективної конкурентоспроможності інноваційних продуктів і засобів виробництва; наявність вітчизняних наукових розробок, винаходів; рівень соціально-економічної ефективності інноваційних продуктів і технологій.

Прийняття рішення є одним з головних інструментів розроблення й реалізації ефективної системи управління технічним оновленням виробництва машинобудівних підприємств. Управління технічним оновленням виробництва машинобудівних підприємств спрямовано на прийняття таких рішень, які могли б забезпечити створення конкурентоспроможної продукції, досягнення ефективних результатів своєї діяльності.

Оновлення технологічної бази виробництва в розвинених країнах світу свідчить про те, що ринкові фактори спричиняють прискорення темпів створення та освоєння процес-інновацій, заснованих на високих темпах розвитку природничих, фізико-математичних, хімічних, біологічних наук. Ці інновації сприяють енерго- і матеріалозбереженню та підвищенню продуктивності праці, тобто принциповим новим технологічним змінам у виробництві, властивим високим технологічним його укладам, які забезпечують гнучкість діяльності підприємства.

Перевага базових продуктових інновацій над базовими процес-інноваціями у перехідному періоді розвитку економіки відповідає специфічним його особливостям з недостатньо сформованими матеріальними та організаційно-економічними передумовами для значних інноваційних перетворень у виробництві та посиленою увагою підприємств до ринкового попиту на окремі види продукції, що врешті-решт зумовить у майбутньому прориви у виробництві. Найхарактерніші сучасні базові технології в основних галузях промисловості, ґрунтованих на прогресивних технологічних процесах і охоплених статистичним обліком, є відбиттям певною мірою технічного рівня виробництва. Рівень впровадження прогресивних процесних технологій підвищується поки що надто повільно, а за деякими напрямами навіть знижується (наприклад, питома вага металорізальних верстатів з програмним керуванням та ін.). До того ж вони потребують подальшого вдосконалення з урахуванням змін у потребах внутрішнього та зовнішнього ринків не тільки в матеріальних результатах виробництва, але й безпосередньо у науково-технічній продукції [1].

Отже, освоєння нових базових процесних технологій у майбутньому поступово витіснятиме механічні засоби обробки матеріалів. Ці технології застосовуватимуться для виготовлення продукції енергетичними, біологічними, хімічними, вакуумними, лазерними, аерокосмічними способами і діятимуть на засадах інформації та автоматизації виробництва. Такі ресурсозберігаючі технології – запорука домінування в перспективі безперервних високопродуктивних виробництв. Вони мають бути покладеними в підґрунтя базових технологій та визначати технічний рівень виробництва.

Необхідною стає реалізація нових знань, утілених у таких технологіях, які мають загальнонаціональний характер і дають значний економічний ефект. В енергетиці – це нові нетрадиційні джерела енергії та маловідходне її виробництво; в металургії – утилізація дисперсних відходів із вмістом заліза та їх використання, безперервні процеси виплавки та розливу металу; у машинобудуванні – плазмові, ультразвукові, лазерні, електронно-променеві та інші високотехнологічні методи обробки матеріалів, необхідних для виготовлення конкурентоспроможної продукції, що відповідає сучасним вимогам у

поліпшенні технічних параметрів.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити акцент на тому, що оновлення є процесом раціонального розширення виробництва на новій технічній основі, яке передбачає впровадження досягнень науково-технічного прогресу з максимально можливим використанням існуючого потенціалу підприємства, новітніх технологій та обладнання задля створення конкурентоспроможної інноваційної продукції та технологій виробництва. Критерії оцінювання оновлення підприємства повинні відповідати задачам і цілям інноваційного розвитку та враховувати специфічні особливості впровадження досягнень НТП. Таким показником, що віддзеркалює процеси оновлення виробничого апарату підприємств машинобудування має бути прибуток, що є комплексним критерієм, а також приведені витрати, строк окупності додаткових інвестицій та коефіцієнт ефективності додаткових інвестицій.

Література

1. Александрова В.П. Технологічне оновлення вітчизняного виробництва в умовах трансформації економіки // Проблеми науки. – 2005. – № 9. – С. 16-22.

2. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: Монографія. – Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.

3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.

Надійшла 17.03.2010

УДК 633.63:631.5:65.011.47

О. В. КАЛІНІЧЕНКО
Полтавська державна аграрна академія

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ

Досліджується економічна та енергетична ефективність вирощування цукрових буряків. Розраховано економічну та енергетичну ефективність вирощування цукрових буряків для аграрних підприємств Полтавської області.

Economical and power efficiency of growing of sugar beets is probed. Economical and power efficiency of growing of sugar beets for the agrarian enterprises of the Poltava region is calculated.

Ключові слова: продуктивність праці, виробнича собівартість, повна собівартість, прибуток, рівень рентабельності, енергетична цінність урожаю, сукупні енерговитрати, коефіцієнт енергетичної ефективності.

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сьогодні окремо існують два методичних підходи до аналізу ефективності виробництва сільськогосподарської продукції: енергетичний (біоенергетичний) й економічний (вартісний). Останній ґрунтується на ринкових засадах визначення ефективності виробництва у процесі відтворення сукупності виробничих ресурсів, а також враховує спожиту у виробничому процесі частку ресурсів. Перший характеризує витрати енергетичних, матеріально-технічних та природних ресурсів, а також дозволяє оцінити технологічні процеси вирощування сільськогосподарських культур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В окремих публікаціях [1 – 7] порушується питання щодо методики оцінки економічної та енергетичної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Однак, на сьогодні відсутня єдність у поглядах економістів на сутність економічної та енергетичної ефективності виробництва. У зв'язку з цим виникає потреба у пошуку та розробці методів сільськогосподарського виробництва, які забезпечують раціональне використання непоновлюваної і поновлюваної енергії, охорону навколишнього середовища, а також отримання об'єктивної оцінки ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в результаті оцінки наявних ресурсів, поточних витрат та організаційних, управлінських, технологічних чинників, що впливають на результати.

Формування цілей статті. З огляду на зазначене, метою даної наукової публікації є висвітлення результатів досліджень економічної та енергетичної ефективності вирощування цукрових буряків.

Виклад основного матеріалу. При оцінці економічної ефективності сільськогосподарського виробництва у аграрних підприємствах необхідно правильно обрати систему взаємопов'язаних показників, які найбільш об'єктивно відображають її рівень. Для цього широко використовуються як натуральні, так і вартісні показники.

Економічну ефективність вирощування цукрових буряків визначають за наступними показниками.

Продуктивність праці ($ПП$) – відношення валової продукції вирощування цукрових буряків до середньооблікової чисельності працівників, зайнятих на вирощуванні цукрових буряків:

$$ПП = \frac{ВП}{ЧП} \text{ або } ПП = \frac{ВП}{П}, \quad (1)$$

де $ВП$ – одержана валова продукція вирощування цукрових буряків, грн.; $ЧП$ – середньооблікова

чисельність працівників, зайнятих на вирощуванні цукрових буряків, осіб; П – витрати праці працівників на вирощування цукрових буряків, люд.-год. [4, с. 192].

Виробнича собівартість ($С_в$) містить витрати, пов'язані з вирощуванням цукрових буряків і внутрішньогосподарськими витратами на перевезення та зберігання:

$$С_в = ЗП + Н + Д + ЗР + ПММ + А + РОЗ + ОЗ + МВ + СП + ЗВ, \quad (2)$$

де ЗП – заробітна плата (основна, додаткова), грн./ц; Н – насіння і посадковий матеріал, грн./ц; Д – добрива (мінеральні, органічні), грн./ц; ЗР – засоби захисту рослин, грн./ц; ПММ – паливно-мастильні матеріали, грн./ц; А – амортизаційні відрахування, грн./ц; РОЗ – ремонт основних засобів, грн.; ОЗ – плата за оренду земельних ділянок, грн./ц; МВ – інші матеріальні витрати, грн./ц; СП – страхові платежі, грн./ц; ЗВ – загальновиробничі витрати, грн./ц.

Повна собівартість ($С_п$) містить виробничу собівартість та витрати пов'язані зі збутом цукросировини:

$$С_п = С_в + В_{зб}, \quad (3)$$

де $С_в$ – виробнича собівартість, грн./ц; $В_{зб}$ – витрати на збут цукросировини, грн./ц [2, с. 352].

Прибуток ($П_р$) розраховують як різницю виручки та повної собівартості:

$$П_р = В_р - С_п, \quad (4)$$

де $В_р$ – виручка, грн./ц; $С_п$ – повна собівартість, грн./ц [7, с. 490].

Рівень рентабельності (Р) – відсоткове відношення отриманого прибутку до повної собівартості:

$$Р = \frac{П_р}{С_п} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де $П_р$ – прибуток від реалізації цукросировини, грн./ц; $С_п$ – повна собівартість, грн./ц [7, с. 502].

Основним завданням енергетичного аналізу є визначення енергетичних витрат у технології вирощування цукрових буряків з метою більш повного та ефективного використання природних ресурсів. При цьому енергетичну ефективність визначають як відношення накопиченої корисної енергії у цукросировині до витрат сукупної енергії. Розрахунок енергетичних еквівалентів здійснюється на підставі підсумку усіх витрат поновлювальної (фотосинтетична сонячна радіація, опади, рівень гумусу, атмосферне тепло, живі організми) та непоновлювальної енергії (бензин, дизельне паливо, технологічні матеріали, техніка і обладнання, насіння, жива праця людей).

Енергетичну ефективність вирощування цукрових буряків визначають за наступними показниками.

Коефіцієнт корисної дії фотосинтетично активної радіації ($К_{фар}$) є співвідношенням енергоємності врожаю та енергії сонячного випромінювання:

$$К_{фар} = \frac{Е_в}{Е_{фар}}, \quad (6)$$

де $Е_в$ – енерговміст урожаю, Дж/га; $Е_{фар}$ – енергія сонячного випромінювання, Дж/га.

Ефективність при $К_{фар} < 1$ – низька; 1 – 1,5 – середня та $К_{фар} > 1,5$ – висока [6, с. 30].

В урожаї цукрових буряків накопичену енергію визначають наступним чином:

$$Ев = Воп \cdot Ев_{оп} \cdot 100 + Впп \cdot Ев_{пп} \cdot 100, \quad (7)$$

де Ев – енерговміст урожаю, Дж/га; $Ев_{оп}$ – питомий енерговміст урожаю основної продукції, Дж/кг; $Ев_{пп}$ – питомий енерговміст урожаю побічної продукції, Дж/кг; Воп – урожай основної продукції, ц/га; Впп – урожай побічної продукції, ц/га [6, с. 28].

Енергію ФАР, що надходить до посівів ($Е_{фар}$), визначають:

$$Е_{фар} = \frac{Е_{фар.вп} \cdot \alpha \cdot Т_{пв}}{Т_{пв}}, \quad (8)$$

де $Е_{фар.вп}$ – енергія фотосинтетично активної радіації за вегетативний період (≥ 10°С) – 1441,4; (≥ + 5°С) – 1634,1 МДж/га; α – поправочний коефіцієнт на крутизну й експозицію схилу (для схилів західної і східної експозиції з нахилом до 5° суми радіації практично дорівнюють сумам на горизонтальну поверхню); $Т_{пв}$ – вегетаційний період, дні [6, с. 21].

Сукупні енерговитрати ($Е_с$) вирощування цукрових буряків характеризуються витратами енергії на вироблену продукцію:

$$Е_с = \sum_{i=1}^{n} (Е_{ni} + Е_{mi} + Е_{zi} + Е_{ui}), \quad (9)$$

де $Е_{n_i}$ – витрати енергії, уречевленої у паливно-мастильних матеріалах, електроенергії, Дж/га; $Е_{m_i}$ – витрати енергії, уречевленої у насінні, мінеральних та органічних добривах, засобах захисту рослин, Дж/га; $Е_{zi}$ – витрати енергії живої праці, Дж/га; $Е_{ui}$ – витрати енергії, уречевленої в основних засобах виробництва, комплектуючих матеріалах, Дж/га [5, с. 166].

Коефіцієнт енергетичної ефективності ($К_{ее}$) – співвідношення кількості енергії, яка міститься у цукросировині до кількості непоновлюваної енергії, витраченої на її вирощування:

$$К_{ее} = \frac{П}{Е_с}, \quad (10)$$

де П – сукупна енергія, накопичена в цукросировині, МДж/га; $Е_с$ – сукупні енерговитрати, МДж/га [6, с. 30].

На основі проведених нами досліджень виробничої собівартості вирощування цукрових буряків (за даними дослідів Веселоподільської дослідно-селекційної станції та аграрних підприємств Полтавської області) ми визначили оптимальну структуру виробничої собівартості для аграрних підприємств Полтавської області. У структурі витрат найбільшу питому вагу займають витрати на оренду землі, мінеральні добрива, засоби захисту рослин та паливно-мастильні матеріали – 19,34 %, 18,37 %, 16,59 % та 12,88 % відповідно, заробітна плата – 5,49 % (рис. 1).

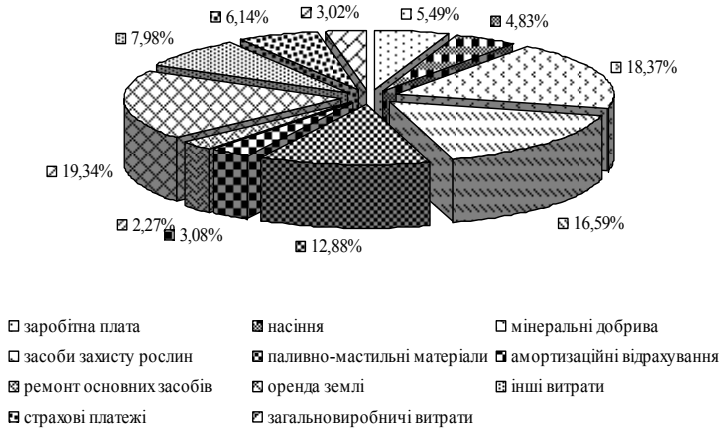

Рис. 1. Структура виробничої собівартості вирощування цукрових буряків для аграрних підприємств Полтавської області у 2010 р., %

Розрахунок економічних та енергетичних витрат, понесених на вирощування цукрових буряків, для аграрних підприємств Полтавської області свідчить, що витрати на 1 га посіву цукрових буряків становить 6204,84 грн., енерговитрати – 29552,8 МД/га, вартість виробленої продукції – 10745 грн./га, сукупна енергія, накопичена в урожаї – 127871,1 МДж/га (рис. 2).

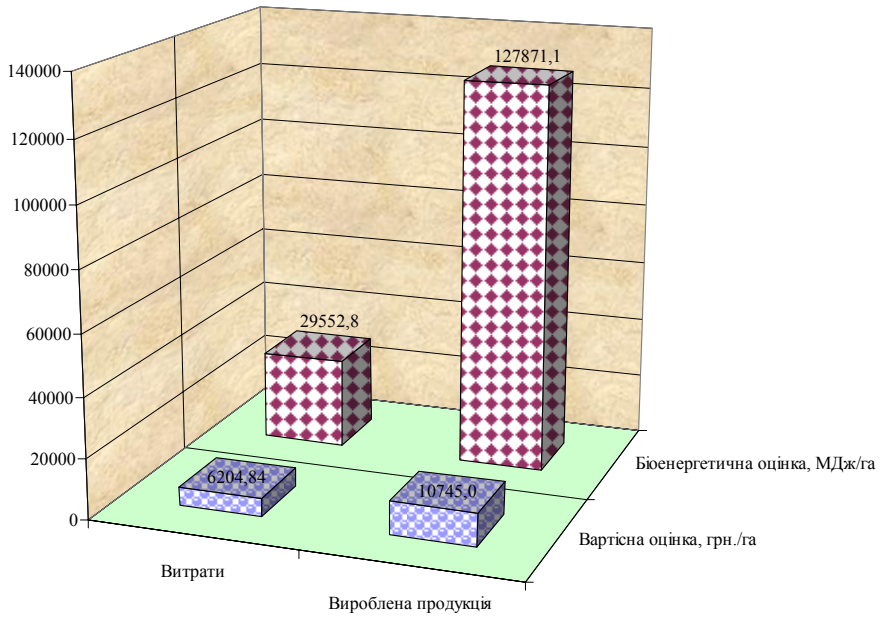

Рис. 2. Економічні та енергетичні витрати вирощування цукрових буряків для аграрних підприємств Полтавської області, 2010 р.

Нами розроблено алгоритм розрахунку беззбиткового рівня вирощування цукрових буряків (за різного рівня урожайності) з урахуванням економічних та енергетичних показників у середовищі Microsoft Excel для аграрних підприємств Полтавської області (табл. 1).

Таблиця 1

Економічна та енергетична ефективність вирощування цукрових буряків для аграрних підприємств Полтавської області, 2010 р.

Показники	Урожайність						
	500	450	400	300	288,7	250	115,6
Закупівельна ціна (без ПДВ), грн./ц	21,49	21,49	21,49	21,49	21,49	21,49	21,49
Вартість виробленої продукції, грн./га	10745,0	9670,5	8596	6447	6204,84	5372,5	2483,32
Виробнича собівартість, грн./га	6204,84	6204,84	6204,84	6204,84	6204,84	6204,84	6204,84
Прибуток, грн./га	4540,16	3465,66	2391,16	242,16	0,00	– 832,34	– 3721,53
Рівень рентабельності (збитковості), %	73,2	55,9	38,5	3,9	0,0	– 13,4	– 60,0
Сукупна енергія, накопичена в урожаї, МДж/га	127871,1	115084,0	102296,9	76722,7	73840,9	63935,6	29552,8
Енерговитрати на вирощування, МДж/га	29552,8	29552,8	29552,8	29552,8	29552,8	29552,8	29552,8
Коефіцієнт енергетичної ефективності *	4,327	3,894	3,462	2,596	2,499	2,163	1,000

* $К_{ее} < 1$ – виробництво неефективне; 1 – 4 – низький рівень ефективності; 4 – 6 – середній; 6 – 8 – вище середнього; $К_{ее} > 8$ – високий рівень ефективності виробництва

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що найвищий коефіцієнт енергетичної ефективності мають цукрові буряки за урожайності 500 ц/га – 4,327. При цьому енерговитрати та виробнича собівартість становлять 29552,8 МДж/га і 6204,84 грн./га відповідно. Слід відмітити, що за урожайності 115,6 ц/га рівень збитковості становить 60,0 %, однак коефіцієнт енергетичної ефективності дорівнює одиниці. Отже, показники енергетичної та економічної ефективності не співпадають, оскільки вирощування цукрових буряків може бути ефективним згідно з енергетичним аналізом, але економічно збитковим згідно з вартісним аналізом.

Пошук резервів підвищення економічної та енергетичної ефективності на вирощуванні цукрових буряків необхідно вести у таких напрямах, як:

1. Організаційно-економічний: підвищення рівня кваліфікації працівників; підвищення моральної та матеріальної зацікавленості працівників у енергозбереженні; раціональна організація виробництва; систематичне планування сільськогосподарського виробництва; нормування та планування використання виробничих ресурсів; облік та контроль використання ресурсів; підвищення технічного рівня обслуговування засобів виробництва; поступове оновлення техніко-технологічної бази виробництва.

2. Агротехнологічний: дотримання землеробських параметрів; оптимізація технологічних регламентів на вирощування цукрових буряків; мінімізація обробітку ґрунту; оптимізація процесів внесення добрив; оптимізація меліорантів та засобів захисту рослин.

3. Технічний: покращення матеріально-технічного забезпечення; модернізація засобів виробництва; вдосконалення структури парку тракторів та самохідних машин і оптимізація рівня їх енергонасиченості; застосування приладів обліку та контролю використання ресурсів; більш широке застосування комбінованих машин і агрегатів; перехід від тягових до тягово-привідних МТА; застосування двигунів із низькими питомими витратами пального та енергоекономічної техніки; зниження енергомісткості окремих технологічних процесів і операцій; підвищення ефективності зберігання енергетичних ресурсів; використання альтернативних видів палива; застосування нових енергозберігаючих машин та обладнання.

Висновки. Економічна та енергетична оцінка витрат і результатів виробництва цукросировини дозволяє порівняти та оцінити різні технології вирощування цукрових буряків, обрати оптимальний варіант раціонального використання поновлювальної та непоновлювальної енергії, що дозволяє отримати максимальний обсяг виробництва продукції на основі ресурсозбереження.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник]. / Андрійчук В. Г. – 2-е вид., доп. і перероб.— К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Бойчик І. М. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Бойчик І. М. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.

3. Гришко В. В. Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) / В. В. Гришко, В. І. Перебийніс, В. М. Рабштина. – Полтава : Вид-во "Полтава", 1996. – 280 с.

4. Економіка підприємства : [навч. посібник] / за ред. А. В. Шегди. – 2-е вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2002. – 335 с.

5. Калініченко О. В. Методичні засади оцінки енергоємності виробництва цукрових буряків / О. В. Калініченко // Вісник Харківського національного аграрного університету: економіка АПК і природокористування. – Харків : ХНАУ, 2007. – Вип. 5. – С. 165-171.

6. Біоенергетична оцінка сільськогосподарського виробництва (Науково-методичне забезпечення) / [Ю. О. Тараріко, О. Ю. Несмашна, О. М. Бердніков та ін.]. – К. : Аграрна наука, 2005. – 200 с.

7. Шваб Л. І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Шваб Л. І. – [4-е вид]. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.

Надійшла 06.04.2010

УДК: 334.72+336.717.063

О. І. КОСТИРКО
Львівський національний аграрний університет

ФОРМА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СУКУПНІ ВИТРАТИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В статті на основі трактування поняття форми економічної діяльності як економічної категорії розглядаються проблеми взаємозв'язку між формою ведення підприємницької діяльності та сукупними витратами, що їх здійснює суб'єкт господарювання залежно від стану інституційного середовища.

In the article on the basis of interpretation of concept of form of economic activity as economic category the problems of vzaemozv'yazku are examined between the form of conduct of entrepreneurial activity and combined charges, that they are carried out by a sub"ekt menage, depending on the state of instituciynogo environment.

Ключові слова: форма організації економічної діяльності, трансакційні витрати, інституційне середовище, сукупні витрати в малому підприємництві.

Вступ. Сукупні витрати діяльності малого підприємництва, яке воно здійснює в умовах інституційно незбалансованого середовища, в значній мірі залежать від його організаційної форми. Вибір форми економічної діяльності та її формалізація у вигляді конкретної організаційно-правової форми через специфіку діючого механізму організації економічного процесу трансформуються у додаткові витрати, що їх несе мале підприємництво.

Ця проблема характерно проявляється у аграрному секторі економіки, де умови виробництва пов'язані з таким специфічним активом, як земля, що суттєво впливає на обрання суб'єктами форми організації своєї економічної діяльності. Враховуючи, що інститут власності на землю перебуває в стадії формування, проблеми, породжені цим, потребують наукового аналізу, в тому числі і з позицій інституціональної теорії.

Основний розділ. Структурні зрушення та формування сучасної моделі організації економічної діяльності в аграрному секторі відбуваються, насамперед, під впливом ринкового середовища і сформованих ним інституційних стимулів. Характер цих стимулів спонукає суб'єктів ринку до вибору конкретних форм ведення підприємницької діяльності. Відповідно до інституціональної теорії, форми організації малого підприємництва в Україні, як і будь-які організаційно-економічні форми в цілому, є результатом прийнятих індивідами рішень з метою мінімізації трансакційних витрат, які, в свою чергу, обумовлені дією інститутів та сформованого ними конкурентного середовища в даній галузі.

В Україні становлення організаційної структури в аграрному секторі в останні роки відбувається в основному за рахунок утворення складних інтегрованих форм великого аграрного бізнесу. Такі процеси є характерними не тільки для України, але й і для інших постсоціалістичних країн, оскільки спільний шлях інституціонального розвитку і створене інституціональне середовище сформувались під впливом крупних форм агробізнесу і тому є більш сприятливим для них. Домінування цих форм значно посилює конкурентний тиск на мале підприємництво і процеси його формування, спонукає до додаткових витрат на організацію і ведення господарської діяльності, ускладнює перспективи його розвитку в сільській місцевості. Науковий аналіз інституційних впливів на мале підприємництво та їх відображення у змісті процесів зародження його форм, дослідження механізму формування сукупних витрат залежно від форми ведення підприємницької діяльності є недостатніми і потребують більш глибокого розгляду.

Проблеми процесу формотворення розглядаються зарубіжними дослідниками, наприклад, у відомій праці Р. Коуза «Природа фірми», в роботах Д. Норта, О. Вільямсона та ін.[1, 2]. У вітчизняних публікаціях, зокрема, С. Архіреєва, О. Власенка, Ю. Лопатинського, Р. Пустовійта та ін., ці питання розкриваються з врахуванням особливостей національної економіки [3–5]. Однак галузеві аспекти цих процесів та їх детальне вивчення на мікрорівні з позицій інституціоналізму все ще залишаються поза рамками системного наукового аналізу.

Як окрема економічна категорія форма організації економічної діяльності здійснює значний вплив на весь економічний процес, створюючи не тільки організаційну структуру національної економіки, але й забезпечує передумови для ефективної дії всього господарського механізму. Поняття «форми» розглядається найчастіше у двох проявах: як спосіб організації економічної діяльності і як організаційно-правове поняття. В статті «Методологія економічного дослідження організаційних форм виробництва» О. Єрмаков у якості «організаційної форми аграрного виробництва», наприклад, пропонує розуміти економічно

відокремлений і господарсько самостійний вид виробничої діяльності, який характеризується певним змістом, способами та структурою його організації. Відповідно до цього будь-яке сільськогосподарське виробництво для реалізації своєї діяльності розвивається і функціонує в певних організаційних формах: підприємства, об'єднання та ін. [6, с.31].

На відміну від організаційної (організаційно-виробничої) форми економічної діяльності виділяють окремо його організаційно-правову форму, яка формалізує суб'єкт в конкретний господарюючий об'єкт у формі, що відповідає нормам діючого законодавства. Як зазначає О.М. Онищенко, кожна організаційно-правова форма господарювання відрізняється від інших способом реалізації відносин власності. «Одна й та сама форма власності може реалізовуватись у різних організаційно-правових формах господарювання» [7, с. 59]. Тобто, організаційна форма господарювання може мати статус різної організаційно-правової форми. Організаційні форми господарювання визначаються самими підприємствами, а організаційно-правові форми – відповідним законодавством. Це стосується формальних, тобто узаконених законодавством, форм, але не відображає вимоги щодо тіньових (неформальних) форм економічної діяльності.

Організаційно-правові форми підприємницької діяльності є результатом взаємодії сукупності чинників, обумовлених декількома складовими: станом інституціонального розвитку суспільства, втіленого в нормативну базу, структурою наявних виробничих фондів як матеріальної бази суспільного виробництва, ментальністю суб'єктів і впливами на них попереднього шляху інституціонального розвитку через його траєкторію та ін.

Рішення, що під дією цих чинників приймаються суб'єктами ринкової економіки при виборі ними форми суспільно-економічної діяльності, не завжди є раціональними, але завжди є адекватними цим умовам і їх сприйняттю самими суб'єктами, оскільки суспільне і економічне середовище, в якому вони реалізують свої виробничу і суспільну функцію, є для всіх суб'єктів ринкових відносин спільним. Його досконалість обумовлена станом інституціонального розвитку і є визначальною умовою при прийнятті рішення щодо вибору форми підприємницької діяльності.

Поряд з цим спонукальним мотивом для підприємницької діяльності у формі малого підприємництва переважаючу роль відіграє не стан суспільно-економічного середовища, а скоріше ментальні особливості суб'єкта та його спроможність приймати на себе ризики діяльності або, точніше, ризики боротьби з недосконалістю цього середовища. Можна вважати, що саме останній чинник, а не стан середовища, є визначальним при виборі форми підприємництва. Разом з тим об'єктивно спонукальним мотивом для суб'єкта, що має наміри вести підприємницьку діяльність у сфері аграрного підприємництва, при виборі ним форми цієї діяльності є наявність землі, і лише за її наявності спрацьовують ментальні мотиви та стан бізнес-середовища. При прийнятті рішення про вибір інтегрованих крупних форм визначальним для їх створення є наявність у суб'єкта фінансових можливостей, доступ до інституцій, що формують інституційне середовище, а також готовність нести значні трансакційні витрати в процесі створення форми. Таким, на наш погляд, є мотиваційний зміст механізму формотворення та система стимулів, що впливають на цей процес.

Мале підприємництво як феномен може реалізовувати свою виробничу функцію як у формі „фірми", так і у межах „домогосподарств". На практиці значна кількість особистих селянських господарств часто виступає у ролі «фірми», реалізуючи на ринку частину виробленої продукції для отримання грошового доходу. З цієї точки зору можна вважати, що вони, будучи за своєю сутністю «домогосподарствами», одночасно проявляють ознаки «фірми», що виступає способом реалізації можливостей «форми» як загальної економічної категорії. Важливо, що передумовою такої поведінки цих суб'єктів ринкової економіки є реалізація ними власних підприємницьких здібностей, що носять скоріше ментальний характер.

За сприятливих умов такі підприємницькі здібності дістають розвиток і формують мотиваційні стимули для зміни форми підприємницької діяльності. Залежно від стану розвитку інституціонального середовища, яке може сприяти і або гальмувати такі процеси, на певному етапі реалізація цих здібностей реалізується через вибір більш досконалішої форми ведення підприємництва – перехід до «фірми». Цей взаємозв'язок між мотиваціями, підприємницькими здібностями і їх реалізацією через вибір форми економічної діяльності є характерним для малого підприємництва в сфері сільськогосподарського виробництва, адже тут до малого підприємництва можна віднести, наприклад, як фермерське господарство, так і окреме селянське господарство, якщо виробництво має певний рівень товарності.

З точки зору економічної теорії необхідно наголосити, що реалізуючи виробничу функцію, обидві ці форми мають спільним те, що метою їх діяльності у сфері виробництва є отримання доходу через генерування суспільно необхідного продукту, а також те, що вони діють на основі приватної власності на основні чинники виробництва.

Однак в сфері в сфері обміну кожен з них взаємодіє з економічними суб'єктами, включаючи державу, по різному, і на цьому етапі «форма», в якій здійснюється економічна діяльність, є визначальною. На відміну від сфери виробництва, сутність і характер цієї взаємодії у сфері обміну мало залежить від природи самого об'єкту діяльності, однак суттєво залежить від організаційно-правової форми суб'єкта малого підприємництва. Цей процес відбувається в бізнес-середовищі, якість якого обумовлюється рівнем

інституційного розвитку суспільства. Характер цього впливу та його ефективність є залежними від форми, в якій суб'єкт здійснює підприємницьку діяльність.

Для суб'єктів малого підприємництва витрати на етапі зародження «фірми», тобто при переході від форми «домогосподарства», з якого починають всій шлях більшість суб'єктів, до форми «фірми» обумовлені станом інституціональної досконалості середовища та еквівалентні трансакційним витратам, що визначаються таким станом. Тобто це витрати, не пов'язані з реалізацією виробничої функції чи витратами сфери обігу, а є виключно витратами за «народження форми» і входження її в ринкове середовище. Джерелом таких витрат є, як правило, власний дохід суб'єкта підприємницької діяльності, який надходить від його діяльності в рамках «домогосподарства».

Натомість, після легалізації «форми» на початку господарської діяльності, тобто на етапі реалізації «формою» своєї виробничої функції, входження в ринок і збереження присутності на ньому, витрати на діяльність в процесі виробництва і в сфері обігу формують певні сукупні витрати. Їх розмір обумовлений не тільки фактичними виробничими витратами і витратами на збут, але й витратами на взаємодію «форми» з іншими агентами ринку. Саме за цими витратами на взаємодію для різних організаційних форм можна оцінити вплив «форми» на сукупні витрати суб'єкта господарювання. І коли вище ми стверджували, що інституціональне середовище в Україні в сфері аграрного бізнесу є сконструйованим під вимоги крупних агрооб'єднань, то це означає, що малому підприємництву в його різноманітних формах сьогодні знайти своє місце в цій системі значно важче і трансакційні витрати в процесі функціонування малих форм не співрозмірні з розмірами і структурою їх доходу. Можна вважати, що ці значні за розмірами і трансакційні за змістом витрати є платою за обрану «форму» ведення підприємницької діяльності.

Висновок. Підсумовуючи наведене, можна зробити висновок, що інституційне середовище і обумовлені ним трансакційні витрати впливають на вибір «форми» економічної діяльності, створюючи стимули для раціональної поведінки суб'єктів малого підприємництва в процесі вибору ними конкретних організаційних і організаційно-правових форм з метою мінімізації сукупних витрат субєктів господарювання, які обумовлені формою підприємницької діяльності.

Література

1. Коуз Р. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера: Пер. з англ. А.В. Куликова – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.

2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование зкономики. – М.: Начала, 1997. – 198 с

3. Лопатинський Ю. М. Інституціональна методологія аграрних трансформувань // Економічна теорія. – 2004. – № 4. – С. 39-52.

4. Пустовийт Г., Овчарук М. Теоретический анализ процесса институционализации в постсоциалистических зкономиках / Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 14-27.

5. Власенко О.П.. Управління трансакційними витратами в агробізнесі // Наука і економіка / Хмельницький екон. ун-т. – 2008. – №3(11). – С. 280-286.

6. Єрмаков О.Ю. Методологія економічного дослідження організаційних форм виробництва // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 31-37.

7. Онищенко О. Зрушення в організаційній структурі сільськогосподарських підприємств // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 58-68.

Надійшла 29.03.2010

УДК 332.122 : 379.84

О. О. МАЗУР
ПВНЗ «Європейський університет» Кам'янець-Подільська філія

ПОКАЗНИКИ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Побудова сучасної системи показників, що характеризують фінансовий стан та результати діяльності рекреаційного підприємства, базується на фінансовому аналізі, який використовує узагальнюючі показники та підпоказники. Система фінансових показників базується на головних чинниках, що безпосередньо впливають на вартість підприємств рекреаційної галузі.

Construction of the modern system of indexes, which characterize the financial state and results of activity of recreation enterprise is based on a financial analysis which uses summarizings indexes and subindexes. The system of financial indexes is based on main factors which directly influence on the cost of enterprises of recreation industry.

Ключові слова: показники вартості, вартісно-орієнтоване управління, фінансова діагностика, фінансовий стан підприємства, фінансовий аналіз, стратегічна реструктуризація, інвестиційна привабливість, рекреаційна інфраструктура, рекреаційний бізнес, рекреаційна індустрія.

Вступ. Кардинальні зміни в житті суспільства, викликані соціально-економічним і науково-технічним прогресом, істотно трансформують соціальний статус людини, сприяють посиленню інтенсифікації виробничих процесів, погіршенню екологічного стану навколишнього середовища і зниженню параметрів здоров'я населення. Наслідком даних тенденцій є зростання потреби в рекреації – відновленні сил людини, витрачених у процесі праці і, відповідно, в організації виробничих процесів з надання послуг рекреації. Це обумовлює формування регіональних рекреаційних комплексів як сукупності суб'єктів різних організаційно-правових форм і видів економічної діяльності, результатом функціонування яких є комплексний, поліфункціональний рекреаційний продукт, що задовольняє різноманітні потреби рекреантів.

Західний регіон України, в який входять Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька і Чернівецька області, характеризується зручним розташуванням, м'яким цілющим кліматом, наявністю мінеральних вод, великою кількістю історико-культурних пам'ятних місць, багатовіковими традиціями та самобутньою культурою. Все це дає можливість розвивати туризм всіх напрямків у Західному регіоні.

Останнім часом ринок лікувально-оздоровчого туризму зазнає змін. Традиційні курорти стають все більш поліфункціональними оздоровчими центрами, розрахованими на широке коло споживачів. В Україні росте кількість людей, які хочуть підтримувати добру фізичну форму і потребують відновлювальних антистресових програм. В основному це люди середнього віку, не байдужі до активного фізичного відпочинку [1]. В умовах курорту для цих категорій рекреантів можливе проведення дуже широкого спектру рекреаційних програм та послуг, серед них – оздоровча ходьба, різноманітні спортивно-рекреаційні вправи, ігри.

Основний розділ. Рекреаційна індустрія – високорентабельна галузь, ефективний розвиток якої є економічно вигідним для кожного конкретного регіону.

Ефективне функціонування рекреаційного бізнесу зумовлюють такі фактори: політичні, фінансово-економічні, виробничо-технологічні, соціальні, екологічні.

Розвиток туристично-рекреаційного бізнесу вимагає наявності природних умов і інфраструктурних ресурсів. Навіть при високих аттрактивних властивостях природних ресурсів без наявності комунікацій, засобів зв'язку, комунальної інфраструктури, просвітницьких установ розвиток сфери рекреаційного бізнесу для широкого кола споживачів неможливий. Однак розвиток рекреаційної інфраструктури можливий тільки при наявності в конкретному регіоні привабливих рекреаційних ресурсів [2].

Рекреаційна інфраструктура – сукупність засобів забезпечення організації та здійснення рекреаційної діяльності: шляхи сполучення, заклади/місця розміщення і харчування, транспортні засоби, еколого-освітні центри, елементи рекреаційного благоустрою. Інфраструктура є одним з найважливіших факторів формування сприятливого іміджу рекреаційного підприємства. На території рекреаційного підприємства для забезпечення нормального функціонування санаторно-курортної сфери повинні бути розміщені деякі об'єкти туристичної інфраструктури: палац культури, музеї, бібліотеки, кінотеатри, кіноконцертні зали, об'єкти торгівлі, побуту, громадського харчування, залізничний і автовокзали, пошта, розважальні заклади. Інфраструктура рекреаційної сфери містить у собі наступні модульні компоненти: санаторно-курортне господарство, індустрію туризму, комплекс об'єктів фізичної культури й спорту.

До інфраструктури санаторно-курортного господарства варто віднести санаторії, курорти, профілакторії, будинки відпочинку, реабілітаційні діагностичні центри й відповідні комунікації. Елементарний склад інфраструктури спорту й фізичної культури може бути представлений спортивними спорудженнями організацій відповідного профілю діяльності різної відомчої приналежності. Інфраструктура індустрії туризму – система установ і організацій, що забезпечують пересування, проживання, харчування

відпочиваючих і задоволення їхньої потреби в культурних, побутових, комунікаційних потребах. До них належать туристські бази, готелі, притулки, пансіонати, пункти прокату обладнання, підвісні канатні дороги, піднімальні пристрої (фунікулери), шляхово-транспортне господарство й мережа телекомунікацій.

Потужний розвиток одержують ті рекреації, які мають достатню кількість рекреаційних послуг, компактно розташованих різноманітних аттракторів й атракцій, включених в систему туристично-рекреаційного обслуговування через організацію музеїв, виставок, природно-історичних парків, екскурсійно-туристських маршрутів та здатність до диверсифікованості діяльності. Рекреаційні заклади потребують загальної реконструкції для підвищення рівня сервісу, комфортності, розширення спектру рекреаційних та супутніх послуг. Розвиток індустрії колективного відпочинку, орієнтований на задоволення потреб рекреантів низького та середнього рівня забезпеченості, передбачає модернізацію санаторіїв, реконструкцію будинків відпочинку з цілорічним режимом роботи, розвиток мережі туристичних пішохідних, водних, кінних маршрутів, розвиток мережі супутніх послуг для рекреантів [4]. Організація індивідуального відпочинку, що забезпечує задоволення потреб рекреантів з високим рівнем доходу, повинна відповідати найвищим світовим стандартам.

Це передбачає будівництво спеціальних котеджів, які можуть здаватися в оренду або продаватися, будинків відпочинку зі здачею в оренду юридичним особам, організацію служби забезпечення індивідуального відпочинку.

Визначальну роль у розвитку інфраструктури належить інвестиціям.

Інвестиційні пріоритети тієї чи іншої галузі визначаються здатністю підприємств забезпечити високу і швидку рентабельність інвестицій. З цієї точки зору Західний регіон України, де зосереджений значний туристично-рекреаційний потенціал, сприятливі природні та кліматичні умови, необхідна для обслуговування даної галузі інфраструктура, є дуже перспективним регіоном. До того ж, світова практика свідчить, що саме ця галузь є однією з найбільш ефективних для інвестування.

Можна визначити наступні пріоритетні складові рекреаційного комплексу Західного регіону, які потребують першочергового залучення інвестиційних ресурсів:

- модернізація діючих курортно-рекреаційних закладів, створення та функціонування високорентабельних курортно-рекреаційних підприємств на базі впровадження сучасних технологій, створення лікувальних центрів, які надаватимуть платні послуги;
- освоєння нових рекреаційно-курортних зон та територій, які мають рекреаційний потенціал;
- подальше розширення курортно-рекреаційних послуг.

Одним із найвагоміших напрямків вивчення стану підприємства, особливо при дослідженні загрози кризових явищ, є фінансова діагностика підприємства. Важливість фінансової діагностики обумовлює ще й широке коло її користувачів: власники, засновники та акціонери, менеджери, інвестори, кредитори. Основним завданням діагностики фінансового стану є проведення комплексного аналізу, що забезпечить задоволення потреб як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів [6]. Таким чином, фінансовий аналіз є основним методологічним прийомом, на якому базується система діагностики фінансового стану підприємства.

Особливістю фінансового діагностування є використання системи фінансових показників та коефіцієнтів.

Побудова сучасної системи показників, що характеризують фінансовий стан та результати діяльності підприємства, неможлива без стандартних схем фінансового аналізу. Схеми можуть бути використані для розкладання показників верхнього рівня на підпоказники, проте основа системи показників має складатися тільки з головних чинників, що безпосередньо впливають на вартість компанії. Всі фінансові показники вартості умовно можна розділити на 3 групи: ринкові, саморозвитку, рентабельності (рис. 1).

Ринкові показники обумовлюють вартість і дохідність акцій підприємства.

Показники саморозвитку характеризують стратегію розвитку підприємств, яка спрямована на забезпечення їх виживання і вирішення соціальних проблем.

Показники рентабельності визначають рівень прибутковості, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність діяльності і рентабельність послуг [3].

При побудові системи показників, які використовуються при оцінці вартості рекреаційного підприємства, необхідно скористатися показниками ліквідності, платоспроможності та рентабельності (рис. 2).

Ліквідність характеризує здатність окремих видів майнових цінностей швидко і без значних втрат своєї вартості перетворюватися у грошові кошти.

Ліквідність активів – характеристика окремих видів активів підприємства по їх здатності до швидкого перетворення в грошову форму без втрати своєї балансової вартості з метою забезпечення необхідного рівня платоспроможності підприємства. Показники ліквідності балансу є обмежуючими чинниками для ефективності. Отже, ріст ефективності діяльності підприємств рекреаційної галузі часто відбувається при зниженні загального рівня ліквідності і навпаки. Необхідно контролювати, зіставляти і керувати значеннями цих показників, виходячи з поточних умов і політики розвитку бізнесу.

Таким чином, аналіз ліквідності підприємства дозволяє визначити можливість підприємства

платити свої поточні зобов'язання.

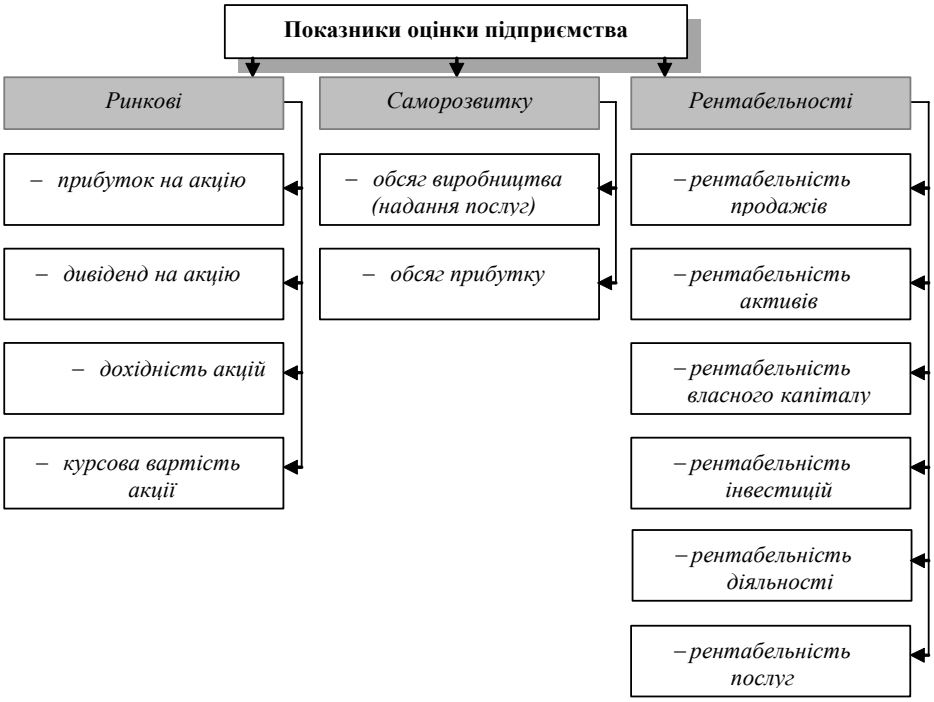

Рис. 1. Класифікація показників оцінки фінансової діяльності підприємства

Фінансова стійкість – характеристика стабільності фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів, тобто платоспроможність являє собою здатність підприємства виконувати свої короткострокові та довгострокові боргові зобов'язання за рахунок власних коштів.

Фінансова стійкість відбиває рівень ризику діяльності підприємства рекреаційної галузі і її залежності від позикового капіталу [7].

За результатами розрахунків фінансової стійкості можна зробити висновки про:

• інтенсивність використання позикових засобів;

• ступінь залежності від короткострокових зобов'язань;

• рівень довгострокової стійкості компанії без позикових засобів.

Аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Рентабельність – узагальнюючий показник економічної ефективності діяльності рекреаційних підприємств з надання послуг, що характеризує співвідношення між результатами господарської діяльності і затратами на неї, тобто показує дохідність та прибутковість. Рівень рентабельності галузей знаходиться в прямій залежності від рентабельності об'єднань, підприємств. Чим вище рентабельність об'єднань, підприємств, тим вище рівень рентабельності галузі та всього народного господарства в цілому.

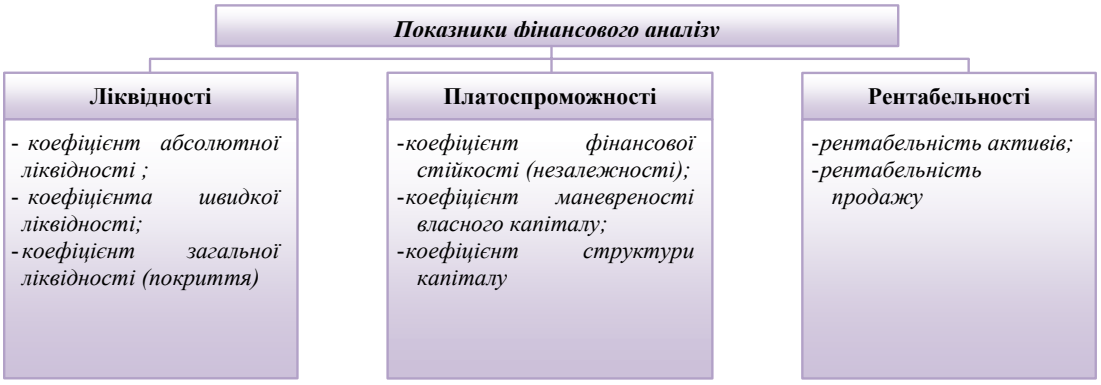

Рис. 2. Система фінансових показників

За ринкових умов рекреаційні підприємства є об'єктами купівлі-продажу і представляють певну вартість, що обумовлює необхідність визначення ринкової вартості підприємства і підвищення цієї вартості

за допомогою проведення реструктуризації. Стратегічна реструктуризація бізнесу являє собою ефективний спосіб збільшення його вартості, що є наважливішим критерієм сучасного ефективного управління. На відміну від оперативної, стратегічна реструктуризація спрямована на підвищення інвестиційної привабливості бізнесу і зростання його вартості [5]. Таким чином, реструктуризація під впливом постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища перебуває у безперервному процесі перетворень системи функціонування підприємства, що зумовлює перехід до вартісно-орієнтованого управління.

Висновки. Саме показники діяльності підприємства визначають вартість, яка не буває короткостроковою та інтегрує в собі показники, що відображають фінансовий стан підприємства і його місце в середовищі.

Як результат, створюються сприятливі умови для інвестування економічного розвитку за рахунок національних та іноземних капіталовкладень, ввезення новітньої техніки і технологій, здатних забезпечити виробництво та вихід на новий рівень конкурентоспроможних послуг.

Таким чином, метою створення санаторно-курортних зон є залучення іноземних та внутрішніх інвестицій до проектів будівництва та експлуатації туристичних і рекреаційних об'єктів, задоволення існуючого попиту в споживанні послуг туризму і рекреації, стабілізація існуючих та створення нових туристичних потоків.

Туристично-рекреційні зони поряд з додатковим залученням підприємницьких інвестицій і кредитних ресурсів дозволяють вирішити комплекс економічних, екологічних, соціальних, наукових та інших проблем пов'язаних з використанням природоресурсного потенціалу території, в тому числі: здійснити реконструкцію матеріально-технічної бази курортів, розширити спектр туристично-рекреаційних послуг, вирішити проблеми зайнятості в основній та супутніх галузях, підвищити рівень життя населення в цілому.

Література

1. Андропов О.М. Стан рекреаційного комплексу України // Економіка і Екологія. – 2005. - № 24. - С. 21-25.

2. Арутюнян М.І. Розвиток ринку міжнародного туризму в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / Київський міжнародний ун–т цивільної авіації. – К., 2000. – 19 с.

3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять финансовым капиталом? - М.: Финансы и статистика, 1994 . – 480 с.

4. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: Монографія. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2001. – 395 с.

5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – К.: Ника – Центр, Эльга, 2001. – 528 с.

6. Модильяни Фр., Миллер М. Сколько стоит фирма: Теорема ММ: Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 272 с.

7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий - М.: Инфра-м, 2008. – 208 с.

Надійшла 09.04.2010

УДК 351.821

Н. В. МОРОЗ
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕАЛІЗАЦІЯ РЕФОРМУВАННЯ У СФЕРІ УТРИМАННЯ ЖИТЛА

Розглянуто сучасний стан житлового фонду України, процес реалізації реформування у сфері утримання житла та запропоновано заходи із сприяння ефективному управлінню існуючим житловим фондом.

The modern state of housing fund of Ukraine is considered, process of realization of reformation in the field of maintenance of habitation and measures are offered from assistance an effective management an existent housing fund.

Ключові слова: житловий фонд, реформування, тарифна політика, житлово-комунальне господарство.

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) – це галузь, яка забезпечує першочергові потреби населення та суттєво впливає на створення необхідних умов для функціонування всього господарства країни.

Система ЖКГ представлена виробниками і споживачами житлово-комунальних послуг. Споживачі житлово-комунальних послуг формують попит, що має забезпечити їм нормальні санітарно-гігієнічні та безпечні умови життя. Величина попиту на житлово-комунальні послуги, в першу чергу, залежить від ціни послуг і доходу споживачів.

Сфера ЖКГ налічує ряд підгалузей, серед яких пріоритетною є житлове господарство.

Основними проблемами, що притаманні житлово-комунальним підприємствам є: несвоєчасна оплата споживачів за надані їм послуги, неврегульованість регіональної тарифної політики у сфері

житлового господарства, нестача чітких принципів житлової політики держави і програми підтримки фінансування житлового господарства, незадоволення споживачів рівнем якості послуг та рівнем обслуговування.

Теоретичні та прикладні аспекти комплексної проблеми реструктуризації житлово-комунального господарства досліджувалися у наукових працях вчених-економістів. Вагомий внесок у розвиток цієї проблеми зробили В.О. Гавриленко (розробка теоретико-методичних та практичних рекомендацій реформування підприємств житлово-комунального господарства на засадах інноваційних технологій та інструментів реструктуризації), В.П. Полуянов (практичні заходи щодо підвищення ефективності функціонування окремих житлово-комунальних підприємств, їх об'єднань і галузі на основі вдосконалення організаційно-економічного механізму), С.Ю. Юр'єва (механізм усунення розривів між доходами й витратами та їх збалансування завдяки впровадженню притаманних кожному будинку заходів, направлених як на підвищення доходів, так і скорочення витрат), Є.М. Гелеверя (розробка теоретичних та методичних засад удосконалення організаційно-економічного механізму утримання житлового фонду в період активізації трансформаційних процесів в економіці України) та ін. [1–4].

Наукові здобутки цих та інших вчених мають важливе значення. Проте проблема реформування галузі житлового господарства потребує подальшого дослідження.

Завданням статті є дослідити процес реалізації реформування у сфері утримання житла та запропонувати шляхи вдосконалення даного процесу.

Житловий фонд України на початок 2010 року складає 10,2 млн. будинків загальною площею 1066,6 млн. кв. м, у тому числі комунальної власності – 238,2 тис. будинків загальною площею 67,5 млн. кв. м, або 2,3% будинків житлового фонду країни.

До категорії старих та аварійних житлових будинків віднесено по Україні 60,7 тис. житлових будинків загальною площею 5,1 млн. кв. м, тобто 0,6% житлового фонду країни, де постійно проживають 145,7 тис. мешканців. За 2009 рік кількість аварійних будинків зросла на 1081 одиницю (6,2%).

Житловий фонд будинків перших масових серій (60-70-х років забудови) складає близько 72 млн. кв. метрів і потребує заміни або реконструкції. Фактично кожний четвертий міський житель проживає у житлових приміщеннях, які мають незадовільний технічний стан, низькі експлуатаційні якості та вичерпали свій експлуатаційний ресурс.

Витрати на капітальний ремонт житлового фонду збільшилися на 10,8% у порівнянні з показником 2008 року, але вони значно менші від потреби.

Недостатня комфортність, низька енергоефективність житлових будинків перших масових серій, їх значний фізичний і моральний знос потребують вирішення проблеми капітального ремонту (реконструкції) житла із застосуванням сучасних енергозберігаючих технологій, матеріалів та обладнання.

Разом з тим, фінансово-економічний стан підприємств з утримання житлового фонду залишається складним, про що свідчить наявність збитків станом на 1 січня 2010 року в сумі 145,7 млн. грн.

Основними причинами збитковості підприємств є дебіторська заборгованість споживачів послуг з утримання будинків і прибудинкових територій (рівень розрахунків населення становить 91,9 %) та неврегульованість тарифної політики.

За даними моніторингу у 2009 році на більшості базових підприємств були переглянуті тарифи на утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, зокрема у 17 містах (Сімферополь, Вінниця, Луцьк, Дніпропетровськ, Ужгород, Івано-Франківськ, Кіровоград, Львів, Миколаїв, Рівне, Суми, Харків, Хмельницький, Черкаси, Чернігів, Київ, Севастополь).

Однак, стовідсотковий рівень відшкодування собівартості тарифами для населення досягнуто лише у 11 містах (Дніпропетровськ, Ужгород, Запоріжжя, Кіровоград, Миколаїв, Харків, Херсон, Хмельницький, Черкаси, Чернігів, Севастополь).

Найвищі тарифи для населення серед обласних центрів станом на 01.01.2010 року на послуги з утримання будинків і споруд (середньозважені) – у містах Черкаси (1,6 грн./м кв.) та Київ (1,7 грн./м кв.) [5].

Неврегульованість тарифної політики, прийняття органами місцевого самоврядування тарифів нижчими від собівартості продуктування послуг з утримання житла унеможливлює забезпечення нормативних вимог щодо утримання будинків і, як результат, призводить до їх руйнації.

З 1 січня 2010 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки», прийнятий 11 червня 2009 року Верховною Радою України, яким затверджено Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки. В програмі визначено наступні пріоритети:

- розвиток державного регулювання діяльності природних монополій на ринку комунальних послуг;
- формування державної житлової політики, створення розвинутого конкурентного середовища на ринку обслуговування житла, у тому числі впровадження комплексної реконструкції кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду із залученням інвесторів-забудовників на конкурсних засадах;
- забезпечення беззбиткового функціонування підприємств житлово-комунального господарства;
- технічне переоснащення житлово-комунального господарства, скорочення питомих показників

використання енергетичних і матеріальних ресурсів, необхідних для надання житлово-комунальних послуг, у тому числі створення дієвого і прозорого механізму стимулювання використання альтернативних джерел енергії та видів палива;

- залучення інвестицій і співпраця з міжнародними фінансовими установами та донорськими організаціями;

- залучення громадськості до процесів формування житлової політики та реформування житлово-комунального господарства [6].

На сьогодні є певний досвід щодо впровадження альтернативних форм управління житловим фондом.

Зокрема, станом на 01.01.2010 р. в Україні налічується 10232 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, що становить більше 13% житлових будинків, які мають п'ять і більше поверхів.

За 2009 рік утворено 1566 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, що дорівнює кількості об'єднань, створених у 2008 році. Найвищі показники – у Донецькій (505), Дніпропетровській (102) та Львівській (119) областях. Низький рівень створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків протягом 2009 року спостерігався у Київській (27), Одеській (27), Житомирській (14), Рівненській (26), Кіровоградській (7), Чернігівській (12), Сумській (7) областях.

Одним із шляхів вирішення питання капітального ремонту будинків, де створено ОСББ, має стати кредитування цих заходів за участі співвласників будинку – власників квартир у ньому. На досягнення цієї мети спрямований грантів проект у містах Ніжин та Бердичів з опрацювання механізму отримання довгострокових без іпотечних позик на капітальний ремонт житлових будинків ОСББ у рамках проекту «Стале самоуправління багатоквартирних будинків», що фінансується Програмою соціальних перетворень у Центральній та Східній Європі (MATRA) Міністерства закордонних справ Королівства Нідерландів.

Негативно впливає на процес створення та діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Україні відсутність управляючих компаній, низький рівень розвитку конкурентного середовища у сфері управління та утримання житлового фонду.

На початковій стадії перебуває процес запровадження визнаного в усьому світі інституту управителів багатоквартирного будинку.

У 2009 році до утримання житлового фонду залучено 518 приватних підприємств, у тому числі в Донецькій області їх кількість досягла 104, у Полтавській області – 29 та у м. Києві – 69 одиниць.

У Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Київській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій областях, місті Севастополі до утримання житла не залучено жодного приватного підприємства.

У минулому році створено 66 служб єдиного замовника (СЄЗ), з яких у м. Києві 10, у Донецькій області 34 одиниці, у тому числі 31 в містах і 3 в районах. Не створено жодної СЄЗ в АР Крим, Волинській, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Кіровоградській, Луганській, Полтавській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій областях та місті Севастополі [5].

Незважаючи на позитивні зрушення, які мають місце у сфері утримання житлового фонду, необхідна активізація роботи в даному напрямку.

У світлі вищенаведеного принципово важливим є коректне визначення пріоритетів подальшого реформування у сфері утримання житлового фонду:

- реформування відносин в управлінні житловим фондом шляхом залучення до цього процесу власників квартир;

- послідовна демонополізація ЖКГ, створення конкурентного середовища і ринку послуг, реструктуризація підприємств і організацій цього сектору, залучення приватних підприємств до обслуговування житлового фонду;

- посилення можливостей впливу та відповідальності за становище в галузі ЖКГ місцевих органів влади на підґрунті збільшення рівня їх фінансової самостійності та диверсифікації джерел фінансування;

- створення нормативно-правової та методичної бази для забезпечення конкуренції між виконавцями за право надання житлово-комунальних послуг, які не є предметом природної монополії, заохочення залучення приватних підприємств до обслуговування житлового фонду;

- забезпечення безперебійної роботи системи житлових субсидій з метою мінімізації втрат сектору ЖКГ внаслідок недостатньої платоспроможності споживачів в умовах зростання тарифів;

- цілеспрямоване здійснення ефективної енергоощадної політики, спрямованої на зменшення витрат та втрат енергоносіїв у житлово-комунальному господарстві;

- запровадження механізму державного регулювання тарифів на житлово-комунальні послуги.

Реалізація поставлених завдань дасть істотний поштовх до розвитку реальних ринкових механізмів в житлово-комунальному господарстві, підвищенню якості і зниженню вартості послуг, зростання рівня добробуту населення.

В Україні протягом останніх десятиліть спостерігається погіршення технічного та економічного стану ЖКГ. Це обумовлено як суб'єктивними, так і значною мірою об'єктивними причинами: органи

місцевого самоврядування одержали у спадщину дуже зношену інфраструктуру і не отримали фінансових можливостей для її реконструкції та модернізації; стратегічні прорахунки в проведенні приватизації житла (приватизація тільки площі квартир без місць загального користування), відсутність комплексного підходу до впровадження ринкових відносин у ЖКГ; недосконаліть законодавства та нормативної бази, недостатність висококваліфікованих фахівців-менеджерів, здатних приймати правильні рішення в умовах ринку; фінансова нестабільність, відсутність власних коштів і непривабливість галузі для зовнішніх інвесторів та ін. призвели до кризового стану цю життєзабезпечуючу сферу.

Реструктуризація житлових організацій повинна виступати складовою реформи житлово-комунального господарства. Проблеми ЖКГ на сучасному етапі не можуть бути розв'язанні тільки органами місцевого самоврядування, а набули загальнодержавного значення. Житлове господарство потребує кардинальних технічних та економічних змін.

Література

1. Реструктуризація підприємств житлово-комунального господарства : дис:... канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т. / Гавриленко В.О. – К., 2005. – 24 с.

2.. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності підприємств житлово-комунального господарства : дис:... д-ра екон. наук : 08.06.01 / НАН України; Інститут економіки промисловості. / Полуянов В.П. – Донецьк, 2005. – 29 с.

3. Організаційно-економічний механізм реформування житлового господарства (на прикладі Харківського регіону) : дис:... канд. наук : 08.10.01 / Юр'єва С. Ю. – 2007.

4 Удосконалення організаційно-економічного механізму утримання житлового фонду регіону : дис:... канд. екон. наук : 08.10.01 / Харківська національна академія міського господарства. / Гелеверя Є. М. – Х., 2005. – 20 с.

5. http://www.minjkg.gov.ua/

6. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки» від 11.06.09 №1511 – VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. lizakon.gov.ua

Надійшла 24.03.2010

УДК 339.564(477.46)

Н. Я. ПІТЕЛЬ
Уманський національний університет садівництва

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано динаміку і географію зовнішньої торгівлі підприємств Черкаської області, узагальнено основні проблеми та окреслено напрями підвищення ефективності використання експортного потенціалу як на регіональному, так і на державному рівнях.

In the article are analyses the dynamics and geography of foreign trade of enterprises of the Cherkasy area, general basic problems and outlined directions of increase of efficiency of the export potential of regional and state levels.

Ключові слова: експорт, імпорт, експортний потенціал, зовнішньоторговельна діяльність.

Вступ. Сучасні тенденції у зовнішній торгівлі України не залишають сумніву у тому, що необхідна умова інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі — потреба підвищити ефективність використання вітчизняного експортного потенціалу. В умовах глобалізації місце країни у міжнародних відносинах, в системі світового господарства, її вплив на загальносвітові процеси, які формують не лише економічний, а й політичний авторитет країни та її значимість значною мірою залежать від рівня розвитку експортного потенціалу. Тому якщо Україна хоче зайняти гідне місце в сучасному світі, її зовнішньоекономічна стратегія повинна бути зорієнтованою на максимально ефективне використання і розвиток експортного потенціалу як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Реалізація експортного потенціалу країни та використання переваг від світової торгівлі потребують формування ефективного механізму розвитку зовнішньоекономічної діяльності, аналізу експортних можливостей регіонів та проблем їх реалізації, насамперед, з точки зору оцінки потенціалу, стану зовнішньоекономічних зв'язків, аграрної та торговельної політики.

Теоретико-методичні засади формування й активізації використання експортного потенціалу знайшли своє відображення в роботах О.М. Кириченко, В.І. Губенко, Т. Марченко, В. Сіденко, М.Т. Шафікова, А.Я. Степанова, Н.В. Іванової, О.М. Сальник, І. Скорнякової, В.В. Юхименко та ін. вчених. Водночас деякі аспекти потребують уточнення, а проблеми оцінки експортного потенціалу – перегляду через зміни, що відбуваються у світовій та національній економіці. Це визначило актуальність дослідження,

спрямованого на аналіз динаміки зовнішньоекономічної діяльності Черкаської області та пошук напрямів вирішення зазначених проблем.

Мета статті полягає в дослідженні динаміки та особливостей здійснення експортно-імпортних операцій підприємств регіону для окреслення напрямів підвищення ефективності використання експортного потенціалу.

Результати досліджень. Становлення ринкових відносин у Черкаській області активізує розвиток зовнішньоекономічної діяльності, оскільки зовнішньоекономічні зв'язки є важливим стимулом прискорення росту і підвищення ефективності сільського господарства, харчової промисловості та переробки аграрної продукції. Зміцнення експортно-імпортного потенціалу на регіональному рівні сприяє можливостям придбання сучасних видів машин, устаткування, сировини та продовольства, добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів. Зовнішньоекономічна діяльність сприяє повнішому задоволенню потреб населення у продуктах харчування, товарах народного споживання, послугах.

За інформацією Головного управління статистики у Черкаській області Державного комітету статистики України за період із 2004 по 2008 рр. обсяги зовнішньої торгівлі в регіоні суттєво зросли. Зокрема, у 2008 р. зовнішньоторговельний обіг склав 1890 млн. дол. США – це у 3 рази, або на 1261 млн. більше показника 2004 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі підприємств Черкаської області, млн. дол. США*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. +,- до 2004 р.
Зовнішньотоговельний обіг	628,5	649,7	877,2	1 185,5	1 889,9	1 261,4
Зовнішньоторговельне сальдо	180,1	29,3	88,2	195,7	-155,9	-336,0
Експорт	404,3	339,5	482,7	690,6	867	462,7
Імпорт	224,2	310,2	394,5	494,9	1022,9	798,7

* За матеріалами Головного управління статистики у Черкаській області Державного комітету статистики України [1].

При цьому обсяг експорту зріс на 463 млн., або у 2,1 рази, а імпорту – на 799 млн. грн., або у 4,6 рази. В результаті вищих темпів приросту імпорту у 2008 р. сальдо зовнішньої торгівлі регіону вперше за останні п'ять років було від'ємним і склало 336 млн. дол.

У 2008 р. підприємства Черкащини здійснювали зовнішню торгівлю товарами з 104 країнами світу. З 81 країни світу, до яких експортувалися товари, найбільшу питому вагу мали Російська Федерація – 20,6%, Індія – 8,6%, Туреччина – 8,1%, Китай – 6,1%, Бразилія – 4,9%, США – 4,5%. Серед регіонів світу найбільші обсяги експорту в 2008 р. надходили до країн СНД (287 млн. дол.), Азії (226 млн.), Європи (150 млн. дол.), тоді як у 2004 р. за експортом лідирували країни Азії (116 млн.) та Європи (106 млн.).

Протягом 2004-2008 рр. обсяги експорту найвідчутніше зросли до Австралії та Океанії (в 11 разів), проте за обсягами цей регіон не відіграє суттєвої ролі в обсягах експорту, країн СНД – у 3,6 рази, країн Африки – у 3 рази (табл. 2). Що стосується імпорту, то у 2008 р. найбільші обсяги поставок надходили із країн Азії (464 млн. дол.) та Європи (325 млн. дол.), а країни СНД перебували лише на третій позиції, тоді як у 2004 р. із Європи було імпортовано товарів на 160 млн. дол., країн СНД – 26 млн., Америки – 20 млн., а країн Азії – лише 16 млн. дол. Протягом останніх п'яти років обсяги імпорту зросли із країн Азії у 29 разів, країн СНД – у 8 разів, Європи – у 2 рази.

Незважаючи на позитивну динаміку нарощування обсягів зовнішньої торгівлі протягом досліджуваного періоду, негативне сальдо зовнішньої торгівлі у 2008 р. свідчить про наявність комплексу проблем, пов'язаних із неефективним використанням експортного потенціалу підприємствами регіону. Разом з тим, пошук шляхів розвитку експортного потенціалу України загалом та окремих її регіонів має не тільки суто економічне, а й політичне значення. Зважаючи на це, необхідно прийняти комплекс дієвих заходів економічного характеру щодо державної підтримки експорту. Найбільш ефективними з них є [2] фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам; удосконалення механізму фінансової підтримки українського експорту; посилення стимулюючого впливу податкової системи України; зниження розмірів державного мита; удосконалення нормативної бази, організаційного та іншого забезпечення експортної діяльності українських виробників; послаблення втручання держави у зовнішньоекономічні підприємства; створення бази комерційних заявок і пропозицій вітчизняних підприємств; формування Українського центру зі стандартизації, сертифікації та усунення митних, валютних бар'єрів в експорті; використання можливостей науково-дослідних центрів та українських закордонних установ системи інформації щодо сучасних досягнень вітчизняної та закордонної науки і техніки, а також передового підприємницького досвіду; створення автоматизованої системи інформаційно-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків України на основі запровадження аналітичної програмної системи нової

генерації, яку можна охарактеризувати як систему інтелектуального аналізу даних зовнішньоекономічної діяльності; організація Центру сприяння доступу українських експортерів на зовнішні ринки (антидемпінгові процедури, юридично-консультативні функції, кредитування і страхування експорту).

Таблиця 2

Динаміка та географія зовнішньої торгівлі товарами Черкаської області, млн. дол. США*

Регіони, країни світу	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
Експорт						
Всього	**404,3**	**339,5**	**482,7**	**690,6**	**867,0**	**214,44**
Країни СНД	**78,9**	**88,2**	**109,8**	**201,0**	**286,8**	**363,50**
Інші країни світу	**325,4**	**251,3**	**372,9**	**489,6**	**580,1**	**178,27**
Європа	106,0	84,2	91,9	89,5	150,0	**141,51**
Азія	116,4	117,5	180,4	199,7	226,1	**194,24**
Африка	18,8	12,8	29,3	17,2	55,7	**296,28**
Америка	83,5	35,9	71,1	182,9	141,4	**169,34**
Австралія і Океанія	0,6	0,9	0,2	0,3	6,9	**1150,00**
Імпорт						
Всього	**224,2**	**310,2**	**394,5**	**494,9**	**1022,9**	**456,24**
Країни СНД	**25,9**	**49,3**	**62,3**	**69,6**	**207,1**	**799,61**
Інші країни світу	**198,4**	**260,9**	**332,1**	**425,2**	**815,8**	**411,19**
Європа	159,7	192,6	196,0	276,5	324,7	**203,32**
Азія	15,9	41,3	68,1	67,4	461,3	**2901,26**
Африка	2,3	2,6	1,6	3,5	1,4	**60,87**
Америка	20,4	24,2	66,4	77,8	28,4	**139,22**
Австралія і Океанія		0,2	0,0	0,0	0,0	**0**

* За матеріалами Головного управління статистики у Черкаській області Державного комітету статистики України [1].

У державах із розвинутою ринковою економікою, які мають значний експортний потенціал і посідають провідне місце у світовому експорті, застосовуються різноманітні механізми стимулювання вітчизняних експортерів, які досить гнучко змінюються залежно від економічного стану країни, її ролі на зовнішніх ринках і стану світових ринків. Відповідна підтримка забезпечується шляхом надання підприємствам-експортерам різних фінансових послуг, а також коштів із державного бюджету у вигляді субсидій з урахуванням міжнародних правил [3, с. 38].

Вирішення проблеми розвитку вітчизняного експортного потенціалу значною мірою залежить від міжнародних правових норм, окремих країн-партнерів із зовнішньоекономічних зв'язків, а також від конкретних підприємств, здатних брати активну участь у світовому економічному співробітництві.

Успіху в реалізації експортного потенціалу можна досягти лише за умови орієнтації конкурентоздатних вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках на ефективне тісне міждержавне економічне співробітництво.

Для того, щоб підняти рейтинг підприємств, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність, необхідно вирішити проблему ціноутворення експортних послуг через запровадження коефіцієнтів на окремі групи вантажів, а також гнучких знижок на експортні послуги, які були б взаємовигідними для підприємств різних галузей. Такі регулятивні функції можна закріпити за Кабінетом Міністрів України за ініціативою Мінтрансу, що дадуть можливість утримувати достатній рівень рентабельності транспортної системи.

Істотним важелем регулювання експорту є комплекс дій держави щодо запобігання порушенню антидемпінгових розслідувань проти України. Основними напрямами зазначених дій є: надання державою активнішої допомоги вітчизняним виробникам в організації належного захисту в антидемпінгових розслідуваннях; контроль при реєстрації експортних контрактів за додержанням вітчизняними підприємствами індикативних цін на товари, щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгові процедури; проведення переговорів стосовно входження українських підприємств до міжнародних об'єднань виробників для забезпечення регулювання цін і напрямів руху вітчизняних товарів на світовому ринку; уникнення експортних поставок, які здійснюються за допомогою трейдерів та орієнтація на торгівлю з конкретним кінцевим споживачем з пристосуванням до його вимог.

Нині антидемпінгові розслідування щодо імпорту товарів походженням з України порушуються в багатьох країнах (у США, Чилі, ЄС, Індії, Таїланді, Індонезії та ін.). Результатом більшості з них є впровадження великих ставок антидемпінгового мита або примушення України до укладання угод про призупинення антидемпінгових розслідувань на базі введення обмежень експорту. Така ситуація чинить негативний вплив на український експорт, стримуючи його зростання. Отже, інтенсифікація роботи державних органів у сфері захисту інтересів України в цілому та конкретних національних

товаровиробників в антидемпінгових розслідуваннях є одним з найпріоритетніших напрямів національної торговельної політики.

До нетарифних інструментів державного регулювання експорту належать квотування та ліцензування експорту. Режим експортного квотування слід застосовувати лише для експорту гостродефіцитної та стратегічно важливої продукції.

Основною метою використання технічних бар'єрів, як інструменту нетарифного регулювання експорту, є контроль за якістю продукції, яка виробляється на експорт. Це дозволить істотно підвищити якісні показники конкурентоспроможності української продукції, досягти її відповідності світовим вимогам якості, освоїти нові ринки та розширити експортні поставки. При цьому слід враховувати такі моменти: державний контроль якості повинен розповсюджуватись на переважну більшість експортоорієнтованих товарів; процедури державного контролю мають передувати митним процедурам; інспекція якості має застосовуватись до упаковки, матеріалів та сировини, з яких їх виготовлено, до дизайну, технологічних норм виробництва продукції.

Для забезпечення державного контролю за додержанням якісних параметрів експортоорієнтованих товарів необхідним є розвиток національної системи стандартизації та сертифікації, розширення кількості стандартів та запровадження жорсткіших вимог сертифікації щодо експортноорієнтованих товарів, що випускаються для внутрішнього споживання. Це збільшить конкурентні переваги вітчизняних товарів на внутрішньому ринку, створюючи основи їх подальшого розвитку на ринках інших країн світу.

Посилення ролі України на світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства має виходити з її переваг у територіальному поділі праці в сфері АПК. Реалізація експортних можливостей як України, так і Черкаської області, забезпечення максимального ефекту від міжнародного співробітництва повинні спиратися на ті порівняльні переваги, якими реально володіє даний комплекс. Головні напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності та реалізації експортного потенціалу України і Черкаської області такі [4, с. 126]: формування ефективного власника; утвердження сучасних економічних механізмів в усіх його підрозділах; налагодження політичних взаємовідносин як важливої умови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, активізація інвестиційної діяльності; розширення експортноорієнтованих виробництв і зменшення імпортозалежності України; запровадження сучасної системи стандартизації і сертифікації у відповідності з міжнародними вимогами.

Наявність родючих земель і сприятливих кліматичних умов у Черкаській області в поєднанні з реформуванням відносин власності у сільському господарстві створює передумови відродження аграрних підприємств регіону як постачальників на світові ринки зерна та виробів з нього, олії й насіння соняшнику, фруктів і овочів. Відповідно можна очікувати нарощування обсягів виробництва харчосмакової продукції, зокрема плодово-ягідних та овочевих консервів, натуральних соків, продукції переробки м'яса і молока. При оснащенні сучасними технологіями можливе досягнення конкурентних переваг.

Оскільки за результатами аналізу географічної структури експорту Черкаської області основними ринками збуту продукції є країни СНД та ЄС, то зусилля підприємств області мають бути спрямовані, з одного боку, на збереження традиційних ринків збуту української продукції, з другого — на цілеспрямоване залучення нових перспективних ринків. Така позиція гарантує широкі можливості й варіанти доступу до різних регіональних ринків, забезпечує диверсифікацію торгівлі та капіталовкладень, зменшуючи тим самим залежність від головних торговельних партнерів.

Державне регулювання процесу інтеграції України до ЄС має виходити з повного врахування впливу факторів глобалізації світової економіки, органічно вписуватись у загальну стратегію перетворення української економіки — поєднання ринкових реформ з глибокою експортоорієнтованою структурною перебудовою та радикальною модернізацією виробництва.

Збільшення обсягів експорту та скорочення імпорту продукції неможливі без обов'язкового поєднання заходів щодо стимулювання експорту з відповідним регулюванням імпорту при одночасному поповненні внутрішнього ринку товарами, які виробляються в Україні, та нарощуванні обсягів національного виробництва. Без підвищення обсягів власного виробництва всі заходи, спрямовані на регулювання експортно-імпортних відносин, залишаються малоефективними.

З метою розширення експорту продукції необхідно розробити детальну схему руху продукції на експорт; визначити зарубіжні держави та встановити експортоорієнтовані товари; визначити групи культур, на які є попит за кордоном, розмістити їх виробництво у спеціалізованих господарствах; підвищити якість продукції, як один з вирішальних факторів успіху у зовнішньоторговому бізнесі; організувати дієву маркетингову службу в системі Міністерства аграрної політики України.

Для нарощування експортного потенціалу в Україні розроблена програма стимулювання експорту, якою передбачається [5, с. 10] створення системи страхових компаній для страхування ризиків при здійсненні експорту та зовнішньоекономічних операцій (лізингу, консигнації); спрощення процедури продовження термінів проведення розрахунків під час експорту високотехнологічної та наукоємної продукції; поетапне приведення державних стандартів України у відповідність з вимогами міжнародних і європейських стандартів; стимулювання участі підприємств у виставках-ярмарках за кордоном тощо. Для участі у програмі підприємства мають звертатися до місцевих державних адміністрацій, міністерств, інших

центральних органів виконавчої влади, які відбиратимуть кращі проекти виробництва та експорту продукції.

Для вдосконалення експортного потенціалу доцільно використати світовий досвід. У таких країнах, як США, Великобританія, Швейцарія, багато комерційних банків охоче кредитують зовнішньоторговельні операції на тривалі строки, якщо їх підтримує емісійний інститут через переоблік зобов'язань. В інших державах (Австрія, Франція, ФРН, Італія) є приватні структури, які надають середньо- і короткотермінові кредити.

Важливою особливістю стимулювання експорту є його страхування. Державне страхування експортних та кредитних ризиків передбачає зобов'язання уряду взяти на себе витрати з виконання контрактів, якщо покупець не може їх виконати. У багатьох країнах поширена система страхування фінансових ризиків, її здійснюють різні фінансові установи і насамперед банки. Це фінансові ф'ючерси, форвардні опціони та багато інших.

Значним напрямом стимулювання експорту є податкові пільги: звільнення постачальників експортних товарів на визначений період від сплати податків на частину поточної виручки від експортних операцій, надання пільгових умов за амортизаційними відрахуваннями; переведення коштів від експорту на спеціальні рахунки, які не оподатковуються; створення резерву для заохочення виробництва експортної продукції підприємствами малого та середнього бізнесу; заснування фонду для погашення втрат від інвестування за кордоном.

Світовий досвід податкового стимулювання експорту може бути досить корисним при вдосконаленні системи регулювання і фінансування експорту України в процесі подальших ринкових перетворень в економіці. Це може бути пільгове оподаткування прибутку; звільнення від податку на доход; знижки з цього відрахування з суми доходу, що підлягає оподаткуванню.

Важливе значення для підприємств може мати підтримка з боку держави у вивченні ринків, організації реклами, участі у виставках, ярмарках тощо. За рубежем з цією метою витрачаються значні державні кошти. Так, у Великобританії фірми мають право на покриття за рахунок держави до однієї третини своїх витрат на дослідження зовнішніх ринків, до половини витрат на заснування закордонних контор і товарних складів. Значні кошти виділяються на фінансування участі англійських фірм у ярмарках, створення постійних експортних центрів, проведення „британських тижнів" тощо.

На регіональному рівні доцільно створити державну систему зовнішньоекономічної інформації, якою користувалися б підприємства. Інформація державних зовнішньоторговельних відомств і торговельних представництв за кордоном повинна поширюватися безплатно, або за дуже низьку плату. Така практика існує в багатьох країнах. Докладає неабияких зусиль для поширення інформації Європейський Союз, який цілеспрямовано проводить політику підвищення конкурентоспроможності фірм, сприяючи різним формам міждержавного співробітництва. Одним з напрямів такої діяльності є створення комп'ютеризованої системи пошуку партнерів; її використовують країни Європейської асоціації вільної торгівлі [3, с. 40].

Зовнішньоекономічна стратегія України повинна бути спрямована на створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС і мати за мету забезпечення режиму вільного руху товарів, послуг, капіталу та людей через кордон з Євросоюзом. „Розширений" Євросоюз може стати значним ринком збуту українських товарів та джерелом українського імпорту і перетворитися на одного із головних економічних партнерів [6, с. 127].

З метою усунення головних перешкод, які стримують просування товарів українського виробництва на європейський ринок, було б доцільним: налагодити співробітництво з уповноваженими державними органами країн-членів ЄС з метою використання досвіду та коштів технічної допомоги для приведення національних стандартів у відповідність з європейським рівнем; виробити механізм страхового захисту експортних контрактів.

Ще однією умовою ефективної реалізації експортного потенціалу Черкаської області є впровадження інновацій. Необхідні капіталовкладення в сучасні технології, особливо в ресурсозберігаючі, наслідком чого повинно стати зниження витрат виробництва і собівартості продукції, а далі – й ціни, збільшення обсягів виробництва і, відповідно, нарощування експорту.

В умовах жорсткої конкуренції зайняти нові позиції на ринку, враховуючи його наповнення, можна лише за рахунок поліпшення маркетингової політики суб’єктів зовнішньоторговельної діяльності, чіткої організації роботи по забезпеченню експорту продукції, дотримання договірної та платіжної дисципліни, оптимізації цінових параметрів.

Великого значення при формуванні експортного потенціалу Черкаської області набуває робота керівників підприємств з питань оновлення асортименту продукції для максимального задоволення споживачів, оптимальне завантаження переробних потужностей сировиною.

Необхідним є повне розкриття експортного потенціалу області, що потребує надання місцевим експортерам безкоштовних консультаційних послуг; створення програм залучення іноземних капіталів; рекламно-інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; проведення семінарів, конференцій з проблем регіонального експорту; здійснення програм цілеспрямованого сприяння розвитку тих галузей економіки регіону, що мають найбільший експортний потенціал; розробки зовнішньоторговельними установами програм з визначення найбільш перспективних ринків збуту місцевої продукції; сприяння

створенню закордонних представництв для організації зарубіжної торгівлі, що спрощує вихід на світовий ринок та зменшує витрати.

Висновки. З огляду на вище сказане, першочерговими завданнями по розвитку експорту регіону повинні бути: підвищення в експорті питомої ваги продукції АПК; використання ефективних ресурсозберігаючих технологій; відкриття торговельних представництв за кордоном; створення сучасного механізму інформаційного забезпечення експортерів щодо кон'юнктури зовнішніх ринків; розвиток рекламної та виставкової діяльності.

Реалізація цих шляхів сприятиме розвитку позитивного конкурентного середовища, призведе до підвищення якості продукції та наданих експортних послуг, створить умови для підвищення іміджу підприємств регіону на міжнародному ринку. Здійснення таких намірів призведе до тіснішої взаємодії суб'єктів бізнесу Черкаської області з країнами Європи, сприятиме співробітництву України з провідними європейськими банками й активнішій участі країни в міжнародних проектах.

Подальші дослідження в цій сфері варто спрямувати на розробку мотиваційного механізму сприяння активізації експортно-імпортних операцій на регіональному рівні з метою повнішої реалізації експортного потенціалу суб'єктів міжнародного бізнесу.

Література

1. Прес-служба Головного управління статистики у Черкаській області Державного комітету статистики України. Оперативна інформація про соціально-економічне становище Черкаської області у 2008 р. Зовнішньоекономічна діяльність Черкаської області у 2008 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http:// www.stat.cherkassy.ua/control/uk/operativ2009.

2. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи / [відп. ред. М.Г. Чумаченько]; Ін-т екон. пром-ті НАМ України. — Донецьк : Юго-Восток, 2003.

3. Юхименко В.В. Експортний потенціал України / В.В. Юхименко // Політика і час. – 2001. – № 12. – С. 35-41.

4. Губенко В.І. Реалізація експортного потенціалу АПК України в умовах глобалізації світової економіки / В.І. Губенко //Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 124-129.

5. Програма стимулювання експорту // Діловий вісник – 2002. – №1 – С. 10.

6. Сальник О.М. Шляхи підвищення експортного потенціалу України / О.М. Сальник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 1. – С. 127-129.

Надійшла 24.03.2010

УДК 331.108

О. О. ТАРАНЕНКО
Полтавський університет споживчої кооперації України

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено підходи до аналізу зовнішнього середовища господарювання в контексті забезпечення економічної стійкості підприємства.

The article has the information on research of ways of the analysis of an environment of activity in a context of maintenance of economic stability of the enterprise.

Ключові слова: економічна стійкість, зовнішнє середовище, чинник.

Постановка задачі

В умовах ринкової економіки відбувається поглиблення взаємозв'язків між всіма суб'єктами господарювання. Це ускладнює структуру зовнішнього середовища господарювання підприємства і посилює його вплив на функціонування і розвиток самого підприємства. В таких умовах ефективне господарювання підприємства можливе лише за умови забезпечення його економічної стійкості. Для цього в управлінні економічною стійкістю підприємства потрібно належним чином налагодити систему моніторингу за чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Врахування взаємодії цих чинників при прийнятті управлінських рішень забезпечить належний рівень економічної стійкості підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій

Дослідженням різних аспектів економічної стійкості присвячені роботи О. Ареф'євої, В. Василенка, В. Геєця, Л. Лігоненко, С. Тхора та інші. Вченими досліджувалась економічна стійкість на макро- чи мікроекономічному рівнях, деякими з них вона розглядалась в контексті антикризового управління чи забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Формулювання цілей

Метою статті є дослідження сучасних наукових положень щодо сутності зовнішнього середовища,

його складових та впливу на економічну стійкість підприємства.

Результати дослідження

В ринкових умовах господарювання підприємство є відкритою системою, діяльність якої являє собою взаємодію внутрішнього і зовнішнього середовища. Ці два компоненти постійно перебувають у тісному взаємозв'язку. Залежно від сили впливу чинників кожного середовища, одне з них є домінуючим над іншим і впливає на його функціонування. В будь-якому випадку від балансу їх дії залежить ефективність діяльності підприємства. Економічна стійкість в цьому випадку і виступає як мірило цього балансу, від рівня якого і залежить успішність функціонування і розвитку підприємства.

Розглянемо сутність категорії «економічна стійкість». На особливу увагу в ньому заслуговує категорія «стійкість». Вона використовується в різних областях науки (фізика, хімія біологія та ін.) і в кожній з них хоч і має спільні риси, але трактується по-різному. Для економічних систем найоптимальнішим його значенням буде «здатність системи функціонувати у стані близькому до рівноважного, в умовах постійного зовнішнього і внутрішнього впливу» [9]. Економічна стійкість, як і будь-яка стійкість взагалі, є реакцією системи на дію зовнішнього або внутрішнього чинника.

Виходячи з цього під економічною стійкістю підприємства доцільно розуміти здатність підприємства забезпечувати позитивні показники діяльності в мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах його господарювання.

Оцінка окремих теоретичних розробок з питань економічної стійкості підприємства [1, 2, 8] дозволила виділити наступні основні умови її забезпечення:

- збалансованість внутрішніх ресурсів підприємства;
- моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;
- оперативна розробка і реалізація управлінських рішень для забезпечення планового рівня економічної стійкості.

Слід зазначити, що друга умова є ключовою, оскільки на основі результатів моніторингу середовищ і розробляються управлінські рішення, окремі з яких можуть стосуватися саме стану збалансованості ресурсів підприємства.

Детальніше розглянемо моніторинг зовнішнього середовища в контексті його впливу на економічну стійкість підприємства.

В сучасній науковій літературі [5–7] зовнішнє середовище розглядають як складну багаторівневу структуру елементів, які знаходяться за межами підприємства та різним чином впливають на його діяльність. В цій же літературі наводяться різні підходи до аналізу зовнішнього середовища. Для аналізу впливу зовнішнього середовища на економічну стійкість підприємства доцільно використати методику дослідження зовнішнього середовища [6]. Вона включає такі етапи:

1. Структурування зовнішнього середовища підприємства, визначення найвагоміших елементів (чинників), що потребують дослідження.
2. Визначення «критичних точок» та меж аналізу зовнішнього середовища.
3. Збирання інформації, необхідної для проведення дослідження.
4. Визначення методичного інструментарію дослідження.
5. Проведення дослідження та узагальнення отриманих висновків.

Дана методика потребує доповнення для визначення впливу зовнішнього середовища саме на економічну стійкість підприємства.

Для структурування зовнішнього середовища доцільно використати методику T.E.M.P.L.E.S. (Technology, Economics, Market, Politics, Laws, Ecology, Society) [4]. Основні фактори зовнішнього середовища та їх групування за даною методикою наведено в табл. 1.

Хоча в окремих літературних джерелах [6, 7] зовнішнє середовище поділено на загальне оточення (чинники опосередкованого впливу) та оперативне середовище (чинники прямого впливу), розглянута методика не передбачає такого поділу. У даному варіанті цієї методики чинники об'єднано в шість груп: технології, економіка, політика, законодавство, оточуюче середовище та суспільство. Її перевагою є те, що вона в структурованій формі охоплює значний обсяг чинників зовнішнього середовища і в ній наведено напрями аналізу чинників для кожної групи.

Для визначення «критичних точок» впливу на економічну стійкість та меж аналізу зовнішнього середо-вища необхідно здійснити класифікацію структурованих факторів (табл. 2).

Характеристика чинників за цими ознаками дозволяє визначати обсяг інформації, необхідний для дослідження його впливу на економічну стійкість підприємства та приймати обґрунтованіші управлінські рішення.

Інформаційною базою дослідження зовнішнього середовища є офіційні видання органів державної влади, статистична звітність державних органів, конференції, періодичні видання та інше [11].

Процедуру вибору необхідного інструментарію та подальше здійснення аналізу в достатній мірі обґрунтовано в роботі Лігоненко Л.О. [6]. В ній проведено групування наявних методів оцінки стану зовнішнього середовища та наведена їх характеристика. Використання цих методик дозволяє визначити стан економічної системи та ступінь впливу на нього кожного з зовнішніх чинників.

Таблиця 1

Основні фактори зовнішнього середовища за методикою T.E.M.P.L.E.S.

Група факторів	Основні фактори групи	Напрям аналізу факторів
1	2	3
Технології	- нові інформаційні технології; - нові стандарти обладнання; - нові види продукції та ін.	- аналіз реакції персоналу, споживачів на використання нових методів отримання, обробки і зберігання інформації; - здатність підприємства вводити і використовувати нові технології; - аналіз новітніх розробок в сфері функціонування підприємства; - вплив зміни вартості обладнання на діяльність підприємства та ін.
Економіка	- темпи росту економіки країни і галузі; - динаміка розвитку ринку і його насиченість; - вартість кредитів; - рівень інфляції і безробіття; - політика в області заробітної плати і ціноутворення; - рівень доходів населення та їх структура та ін.	- коливання валютних курсів та їх вплив на покупців; - вплив зміни попиту на підприємство; - залежність підприємства від ставок кредитування; - оцінка внутрішньогалузевої конкуренції; - оцінка рівня зайнятості в галузі діяльності та ін.
Політика	- політична ситуація в країні; - стабільність; - лояльність влади; - протекціонізм в галузі; - адміністративні бар'єри; - система охорони власності та ін.	- очікувані політичні рішення; - вплив нових урядових програм; - аналіз зовнішньої політики; - оцінка наслідків для підприємства політичних змін та ін.
Законодавство	- законодавчі та інші нормативні акти з питань трудових відносин; - законодавчі та інші нормативні акти в сфері оподаткування та ін.	- потенційні зміни в законодавстві, які можуть вплинути на діяльність підприємства; - законодавчі зміни, які належать до повноважень місцевих органів влади; - сприятливість законодавства в конкурентній боротьбі та ін.
Оточуюче середовище	- законодавство в сфері екології; - зв'язок технологій з екологічною безпекою та ін.	- аналіз екологічних проблем, які пов'язані з діяльністю підприємства; - діяльність конкурентів в сфері екології; - використання підприємством вторинної сировини; - вплив обладнання підприємства на екологію та ін.
Суспільство (соціальні та демографічні фактори)	- рівень освіти і культури; - чисельність та динаміка населення; - стан народжуваності і смертності; - статево-вікова структура населення та ін.	- аналіз моральних цінностей суспільства; - структура населення за національністю, віросповіданням; - вплив динаміки чисельності населення на діяльність підприємства та ін.

Таблиця 2

Класифікація факторів впливу на економічну стійкість підприємства в сфері зовнішнього середовища [3]

Ознака	**Групи факторів**
За напрямом дії	- позитивні (здійснюють сприятливий вплив на економічну стійкість підприємства) - негативні (здійснюють негативний вплив на економічну стійкість підприємства)
За механізмом виникнення	- об'єктивні (не залежать від підприємства) - суб'єктивні (зумовлені діяльністю самого підприємства)
За рівнем керованості	- керовані (входять до області управління підприємства) - некеровані (мають об'єктивний характер дії, не піддаються управлінню збоку підприємства)
За підходом до визначення	- реальні (що здійснюють вплив на економічну стійкість) - потенційні (вплив яких очікується в майбутньому)
За структурою впливу	- одиничні (впливають на окрему складову економічної стійкості) - комплексні (пливають на дві і більше складових економічної стійкості)
За часом дії	- постійні - тимчасові (сезонні) - епізодичні

Висновки

Зовнішнє середовище підприємства здійснює значний вплив на результати його діяльності. Забезпечення економічної стійкості підприємства можливе лише за умови комплексного, систематичного дослідження впливу чинників цього середовища. Для цього пропонується використовувати адаптовану модель дослідження зовнішнього середовища підприємства.

Література

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 83-91.

2. Баранівська Х.З. Функціональний підхід до управління економічною стійкістю підприємства / Х.З. Барановська, Є.С. Барвінські, Р.В. Фещур // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 140-150.

3. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : [монографія]. / Василенко А.В. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.

4. Гершун А.М. Анализ внешней среды бизнеса [Електронний ресурс] / Гершун А.М. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/t_e_m_p_l_e_s.shtml

5. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посібник для студ. вищих навч. закладів]. / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. / Лігоненко Л.О. – К. : Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.

7. Економіка торговельного підприємства :[підручник для вузів / під ред. Н.М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

8. Сергєєва О.В. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної стійкості підприємства / О.В. Сєргєєва // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – Вип. 21, т. 2. – 368 с.

9. Терехов Л.Л. Кибернетика для экономистов. / Терехов Л.Л. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 191 с.

10. Тхор С.О. Управління економічною стійкістю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ, 2005. – 20 с.

11. Тарасюк М.В. Моніторинг зовнішнього середовища в контролінгу торговельної мережі / Тарасюк М.В. // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - № 20. – С. 27-31.

Надійшла 17.03.2010

УДК 658:[504:675.6.026]

І. О. ТАРАСЕНКО, А. Г. ДАНИЛКОВИЧ, О. П. ЦИМБАЛЕНКО
Київський національний університет технологій та дизайну

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНА ОЦІНКА ТЕХНІЧНИХ РІШЕНЬ ФАРБУВАННЯ ХУТРА

У статті викладений методичний підхід до оцінки технологій фарбування хутра при використанні екологічно безпечних хімічних матеріалів натурального походження. Запропонований методичний підхід припускає: визначення відносного рівня матеріаломісткості розглянутих технологій; аналіз їхнього впливу на навколишнє природне середовище; ранжирування альтернативних технологій з метою вибору пріоритетної з погляду мінімізації впливу на навколишнє середовище й зниження собівартості продукції.

In the article, there is a methodical approach to the appraisals of the fur dyeing process using environmentally safe natural chemicals. The suggested methodical approach supposes specification of a relative materials-output ratio of the considered technologies, analysis of their environmental impact, ranking of alternative technologies to choose a priority one in terms of its minimum environmental impact and reduction of production costs.

Ключевые слова: эколого-нестабильный технологический процесс; эколого-экономическая оценка технологий; окружающая среда; экологическая чистота; материалоемкость; качество продукции; теория желательности.

Вагомий внесок промислового комплексу в економіку, що полягає в сприянні поступовому наближенню якості життя в Україні до рівня економічно-розвинених країн, визначає його провідну роль та місце в забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави. В той же час необхідно враховувати те, що підвищення рівня промислового розвитку в світі супроводжується збільшенням масштабів впливу промислової діяльності на навколишнє середовище, утворенням шкідливих викидів та відходів, і має глобальні, регіональні та локальні наслідки. За таких умов, одне з найважливіших завдань, яке стоїть перед урядами держав, і, в тому числі, перед українським, полягає в максимальному посиленні позитивного впливу промислової діяльності на процес економічного та соціального розвитку при одночасному зведенні до мінімуму негативного впливу виробництва та споживання на стан природного середовища.

Підприємства України, в тому числі підприємства з виробництва шкіри та хутра, сьогодні стають на шлях вдосконалення своєї діяльності з метою забезпечення високого рівня якості готового продукту, зниження впливу технологічного процесу на довкілля. При цьому, головними пріоритетами в їх діяльності є розширення асортименту виробів, підвищення конкурентоспроможності, зміцнення фінансового стану, створення передумов розвитку на інноваційній основі. Орієнтуючись на зниження ресурсоємності

виробництва та забезпечення екологічності продукції і застосовуваних технологій, підприємства постійно повинні вирішувати питання вибору пріоритетів, в тому числі, технологічних.

Аналіз теоретичних підходів до вирішення завдань економіко-екологічної оцінки технологій виробництва показав, що дослідження в цій галузі присвячені питанням економічної ефективності інноваційних проектів екологічної спрямованості [1, 2], формуванню системи показників-індикаторів для діагностики екологічної безпеки господарських систем, показників комплексного впливу як окремо взятих підприємств, так і їх сукупності на екологічний стан певної території, економіко-екологічного рівня фізико-хімічних процесів виробництва [3-5], вдосконаленню методів аналізу проектів з точки зору їх впливу на довкілля [6] та ін. Необхідно визнати, що у зв'язку з існуванням технологій виробництва, які спричиняють негативний вплив на довкілля та характеризуються високим рівнем ресурсоємності, в умовах переходу до сталого розвитку потребується розробка методичних підходів до оцінки застосовуваних та перспективних технологій виробництва, формування системи показників, а також вдосконалення методик оцінки національного та регіонального екологічного стану, пов'язаного з процесами як реструктуризації промисловості, так і інших галузей економіки України.

Аналіз особливостей виробничого процесу на підприємствах, які виробляють хутро, багатофакторність і складність еколого-нестабільних технологічних процесів дозволяють за мету дослідження прийняти необхідність розробки підходів щодо обґрунтування управлінських рішень з метою вибору тієї чи іншої технології виробництва, що особливо важливо в процесі впровадження нових науково-технічних розробок [7].

Об'єктом дослідження є процес підвищення якості продукції хутрового виробництва внаслідок застосування еколого-безпечних хімічних матеріалів в процесі фарбування у виробництві хутра із застосуванням натуральних напівпродуктів. Для вирішення поставлених завдань використано: економіко-статистичні методи аналізу; результати експертної оцінки; розроблений на попередніх етапах дослідження метод еколого-економічної оцінки технологій виробництва, який передбачає розрахунки одиничних і групових показників ресурсоємності та відносного рівня екологічної чистоти використовуваних та перспективних технологій з наступним визначенням їх впливу на природне середовище за переліком обґрунтованих показників [8]. Відносна похибка визначення фізико-механічних показників фарбованого покриву і шкірної тканини хутра не перевищувала ± 7 %.

Постановка завдання. Попередні дослідження [8] показали, що перед підприємствами шкіряно-хутрової галузі виникла об'єктивна необхідність вибору технологій виробництва, які найбільшою мірою відповідали б вимогам еколого-орієнтованого розвитку. Згідно з запропонованим методичним підходом щодо економіко-екологічної оцінки технологій виробництва передбачалось проведення окислювального фарбування хутра з поетапним визначенням: відносного рівня матеріалоємності досліджуваної технології; впливу технологій на довкілля; аналізу альтернативних технологій та їх ранжування в порядку зменшення пріоритетності під час прийняття рішень щодо виробничого використання за необхідності мінімізації їх впливу на навколишнє середовище та зниження собівартості готової продукції.

Серед стратегічних завдань кожного підприємства, в тому числі і хутрового, залишаються також і завдання забезпечення та підвищення конкурентоспроможності продукції, що потребує від виробників формування конкурентної стратегії. Отже, крім здійснення економіко-екологічної оцінки підприємствам доцільно аналізувати рівень якості продукції, який забезпечується застосуванням тих чи інших хімічних матеріалів та є основою підвищення конкурентоспроможності.

Результати та їх обговорення. Враховуючи систему пріоритетів, які виносяться на перший план вимогами сучасності, та багатофакторність технологічного процесу виробництва хутра, актуальним є питання об'єктивної оцінки якості технологічних інновацій, формування комплексу критеріїв та розробки методики послідовної оцінки науково-технічних розробок. Тому, важливим завданням, яке повинно вирішуватися кожним підприємством хутрового виробництва на етапі вибору як технологій, так і хімічних матеріалів для проведення тих чи інших процесів, є визначення якості продукції за варіантами застосовуваних технологічних інновацій.

На першому етапі оцінювання рівня якості фарбованого хутра з використанням синтетичних і натуральних напівпродуктів, передбачалося проведення експертного опитування спеціалістів для отримання кваліфікованих оцінок відповідності властивостей зразка хутрового напівфабрикату вимогам стандартів на хутро та формування груп показників для визначення його якості в процесі застосування різних хімічних матеріалів на стадії фарбування хутра [9-14]. Опитування експертів проводилось шляхом визначення рангу кожного з показників якості, які наведено в табл. 1. При цьому, мінімальний ранг присвоювався найважливішому показникові якості, визначеному кожним експертом.

Як видно з даних табл. 1, до показників надійності-довговічності було включено 9 найважливіших з них відповідно до вимог Держстандартів [13, 14].

Наступним етапом досліджень передбачалось визначення натуральних значень показників якості хутра (табл. 2, 3) після окислювального фарбування з використанням синтетичних напівпродуктів резорцину і пірокатехіну та поліфенолів натурального походження квебрахо [15]. При цьому було також встановлено значення відповідних показників, які задовольняли б рівню задовільної та відмінної якості хутрового

напівфабрикату під час її оцінювання з використанням функції Харрінгтона за теорією бажаності.

Таблиця 1

Показники надійності-довговічності хутра

№	Найменування показника	Характерна властивість
	Шкірна тканина	
1.1	Межа міцності за розтягування, МПа	міцність
1.2	Видовження за навантаження 4,9 МПа, %	пластичність
1.3	Відносне видовження за розтягування, %	пластичність
1.4	Вихід за площею, %	економічність
1.8.	Навантаження за утворення тріщин епідермісу, Н	міцність
	Волосяний покрив	
1.5.	Стійкість забарвлення до сухого тертя, бали	зносостійкість
1.6	Стійкість забарвлення до мокрого тертя, бали	зносостійкість
1.7	Світлостійкість, бали	зносостійкість
1.9	Сумарний тепловий опір при швидкості теплового потоку, $м^2с/вт$ і швидкості повітряного потоку 5 м/с	теплостійкість

Універсальним показником, який дозволяє враховувати ступінь вагомості того чи іншого параметра та його значення, що може змінюватися в певних межах, є узагальнююча функція бажаності [16, 17]. Особливість визначення та аналізу групових показників якості за теорією бажаності полягає в тому, що для їх оцінки необхідно порівнювати фактичні значення одиничних (групових) показників із значеннями, які відповідають бажаному (найкращому) рівню за кожним з них. Перевагою такого підходу є можливість проаналізувати значимість одиничного показника в груповому з точки зору відповідності досягнутого рівня якості встановленій потребі бажаного значення – чим вищим буде одержаний показник, тим вищі потенційні можливості підприємства в забезпеченні високого рівня якості та конкурентоспроможності продукції.

Таблиця 2

Показники надійності-довговічності хутрового кроля за використання різних хімічних матеріалів в процесі фарбування

№	Найменування показника	Рівень показників якості хутра							
		за функцією бажаності[1]		Значення за варіантом фарбування					
		задовільно	відмінно	К[2]	1	2	3	4	5
	Шкірна тканина								
1.1	Межа міцності за розтягування, МПа	7,0	10,1	7,1	7,1	7,2	7,3	7,4	7,5
1.2	Видовження за навантаження 4,9 МПа, %	30	36	35	34	33	33	33	32
1.3	Відносне видовження за розтягування, %	70	60	70	68	65	63	60	60
1.4	Вихід за площею, %	75	81	76	77	78	80	81	81
	Волосяний покрив								
1.5	Стійкість забарвлення до сухого тертя, бали	3	5	3	3	3	4	4	5
1.6	Стійкість забарвлення до мокрого тертя, бали	2	4	2	2	2	3	3	4
1.7	Світлостійкість, бали	3	6	4	4	5	5	6	6

Примітки: [1] – рівень „задовільно” визначався згідно з вимогами щодо хутра, а рівень „відмінно” – за останніми досягненнями науки й виробництва в хутровій галузі;

[2] – тут і в наступній таблиці за діючою технологією.

Таблиця 3

Показники надійності-довговічності хутрової овчини за використання різних хімічних матеріалів в процесі фарбування

№	Найменування показника	Рівень показників якості хутра							
		за функцією бажаності		Значення за варіантом фарбування					
		задовільно	відмінно	К*	1	2	3	4	5
Шкірна тканина									
1.1	Межа міцності за розтягування, МПа	10,5	14,0	10,8	10,9	11,2	11,4	11,7	11,8
1.2	Видовження за навантаження 4,9 МПа, %	33,0	46,0	35,0	34,8	34,5	34,2	34,0	33,8
1.3	Відносне видовження за розтягування, %	70,0	65,0	70,1	69,2	68,3	66,9	67,0	66,0
1.4	Вихід за площею, %	83,1	87,2	83,0	83,5	83,8	84,3	84,8	85,0
1.8	Навантаження за утворення тріщин, Н	20	50	32	36	35	36	37	42
Волосяний покрив									
1.5	Стійкість забарвлення до сухого тертя, бали	3	5	3	3	3	4	4	5
1.6	Стійкість забарвлення до мокрого тертя, бали	2	4	2	2	2	3	3	4
1.7	Світлостійкість, бали	3	6	4	4	5	5	6	6
1.9	Сумарний тепловий опір за швидкості теплового потоку, $м^2с/вт$ і швидкості повітряного потоку 5 м/с	0,15	0,30	0,16	0,18	0,18	0,22	0,26	0,27

Результати оцінювання за теорією бажаності якості хутрового кроля представлено в табл. 4, хутрової овчини – в табл. 5. Як видно з даних табл. 4 і 5, рівень якості напівфабрикату хутрового кроля та овчини залежить від використовуваного варіанту технології фарбування та характеризується груповим показником якості відносно рівня бажаності. При цьому шкала бажаності дозволяє перевести кількісні оцінки групових показників, які є комплексною характеристикою рівня якості за групами показників якості шкіряної тканини та волосяного покриву, в такі якісні оцінки: „середній рівень якості" забезпечується застосуванням (4) та (5) варіантів фарбування хутрового кроля і хутрової овчини; „прийнятний рівень якості" – така оцінка всіх інших технологічних обробок, які в табл. 4 і 5 впорядковані за зростанням рівня якості хутрового напівфабрикату з досліджуваних видів хутра. Аналіз витрат хімічних матеріалів показує, що технологічні обробки, які дозволяють досягти кращих показників якості, є також більш привабливими за рівнем матеріаломісткості. Так, найменш матеріаломісткою є технологічна обробка (5) як для фарбування овчини, так і кроля. В той же час необхідно відзначити, що в розрахунку на 1000 $дм^2$, обробка шкур овчини є в шість раз більш матеріаломісткою в порівнянні з обробкою шкур кроля; на наступному місці – 3-я та 4-а технологічні обробки, які мають однаковий рівень матеріаломісткості 43 грн. для кроля та 270 грн. для овчини). При цьому технологічна обробка (5) є найбільш перспективною і з позиції найменшого впливу виробничого процесу на довкілля за умови її застосування.

Таблиця 4

Визначення рівня бажаності показників якості хутрового кроля та витрат хімічних матеріалів за різними технологічними обробками

Показник		Рівень бажаності показників за варіантом						Зважені показники якості за варіантом					
№	ваго-мість	К	1	2	3	4	5	К	1	2	3	4	5
1.1.	0,183	0,382	0,382	0,396	0,410	0,424	0,438	0,070	0,070	0,072	0,075	0,078	0,080
1.2.	0,185	0,740	0,691	0,691	0,643	0,643	0,589	0,137	0,128	0,128	0,119	0,119	0,109
1.3.	0,160	0,461	0,549	0,628	0,756	0,805	0,805	0,074	0,088	0,100	0,121	0,129	0,129
1.4.	0,166	0,368	0,368	0,368	0,628	0,628	0,805	0,061	0,061	0,061	0,104	0,104	0,134
1.5.	0,169	0,368	0,368	0,368	0,628	0,628	0,805	0,062	0,062	0,062	0,106	0,106	0,136
1.6.	0,137	0,549	0,549	0,697	0,697	0,805	0,805	0,075	0,075	0,096	0,096	0,110	0,110
Разом	1,000							0,479	0,484	0,519	0,621	0,646	0,698
Оцінка рівня якості за теорією бажаності								Прийнятний рівень				Середній рівень	
Матеріальні витрати, грн. на одиницю													
на 1 кг сировини								4,058	3,331	3,143	2,768	2,768	2,549
на 1 шкурку (середня маса – 0,19 кг)								0,771	0,633	0,597	0,526	0,526	0,484
на 1000 $дм^2$								63,00	52,00	49,00	43,00	43,00	40,00

Таблиця 5

Визначення рівня бажаності показників якості хутрової овчини та витрат хімічних матеріалів за різними технологіями обробки

Показник		Рівень бажаності показників за варіантом						Зважені показники якості за варіантом					
№	вагомість	К	1	2	3	4	5	К	1	2	3	4	5
1.1.	0,143	0,416	0,432	0,479	0,509	0,553	0,568	0,059	0,062	0,068	0,073	0,079	0,081
1.2.	0,145	0,454	0,445	0,433	0,420	0,411	0,402	0,066	0,065	0,063	0,061	0,060	0,058
1.3.	0,064	0,368	0,479	0,581	0,671	0,671	0,745	0,024	0,031	0,037	0,043	0,043	0,048
1.4.	0,107	0,368	0,438	0,479	0,544	0,605	0,628	0,039	0,047	0,051	0,058	0,065	0,067
1.5.	0,13	0,628	0,728	0,728	0,805	0,863	0,863	0,082	0,095	0,095	0,105	0,112	0,112
1.6.	0,125	0,628	0,728	0,728	0,805	0,805	0,863	0,078	0,091	0,091	0,101	0,101	0,108
1.7.	0,132	0,368	0,549	0,549	0,697	0,697	0,805	0,049	0,072	0,072	0,092	0,092	0,106
1.8.	0,083	0,581	0,643	0,628	0,643	0,657	0,722	0,048	0,053	0,052	0,053	0,055	0,060
1.9.	0,071	0,405	0,479	0,479	0,613	0,722	0,745	0,029	0,034	0,034	0,044	0,051	0,053
Разом	1							0,474	0,549	0,564	0,629	0,657	0,694
Оцінка рівня якості за теорією бажаності								Прийнятний рівень				Середній рівень	
Матеріальні витрати, грн. на одиницю													
на 1 кг сировини								6,368	5,594	5,206	4,431	4,431	4,044
на 1 шкурку (середня маса – 4,5 кг)								28,66	25,17	23,43	19,94	19,94	18,20
на 1000 дм^2								406,0	340,0	317,0	270,0	270,0	246,0

Висновки. На основі багатокритеріального підходу вибір технічного рішення фарбування хутра має здійснюватись з урахуванням економіко-екологічної оцінки. При цьому, сучасні умови виробництва, пріоритети розвитку підприємств вимагають врахування не лише економічних показників, але й екологічних з метою забезпечення випуску техногенно-безпечнішої продукції та відповідного задоволення вимог споживачів.

Запропонований методичний підхід передбачає послідовне оцінювання процесу фарбування хутра на основі визначення екологічної чистоти, ресурсоємності та рівня якості продукції.

Аналіз досліджуваних технологічних обробок показав, що найбільш пріоритетною для підприємств-виробників хутрового кроля і овчини є варіант обробки, що передбачає використання поліфенолів натурального походження замість синтетичних резорцину та пірокатехіну, оскільки їх використання дозволяє досягти найкращих результатів за рівнем якості продукції. При цьому, порівняно з існуючою технологією фарбування рівень якості підвищується у 1,4-1,5 раз, зниження витрат хімічних матеріалів на одиницю площі хутрових шкур відповідно для кроля і овчини досягається у сім разів зі значним зниженням шкідливого впливу на довкілля завдяки заміні синтетичних напівпродуктів похідних фенолу на продукти натурального походження.

Література

1. Карпіщенко Т. О. Науково-методичні основи удосконалення економічного механізму розвитку еколого-інноваційної діяльності / Т. О. Карпіщенко, О. І. Карпіщенко, К. В. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування та організація виробництва. – Суми : Вид-во СумДУ, 2002. - № 1-2. – С. 46-54.

2. Онуфрієнко О. Л. Основи екології: методичні вказівки та контрольні завдання для самостійної роботи студентів всіх форм навчання / О. Л. Онуфрієнко, Р. В. Луцик ; [відп. за вип. Р. В. Луцик]. – К. : КНУТД, 2004. – 55 с.

3. Александров И. А. Институциональная составляющая механизма экономико-кологической безопасности хозяйственных систем / И. А. Александров, О. В. Половян, Н. С. Красовская // Наукові праці Донецького національного університету. Сер.: економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – Вип. 103-1. – С. 123-130.

4. Цимбалюк С. Я. Методологія та методика еколого-економічної оцінки впливу хімічної та нафтохімічної промисловості на навколишнє середовище (на прикладі Київського регіону) [Електронний ресурс] : Автореф. дис на здобуття наукового ступеня канд. екон. Наук : 08.08.01 / МОН України. НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – Київ, 2000. – Режим доступу: http://www.lib.ua-ru.net

5. Захаркін О. О. Оцінка еколого-економічного рівня машинобудівних технологій / О. О. Захаркін // Вісник Сумського державного університету. – 2002. – № 7. – С. 69-77.

6. Загвойська Л. Д. Економічний аналіз інвестиційних проектів : [навч. посіб]. / Загвойська Л. Д., Масенко Т. Є., Якуба М. М. ; [гол. ред. Р. Коник, ред. С. Нечай]. – Львів : Афіша, 2006. – 320 с.

7. Ліщук В. І. Менеджмент конкурентоспроможності шкіряного виробництва / Ліщук В.І. – К. : Фенікс. 2005, 132 с.

8. Тарасенко І. О. Методичні підходи до еколого-економічної оцінки відмочувально-зольних технологій виробництва шкіри / І. О. Тарасенко, О. О. Стукал, В. І. Ліщук, А. Г. Данилкович // Легка промисловість. – 2006. – № 3. – С. 43-45.

9. ГОСТ 22.851-77. Выбор номенклатуры показателей качества промышленной продукции. Основные понятия. – М.: Изд-во стандартов, 1977. – 24 с.

10. ГОСТ 22732-77. Методы оценки уровня качества промышленной продукции. Основные положения. – М.: Изд-во стандартов, 1977. – 23 с.

11. ГОСТ 23554.0-79. Система управления качеством продукции. Экспертные методы оценки качества промышленной продукции. Основные положения. – М. : Изд-во стандартов, 1979. – 18 с.

12. ГОСТ 23554.1-79. Система управления качеством продукции. Экспертные методы оценки качества промышленной продукции. Организация и проведение экспертной оценки качества продукции. – М. : Изд-во стандартов, 1979. – 14 с.

13. ГОСТ 2974-75. Шкурки кролика меховые выделанные. Общие технические условия. – М. : Изд-во стандартов, 1975. – 8 с.

14. ГОСТ 4661-76. Овчина меховая выделанная. ТУ. – М. : Изд-во стандартов, 1984. – 8 с.

15. Тарасенко І. О. Визначення якості хутрового напівфабрикату, отриманого за еколого орієнтованими технологіями оздоблення / І. О. Тарасенко, А. Г. Данилкович, О. П. Цимбаленко // Легка промисловість. – 2008. – № 4. – С. 38-39.

16. Kendall M.G. Rank Correlation Methods. – N.Y. : Hafner Publ.Go., 1995. – 196 p.

17. Соловьев А. Н. Оценка качества и стандартизация текстильных материалов / А. Н. Соловьев, С. М. Кирюхин. – М. : Легкая индустрия, 1974. – 248 с.

Надійшла 12.04.2010

УДК 658.5:622.33

І. А. ФЕСЕНКО
Дніпропетровський національний гірничий університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ

В статті розглянуто сутність інформації та її роль в усіх областях життєдіяльності людини, методи та етапи обробки й аналізу інформації, наведено деякі приклади їх використання на вуглевидобувних підприємствах. Уточнено схему обробки та формування інформації у соціально-економічних системах, узагальнено та доповнено методологічну основу інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

The essence of information and its role in all spheres of man's life is considered in the article as well as methods and stages in processing and analyzing information, some examples of their application at coal-mining enterprises are given. The processing scheme and formation of information in social-economic systems is specified and methodological basis for informational supply when accepting the managerial decisions are generalized and complemented.

Ключові слова: методологія, інформація, ресурс, управлінські рішення, методи дослідження.

Вступ. Головне призначення економічної інформації пов’язане з прийняттям ефективних управлінських рішень, що складає основу процесу управління.

Розвиток ринкових відносин та технологічний прорив в інформаційних технологіях зумовлюють вибухове зростання управлінської інформації.

Останнім часом все більше дослідників висловлюють думку, що інформацію треба визнати як економічний ресурс, і роблять наголос на тому, що у теперішній час світ перетворюється з «індустріального суспільства» на «інформаційне суспільство». Підвищення «статусу» та обсягів інформації у житті суспільства актуалізує питання підвищення якості цього ресурсу.

Постановка завдання. На якість управлінської інформації впливає багато складових, але одним з головних чинників формування якісної інформації є методологія. Тому метою даної статті є удосконалення методології роботи з інформацією в процесі прийняття управлінських рішень.

Результати. Інформація – це відомості про об’єкти і явища навколишнього середовища, їхні параметри, властивості й стани, що зменшують наявний ступінь невизначеності, відображені в будь-якому вигляді їхнього збереження, обробки й передачі.

Інформацією є нові відомості, прийняті, зрозумілі й оцінені кінцевим споживачем як корисні відомості, що розширюють запас знань кінцевого споживача про навколишній світ. Поряд з інформацією вживається поняття «дані».

Дані можуть розглядатися як означені чи записані спостереження, які з якихось причин не

використовуються, а тільки зберігаються. У разі коли з'являється можливість використовувати ці дані для зменшення невизначеності про що-небудь, дані перетворюються в інформацію. Тому інформацією є використовувані дані.

Щодо використання інформації в менеджменті існує таке визначення: інформація від об'єкта керування і навколишнього середовища надходить у керуючий орган. На основі її й виробляється керуючий вплив [1, с. 16 - 21].

Дафт Р.Л. характеризує дані як «сирі» факти і цифри, у яких нема нічого особливого і які самі по собі не можуть бути корисними для менеджерів. Для того, щоб одержати «часточки радію», «сировину» необхідно обробити, отримати кінцевий інформаційний продукт, який має безпосереднє відношення до управлінської задачі. Проблема ефективної ідентифікації корисної інформації та забезпечення доступу до неї менеджерів та співробітників набуває все більшої гостроти. Інформація – це перетворені у певному контексті дані, які є змістовними і корисними для конкретних користувачів [2].

Уточнюючи вищенаведене Карлинський А.М. та Черніков Б.В. зазначають, що інформація – це упредметнена, відчужена від творця і усуспільнена форма знання. З одного боку, інформація забезпечує перетворення знання на суспільне надбання. З іншого боку, інформація є моделлю, тобто спрощене і огрублене представлення знання. Таким чином, текст, закріплений на матеріальному носієві, є інформаційною моделлю знання.

Інформація – це відчужене знання, записане в певному форматі на певній мові у вигляді знаків на матеріальний носій, доступне для відтворення без участі автора і передане в канали суспільної комунікації. При узагальненні даних про багато подій або описі певної події дані перетворюються на інформацію. Інформація може містити відомості про події, описи різних подій, об'єднаних за будь-якою ознакою, і так далі [3, с. 20].

Сьогодні інформація є товаром, який задовольняє потреби користувачів, і водночас вона є обмеженим економічним ресурсом. По відношенню до інших економічних ресурсів (землі, праці, капіталу), фахівці виділяють особливості – неспоживаність у процесі споживання, невизначеність корисності та відсутність залежності між обсягом знань і обсягом нового знання, складність виробництва та висока мобільність перетікання як у просторі, так і в часі з однієї науки в іншу без втрати актуальності [4].

До методів, які використовують для обробки та аналізу економічної інформації, відносять:

- евристичні – метод колективного блокноту, мозковий штурм, прийом синектики, кейс-метод;
- традиційні методи – метод порівняння, метод відносних і порівняльних величин, графічний метод, метод групування, спосіб детермінованих чинників, спосіб ланцюгових підстановок, спосіб абсолютних різниць;
- способи статистичного факторного аналізу – кореляційно-регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, компонентний аналіз, багатовимірний факторний аналіз;
- способи оптимізації показників – економіко-математичні методи, програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор, дослідження операцій [5].

Слід зазначити, що вище наведено лише найбільш розповсюджені і загальні методи обробки і аналізу економічної інформації. В практиці управління використовується багато галузевих, спеціальних методів.

У цьому ж сенсі, але з іншої економічної проблематики Крушельницька О.В. [6] також відмічає, що існує ще одна дуже важлива вимога до методу пізнання – відповідність метода об'єктові дослідження і рівню пізнання. Так, при розміщенні продуктивних сил нерідко метод енерговиробничих циклів використовується для вивчення господарства великих міст чи економічних вузлів, що є неправильним, тому що він призначений для вивчення компонентної структури лише територіально-виробничих комплексів великих економічних районів.

Важливим положенням у методології є те, що кожен метод дослідження сам має бути теоретично обґрунтованим. Також будь-яка категорія науки, її положення, закони набирають методологічного значення і навіть виконують функцію методу, коли у процесі пізнання стають спрямованими засобами дослідження конкретних об'єктів. Наприклад, при обґрунтуванні мережі економічних районів України треба активно використовувати теорію цього виду регіоналізації, її принципи, поняття і положення [6, с. 79 - 80].

В управлінні інформація розглядається як предмет праці (первинно необроблені дані), засіб (сукупність знань методів і прийомів обробки та переробки інформації) і результат управлінської праці (інформація, яка є корисною для використання).

Із логіки розгляду інформації таким чином витікає деяка одноетапність обробки інформації, а також те, що некорисна для використання інформація переробляється в корисну для використання. Схематично це зображено на рис. 1. На нашу думку, це дуже спрощений погляд на перетворення, обробку інформації та можливості використання сучасної наукової методології у роботі з інформацією.

У чималих випадках в дійсності практики управління відбувається багатоетапний процес перетворення однієї корисної інформації і даних в іншу корисну інформацію з використанням відповідної для кожного етапу методології. На кожному наступному етапі обробки і переробки інформації до основної інформації додається нова інформація і дані, та використовується своя методологія. Узагальнена схема

обробки даних та інформації у соціально-економічних системах представлена рис. 2.

Рис. 1. Загальна схема обробки інформації

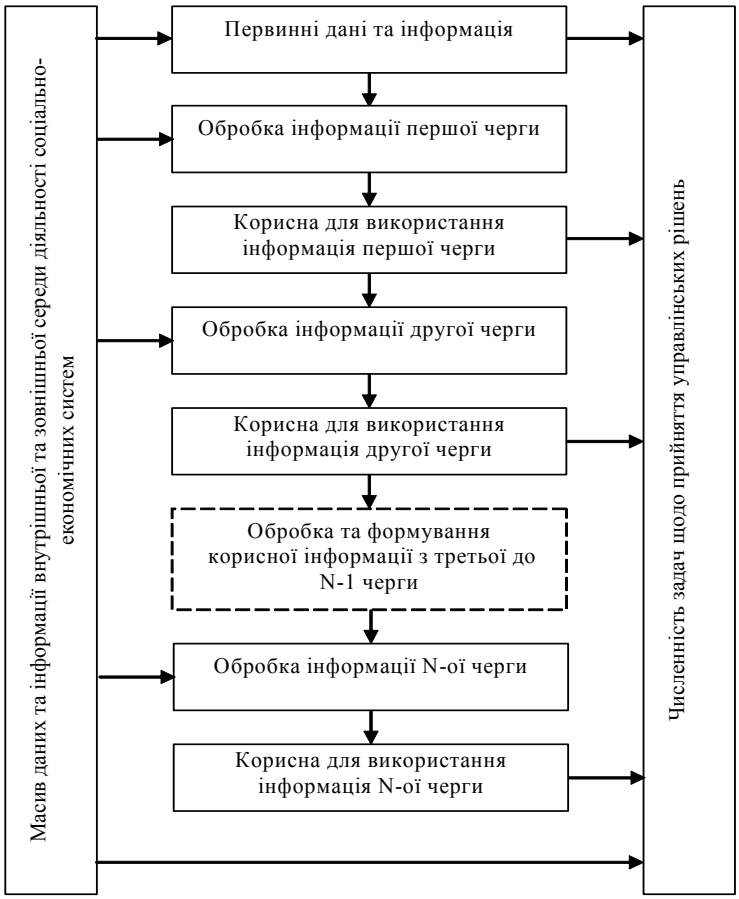

Рис. 2. Узагальнена схема обробки та формування інформації у соціально-економічних системах

Якщо у якості приклада роботи з інформацією розглядати процес розробки поточного плану державного вуглевидобувного підприємства, то чергові етапи обробки даних та первинної інформації, а також отримання корисної інформації будуть такими:

- всебічний аналіз роботи шахти за минулий рік, оцінка технологічних рішень з підготовки нових виймальних полів та ефективності механізації процесів видобутку, що застосовуються на шахті;
- формування основної мети діяльності шахти та її дільниць, спираючись на результати аналізу роботи шахти за минулий рік, Програму розвитку вугільної промисловості України тощо;
- визначення виробничої потужності шахти та її дільниць, виходячи з продуктивності машин та обладнання, пропускної спроможності ланцюжків технологічного процесу видобутку вугілля;
- планування обсягів видобутку вугілля й робіт в межах виробничої потужності, розподіл запланованих обсягів робіт між дільницями шахти;
- планування товарної й реалізованої продукції;
- планування якості вугілля;
- планування готової продукції в енергетичному вимірюванні;
- планування інноваційного потенціалу;
- планування матеріально-технічного забезпечення;

- планування персоналу та оплати праці;
- планування собівартості продукції;
- фінансове планування;
- оцінка економічної ефективності інвестицій в інновації

Розробка кожного розділу поточного плану вуглевидобувного підприємства представляє собою процес обробки даних та перетворення однієї корисної інформації в іншу корисну інформацію у логічному порядку аналогічно до схеми рис. 2. Одночасно розробка кожного розділу поточного плану виступає і як процес прийняття управлінських рішень. Тобто усі з розроблених розділів поточного плану підприємства, з одного боку, виступають як корисна інформація для розробки інших розділів плану, а з іншого - як рішення, яке приймається для виконання.

Кожний черговий етап обробки даних та інформації за умов використання загальної методології має свої особливості, як галузеві так і методологічні при розробці певного розділу поточного плану.

Наприклад, в аналізі факторів зміни обсягів видобутку вугілля враховується вплив зміни продуктивності пластів, довжини лав, швидкості просування вибоїв. Перелічені фактори не враховуються в переробній та інших галузях національної економіки. При розробці інших розділів поточного плану вони використовуються лише опосередковано. Таким чином, на цьому етапі обробки інформації і прийняття управлінського рішення певною мірою використовується своя специфічна методологія.

Ще не менш виразні приклади пов'язані з плануванням якості вугільної продукції та плануванням готової продукції в енергетичному вимірюванні. Методичні підходи, які використовуються при розробці цих розділів поточного плану діяльності вуглевидобувного підприємства є сугубо галузевими та вузько спеціальними.

Аналогічна ситуація спостерігається і на етапах обробки інформації для розробки інших розділів поточного плану діяльності вуглевидобувного підприємства.

Слід зазначити, що в сучасній економіці у значній частині випадків процес прийняття управлінського рішення за своєю сутністю наближається до вирішення наукового завдання. Тому наукову методологію пізнання слід визнавати і використовувати як методологію прийняття управлінських рішень.

Методологія науки у традиційному розумінні є вченням про методи та процедури наукової діяльності. Узагальнена сукупність методів, які використовуються у дослідженнях, представлена на рис. 3 [6].

Однак, наведена класифікація не відображає і не враховує важливої групи методів і процедур розробки управлінських рішень, а саме наукових, галузевих підходів, принципів, засобів, прийомів, критеріїв, алгоритмів, моделей тощо. Значущість цієї групи методів і процедур у процесі прийняття управлінських рішень не менша за ті методи, які представлено на рис. 3.

Таку групу методів можна визначити як методологічний інструментарій. Доповнена класифікація методів дослідження представлена на рис. 4.

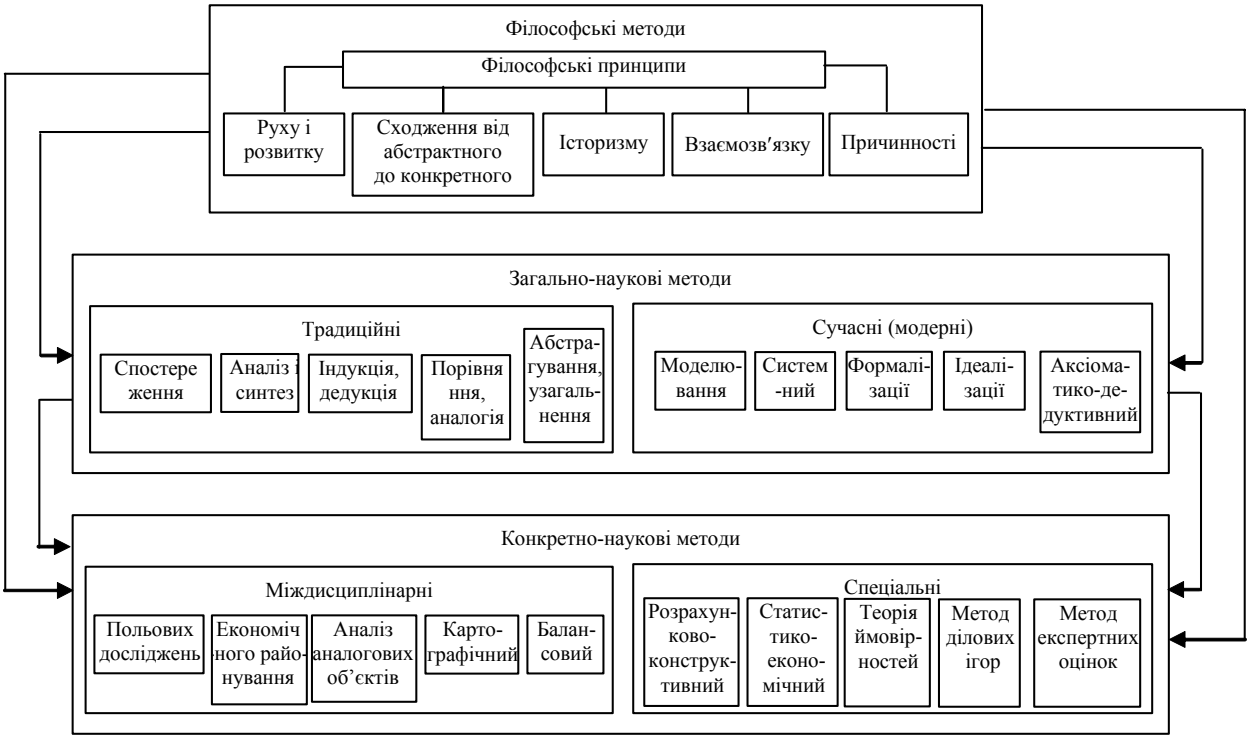

Рис. 3. Класифікація методів досліджень (за ідеєю О. Шаблія) [6]

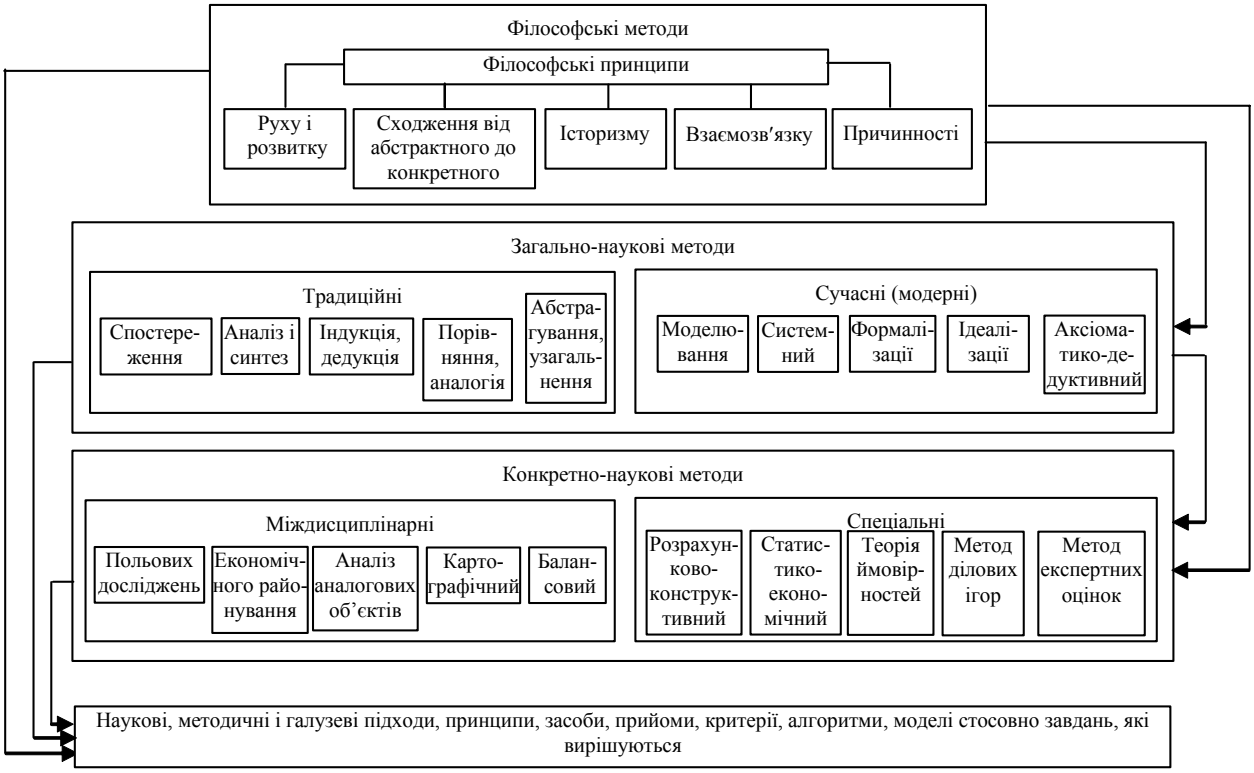

Рис. 4. Доповнена класифікація методів наукових досліджень та розробки управлінських рішень

Висновки. Удосконалення методологічного інструментарію сьогодні являє основний напрямок розвитку методології наукових досліджень розробки управлінських рішень. За складних умов внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємств методологічний інструментарій має стати важливою необхідною передумовою прийняття ефективних тактичних та стратегічних рішень в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Література

1. Інформаційні системи в менеджменті: Навч. посібник / Глівенко С.В., Ляпін С.В., Павленко О.О. та ін. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 407 с.

2. Дафт Р.Л. Менеджмент. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 832 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

3. Карминский А.М., Черников Б.В. Информационные системы в экономике: В 2-х ч. Ч.1. Методология создания: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.: ил.

4. Бандурин А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn02/08.shtml.

5. Методы обработки и анализа экономической информации : матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/методы обработки и анализа экономической информации.

6. Крушельницька О.В. Методологія та організація наукових досліджень: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2009. – 206 с.

Надійшла 29.03.2010

УДК 334.754 : 339.92 : 007

О. В. ХИТРА
Хмельницький національний університет

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЯХ: СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД

Розглянуто основні положення економічної синергетики як методологічної бази дослідження складних економічних систем. Запропоновано синергетично-інформаційну модель прийняття управлінського рішення на засадах поєднання організаційних та самоорганізаційних принципів.

The substantive provisions of economic synergetics as a methodological base of difficult economic systems research are considered. The synergestical-informative model of making administrative decision on principles of organizational and selforganizational principles combination is offered.

Ключові слова: атрактор, біфуркація, економічна синергетика, інформація, міжнародна корпорація, синергетичне управління, управлінське рішення, флуктуація.

Вступ. В умовах глобалізації суттєво ускладнюється конкурентна боротьба на світовому ринку, а тому успіх міжнародних корпорацій безпосередньо залежить від спроможності керівництва приймати та впроваджувати управлінські рішення, адекватні стратегічним цілям корпорації та умовам зовнішнього середовища. Теорії управління, які виходять із детерміністських уявлень про наявність вичерпної інформації щодо майбутніх умов функціонування об'єкта, очевидно, не здатні описати багато істотних моментів розвитку економічних систем. У межах детерміністського підходу неможливо описати процес адаптації управлінських рішень до нової інформації, їхню гнучкість. У багатьох випадках менеджерам доводиться приймати рішення на підставі побудови системи гіпотез, зокрема, через відсутність вичерпної, достовірної інформації. А це призводить до ризику, відхилення від цілей, недоотримання очікуваних результатів, можливих збитків, які можуть виникнути через недостатню обгрунтованість (помилковість, неадекватність) гіпотез. Відповідно, виникає потреба в удосконаленні методології розробки управлінських рішень з урахуванням специфіки внутрішньої структури міжнародної корпорації та мінливості чинників зовнішнього середовища.

На нашу думку, методологія економічної синергетики може стати ефективною базою для обгрунтування ефективності управлінських рішень у міжнародній корпорації. Як відомо, центральними моментами синергетичного вчення є нерівноважність, незворотність, відкритість, дисипативність, гетерогенність, нелінійність, на відміну від класичної парадигми економічної теорії, що тяжіє до рівноважних станів, зворотності, закритості, гомогенності, лінійності. Саме економічна синергетика зрівнює в статусі хаос і порядок, детермінізм і випадковість, стійкість і нестійкість, стабільність і нестабільність.

Наукова апробація понятійного апарату та методологічного інструментарію синергетики здійснена у дослідженнях Г. Хакена, І. Пригожина, В.-Б. Занга, С. Курдюмова, Г. Малинецького, О. Князєвої, Д. Чернавського та ін. Напрямок економічної синергетики активно розробляється у працях І. Ансоффа, В. Білоуса, В. Вагуріна, О. Васильєва, Н. Гражевської, Л. Євстигнєєвої, Р. Євстигнєєва, С. Єрохіна, Т. Ісаєвої, А. Качинського, С. Копілевича, С. Мочерного, І. Осадчого, Ж. Поплавської, В. Решетило, В. Тарасевича, І. Урманова, Є. Ходаківського, І. Черленяка, О. Шевчука та ін. Водночас питання про роль синергетичної складової у процедурі прийняття управлінського рішення, що реалізується в умовах глобального економічного простору, залишається майже не висвітленим у працях зарубіжних та вітчизняних вчених.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних передумов удосконалення процедури прийняття ефективних управлінських рішень у міжнародних корпораціях із застосуванням категорійного апарату та інструментарію економічної синергетики.

Результати дослідження. Згідно з традиційним баченням, управлінське рішення є результатом аналізу суб'єктом управління інформації про стан системи та визначення сукупності дій, необхідних для ефективного розв'язання або уникнення проблем з конкретною метою. Процес прийняття рішень складається з ідентифікації проблем (можливостей) та вибору оптимального рішення щодо їх подолання (використання) [1, с. 177]. Класичні концепції і школи менеджменту орієнтовані на пошук різних способів впливу суб'єкта на об'єкт управління для більш ефективного використання його фізичного, психологічного та інтелектуального потенціалу у підприємницьких цілях. Але наприкінці XX ст. стало зрозуміло, що такий підхід вичерпав себе, а відтак, концепція "суб'єкт – об'єкт управління" поступово змінюється концепцією самоорганізації [2]. Знання загальносистемних принципів самоорганізації складних систем дає змогу в нечітких умовах розвитку системи, яка функціонує під впливом певного спектру дестабілізуючих чинників (флуктуацій), знайти і використати оптимальні внутрішні резерви, достатні для самоструктуризації системи без використання значних матеріальних і часових ресурсів.

В основу міжнародної діяльності компанії покладена певна сукупність управлінських рішень, що приймаються у даній сфері. Ефективне управління передбачає, що ця сукупність раціонально сформована, тобто: 1) охоплює усі ключові моменти, пов'язані з зовнішніми взаємодіями фірми; 2) забезпечує можливість послідовної реалізації генеральної цілі фірми на рівні поточних планів діяльності та

оперативних рішень; 3) не є суперечливою на внутрішньому рівні; 4) не є суперечливою на зовнішньому рівні; 5) орієнтована на оцінку тенденцій розвитку ситуації [1, с. 178-179].

Суттєвий інтерес з точки зору економічної синергетики являють вимоги внутрішньої та зовнішньої несуперечливості рішень. Зокрема, цікавою є ідея буквального трактування наведеної вимоги – як збільшення ймовірності одних цілей за умови реалізації інших. Така синергія цілей бажана, оскільки насправді важко досягти їх чіткого розподілу і виключити взаємовплив, особливо враховуючи їх належність до різних часових періодів і необхідність відповідної співпідпорядкованості. Певний взаємовплив завжди спостерігатиметься, і питання полягає не в тому, щоб його виключити, а в тому, щоб зробити його невід'ємним; оскільки надійність точкової оцінки (дорівнює "0") завжди нижча, ніж інтервальної, є сенс одразу орієнтуватися на позитивний взаємовплив, тобто на одержання синергічного ефекту.

Зовнішня несуперечливість рішень з міжнародної діяльності вимагає пов'язування їхніх передумов і результатів з передумовами і результатами в інших сферах діяльності. У процесі виходу на нові ринки міжнародній корпорації необхідно зробити вибір на користь глобальної інтеграції чи високої швидкості реакції на цих ринках. В першому випадку головна компанія використовує стандартні централізовані процедури у структурних підрозділах, в другому – надає їм відносну автономію. Система чинників, які сприяють вибору глобальної інтеграції, має назву "тиск щодо глобалізації"; система чинників, що потребують швидкої реакції на місцевий попит, має назву "тиск щодо локалізації". Відповідно, виважене управлінське рішення можна вважати синергетичною результуючою різноспрямованого тиску двох означених груп чинників.

Для прийняття ефективного управлінського рішення важливо пам'ятати, що система може досягти цілі не з будь-якого стану і тим паче не в будь-який проміжок часу. Щоб досягти бажаних характеристик, система повинна перебувати в "області досяжності", тобто її параметри та параметри її середовища повинні досягти певних значень. Якщо функції системи об'єктивно зумовлені середовищем, то її ціль виражає внутрішні потреби складноорганізованої цілісності. При цьому провідна роль належить функції, яка уможливлює існування системи у зовнішньому середовищі. Водночас ціль суттєво впливає на структуру та поведінку системи, виступаючи, так само як і функція, системоутворюючим фактором [3, с. 18-19].

Отже, важливими характеристиками системи, які розкривають логіку прийняття та впровадження управлінських рішень, є функціональність та синергетичність.

Функціональність системи – здатність забезпечити такий розподіл функцій та зусиль елементів, який приводить до виконання завдання. Функціональність системи має здатність адаптуватися, пристосовуватися, оволодіти можливостями та зміненими ресурсами у випадку зміни умов, в яких перебуває система. Водночас практика наукового дослідження показує, що існує процесуальна подібність у протіканні самоорганізації в різних середовищах, яка виражається подібними функціональними закономірностями.

Синергетичність системи – здатність створити умови, за яких система-середовище на основі взаємодії внутрішньої інформації та ресурсів з вхідними потоками створює продуценти, які мають еволюційну новизну та значущість; це здатність створювати системою структурно та інформаційно матеріалізовану нову якість. Іншими словами, система, яка здатна за рахунок взаємодії внутрішніх структурних якостей з потоками, що надходять ззовні, до створення нових продуцентів, необхідних для підтримання еволюційного процесу, є синергетичною. Під новими продуцентами розуміють продукти життєдіяльності, які виникають в надрах системи і є "новими" або важливими з погляду потоку еволюції. Синергетичність дає оцінку еволюційної здатності системи, її здатності коригувати мету та засоби, створювати умови відповідності засобів меті [4].

Загалом, синергетична система являє собою надскладний набір когерентних, інтерактивних процесів, які проявляються в часі у вигляді глобально стійких структур [5]. Процесуальність надскладних систем пояснює такі їх властивості, як нелінійність, генераційність, нерівноважність, відкритість, дисипативність, гетерогенність і, врешті-решт, здатність до самоорганізації. Синергетика акцентує увагу передусім на тому, що економічні системи можуть проходити через ієрархію нестійкого розвитку, і в них розвиваються дедалі більш складні структури. Такі нестійкості викликані зміною зовнішніх параметрів і можуть привести до нової просторово-часової організації системи. Зокрема, це демонструється виникненням раптових (структурних) змін, існуванням граничних циклів і хаосу, роллю, яку відіграють стохастичні процеси в економічній еволюції, ефектами часових масштабів і швидкостей установлення відносної рівноваги в економічному аналізі тощо.

Вихідною тезою синергетики є ідея самоорганізації – принципова можливість спонтанного виникнення порядку й організації з безпорядку і хаосу, тобто без керуючого параметра ззовні. Самоорганізація економічної системи пов'язана з кооперативною взаємодією суб'єктів господарювання у процесі створення та реалізації нових, більш ефективних форм використання обмежених ресурсів з метою отримання надлишкових доходів. У результаті такої взаємодії відбувається стрибкоподібне зростання економічної ефективності, внаслідок чого система долає кризу та переходить у новий стан.

Отже, можна зробити висновок, що управлінські рішення міжнародної корпорації є проявом самоорганізації складної системи, що виражає прагнення системи до впорядкованості та рівноваги через зниження ступеня ентропії. Загалом, суть синергетичного підходу до стратегічного управління полягає в

тому, що його концепція орієнтована не на застосування зовнішніх управлінських впливів, а на використання внутрішніх резервів, властивих самій системі. При цьому важливою є не сила (величина, інтенсивність, тривалість) управлінського впливу, а його узгодженість з власним структуроутворюючим і економічним потенціалом, властивим даному суб'єкту, тобто використання управлінських дій, гомеоморфних до відповідного топологічного простору, структурним еквівалентом якого є конкретний об'єкт управління. Відтак, оптимальне функціонування системи можливе лише за ефективного використання механізмів самоуправління з гармонійним поєднанням управлінських впливів у просторі, часі та масштабі [6].

Синергетика розкриває феномен самоорганізованої критичності, згідно з яким для багатьох складних ієрархічних систем типовим є настання катастрофічних подій. Так, теорія біфуркацій характеризує будь-які неврівноважені процеси, пов'язані з нарощуванням флуктуацій, згасити які система самостійно не в змозі. Останні ймовірно породжують хаос або дисипативність – відхилення від рівноваги. У момент біфуркації система може піти не оптимальним шляхом розвитку і через випадковість вибору вийти на зовсім іншу траєкторію [7]. Природа виникнення "фактора непокори" може бути абсолютно випадковою, однак при наростанні сили дії такого фактора його енергія впливу може перерости максимально допустиме значення, яке може витримати або нейтралізувати організуючим впливом або енергією протилежно спрямованих сил сама система.

Вважається, що будь-яка здатна до самоорганізації цілісна система має свій власний атрактор – стан, який вона разом із середовищем формує і якого вона могла б досягти, якби усі початкові умови зовнішнього і внутрішнього середовища були б абсолютно постійними протягом всього часу руху системи до своєї цілі. Атрактивна ціль виступає в ролі межі, по мірі наближення до якої розвиток системи сповільнюється, процеси у системі стабілізуються, система в цілому входить у режим стійкого розвитку, або динамічної рівноваги. За частоти зміни умов, яка перевищує тривалість формування руху системи до цілі, втрачається можливість формування порядку, впорядкованого руху, розвивається хаос [8, с. 53-55].

Нелінійність, яка приводить до наявності багатьох атракторів, наділених різними властивостями, у підсумку приводить до існування "горизонту подій", тобто області значень контрольних параметрів, в якій система наділена даним атрактором. У точці біфуркації він втрачає стійкість, і система, як правило, випадковим чином переходить на новий атрактор. Характерна особливість нелінійних систем і нелінійного підходу в цілому – можливість множинності станів, множинності шляхів розвитку. При цьому число станів, їх якісні властивості визначаються властивостями самої системи. Якщо система перебуває далеко від точки біфуркації, зовнішній вплив може змінити лише кількісні властивості системи, тоді як якісна поведінка системи не зміниться. Однак поблизу точки біфуркації найменші зміни у зовнішньому впливі можуть (разом з флуктуаціями) змінити властивості системи кардинальним чином.

Таким чином, логіка синергетичного підходу підводить до висновку, що економічні системи мають не один, а декілька альтернативних шляхів еволюції, які визначаються набором так званих атракторів соціально-економічних середовищ. Зміни, що відбуваються в цих середовищах, призводять до змін у наборі атракторів, а отже, й до зміни спектру можливих шляхів у майбутнє. Синергетична парадигма дозволяє зрозуміти природу емерджентного зростання та уникнути небажаних біфуркацій. Йдеться про те, що у випадку появи ознак катастрофи, зміни, що наростають, потрібно не пригнічувати, а переключати на протилежні режими на основі використання специфічних стійких структур – атракторів, їх оптимальної просторово-часової організації. Загалом управління у складних системах зводиться до визначення можливих атрактних станів, вибору з них бажаного і вибору засобів для підштовхування системи до цього стану.

З урахуванням розглянутих вище базових положень економічної синергетики нами запропонована синергетично-інформаційна модель прийняття управлінського рішення керівництвом міжнародної корпорації на засадах поєднання організаційних та самоорганізаційних принципів (рис. 1).

Основна ідея запропонованої моделі полягає в тому, що управлінські рішення керівництва міжнародної корпорації, впливаючи на швидкість появи нових елементів у системі та механізми використання елементів у процесі функціонування системи, дозволяють ініціювати та оцінити процес самоорганізації, уповільнити або прискорити його інтенсивність. У свою чергу, як стверджує С. Копілевич [9], зміна параметрів самоорганізації може мати два кінцевих результати: або система переходить на новий рівень структурної організації, або загострюється криза системи і вона може навіть припинити своє існування. Такий підхід пов'язує динамічні характеристики системи з функцією її стану, що характеризує зміну її впорядкованості.

Окремо слід зазначити, що постійне збільшення інформаційного розмаїття, яке супроводжується ефектами асиметрії, обумовлює ускладнення економічних систем, що передусім проявляється у властивостях дисипативності, когерентності, гетерогенності. З одного боку, інформація як детермінанта стану складної системи виступає умовою формування організаційного потенціалу упорядкованості, але, з іншого боку, завжди є потреба в удосконаленні інформаційної впорядкованості за рахунок виважених управлінських рішень. На нашу думку, це може слугувати свідченням наявності взаємозв'язку і взаємопереходу організаційних та самоорганізаційних принципів управління.

Цікавим у цьому зв'язку є співвідношення понять самоорганізації та організації. Якщо

самоорганізація як джерело креативності заснована на максимізації ентропії, мінімізації дисипації, зростанні різноманітності та зменшенні стійкості задля розвитку, то організація передбачає узгодження та впорядкування на основі ієрархічності, керованості, мінімізації різноманітності, оптимізації дисипації задля підвищення стійкості та стабілізації життєдіяльності системи. На думку сучасних дослідників, організаційні, самоорганізаційні та управлінські засади розвитку соціально-економічних систем перебувають у нерозривній і водночас суперечливій єдності, а їх динамічний синтез являє собою гармонічну пульсацію з періодичним переважанням то однієї, то іншої тенденції. Ця взаємодія є нерівноважно нелінійною і, як правило, асиметричною [6].

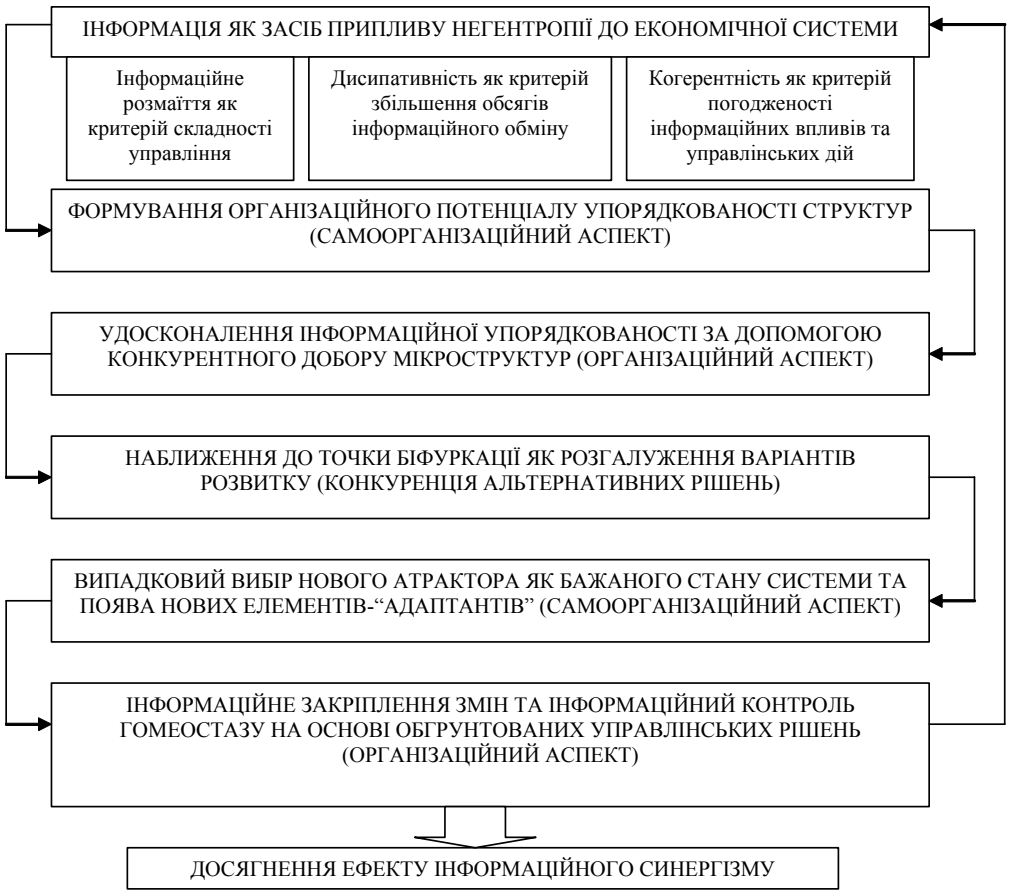

Рис. 1. Синергетично-інформаційна модель прийняття управлінського рішення

Слід враховувати, що як організаційні, так і управлінські впливи є похідними від самоорганізації й розвиваються у формальних структурах (організаціях) під впливом неформальних відносин, що самоорганізуються. Більше того, самоорганізація включена у процес управління як його складова. Організація виявляє себе як частковий випадок самоорганізації, як момент фіксації становлення системи (організації), яка досягає нових якісних властивостей. У свою чергу, управління виступає як інструмент, що підтримує динамічну організованість системи. За умов, коли управління є довільним (тобто таким, що суб’єктивно спрямовується на закріплення організації на одному з досягнутих рівнів становлення системи), самоорганізація сприяє подоланню консерватизму організації шляхом її дезорганізації і таким чином знову (нерідко через подолання криз або катастроф) включається у процес подальшого розвитку складної системи.

Ризикованість окремих управлінських рішень із синергетичної точки зору пояснюється флуктуаціями, непередбачуваний вплив яких “підштовхує” систему до точки біфуркації, в якій здійснюється вибір нового атрактора як кінцевої області фазової траєкторії руху. Для синергетичного управління важливим є те, що система потрапила у точку біфуркації і очікується етап вибору нової якості. Цілком зрозуміло, що синергетичне управління є управлінням розвитку, і тому говорити у цьому контексті про стаціонарність системи, тобто про отримання результатів діяльності певної якості й у певній кількості, некоректно. Інструментарієм синергетичного управління є проектно-цільове управління. Внаслідок реалізації цільового проекту новий порядок (закон самоорганізації) привноситься у систему, змінюється її базова організаційна культура, тобто система набуває іншої якості. І лише після цього можна застосовувати традиційні механізми системного та лінійного управління [10].

Важливо підкреслити, що в ході трансформації змінюється якісний стан системи, в ній з’являються нові елементи, які дозволяють пристосуватися до нових умов функціонування. У даному контексті

управлінські рішення сприяють інформаційному закріпленню корисних змін, забезпечуючи гнучкість стратегії розвитку. Основна мета застосування керівного інформаційного принципу – визначити таке сполучення в просторі і часі потоків інформації, фінансових коштів, матеріально-енергетичних та людських ресурсів, яке б забезпечило максимальне досягнення поставлених цілей за мінімальних витрат, що може трактуватися як ефект інформаційного синергізму.

Висновки. Синергетична парадигма дозволяє по-новому оцінити ефективність процедури прийняття управлінського рішення, передусім, у міжнародних корпораціях, які функціонують в умовах надскладного міжнародного бізнес-середовища. Традиційні механізми лінійного і системного управління стають непридатними для систем, що перебувають у нерівноважному стані, поблизу точок біфуркації. В разі переростання критичної межі стану рівноваги важливість навіть однієї незначної флуктуації зростає, оскільки вона може бути визначальною при виборі типу атрактора як майбутнього шляху розвитку системи. В означеному стані заздалегідь запрограмовані управлінські рішення можуть виявитись неефективними, а тому доцільно залучати механізми самоорганізації, які дають змогу активізувати діяльність і виявити приховані потенційні резерви суб'єкта, що можуть забезпечити досить потужну зворотну стабілізуючу дію. Запропонована синергетично-інформаційна модель прийняття управлінського рішення дозволяє здійснити перехід від традиційних методів управління міжнародними корпораціями до методів самоуправління, що враховує внутрішню специфіку системи та стан зовнішнього середовища. На основі досягнутих результатів доцільно продовжувати дослідження щодо перспектив впровадження інструментарію економічної синергетики у процес розробки та реалізації стратегії міжнародної діяльності.

Література

1. Міжнародний менеджмент : [навч. посібник / за ред. О. Б. Чернеги. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 592 с.

2. Приходько В. О смене управленческих парадигм / В. Приходько, Т. Иванова // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 6. – С. 96-100.

3. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін : [монографія] / Гражевська Н. І. – К. : Знання, 2008. – 431 с.

4. Черленяк І. Функціональність, синергізм та синергетичність організаційних систем / І. Черленяк // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2005. – № 3. – С. 64-72.

5. Тарасевич В. Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке / В. Тарасевич // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С.107-117.

6. Гражевська Н. Управління складними соціально-економічними системами в контексті синергетичної парадигми / Н. Гражевська // Вища школа. – 2008. – № 3. – С. 62-70.

7. Решетило В. П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу / В. П. Решетило // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 49-58.

8. Є. І. Ходаківський Авторитаризм, синергетика руйнувань і позитивних змін / Є.І. Ходаківський, І. Г. Грабар, Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир, 2007. – 206 с.

9. Копілевич С. В. Синергетичний підхід до моделювання економічних явищ / С. В. Копілевич // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 7. – С. 75-77.

10. Осадчий І. Синергетика для педагогіки : про якісні стани освітніх систем та типи управлінських стратегій / І. Осадчий // Освіта і управління. – 2005. – № 3-4. Т. 8. – С. 38-42.

Надійшла 12.04.2010

УДК 331.548

М. І. ХРОМОВ
НАН України, Інститут економіки промисловості

ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ПРОФПРИДАТНОСТІ ФАХІВЦІВ ДО РОБОТИ В РІЗНИХ СФЕРАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА СУСПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті виконано аналіз ролі профорієнтації в процесі формування професійних здібностей людини. Запропоновані напрями виявлення та оцінки профпридатності спеціалістів до роботи в різних сферах економічної та суспільної діяльності.

In this article it is done the analysis of the vocational orientation role is in the process of forming the man professional capability. It is also proposed the directions of defining and estimating the specialists to be of use in different spheres of economical and social activities.

Ключові слова: професійна орієнтація, професійна підготовка кадрів, кваліфікація персоналу, професійний відбір, якість робочої сили, людський капітал.

Вступ. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку суспільства, особливо в умовах становлення держави, зростає роль людського фактору, що передбачає підвищення вимог до якості

трудового потенціалу, ділових і особистих характеристик працівника, створення умов для всебічного розвитку та раціонального використання власного потенціалу кожного учасника в усіх сферах застосування праці, систематичне підвищення загальноосвітнього, культурного і професійного рівня, стимулювання творчої активності персоналу. Трудовий потенціал суспільства визначається характером формування та реалізації здатності до праці кожної особи, а це, в свою чергу, значною мірою залежить від свідомого професійного вибору та успішності здобуття професії.

Фактором, що сприяє професійному самовизначенню та реалізації здатності до праці людей, є дієва система професійної орієнтації населення. Дослідженню теоретичних аспектів формування якості трудового потенціалу, оптимізації професійної самовизначеності громадян, раціональності підходів до свідомого обрання ними майбутньої професії, вивченню впливу професійної орієнтації на якість підготовки кадрів і стан ринку праці, забезпеченність висококваліфікованими кадрами суб'єктів господарювання присвячені наукові праці багатьох вчених, таких як В.Геєць [1], Е.М.Лібанова [2], І.Н.Назімов [3], Н.Д.Лук'янченко [4], О.А.Грішнова [5], Л.В.Шаульська [6], Ю.М.Маршавін [7], Н.Тюхтенко [8] та інших.

Незважаючи на велику увагу до теоретичних досліджень питань професійної підготовки та якості робочої сили з боку науковців, реальний стан їх впровадження у процеси професійного визначення громадян, підготовки кадрів і підбору персоналу суб'єктами підприємницької діяльності, вкрай незадовільний. Головна причина цьому – відсутність комплексного підходу та системності не тільки в практичній реалізації процесів підготовки і управління персоналом, а й, навіть, у послідовності та структурі зазначених досліджень.

В наукових працях ретельно вивчається кожна з означених категорій відокремлено та аналізується їх вплив на рівень кваліфікації персоналу, на фінансовий стан підприємств, витрати і доходи держави за визначеними чинниками тощо. Але, при цьому, не проглядається вибудова ланцюга залежних, взаємообумовлених ланок единого злагодженого організму формування якості людського капіталу. Щодо практики господарювання, то, як правило, рівень фаховості працівників перевіряється за ознаками запису в дипломі або іншому документі про отриману професійну освіту, в кращому випадку, крім того, – за ознаками професійної кар'єри згідно з трудовою книжкою людини, а підтвердження кваліфікації здійснюється вже фактично на робочому місці.

Метою статті є дослідження питань професійної визначеності людини, критиеріїв відповідності спеціалістів вимогам конкретних сфер економічної та суспільної діяльності, розробка механізму запровадження контролю перевірки професійної придатності спеціалістів в процесі працевлаштування.

Основний розділ. Підвищення ролі людського фактору в сучасних умовах соціально-економічного розвитку суспільства вимагає відповідного рівня фаховості спеціалістів на кожній ділянці управління політичними, економічними, виробничими, соціальними та багатьма іншими процесами, безпосереднього виконання конкретної роботи в усіх сферах діяльності. Рівень вирішення зазначених питань залежить, перш за все, від якості сукупного людського капіталу, що складається безпосередньо з ділових і особистих якостей кожної окремої людини. Ціна питання не тільки в рівні професійних знань (що безперечно є дуже важливим чинником, особливо в сучасному розвиненому глобальному економічному середовищі), але і в можливості людини максимально реалізувати свій інтелектуальний і духовний потенціал. В першому випадку проявляється професійний і економічний аспекти вибору професії, а в другому – моральний, психологічний, соціально-ментальний.

Рівень професійної придатності фахівців до роботи в різних сферах економічної та суспільної діяльності –це по суті результат якості впливу усіх суб'єктів профорієнтаційної діяльності на процес професійної самовизначеності особи. Профпридатність людини формується протягом всього періоду виховання, здобуття загальної та професійної освіти, окреслюється за допомогою задіяних на різних етапах формування особистості профорієнтаційних заходів і виявляється (точніше – повинна виявлятися) при проведенні заходів професійного добору (по завершенні процесу освіти і професійної підготовки) та професійного відбору (на стадії працевлаштування).

Управління вибором професії слід розглядати через реалізацію системи чинників формування професійної спрямованості людини [8, с.24]. При цьому успішність у проведенні профорієнтаційної роботи на будь-якому рівні залежить від того, наскільки комплексно, системно та дієво реалізується підхід до управління визначеними процесами.

З урахуванням існуючих думок науковців та власних досліджень автора окреслюються наступні головні аспекти управління процесом вибору професії:

- педагогічний – передбачає процес набуття та засвоєння певної системи норм, знань, навичок і вмінь, які дають змогу якісно реалізовувати професійну діяльність;
- індивідуально-економічний – забезпечує розв'язання конкурентних, матеріальних та інших особистих задач людини;
- суспільно-економічний – відображає поліпшення якісного складу трудового потенціалу та можливість досягнення відповідного рівня соціально-економічного і людського розвитку;
- суспільно-моральний – забезпечує відповідність необхідних особистих моральних, поведінкових та інших рис спеціалістів в окремих сферах суспільної діяльності;

- соціально-ментальний – дає змогу реалізувати внаслідок професійної діяльності вирішення соціальних проблем, сприяє виявленню індивідуальних інтересів і підвищенню задоволеності працею;

- соціально-психологічний – передбачає виявлення специфічних нахилів, інтересів і здібностей індивіда, найбільше відображає індивідуальні психологічні показники особистості;

- медико-біологічний – характеризує врахування стану здоров'я, окремих фізіологічних якостей людини, з одного боку, необхідних до виконання певної професійної діяльності, з іншого, можливо, визначає відповідні обмеження.

Невірно обрана професія, спеціальність чи учбовий заклад, без комплексного врахування зазначених аспектів та багатьох інших чинників, хоча й надає людині можливість отримання диплому про відповідну освіту (кваліфікацію), але не гарантує її успішність у подальшій роботі. До того ж, результат цього вибору відображається не тільки на рівні задоволення потреб власно даної особи (як каже народне прислів'я: «Приємно мати добре оплачуване хоббі»), а й відповідним чином впливає на умови життєдіяльності цілих колективів і, навіть, у більш широкому загальносуспільному вимірі. Як зиски, так і прорахунки можуть в перспективі містити і економічні, і соціальні, і морально-етичні, і психологічні аспекти наслідків.

Історичний аналіз та життєвий досвід доводять багато прикладів вирішення питань чи виконання роботи як майстрами своєї справи «з великої літери», так і навпаки – делітантами. Це, звісно, крайнощі. Але, коли у повсякденному житті люди стикаються з фактами некомпетентності, безвідповідальності, нахабства чи інших негативних проявів, то крім зіпсованого настрою, можливо нанесеної шкоди конкретній особистості це, в кінцевому рахунку, відбивається на ефективності розвитку всього суспільства. Якісь недоліки виявляються одразу (на виробництві, в медичних закладах, у сфері послуг), інші (у сферах: управління, виховання, освіти) – згодом, але тим складніше їх виправляти і наслідки від такої діяльності є набагато важчими.

В реаліях сьогодення, на жаль, найчастіше професія обирається людиною під впливом зовнішніх обставин (думка батьків, поради знайомих) за критеріями: престижності чи модної зовнішньої атрибутики майбутньої спеціальності, близькості територіального розташування навчального закладу або майбутньої роботи, бажання «продовжити справу батьків», спроможності батьків «вирішити» питання навчання, з інших особистих чи сімейних економічних або соціальних причин, що можливо зовні виглядає як практичне рішення, але не містить професійного підґрунтя, тому що не базується на індивідуальних особливостях, особистісних рисах і нахилах людини.

Намагання отримати чи підвищити освіту (загальну чи професійну) є безперечно прогресивним дійством в будь-якому розумінні. Життєдіяльність високоосвіченої людини завжди зорієнтовано на розвиток. В Японії, яка в міжнародному вимірі є найяскравішим прикладом ефективного людського розвитку, прийнята спеціальна національна програма переходу на загальну вищу освіту. Дуже актуальним є сьогодні, особливо серед керівників, опанування другої вищої освіти (наприклад, крім технічної ще додатково економічної, психологічної чи юридичної), що розвиває їх професійні та ділові якості. Але освіта надає лише знання, а необхідна ще спроможність людини їх засвоїти і ефективно використовувати в майбутній практичній діяльності. Задатки, особистісні риси та нахили, що забезпечують її успішність за обраною професією, можуть цьому сприяти чи ні, навіть іноді навпаки, заважати.

Добре, коли батьки і педагоги ще в дитинстві помітять особливі нахили та спроможності і протягом всього періоду формування особистості відповідними заходами виховання й освіти будуть сприяти динамічному їх розвитку. Але це відбувається найчастіше як виняток або обумовлено спадкоємністю, природним талантом. В більшості випадків виявити індивідуальні риси, нахили, спроможності може лише спеціаліст – психолог, використовуючи відповідні знання та інструментарій з професійної орієнтації. Найбільш об'єктивні результати дають заходи психодіагностичного тестування (особистісного, професійного, кваліфікаційно-посадового тощо). Саме вони демонструють, наскільки особисті риси та якості пошукача відповідають вимогам ефективного фахівця з тієї чи іншої професійної сфери (кваліфікації, посади).

В науковому та практично-прикладному використанні спеціалістів існують десятки і навіть сотні психо-діагностичних методик, які сприяють розв'язанню педагогічних, медичних та інших задач. З метою дослідження питань професійної визначеності багато з них адаптовані і успішно застосовуються у сфері системи професійної орієнтації, найбільш поширеними серед яких є: стандартизований багатофакторний метод дослідження особистості, інтелектуальні тести Кеттела, Айзенка і Горбова, метод кольорових парних виборів (кольороасоціативний тест Люшера), метод портретних виборів Сонді, тест структури інтелекту Амтхауера, тести визначення типології Майєрс-Бріггс, Хекхаузена та інші.

Наукові дослідження і практичний досвід свідчать, що виявлені внаслідок тестування найбільш значимі психологічні якості та особистісні риси, володіння якими сприяє досягненню успіху в тій чи іншій сфері професійної діяльності, піддаються аналізу та психодіагностичному оцінюванню. При цьому важливим є вибір методики дослідження, краще – сукупності тестів. Якщо об'єктивність кожного окремого тесту має вимір, як правило, не вище, ніж 75%, то використання сумісно двох методик, що за досліджуваними ознаками доповнюють одна одну, призводить до підвищення достовірності (вірогідності)

результатів тестування до 95% [9, с.41].

Частіше за все, молоді люди обирають, так звані «модні професії», спираючись виключно на їх загальні зовнішні характеристики. Найбільш поширений вибір протягом останніх років – це професії економічного спрямування та юристів. Причина цьому взагалі-то відома. По-перше, люди вважають (в даному випадку обгрунтовано) зазначені спеціальності уніфікованими для використання в різних сферах економічної та суспільної діяльності з відповідним спрощенням можливості наступного майбутнього працевлаштування. По-друге, люди вважають, що опанувати зазначені професії може будь-яка особа, без потреби мати для цього якісь особливі якості та спроможності.

Насправді, наприклад, у економістів і робітників фінансової сфери обов'язково високими повинні бути показники самоконтролю, вдумливості, особистісних рис щодо оптимальної інтелектуальної діяльності. Це повинна бути високоорганізована особистість із спроможністю використання системного підходу щодо сприйняття інформації, прагненням до точності, мати органічне поєднання синтетичного і аналітичного складу розуму, високий вербальний інтелект, переважно формально-логічне мислення.

Юристи – це представники такої специфічної, складної професії, де окрім необхідності володіння глибокими знаннями та якостями широкої ерудиції, претендент має належати до категорії особистостей з високими моральними устоями. Основою для формування зазначених якостей повинні бути: високий інтелект як абстрактно-логічний, так й вербально-сенсний, риси гуманності, емпатійність, вдумливість, вміння правильно розуміти хід і спрямованість думки іншої людини, сприяти симпатії у відносинах, довірливості, але одночасно при цьому дотримуватися умов оптимального рівня збереження дистанції.

З окремих видів професійної діяльності неможливим є досягнення успіху за відсутності конкретних особистісних рис характеру та поведінки: наприклад, у педагогічній чи виховній роботі – це любов, або, як мінімум, повага до дитини; соціальним працівникам притаманними мають бути риси милосердя й співчуття, у сфері послуг – виваженість, ввічливість тощо.

Важливою суспільною проблемою є те, що найбільша кількість «випадкових» людей знаходяться серед керівників. Мотиви абсолютної більшості претендентів на зайняття цих посад загальновідомі – особистий статус, суспільний статус, кар'єрні амбіції, бажання керувати іншими людьми, розширення можливостей щодо вирішення особистих питань, ну й, звісно, гроші.

Чим же повинні відрізнятися ці особи від решти людей? Якими якостями повинна володіти людина, щоб не тільки власно їй подобалося керувати іншими, а й підлеглі відчували себе комфортно, працювали з надхненням, задоволенням та з відповідним рівнем ефективності і був досягнутим високий кінцевий результат їх сумісної діяльності?

Адміністративна діяльність спирається на певний універсальний набір стійких особистісних властивостей, які забезпечують організаторські здібності, вміння підкоряти (підпорядковувати) і вести за собою людей, інтегрувати керуємий процес трудової діяльності, приймати самостійно рішення (але не ігноруючи раціональні ініціативи та пропозиції підлеглих), здійснюючи при цьому співпідлеглість по відношенню до вищих за ієрархією керуючих структур. При цьому, часто професійна приналежність відходить на другий план. Керівник – це не професія, це соціально-виробнича роль, функція, суспільна позиція (статус) особи у даному конкретному колективі.

Оцінка сильних і слабких сторін потенційного керівника, прогнозованість його поведінки у різних ситуаціях сприяє, з одного боку, більш ефективному розв'язанню чисельних задач, з іншого, – можливості своєчасного попередження виникнення проблем, які стосуються як окремих людей, так й ефективності управління колективами, господарськими комплексами, окремими сферами діяльності і, в кінцевому рахунку, безпосередньо впливають на стан життєзабезпечення людей та рівень соціально-економічного розвитку в регіональному і, навіть, загально-державному вимірах.

Чи можливо зустріти таких фахівців, яким би були притаманні, хоча б у відносно максимальній сукупній кількості, необхідні якості відносно критеріїв «ідеального» спеціаліста, а слабких сторін не було зовсім? Спроможність сполучати на перший погляд непоєднувані суперечливі якості є важливою властивістю багатьох людей, але не кожен вміє цими спроможностями користуватися. Якщо особа володіє навіть половиною з бажаного арсеналу психологічно важливих якостей, то взагалом ми маємо справу з інтелектуально розвиненою та достатньо врівноваженою людиною, і якщо при цьому вона має дійсно бажання присвятити себе обраній сфері діяльності, то завжди є шлях вирішення проблеми – це тренування і самовдосконалення. Психодіагностика є тим інструментарієм, який допоможе виявити сховані якості, потенціал, особистісні бар'єри та сформувати алгоритм програми шодо власного професійного розвитку.

Обрана професія (посада) і особистість безпосередньо повинні відповідати одне одному. Досягти такого співпадіння можливо лише при безперервному поступовому дотриманні людиною і всіма іншими суб'єктами формування людського капіталу всіх вимог системи професійної орієнтації від первісних аспектів трудового виховання до професійного відбору, адаптації і розвитку безпосередньо у сфері використання праці.

На жаль, такого ланцюга заходів сьогодні поки не існує. Але його практичне впровадження можна і слід роботи одноразово на всіх етапах професійної самовизначеності людини, не чекаючи «підняття всього массиву» вдосконалення системи професійної орієнтації. Наприклад, ніщо не заважає запровадженню на

підприємствах (в організаціях чи установах) ефективного механізму професійного відбору при прийомі на роботу нового персоналу (із дотриманням усіх діючих норм трудового законодавства).

Роботодавець має сам бути зацікавлений в проведенні зазначених заходів. Щодо сфери можливості впливу держави на цей процес, то заходи професійного відбору персоналу повинні стати обов'язковими при прийомі:

- на державну службу, в тому числі виборні посади і депутатський корпус усіх рівнів;
- в державні установи (медицина, освіта, соціальний захист, сфера послуг тощо);
- на посади з небезпечними умовами праці безпосередньо для працюючих;
- на посади з можливими небезпечними наслідками для інших людей;
- в інших сферах можливого регулювання і контролю з боку держави.

З метою забезпечення професійної придатності спеціалістів державної служби зайнятості нами було розроблено у 2002 році «Програму психологічного тестування претендентів на заміщення вакантних посад в службі зайнятості Донецької області», яка після отримання необхідних експертних заключень і відповідних випробувань була запроваджена у практичне використання. Профдіагностичне тестування претендентів на вакантні посади здійснюється за допомогою спеціально обраної сукупності тестів окремо для керівників структурних підрозділів і спеціалістів відповідних сфер діяльності чи посад (бухгалтери, фінансисти, юристи, програмісти, спеціалісти з прийому громадян, диспетчер-консультант, діловод тощо).

Висновки. Якісний професійний відбір персоналу – залог успіху будь-якого підприємства, організації чи установи. Але держава повинна пілкуватися про розвиток всього ланцюга впровадження заходів системи професійної орієнтації населення на загальнодержавному рівні – в процесах виховання, освіти, професійної підготовки, працевлаштування тощо. Безумовно, засобами оцінки професійної придатності фахівців і, одночасно, якості здійснення всієї попередньої профорієнтаційної роботи стане широке запровадження професійного відбору персоналу в усіх сферах державного управління, економічної і суспільної діяльності.

Література

1. Геєць В. Економіка знань та перспективи її розвитку для України / В. Геєць // НАН України. Ін-т екон. прогнозув. – К., 2005. – 425 с.

2. Лібанова Е. Середній клас в Україні: сучасні масштаби й проблеми розвитку / Е. Лібанова // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 8. – С. 27-32.

3. Назимов И.Н. Проблемы и пути формирования системы профессиональной ориентации / И.Н. Назимов // Пути развития системы профессиональной ориентации. М.: Наука, 1991. – 294 с.

4. Региональные проблемы формирования трудового потенциала и пути их решения : монография / [Н.Д.Лукьянченко, В.П.Антонюк, Л.В.Шаульская, и др.] / МОН Украины, ДонНУ; НАН Украины, Инс-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – 387с.

5. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О.А/ – К. : Т-во «Знання», ТОО, 2001. – 254 с.

6. Шаульская Л.В. Профессиональная ориентация молодежи как инструмент регулирования рынка труда / Л.В. Шаульская, С.П. Малеваная // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения в современных экономических условиях : сб. науч. тр.: т. 2 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк. – 2001. – С. 174-184.

7. Маршавін Ю. Профорієнтація незайнятого населення та молоді як чинник досягнення професійної відповідності попиту і пропозиції на ринку праці / Ю. Маршавин // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 20-24.

8. Тюхтенко Н. Соціально-економічні аспекти професійної орієнтації населення у процесі формування трудових ресцрсів / Н. Тюхтенко // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 5. – С. 24-27.

9. Собчик Л. «Все работы хороши. Выберу ль на вкус?» или Психодиагностика на службе кадровика / Л. Собчик, Т. Волкова // Управление персоналом. – 2001. – № 2. – С. 39-44.

Надійшла 09.04.2010

УДК 658.016.8:005.334

З. Є. ШЕРШНЬОВА
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

АНТИКРИЗОВА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВИКОНАННЯ

У статті розглянуті змістовні характеристики та питання методичного забезпечення розробки та виконання антикризової програми підприємств, що функціонують у ринковій економіці.

In this article the author describes the important characteristics and methodic issues of the exploration and realization of the anti-crisis program at the market-oriented enterprises.

Ключові слова: антикризова програма підприємства, антикризовий «стратегічний набір», криза, кризоутворювальні чинники.

Постановка проблеми. Проблематика ідентифікації та подолання кризових явищ на підприємствах України, на жаль, продовжує бути актуальною темою. Перехід економіки України на ринкові принципи функціонування супроводжується нестабільністю та постійними змінами, що, як відомо, призвели до економічної кризи 90-х років в країні та, через деякий період стабілізації, – до кризи 2008 – 2010 р.р. Падіння економіки України стало одним з найбільших у Європі: ВВП у національній валюті зменшився більш ніж на 15%, а у перерахунку у доларах США – майже на 36%; у 2008 році в Україні ВВП на душу населення склав $3,9 тис., а у 2009 — $ 2,5 тис. (для порівняння у Бєларусі – $ 5,1 тис., у Польщі – $ 11,1.тис.) [1]. Нестабільність та кризовий стан економіки негативно впливає на всі сфери суспільного та економічного життя країни. Дослідження компанії «Ернст енд Янг» «Вплив економічної кризи на українські компанії», що проводилося з 22 по 31 жовтня 2008 року у 143 провідних українських та іноземних компаніях свідчить про найбільш високий вплив кризи на галузь фінансових послуг (74%), нерухомість та будівництво (72%) та металургію та видобувну промисловість (70%). Решта галузей теж значно потерпають від кризових явищ. В межах того ж самого опитування з'ясувалося, що серед заходів щодо подолання кризи більшість компаній розглядає зниження витрат (76%), удосконалення управління фінансовими показниками та ліквідністю (54%), скорочення персоналу (28%), проведення реорганізації підприємства (27%). Серед антикризових заходів половина опитаних (51%) не розглядали можливість скорочення випуску продукції, диверсифікації виробництва. Перегляд стратегій вважали за потрібне здійснити тільки 13%; не приймати ніяких спеціальних заходів – 12% респондентів. Результати опитування свідчать про усвідомлення керівниками і власниками підприємств України наявності кризи, навіть причин, що її викликають, однак, розуміння та вміння долати кризу не має системного характеру. На вітчизняних підприємствах окремих галузей наявність досить значного потенціалу стикається з не завжди вдалим його використанням, що пояснюється, з одного боку, низьким рівнем адаптації теоретико-методичних прийомів управління підприємствами до специфічних умов їх функціонування, а з іншого – невмінням застосувати практичні інструменти діагностики їх роботи з метою виявлення кризових явищ та розробки відповідних заходів впливу на них. Для подолання труднощів кожне підприємство повинно ідентифікувати типи кризових явищ, які розрізняються за: механізмом формування та прояву, глибиною та масштабом впливу, можливістю та часом подолання, наслідками тощо., а також планувати і втілювати відповідні антикризові заходи.

Аналіз публікацій. За останні 20 років проблематиці антикризової діяльності присвячено багато робіт науково – методичного, прикладного та навчального характеру. Серед відомих дослідників проблематики антикризової діяльності та антикризового управління слід назвати таких вітчизняних та закордонних вчених: Алексєєв Н., Бєляєв С.Г., Іванов Г.П., Коротков Е.М., Кошкін В.І., Крутько В., Куін Р.Е., Кім К., Мастенбрук У., Мінаєв ,Е.С., Панагушин В.П., Поляков Б.М., Терещенко О.О., Хіт Р., Яковець Ю.В. та ін. Кожен з них зробив вагомий внесок у розвиток антикризового управління. Проте, на наш погляд, недостатня увага приділяється змістовним характеристикам, структурі, методичним питанням розробки та виконання антикризової програми. Навіть Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» не містить усебічних рекомендацій щодо змісту та структури програми санації підприємств [2–4].

Постановка завдання. Теоретично доведено та підтверджено практикою наявність послідовності дій для подолання кризи, тому можна зробити висновок про можливість та потребу розробки загальних підходів до формування антикризової програми. Причому антикризова програма має право на існування не тільки в умовах, коли криза вже почалася, а й у період нормального функціонування підприємства. Зміст антикризової програми — це комплекс послідовно здійснюваних заходів попередження, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків. Розробка її передбачає як велику дослідницько-аналітичну та планову роботу, так і організаційно – економічне, соціальне забезпечення. Метою статті є узагальнення та обгрунтування базових методичних підходів до розробки та виконання антикризової програми підприємств, а також розробка рекомендацій для формування пакету методичних матеріалів для відповідної програми.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство – унікальна відкрита соціально-економічна та матеріально – речовинна система, що сприймає на себе впливи зовнішнього середовища, в тому числі й кризоутворювальних явищ, тому керівники та власники мають обґрунтовувати не тільки зміст, а й послідовність здійснення антикризових дій. Для використання науково обґрунтованого підходу подолання криз необхідно розробляти відповідну концепцію. Концепція подолання кризи визначає загальну систему дій, спрямованих на обґрунтування та досягнення поставленої мети – подолання взаємопов'язаних кризових явищ, передбачає використання найбільш загальних підходів, засобів, методів та інструментів антикризового управління. Для виконання концепції з подолання кризи організаційно пропонується поділ робіт на три етапи:

I. Комплексний аналіз та оцінка стану підприємства; ідентифікація типу кризових явищ та механізмів їх взаємозв'язку.

II. Розробка та виконання першочергових заходів, спрямованих на подолання виявлених кризових явищ:

- після усвідомленні наявності певних кризових явищ – планування та застосування оперативних антикризових заходів, які мають на меті призупинити розвиток кризи та виграти час для розробки та застосування більш масштабних заходів. Заходи щодо оперативного подолання кризи можуть бути поділені на дві категорії: а) призначені для балансування відносин підприємства з зовнішнім оточенням; б) спрямовані на зміну параметрів внутрішнього середовища, в т.ч. систему цілей, задач та стратегій розвитку; орієнтовані на збереження відносин, що склалися;

- за умов досягнення мети попереднього етапу – перехід до впровадження тактичних стабілізаційних заходів, які характеризуються більшою адресністю, оскільки базуються на поглибленому аналізі кризових явищ.

III. Розробка стратегії з остаточної стабілізації, подолання наслідків криз, перехід до зростання або до ліквідації підприємства:

- за умов досягнення мети попереднього етапу – перехід до розробки та впровадження заходів, що мають забезпечити «надійну стабілізацію», тобто нейтралізувати кризоутворювальні чинники, що сприяли розвитку кризи, а також перейти до ліквідації наслідків кризи

- стабілізація діяльності підприємства – основа для переходу до стратегічної діяльності для системи, що змінилася, внаслідок впливу кризи та антикризових заходів. Такий підхід сприяє спадковості управлінських рішень, надає процесу антикризової діяльності безперервного характеру.

Разом з тим, кожен з цих етапів може не дати очікуваних результатів, тоді криза стає некерованою та може призвести до самоліквідації підприємства та/або банкрутства. Така ситуація може настати навіть після невдалих оперативних заходів, не кажучи вже про подальші етапи.

Антикризові заходи спрямовані на внутрішні та зовнішні кризоутворювальні чинники і дозволяють підтримувати нормальне функціонування підприємства до тих пір, поки вони (заходи) відповідають переліку, змісту та механізму впливу зазначених факторів. Невідповідність заходів факторам призводить до наростання кризових явищ на підприємстві, сприяє формуванню криз різного масштабу та глибини. Для забезпечення поєднання системного та цільового підходу до подолання кризи на підприємстві необхідно формувати антикризову програму. Наявність програми дозволяє більш ґрунтовно організувати роботу з подолання (запобігання) кризи, як на підприємстві в цілому, так і в окремих його підсистемах.

Цільова антикризова програма призначена для вирішення певного переліку проблем, є інструментом реалізації цілей розвитку підприємства та забезпечення його існування у довгостроковій перспективі. Розробка і впровадження програми має важливе значення, оскільки дозволяє в комплексі вирішити ряд складних завдань, що відносяться до різних функціональних сфер: збуту продукції, фінансів, персоналу, виробничої системи, системи управління тощо. Цільова антикризова програма — це координуючий, адресний документ, котрий являє собою сукупність економічно та науково обґрунтованих заходів, які зорієнтовані на запобігання та/або подолання кризових явищ різного типу, взаємопов'язаних за термінами, місцями виконання, а також забезпечені необхідними ресурсами. В основу цільової антикризової програми має бути покладений відповідний антикризовий «стратегічний набір». Розробка антикризового стратегічного набору орієнтована на розробку та балансування стратегій диверсифікації джерел постачання, фінансової реструктуризації та коригування «портфелю», подолання локальних криз в окремих функціональних сферах підприємства. Для забезпечення виконання антикризової стратегії треба розробляти систему функціональних стратегій, у яких конкретизується загальний зміст керованого виходу підприємства з кризи та ліквідації її наслідків. Значимість окремих функціональних забезпечувальних стратегій залежатиме від причин (джерел) кризи [7]. Стратегічні і тактичні антикризові заходи включаються в антикризову програму. Для створення науково обґрунтованої програми необхідно мати пакет методичних матеріалів, що складається з таких частин:

1. Науково обґрунтовані для певної галузі та організаційно-правової форми бізнесу методи визначення цілей і задач антикризової програми та їх взаємозв'язку з іншими програмами і планами, що розроблені та застосовуються на підприємстві, а також з тими державними і регіональними програмами і проектами, в яких підприємство бере участь.

2. Структура антикризової програми (перелік розділів, вимоги до їх змісту та взаємозв'язку з урахуванням наявності внутрішньо- та зовнішньо-спрямованих антикризових заходів).

3. Технологічна послідовність етапів розробки антикризової програми з визначенням окремих підходів до розробки програмних заходів різних типів (науково-дослідних, техніко-технологічних, організаційно-управлінських, соціальних, фінансово-економічних).

4. Порядок забезпечення взаємозв'язку заходів програми з відповідними розділами планових документів іншого типу.

5. Перелік та методичні вказівки до заповнення форм, що застосовуються для оформлення антикризової програми, а також окремі показники, які характеризують параметри окремих заходів (наприклад, необхідні параметри якості, ефективності, специфічні техніко-організаційні показники систем, що реформуються тощо).

6. Організаційний механізм розробки та реалізації антикризової програми, включаючи побудову організаційних відносин (повноважень, обов'язків, відповідальності) між діючими підрозділами щодо виконання робіт по програмі, формування (в разі потреби) спеціальних органів управління програмою, розробка сітьового та/або календарного графіку, оргпланів робіт по розробці та виконанню програми.

7. Фінансово-економічний механізм розробки та забезпечення робіт по програмі (джерела фінансування, методи формування та використання фондів ризику, методи встановлення економічних взаємовідносин між окремими структурними підрозділами (діючими та тими, що реорганізуються, створюються та/або ліквідуються).

8. Методи та форми соціально-психологічного супроводження розробки та реалізації антикризової програми (включаючи арсенал методів соціології, соціальної психології, конфліктології та ін., що дозволяють зменшити "опір змінам" у колективі).

9. Інформаційно-методичне забезпечення розробки антикризової програми (перелік та короткий виклад методів: визначення потреб у продукції, що виготовляється; прогнозування різних типів; формування антикризових стратегій та відповідного «стратегічного набору»; розробки альтернативних заходів щодо виконання стратегій; визначення всіх видів ресурсів, що необхідні для виконання систем інформаційного забезпечення програми, включаючи форми, канали та методи одержання початкової і поточної інформації, її аналізу тощо).

10. Процедури внесення змін в антикризову програму, зумовлених необхідністю уточнення цілей програми та стратегій їх досягнення, а також змінами зовнішніх і внутрішніх умов.

Обґрунтування відповідних розділів антикризової програми дозволить розробити якісну програму та створити умови для ефективного її виконання. Розробка антикризових програм доцільна на різних рівнях управління економікою: держави, регіону, галузі, сукупності підприємств, на окремому підприємстві. Застосування цілісної, усебічно обґрунтованої антикризової програми, чи її окремих антикризових заходів у планах підприємства або іншої установи залежить як від ситуації, що склалася на об’єкті, так і типу кризових явищ.

На рис. 1 наведена блок-схема розробки та коригування антикризової програми. Постійна увага до кризових явищ у зовнішньому та внутрішньому середовищі дозволяє за рахунок впровадження тактичних та стратегічних заходів забезпечити своєчасну реакцію на відповідні кризові ситуації, не «доводячи» їх розвиток до кризи. При цьому в антикризовій діяльності мають брати участь усі органи та підсистеми управління підприємством. Функціональні напрямки менеджменту (маркетинг, операційний та фінансовий менеджмент, управління персоналом тощо) в сучасних умовах підвищення небезпеки впливу кризоутворювальних чинників на діяльності підприємства, мають містити відповідну «антикризову складову», що знаходить вираз у відповідних функціях, закріплених у «Положеннях про підрозділи», посадових інструкціях та інших внутрішніх нормативних документах, а також у планових документах, які регулюють виконання окремих бізнес-функцій та їх комплексів. Аналіз і діагностика стану підприємства, оперативно-тактичне антикризове управління, ризик – менеджмент та менеджмент безпеки підприємства, стратегічне управління та контролінг – необхідні складові антикризового управління підприємством. Це означає, що антикризове управління підприємством доповнює усталені сфери та напрямки менеджменту, дозволяє підвищити стабільність функціонування та розвитку.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Більшість так званих антикризових програм являють собою не більш, ніж декларації про наміри і не мають практичного спрямування. Всі перетворення на підприємстві навіть в умовах кризи необхідно здійснювати без втрат керованості, особливо у разі переходу до якісно нової виробничо-управлінської системи, що не повинно означати перерву в еволюції розвитку підприємства. Це може бути забезпечено шляхом поєднання цільового та системного підходу до розробки та виконання антикризової цільової програми. Наявність такої програми дозволить визначити послідовність дій підприємства в умовах попередження та /або подолання кризи, закласти основу для здійснення організаційно-практичної роботи з оздоровлення підприємства. Для створення якісної, науково обґрунтованої програми необхідно розробляти відповідний пакет методичних матеріалів, що має відображати як теоретико – методичні засади програмно-цільового планування, так й галузеві, організаційно-правові специфічні особливості підприємства, для якого розробляється антикризова

програма. Антикризова програма може слугувати поштовхом для підприємств, що не впровадили систему антикризового управління почати таку роботу.

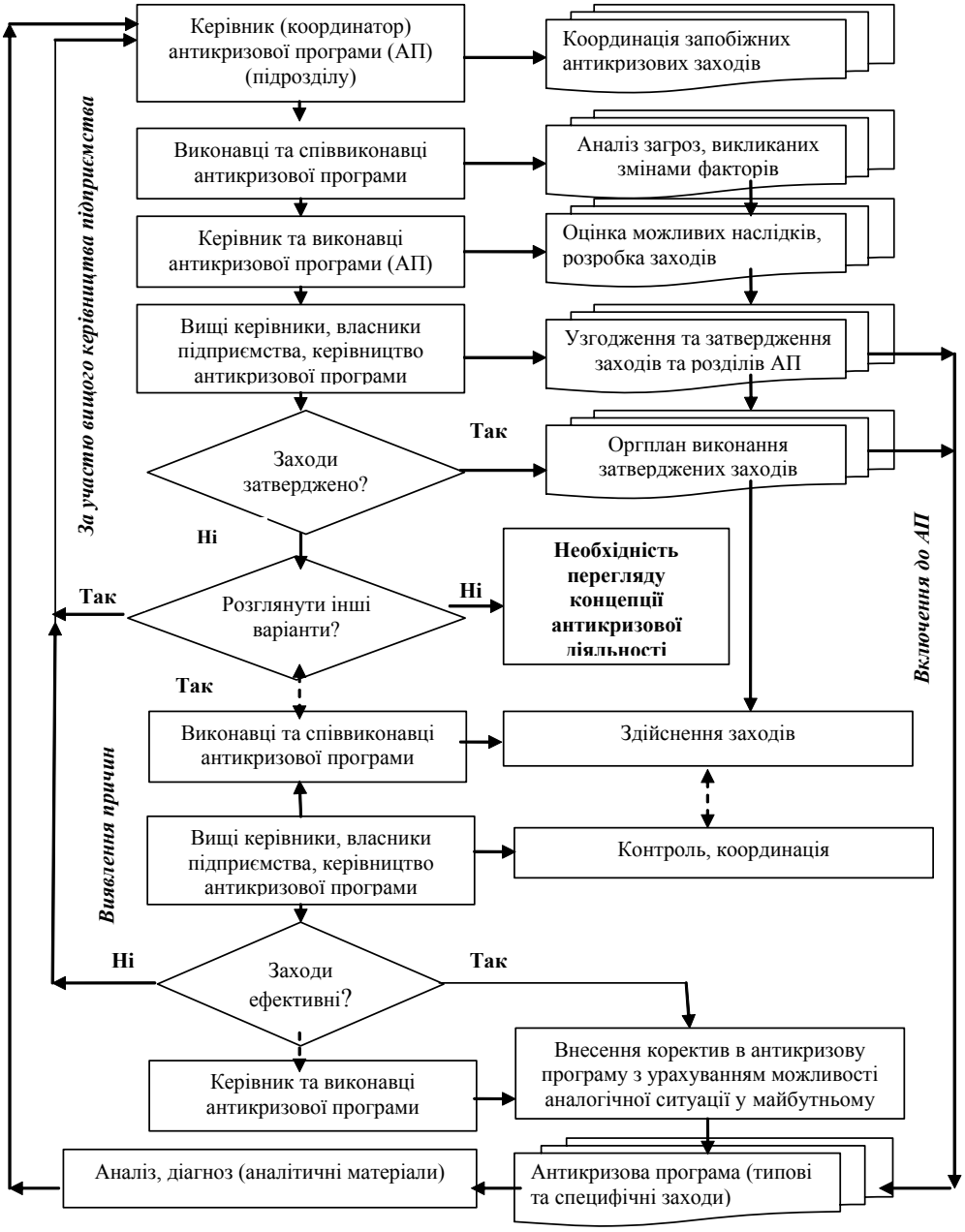

Рис. 1. Основні етапи розробки та коригування антикризової програми

Кризові явища в економіці України спонукають до системних наукових досліджень у напрямку адаптації загальних підходів програмно-цільового планування та управління до специфічних за змістом та структурою антикризових програм національного, регіонального та галузевого рівнів. Розробка цілісної системи взаємопов'язаних антикризових програм різного рівня дозволить пришвидшити процес подолання кризи, а накопичений в цьому процесі досвід сприятиме постійній розробці повномасштабних альтернативних антикризових програм, які запобігатимуть розвитку тяжких криз. Антикризові програми мають відігравати роль альтернативних стратегічних програм, які «включатимуться» у разі песимістичного розвитку подій.

Література

1. Сколотный Ю. Анатолий Гальчинский: Вылечить экономику можно только на либеральной основе. // Зеркало недели. – № 6 – 7 (786 – 787) 2010. – 20 февраля. – С. 7.

2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Вісник Верховної Ради України. – 1999. – № 42. – С. 43.

3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.

4. Рясних Є.Г., Булович Т.В. Санація як елемент антикризового управління. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3. Т. 1 (109). – С. 78 – 80.

5. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Теоретичні та прикладні аспекти здійснення ефективної санації. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3. Т. 1 (109). – С. 416 – 151.

6. Антикризове управління підприємством: Навчально-методичний посібник для вузів / За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.

7. Шершньова З.Є. Антикризовий «стратегічний набір»: характеристика основних складових та методичних підходів до обґрунтування // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми управління економічними процесами промислових підприємств», 14 – 15 листопада 2006 року. // Управління розвитком. – Журнал ХНЕУ. – 2006. – № 7. – Харків. – С. 186 – 190.

8. Шершньова З.Є. Методологічні основи формування цільової програми “Реструктуризація” на підприємствах. // Вчені записки. – К.: КНЕУ, 1998. – № 1. – С. 89 – 97.

Надійшла 17.03.2010

УДК 332.12.3

В. В. ЩЕПАК
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

СКЛАДОВІ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті обґрунтовано необхідність вивчення складових регіональної соціально-економічної системи. Визначено їх характерні особливості з врахуванням впливу регіонально-економічних та територіальних факторів та сформульовані завдання кожної підсистеми.

The article substantiates the need to examine components of socio-economic system in the region. Subsystem is allocated and assigned to their specific features with regard to regionally-economic and territorial factors influence and formulated tasks.

Ключові слова: регіональна соціально-економічна система, складові системи, регіонально-економічні та територіальні фактори.

Вступ. Досягнення сталого розвитку регіону вимагає поглибленого вивчення соціально-економічної системи, яка формує основу такого розвитку. Дослідження виокремлених складових дозволить деталізувати характерні ознаки функціонування підсистем та виявити особливості, що впливають на організацію та розвиток соціально-економічної системи.

Аналіз досліджень і публікацій. Розвитку сучасних систем регіону присвячені публікації О. В. Черевко [1, с. 60], І. Б. Жиляєва [2, с. 7], Н. В. Павліхи [3, с. 98]. В. І. Дармограй [4, с. 154], І. С. Кондіус [5, с. 176], Т. В. Уманець [6, с. 27] та ін.

В наукових роботах О.В. Черевко [1, с. 60] поглиблено науково-методологічні засади оцінки рівня соціально-економічного розвитку систем регіону, які, враховуючи особливості соціально-економічних процесів, характеризують складність і багатофакторність такої оцінки. І.Б. Жиляєв [2, с. 7] удосконалив методологію дослідження «регіону як системи, траєкторію розвитку якого змінюють кризи». В працях Н.В. Павліхи [3, с. 98] виокремлено важливу умову досягнення перспектив сталого просторового розвитку регіону, якою є «здатність побачити просторову систему в цілому, вміння розкрити зв’язки та взаємодії між окремими її складовими в їх динаміці» та визначено динамічність як «узагальнену властивість … розвитку та фактори, що впливають на нього» [3, с. 99].

В дослідженнях В. І. Дармограй [4, с. 154] розглянуто перспективи розвитку регіональної соціально-економічної системи на основі оцінки рівня комплексного розвитку регіону з урахуванням концептуальних ідей та технологій; І.С. Кондіус [5, с. 176] обґрунтовано засади сучасної моделі регіонального розвитку, за якою стійкого розвитку можна досягти шляхом забезпечення динамічного зростання, рівноваги, взаємоузгодженості та збалансованості всіх сфер регіональної системи як основних характеристик стійкості розвитку регіону. В працях Т. В. Уманець [6, с. 27] визначено теоретико-методичні засади вимірювання регіонального економічного розвитку.

Однак, незважаючи на чисельні публікації, проблема вивчення сучасних регіональних соціально-економічних систем, їх складових та можливості розвитку залишається актуальною. Зазначена проблематика в науковому плані досліджена неповністю.

Постановка задачі. Створення рівних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України [7, с. 548] є одним із основних завдань. Соціально-економічна система, як основа розвитку регіону, представляє собою складну систему, елементи якої мають різнопланові цілі та завдання.

Дослідження такої системи вимагає змін у підходах до її вивчення, так як перенесення поняття

«системи» як категорії з її характеристиками на регіональну соціально-економічну систему не може в повній мірі відобразити особливості та умови її функціонування. В основу вивчення такої системи покладено метод декомпозиції, який дає можливість її деталізувати у відповідності до завдань та умов функціонування.

В кожному регіоні необхідно вирішувати як соціальні, так і економічні завдання, тому на першому рівні декомпозиції відповідно до них проведено поділ системи (А) на дві взаємозалежні підсистеми: соціальну (А-1) та економічну (А-2), що находяться у взаємодії та взаємовпливі. Відповідно до цих умов на другому рівні декомпозиції виокремлено дві підсистеми [8, с. 40]: регіонально-залежну (А-21) та ринково-орієнтовану (А-22), (рис. 1). Результатом такого поділу стало визначення структури регіональної соціально-економічної системи, складові якої мають різні завдання та умови функціонування.

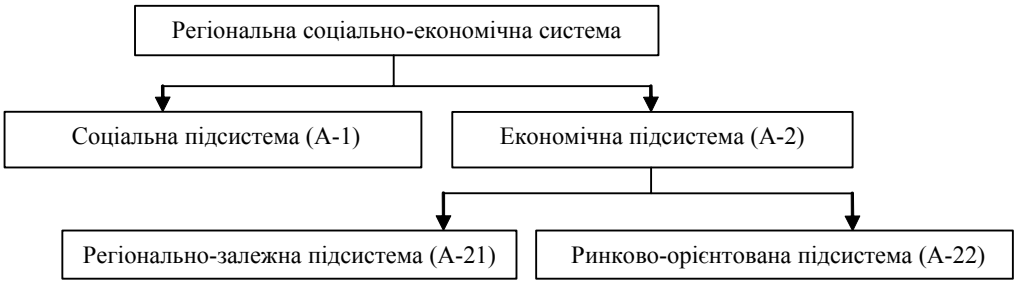

Рис. 1. Структура регіональної соціально-економічної системи

Запропоновано до першої (соціальної) підсистеми віднести установи і організації, що мають державне фінансування, або знаходяться на самофінансуванні, і за видами економічної діяльності розділені на державне управління, освіту, охорону здоров'я, соціальну допомогу та ін. Основна їх діяльність спрямована на надання відповідних соціальних послуг територіальній громаді.

До другої (економічної) підсистеми віднесено підприємства, установи і організації, які знаходяться на самофінансуванні і за видами економічної діяльності діляться на промислові (добувні, обробні, виробництво та розподіл електроенергії, газу, води), сільське господарство, мисливство та лісове господарство, рибне господарство, будівництво, оптову і роздрібну торгівлю, послуги з ремонту, готелі та ресторани, транспорт та зв'язок, фінансову діяльність, операції з нерухомістю та інші, основна діяльність яких спрямована на задоволення попиту споживача незалежно від регіону.

Економічна підсистема виконує завдання, які різняться між собою залежно від умов функціонування її складових. Діяльність одних здійснюється в умовах конкуренції без обмежень з боку регіональної влади, інших – з певними обмеженнями, які залежать від впливу факторів, що відображають особливості регіону.

Автором виділено дві групи основних факторів впливу на організацію і розвиток регіональної соціально-економічної системи такі як територіальні та регіонально-економічні. Перша група факторів відображає кількісні показники щодо територіального розміщення соціальної і виробничої інфраструктури (маршрутів та графіків руху транспорту, режиму роботи підприємств). Друга – характеризує регіональний рівень побутових, комунальних, транспортних та інших послуг в частині встановлення тарифів. Ці фактори мають вплив на ту частину підприємств, установ і організацій з комунальною або не комунальною формою власності, які свою діяльність спрямовують на надання послуг (соціального спрямування) територіальній громаді.

Для групи підприємств, установ і організацій, які надають транспортні послуги населенню, регіональна влада встановлює обмеження щодо режиму роботи, маршрутів та графіків руху транспорту [9, с.170], і характеризуються впливом територіальних факторів.

При наданні побутових, комунальних, транспортних та інших послуг територіальній громаді діяльність підприємств, установ і організацій комунальної власності обмежується в частині встановлення тарифів (для об'єктів не комунальної власності – погодження) на ці послуги [9, ст.170], що характеризується впливом регіонально-економічних факторів.

Запропоновано суб'єкти господарювання, які в умовах конкуренції мають регіональні обмеження щодо їх діяльності, віднести до регіонально-залежної економічної підсистеми, структуру якої показано на рис. 2.

Запропоновано всі інші підприємства, установи і організації, які працюють в ринкових умовах без обмежень з боку регіональної влади і мають не комунальну форму власності віднести до ринково-орієнтованої економічної підсистеми. Регіональна влада співпрацює із цими підприємствами на засадах домовленостей щодо залучення до соціально-економічного розвитку сіл, селищ, міст; виконання замовлення на виробництво і послуги, відповідно до потреб територіальної громади; залучення до розвитку будівельної індустрії, реконструкції та інженерного забезпечення території [9, с.170].

Таким чином, частина підприємств, установ і організацій працюють, орієнтуючись на ринкові умови господарювання, інші – адаптуються до конкуренції в умовах регіональних обмежень.

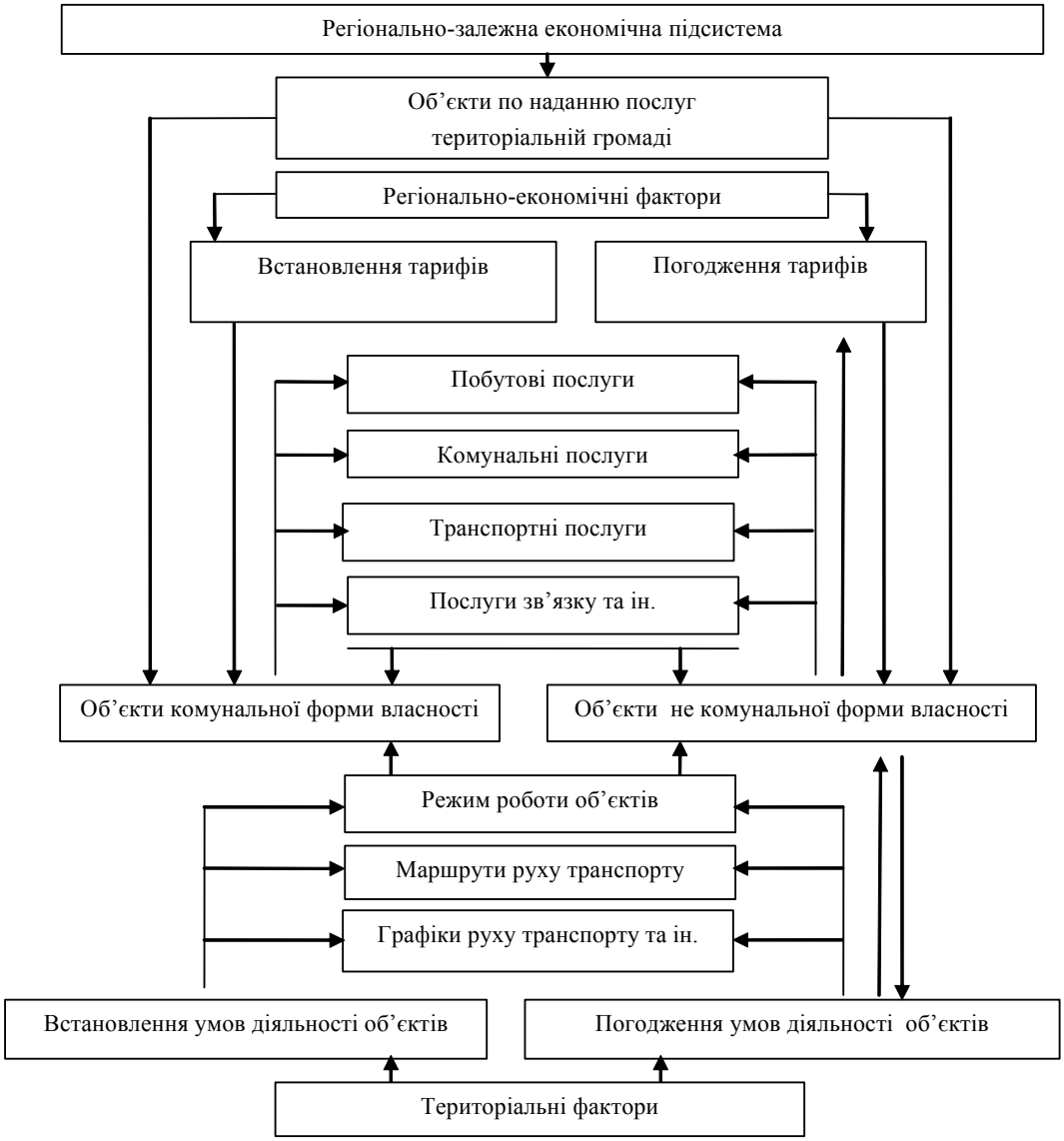

Рис. 2. Структура регіонально-залежної економічної підсистеми

В основі розвитку регіонів покладено «поєднання економічних, соціальних … інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях» з максимально ефективним «використанням потенціалу регіонів в інтересах їх жителів» [7, с. 548]. Відповідно до цього формуються завдання соціально-економічної системи та кожної її складової.

На регіональному рівні перед такою системою стоять основні завдання:

- створення рівних умов для динамічного розвитку складових системи;
- забазпечення вигоди для всіх складових системи щодо їх збалансованого розвитку.

Основне завдання соціальної підсистеми полягає в задоволенні потреб територіальної громади та підвищенні рівня її життя. Виконання такого завдання можливе при відповідному фінансуванні, яке залежить від обсягу надходжень до державного бюджету, що формується на основі сплати податків суб'єктами господарювання економічної підсистеми. Кількісна характеристика цих надходженнь залежить від завдань, що стоять перед її складовими.

Економічна підсистема направлена на забезпечення:

- ефективного використання регіональних ресурсів таких, як природні, фінансові та інші, а також економічного, наукового, трудового потенціалу регіону;
- оптимальної спеціалізації виробництва товарів та послуг.

Так як економічна підсистема складається із двох підсистем: регіонально-залежної та ринково-орієнтованої, то відповідно до кожної з них формуються завдання.

Враховуючи особливості функціонування ринково-залежної підсистеми, виконання завдань направлені на:

- задоволення потреб населення щодо надання побутових, комунальних, транспортних та інших послуг;

- участь на договірних засадах в комплексному соціально-економічному розвитку сіл, селищ, міст;
- отримання прибутків;
- сплата податків до державного бюджету, фондів.

Виконання цих завдань зумовлює можливість ефективного функціонування соціальної підсистеми регіону та має прямий вплив на задоволення потреб територіальної громади.

Ринково-орієнтована підсистема здійснює свою діяльність щодо виконання наступних завдань:

- задоволення попиту споживачів;
- участь на договірних засадах в комплексному соціально-економічному розвитку сіл, селищ, міст регіону;
- виконання на договірних засадах замовлень на виробництво продукції, виконання робіт (послуг), необхідних для територіальної громади та ін.;
- участь на договірних засадах в розвитку потужностей будівельної індустрії і промисловості будівельних матеріалів, у створенні, розвитку та реконструкції об'єктів інженерного забезпечення регіону;
- отримання прибутків;
- сплата податків до державного бюджету, фондів.

Результати функціонування цієї підсистеми мають непрямий вплив на розвиток соціальної складової регіону, так як на її діяльність не впливають регіональні обмеження.

Таким чином, визначення завдань соціально-економічної системи показало, що вони взаємозалежні та потребують комплексного вирішення. Для досягнення збалансованого розвитку системи необхідно, щоб динамічно розвивались як економічна, до якої входять регіонально-залежна та ринково-орієнтована підсистеми, так і соціальна складова.

На основі досягнень ефективного функціонування економічної підсистеми як джерела фінансування через сплату податків [10, с. 43] формується база сталого розвитку соціальної підсистеми. Тому при вирішенні завдань збалансованого розвитку регіональної соціально-економічної системи, необхідно економічну підсистему розглядати як базову для соціальної.

Так як, регіонально-залежна підсистема свою діяльність спрямовує безпосередньо на задоволення потреб територіальної громади і має певні регіональні обмеження, що ускладнює її діяльність в умовах конкуренції, то необхідно поглибити дослідження цієї підсистеми з метою визначення можливостей її ефективного функціонування. Ринково-орієнтована підсистема, адаптуючись до умов конкуренції, прагне забезпечити свою прибутковість. Так як невизначеність зовнішнього середовища має вплив на її результати, то з метою підвищення ефективності необхідне вивчення цієї підсистеми щодо умов її діяльності.

Так як організація функціонування системи забезпечується управлінням, то відповідно сталий розвиток регіону формується на основі ефективного менеджменту, що може адаптуватися до зовнішніх умов і забезпечувати його збалансованість та динамічність.

Висновки. В результаті дослідження було сформовано структуру регіональної соціально-економічної системи. Виявлено особливості умов її функціонування, що характеризуються регіонально-економічними та територіальними факторами. Визначені завдання кожної складової системи обумовлюють необхідність у формуванні управлінської діяльності на засадах партнерства та пристосованості до зовнішніх умов.

Подальшого дослідження потребує поглиблене вивчення системи управління щодо організації збалансованого соціально-економічного розвитку регіону на основі системного підходу.

Отримані результати можуть бути використані при формуванні організаційної структури управління розвитком регіону.

Література

1. Черевко О.В. Методичні основи системного дослідження соціально-економічних процесів в регіоні / О. В. Черевко // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2005. – Вип. 13. – С. 59-62.

2. Жиляєв І.Б. Визначення історичного часу завершення трансформації соціально-економічної системи України / І. Б. Жиляєв // Економіка та держава. – 2007. – № 6. – С. 5–8.

3. Павліха Н. В. Проблематичність та оптимізація функціонування регіональної еколого-соціально-економічної системи в умовах переходу до ринкових відносин / Н. В. Павліха // Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми : зб. наук. пр. – Львів, 1998. – С. 97−100.

4. Дармограй В.І. Стан та тенденції соціально-економічного розвитку регіону / В. І. Дармограй // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2006. – Вип. 16. – С. 152–159.

5. Кондіус І.С. Методика аналізу та оцінки соціальної складової стійкого розвитку регіону / І.С. Кондіус // Економічні науки. Серія: Регіональна економіка : [зб. наук. пр. / під ред. проф. З.В. Герасимчук]. – Луцьк : ЛНТУ, 2007. – Вип.4(13), Ч. 1. – С. 170–182.

6. Уманець Т.В. Методологічні аспекти управління економічним розвитком регіону / Т. В. Уманець

// Регіональна економіка : науково-практичний журнал. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2006. – № 1 (39). – С. 22–35 (0,9 д.а.).

7. Про стимулювання розвитку регіонів // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – № 51. – С. 548. 8. Щепак В.В. Особливості соціально-економічної системи регіону / В. В. Щепак // Економіка Криму. – 2010. – № 2 (31). – С. 36 – 41.

9. Про місцеве самоврядування в Україні // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1997. – №24. – С. 170, із змінами.

10. Вахович І.М. Фінансові ресурси як чинник забезпечення сталого розвитку регіону / І.М. Вахович // Економічні науки. Серія: Регіональна економіка : зб. наук. пр. – Луцьк, 2007. – № 4 (13). Частина 1. – С. 38-51.

Надійшла 17.03.2010

УДК 005: 658: 338.439.66

С. А. ЮШИН
ННЦ «Институт аграрной экономики» НААНУ

СИСТЕМНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОКРИЗИСНОГО АНТИКАТАСТРОФИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Рассмотрены и обобщены основы системности в организации прокризисного антикатастрофического менеджмента в рамках положений теорий кибернетики, организации, менеджмента, кризисов и катастроф.

Considered and generalized bases of the system in organization of procrises antikatastrophe management within the framework of positions of theories of cybernetics, organization, management, crises and catastrophes.

Ключевые слова: система, организация, менеджмент, кризис, катастрофа.

Способность к предвидению у Аристотеля, – отличительный признак властвующей личности. Без нее вряд ли какой руководитель разработает антикризисную, а уж тем более антикатастрофическую стратегию. К тому же в организации могут отсутствовать личности, способные к творчеству (особенно, если там соблюдали 12-й принцип А.Файоля: талантливый специалист менее предпочтителен, чем специалист посредственный). В некризисное время "йес-мены" нормально выполняют функции средней сложности. Дж.Гэлбрейт писал, что подлинность достижений НТП в том, что знания рядовых людей с узкой и глубокой подготовкой объединяются в рамках организации со знаниями других таких же рядовых людей, чем как бы снимается потребность в одаренных людях, а результаты такой (хотя менее вдохновляющей) деятельности лучше поддаются прогнозу [1]. Потому в реальных процессах принятия решений "животный инстинкт" заменяет точные расчеты [2], их адекватность обеспечивает соединение знаний и интуиции лидера [3], повороты в экономике осуществляются при отсутствии магических средств точного их прогноза [4], а знания менеджмента накоплены в неудобной для практиков форме при неразвитой идеологии организационный дизайн компаний, где преобладает анализ вместо синтеза [5]. И как же тогда воплощать идею П.Друкера: современные проблемы решают не правительства, а работники умственного труда, ученые и руководители на основе некоей идеальной теории менеджмента? [6].

Итак, классическая теория менеджмента в критических ситуациях уже может быть неадекватной вызовам времени. М.Мескон и др. [7] указывают, что около 2/3 из 500 крупнейших компаний США в разной форме вели себя противозаконно, отсюда приверженность этичному поведению падает, и наиболее массовые варианты неэтичной деловой практики – взятки, подделка документов, недостоверные отчеты, искусственное завышение цен, тайные сговоры о ценах. Руководители компаний стали более цинично относиться к этике, объясняя это конкурентной борьбой, оттесняющей этические соображения; неудачами в плане обеспечения вознаграждения руководителей за этичное поведение; общим снижение роли этики в обществе. Установлено и то, что основное влияние на принятие неэтичных решений служащими имело поведение их руководителей. Что ж, об этом писал в свое время Аристотель: то что стало ценным для власть имущих, станет точно таким же и для их подданных.

Вот и возникает парадокс, в соответствии с которым антикризисный менеджмент, реализуя стратегию избегания системой текущих кризисов, зачастую приводит ее к катастрофе. По мнению Л.О.Лигоненко, под антикризисным управлением понимается постоянно действующий процесс выявления признаков кризисных явлений и реализация генерального плана недопущения распространения этих явлений и стагнации развития субъекта ведения хозяйства в течение всего периода его функционирования [8]. Иначе говоря, Л.О.Лигоненко, по существу, предлагает "обеспечить недопущение болезней" для предприятия. Здесь уместно прислушаться к ученым-экологам: стремление системы держаться подальше от опасной границы области устойчивости может приводить к ее гибели, т. к. сама эта область устойчивости может незаметно постепенно сжиматься и наконец исчезать (утрата бдительности) [9]. Следовательно, "болеть" предприятию зачастую и полезно, т. к. у "условно здорового" предприятия может исчезать "иммунитет" по отношению даже к простейшим болезням, и "кризис" частностей трансформируется в

общую “катастрофу”. А потому исследование проблем системной организации прокризисного антикатастрофического менеджмента является актуальной задачей как науки, так и практики.

Основной раздел

Процесс глобального экономического кризиса, наблюдаемый последние годы, активизировал связанный с антикризисной тематикой круг вопросов. Но Р.Акофф еще в 80-х годах указывал, что система планирования корпораций напоминает ритуальный танец дождя: он не влияет на погоду, но его участникам кажется, что влияет (а большая часть рекомендаций и установок относительно планирования в корпорации направлена не на улучшение погоды, а на улучшение самого танца); вот потому предпочтительнее вырабатывать более сильный иммунитет к изменениям, которые мы не можем контролировать, и усиливать контроль над остальными (что особенно актуально в переходной период от одной эпохи к другой, где мы стоим одной ногой в каждой из них, и чем больше расходятся эти две эпохи, тем большее напряжение мы испытываем) [10]. Стоит ли в подобной ситуации “перенастраивать” менеджмент компаний? И.Ансофф в этой связи указывает, что для меньшинства компаний, где их успешный исторический опыт – реальный способ преуспеть и в будущем, решение грядущих проблем будет лишь продолжением последовательных эволюционных преобразований, и что лишь для их неуспешного большинства следует разрабатывать и изучать новые способы управления [11]. Хотя Ф.Котлер и Дж.А.Каслионе утверждают, что в перспективе надо ожидать растущую турбулентность во всем мире (может возникнуть в любое время в любом месте, и она частично будет обнаружена, а частично – нет; и возникнет потребность в создании систем раннего предупреждения), все компании нуждаются в новых стратегиях, уравновешивающих коротко-, средне- и долгосрочные требования (хаос может оставить ни с чем, если его не предусмотреть и быстро не отреагировать): экономика новой нормальности – больше, чем последовательность бизнесовых циклов роста и спада, какие привели бы к прогнозируемости бизнеса на микроуровне; теперь ожидается больше крупных потрясений и болезненных падений, создающих повышенные уровни рисков и неопределенности и на микро-, и на макроэкономическом уровне. В хаотике и приближении к турбулентности надо внедрять новое стратегическое поведение в ключевые операции и функции для защиты основного бизнеса и рынков и расти за счет слабых менее подготовленных конкурентов; на этапе столкновения с турбулентностью надо расширять свои ресурсы, включая стратегически заинтересованных лиц в список своих партнеров для гарантирования успеха, а также приобретать конкурентов, новых талантов и находить дополнительные ресурсы для защиты и развития основного бизнеса; а при выходе из турбулентности следует хранить постоянное стабильное движение вперед, двигаться целеустремленно и обдуманно к росту (в отличие от конкурентов) [12].

Следовательно, целью данного исследования является построение общей схемы системной организации прокризисного и антикатастрофического менеджмента, повышающего вероятность выживания компании при попадании ее в кризисные ситуации при высоком риске ее катастрофы (масштабного хаоса и турбулентности).

Результаты исследования

Принципиальная схема системной организации прокризисного и антикатастрофического менеджмента, учитывающая требование удовлетворительной вероятности выживания компании в условиях усиления хаоса и турбулентности, построена на основе классической работе в сфере менджмента, системного подхода, разработки стратегий, теории рынка и собственности, кибернетики, организации, теорий идеалов и катастроф (рис. 1).

Дж.Б.Кларк утверждает, что всякое прогрессивное общество развивает бесконечный ряд идеальных форм и старается брать их за образец, приближаясь к каждой из них, но никогда в точности не достигая какой-либо из них [13]. С точки же зрения В.Арнольда, постепенное движение системы в сторону лучшего состояния сразу же приводит к ухудшению, и скорость ухудшения при ее равномерном движении к лучшему состоянию только увеличивается; причем по мере движения от худшего состояния к лучшему сопротивление системы улучшению ее состояния растет, но по мере приближения к самому плохому состоянию, начиная с некоторого момента, начинает уменьшаться, и как только самое плохое состояние пройдено, сопротивление полностью исчезает, и система начинает притягиваться к лучшему состоянию; величина ухудшения, необходимого для перехода в лучшее состояние, увеличивается по мере совершенствования системы (слабо развитая система может перейти в лучшее состояние почти без предварительного ухудшения, а развитая система, в силу своей устойчивости, на постепенное улучшение неспособна); если же систему удается скачком перевести из плохого состояния близко к хорошему, то дальше она сама собой будет эволюционировать в эту сторону [14]. На это указывал в свое время А.Смит: прогресс часто происходит так медленно и постепенно, что за небольшие периоды прогресс не только не заметен, но часто даже возникает подозрение, что страна беднеет и ее промышленность падает [15].

Диалектика обусловливает и дивергентно-конвергентную цикличность процессов (div/con). О том, что нет иного изменения, кроме как в противоположное и промежуточное, где нет способности делать в одно и то же время противоположное другому, и что каждую пару противоположностей должна исследовать одна наука, говорил Аристотель. То, указывал Ф.Энгельс, что система управления может действовать в одном направлении с развитием – фактор его ускорения, но она может идти и против развития – тогда у

каждого народа она терпит крах через известный промежуток времени; или может ему ставить в определенных направлениях преграды и толкать его в других направлениях: этот случай сводится, в конце концов, к одному из предыдущих (во втором и третьем случаях политическая власть может причинить развитию величайший вред и вызвать растрату сил и материалов в массовом количестве) [16]. Поэтому каждое общество ищет свою дивергентно-конвергентную симметрию в системе управления в рамках характерных для него типов организации и типов личностей [17]. При этом возникает также и национальная система делегирования полномочий “сверху-вниз” и “снизу-вверх”.

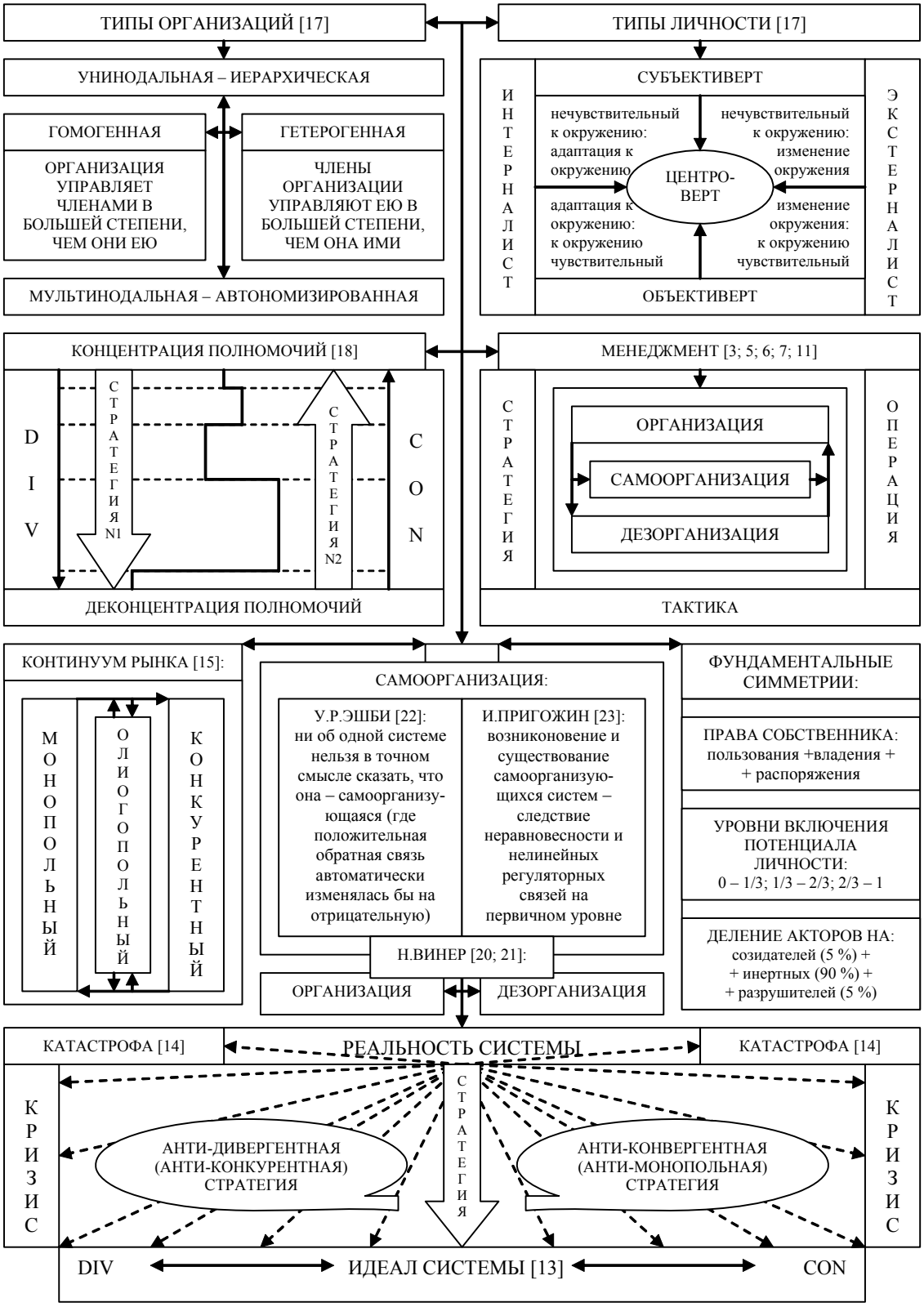

Рис. 1. Общая схема системной организации прокризисного антикатастрофического менеджмента, повышающей вероятность выживания компании в условиях усиления хаоса и турбулентности

Конфуций предостерегал от “погружения” личных управленческих прерогатив в массу подчиненных: когда высшие полномочия переходят к линейным руководителям более низкого ранга, система деградирует; если они отданы функциональным руководителям высшего ранга, темп деградации возрастает в 2 раза, а если на нижние этажи власти, то темп деградации увеличивается более чем в 3 раза [18]. Так что в распределении полномочий ключевую роль играет гармоничность звеньев “стратегия-тактика-операция” и “организация-самоорганизация-дезорганизация” [3; 5; 6; 7; 11]. Рассматривая указанные проблемы управления с позиции системного подхода, М.З.Згуровский и Н.Д.Панкратова указывают, что главный методологический прием преодоления сложности –организация на основе рациональной декомпозиции требований “сверху-вниз” и агрегирование его результатов “снизу-вверх” [19]. Но Н.Винер считал, что организация элементов в организме настолько сложна, что при помощи современных логических средств мы не можем овладеть этой сложностью (Н.Винер даже не решался дать определение понятия “сложность”). Проблема кризиса сложности – проблема борьбы порядка с хаосом, проблема сохранения счастливых антиэнтропийных островков в бушующем море случайностей. Как энтропия – мера дезорганизации, так и информация – мера организации. И управление включает элементы, выполняющие функцию предупреждения, т. е. мониторов, показывающих выполнение приказов (управление механической тенденцией к дезорганизации, вызов перемен обычного направления энтропии) [20; 21]. Фундаментальные симметрии касаются и рынка “монопольного … конкурентного” [15], и прав собственности “пользования … распоряжения”, и потенциала личности “до 1/3 … более 2/3”, и деления акторов “созидатели … разрушители”.

Важнейшее место в цепи “организация-самоорганизация-дезорганизация”, считает У.Р.Эшби, занимает установление сущности самоорганизации, как системы, которая была бы способна автоматически изменять положительную обратную связь на отрицательную (переходить от “плохой” организации к “хорошей”): но если мы хотим, чтобы организация была “хорошей”, нам следует прежде выработать критерий для различения “хороших” и “плохих” организаций, а затем уже мы должны будем убедиться, что сделали правильный выбор [22]. И.Пригожин и другие ученые указывают на то, что организованные состояния создаются производящими энтропию необратимыми процессами (приращение энтропии – возрастание хаоса); а т. к. мир не является ни автоматом, ни хаосом (внешний мир всегда действует как среднее поле, которое стремится погасит флуктуации за счет взаимодействий на границах флуктуирующей области), то нам не остается ничего другого, как делать только статистические прогнозы, предсказывая средние результаты [23; 24; 25]. Так системы эволюционируют от текущих реальных состояний к прогнозируемым идеальным состояниям между состояниями потенциальных катастроф, сохраняясь при этом в циклической реализации анти-монопольных и анти-конкурентных стратегий, где прокризисный менеджмент имеет смысл исключительно в контексте менеджмента антикатастрофического.

Выводы

Учитывая сущность кризиса (греч. – поворотный пункт, перелом, переворот) как формы энтропии (греч. – поворот, превращение), само выражение антикризисный (или антиэнтропийный) менеджмент означает по сути менеджмент, препятствующий поворотам и превращениям системы, что равноценно прокатастрофическому менеджменту, блокирующему нормальное развитие системы и тем способствующему хаосу, турбулентности и катастрофе; поэтому системам для их выживания необходим прокризисно-антикатастрофический менеджмент.

Литература

1. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1969. – 326 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Т. 2. – М.: Эконов, 1993. – 364 с.
3. Саймон Герберт А. Адміністративна поведінка: Пер. з англ. вид. – К.: АртЕк, 2001. – 392 с.
4. Самуельсон П. Економіка: Підручник : Пер. з англ. – Львів: Світ, 1993. – 495 с.
5. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.
6. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. – М.: Изд. дом. «Вильямс», 2003. – 272 с.
7. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 825 с.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник. – К.: КНТЕУ, 2005. - 824 с.
9. Экологические системы. Адаптивная оценка и управление: Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 397 с.
10. Акофф Р. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
11. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
12. Котлер Ф., Касліоне Дж.А. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності: Пер. з англ. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.
13. Кларк Дж.Б. Распределение богатства: Пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
14. Арнольд В.И. Теория катастроф. – М.: Едиториал УРСС, 2007. – 136 с.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – М.: Соцэгиз,

1935. – 371 с.

16. Энгельс Ф. Письмо К.Шмидту в Берлин // К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч.: Т. 37. – 2-е изд. – С. 412-422.

17. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах: Пер. с англ. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с.

18. Древнекитайская философия: Т. 1. – М.: Мысль, 1972. – 363 с.

19. Згуровский М.З., Панкратова Н.Д. Системный анализ: проблемы, методология, приложения. – К.: Наук. думка, 2005. – 743 с.

20. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. – М.: Наука, 1983. – 344 с.

21. Винер Н. Кибернетика и общество. – М.: Издательство иностранной литературы, 1958. – 156 с.

22. Принципы самоорганизации: Пер. с англ. – М.: Мир, 1966. – 621 с.

23. Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: Пер. с англ. – М.: Мир, 1979. – 512 с.

24. Пригожин И., Кондепуди Д. Современная термодинамика. От тепловых двигателей до диссипативных структур: Пер. с англ. – М.: Мир, 2002. – 461 с.

25. Пригожин И. От существующего к возникающему: Время и сложность в физических науках: Пер. с англ. – М.: КомКнига, 2006. – 296 с.

Надійшла 17.03.2010

УДК 331.101.3

Н. П. БАЗАЛІЙСЬКА
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПРАЦІВНИКА В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті визначено місце управління персоналом в загальній системі управління підприємством. Розглянуто управління трудовою поведінкою персоналу як важливу складову системи управління персоналом організації. Виведено поняття "управління трудовою поведінкою працівника".

The place of management of personnel is in the general control system at business is defined in the article. The management of labour behavior as important constituent of the management of personnel of organization is considered. The concept of "management of labour behavior of worker" is formulated.

Ключові слова: система управління підприємством, управління персоналом підприємства, трудова поведінка працівника.

Вступ. Перехід нашої країни до ринкових відносин спонукає вчених і практиків до найретельнішого вивчення досвіду управління фірмами та підприємствами економічно розвинених країн, до пошуку шляхів та засобів, які дали б змогу забезпечити стабільно високий рівень добробуту населення нашої країни. Таке вивчення передбачає не сліпе копіювання системи взаємовідносин у процесі виробництва і управління, а відбір вирішальних моментів, що впливають на ефективність виробничої та управлінської діяльності.

Вивчення досвіду економічно розвинених країн показує, що своїми успіхами вони багато в чому завдячують системі управління персоналом, виробництвом та обміном матеріальних благ, що дістала назву менеджменту. Управління персоналу займає ведуче місце в системі управління організації. Методологічно ця сфера управління володіє специфічним понятійним апаратом, має відмітні характеристики і показники діяльності, спеціальні процедури і методи.

У сфері економічних наук особливо відчутним є збільшення інтересу до управління поведінкою економічних агентів, розгляду соціальних механізмів її упорядкування, удосконалення організаційних відносин. Ця тенденція обумовлена дією двох сил. Перша полягає в тому, що науково-технічний рівень виробництва став обумовлюватися не стільки геніальністю окремих особистостей, скільки якістю поєднання зусиль багатьох людей, в тому числі і талановитих. Друга сила пов’язана зі зростанням ролі та значення соціального ресурсу у забезпеченні ефективності та надійності організації спільної діяльності людей. Виробниче підприємство вже багатьма авторами розглядається не тільки як механізм переробки ресурсів у продукцію, але і як сфера міжособистісної та міжгрупової взаємодії працівників, як соціально-економічна система, якій властива трудова поведінка.

Саме такий підхід дає підстави вважати, що категорія «трудова поведінка» стосовно виробничого підприємства є актуальною і вимагає подальшого більш детального розроблення .

Тому, **метою нашого дослідження** є визначення місця управління трудовою поведінкою працівника в системі управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий пошук шляхів підвищення ефективності управління персоналом базується на теоретичних працях загальновизнаних фундаторів теорії професійного менеджменту: Тейлора Ф., Фоллєт М., Друкера П., Ансоффа І. та інших, а також на дослідженнях фахівців з кадрового менеджменту : Кеттела Р., Леонгарда К., Голланда Д., Хеннінга В., Карлофа Б., Флемхольца Б.,

Грачова М., Кібанова А., Полякова В., Спіранського В., Слезінгера Г.Є., Травіна В., Шекшні С. та інших [1-7].

Однак, поведінковий аспект управління персоналом підприємства є недостатньо висвітленим у роботах видатних учених, що зумовлює посилення уваги до даної проблематики.

Постановка завдання. Для досягнення мети в роботі були сформульовані такі завдання:

- структурувати систему управління підприємством;
- розглянути основні підсистеми системи управління персоналом підприємства;
- дослідити складові трудової поведінки людини;
- сформулювати поняття "управління трудовою поведінкою працівника".

Результати дослідження. Управління персоналом є одним із найважливіших напрямків у стратегії будь-якого сучасного підприємства, оскільки роль людини у виробництві, наданні певних послуг та економічному житті суспільства взагалі постійно зростає.

Управління персоналом є складним і є складовим компонентом управління організацією. Відповідно до принципів системного підходу, управління будь-яким підприємством розглядається як сукупність елементів (підсистем), взаємозалежних (взаємодіючих) один з одним. Кількість таких підсистем може бути різною і залежить від закладеної при декомпозиції концепції та цілей визначеної діяльності.

Так, одні автори в управлінні підприємством або організацією виділяють такі підсистеми, як управління діяльністю та управління людьми [1].

Інші поділяють загальну систему на підсистему управління людським фактором і підсистему управління речовинними факторами (сировиною, машинами, енергією, капіталом) [2].

Треті [3], розглядаючи управління підприємством або організацією як систему, закладають в основу класифікації відповідний ресурсний потенціал і при цьому визначають свої, індивідуальні складові (рис. 1).

Рис. 1. Місце управління персоналом в загальній системі управління підприємством

Як бачимо з рис. 1, управління персоналом досить тісно взаємопов'язане з усіма іншими сферами управління в організації. Отже, ефективна організація управління персоналом є тим засобом, який гарантує успіх діяльності будь-якого сучасного підприємства.

На думку автора, під "управлінням персоналом" слід розуміти сукупність принципів, методів і засобів впливу на поведінку, інтереси і діяльність працівників для найбільш ефективного використання їх здібностей при досягненні визначених цілей організації та розвитку самого персоналу.

Система управління персоналом організації – система, у якій реалізуються функції управління персоналом. Склад підсистем, що входять до системи управління персоналом схематично наведений на рис. 2 [2].

З рисунку 2 відзначимо, що надзвичайно важливою підсистемою для будь-якої організації, без якої неможливе стабільне її функціонування у мінливому економічному середовищі, є підсистема "Управління трудовою поведінкою персоналу".

Дослідження, проведене Ковальовою В. І. серед працівників системи управління підприємства та вчених, які мають науковий ступінь кандидата і доктора наук, показало, що трудова поведінка персоналу дуже сильно впливає на результативність діяльності організації, що характеризує високий рівень актуальності використання поведінкового аспекту в сучасному менеджменті [4].

Інноваційний та інформаційний характер сучасного виробництва, його висока наукоємність обумовили необхідність введення в дію нових характеристик персоналу організації, підвищили значущість не тільки розвитку його вмінь, навичок та особистісних характеристик, а й доповнились вимогами до його трудової поведінки. При цьому і модель організації стала інтенсивно збагачуватися її поведінковим варіантом, що досить переконливо довів С. Вечера [5].

Одним із варіантів теорій, що вивчає поведінку, є суб'єктивний біхевіоризм. Цей напрям вводить до розгляду такі компоненти усвідомленої поведінки, як "організація", "план дій" і "образ". Організація – це властивість поведінки, що випливає зі сприйняття. Вона розгортається в часі, виражається, насамперед, у мовній формі. План – це ієрархічно побудований послідовний процес, що відбувається у свідомості, здатний контролювати порядок, за яким мають здійснюватися операції. Образ – це нагромадження індивідом знань

про самого себе і про світ, у якому він перебуває. Це не тільки картини, але і взаємодії, акти, оцінки, поняття. "План" і "образ" пов'язані між собою; у процеси складання і формулювання "плану" частково входять компоненти "образу", оскільки те, що варто виконати згідно з "планом", має відповідати знанням [6].

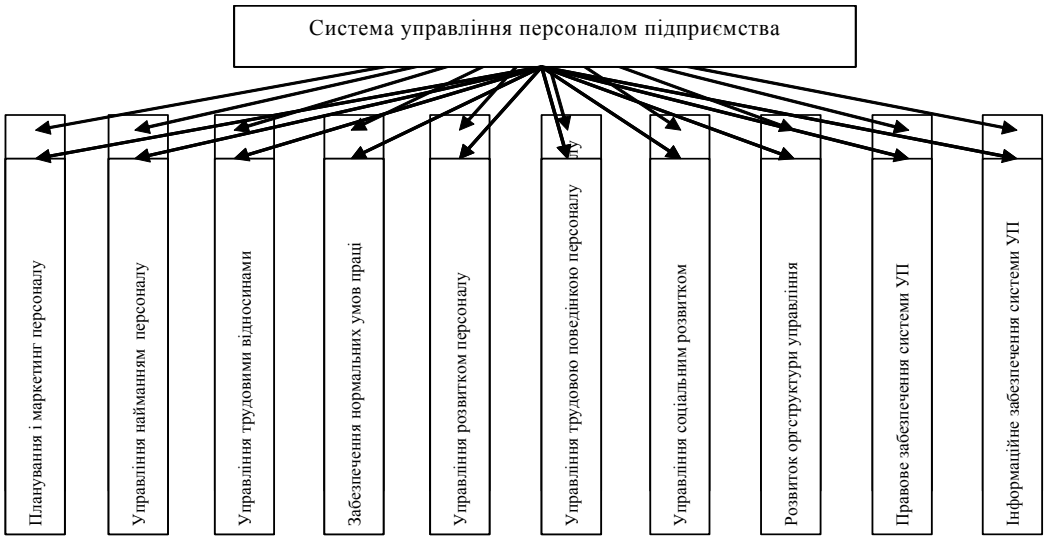

Рис. 2. Структура системи управління персоналом підприємства

Загалом головною метою "поведінкової" школи було надання допомоги працівнику в усвідомленні своїх можливостей і розкритті творчого потенціалу, підвищення ефективності організації за рахунок підвищення ефективності її людських ресурсів.

Таким чином, поступово менеджмент опановував соціально-психологічні засоби маніпулювання людиною, а людина, з її потребами, інтересами й трудовою поведінкою стала займати провідну роль у цій системі.

У спеціальній літературі існує багато визначень понять "поведінка", "працівник", "управління", та, на жаль, відсутнім є визначення такого цілісного поняття, як "управління трудовою поведінкою працівника". Тому за допомогою рисунку 3 виведемо дане поняття.

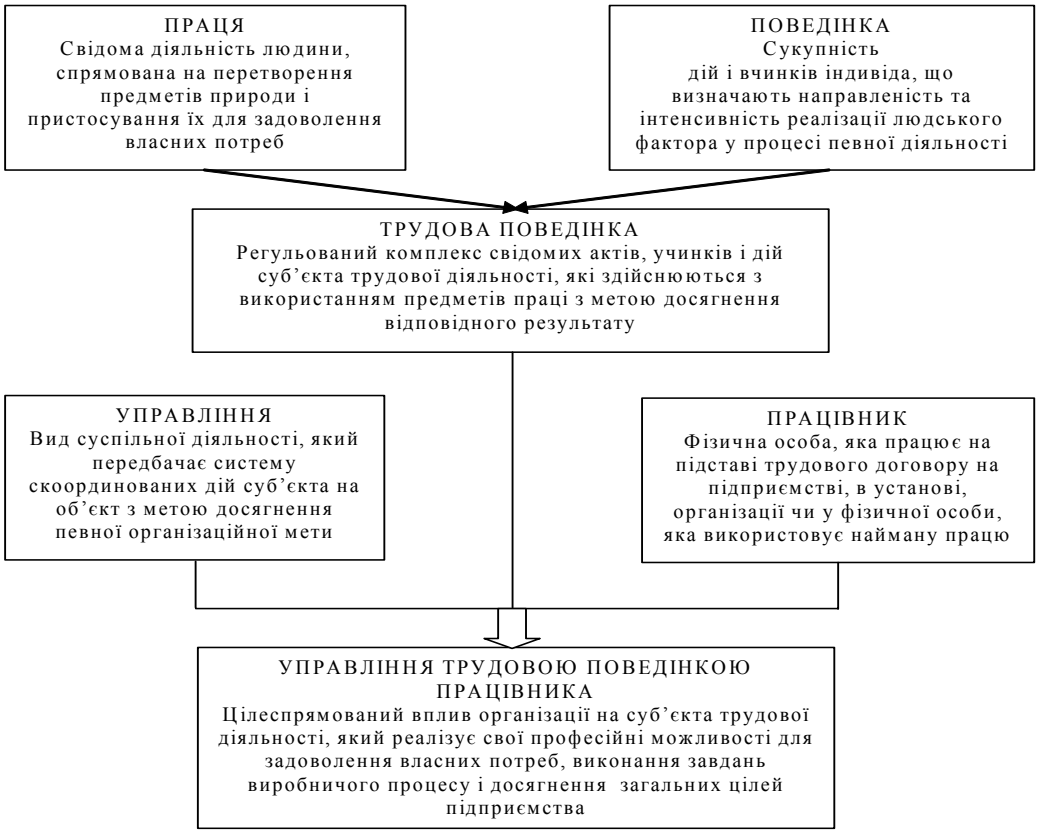

Рис. 3. Виведення змісту поняття "управління трудовою поведінкою працівника"

Структура трудової поведінки має складну конфігурацію і функціонально-цільову програму і складається з:

- циклічно повторюваних однотипних дій, що відтворюють стандартні статусно-ролеві стани;
- маргінальних дій та вчинків, які формуються в фазах перехідного стану з одного статусу до іншого;
- поведінкових схем й стереотипів, що виражають глибоко інтерналізовані соціокультурні образи, елементи професійної субкультури та відповідні їй способи й методи спілкування і комунікацій;
- унікальних вчинків, похідних від індивідуального досвіду, способів досягнення життєвих та професійних цілей;
- дій, в основі яких лежать раціоналізовані смислові схеми, переведені в план стійких переконань;
- акцій, здійснюваних під диктатом тих чи інших обставин;
- спонтанних реакцій та вчинків, спровокованих емоційним станом;
- "дублікатів", які свідомо чи несвідомо повторюють стереотипи масової чи групової поведінки;
- дій та вчинків, які є трансформацією впливу інших суб'єктів, що використовують різні форми примусу чи переконань [7].

Отже, трудова поведінка:

- відображає функціональний алгоритм виробничого процесу, являє собою поведінкові аналоги трудової діяльності;
- є формою пристосування працівника до вимог і умов технологічного процесу і соціального оточення;
- виступає динамічним проявом соціальних стандартів, стереотипів і професійних установок, які інтерналізовані індивідом в процесі соціалізації та конкретного життєвого досвіду;
- відображає характерологічні риси особи, працівника;
- є певним способом і засобом впливу людини на оточуюче його виробниче і соціальне середовище.

Висновки. В результаті проведення дослідження було отримано наступні результати:

- представлено структуру системи управління персоналом підприємства та визначено її місце в загальній системі управління підприємством;
- досліджено сутність, особливості та основні складові трудової поведінки працівника;
- виведено поняття "управління трудовою поведінкою працівника".

Література

1. Мордвин С. К. Управление персоналом: современная российская практика. – 2-е изд. / СПб.: Питер, 2005. – 304 с.

2. Управление персоналом / Под ред. О. И. Марченко. – М.: "Ось-89", 2004. – 224 с.

3. Коул Дж. Управление персоналом в современных организациях: Пер. с англ. Н. Г. Владимирова. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 352 с.

4. Ковальова В. І. Оцінка актуальності переходу на поведінкову модель управління персоналом у виробничій організації // Теорія і практика сучасної економіки: матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції, (Черкаси, 26-28 жовтня 20007 р.) / М-во освіти і науки України, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України та ін.. – Черкаси: ЧДТУ, 2007. – С. 249-252.

5. Вечера С. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2(32). – С. 4-16.

6. Нємцов В.Д., Довгань Л.Є., Сініок Г.Ф. Менеджмент організацій: Навч. посібник. – К.: ТОВ "УВПК "Екс об", 2001. – 392 с.

7. Сибірцев В. Трудова поведінка як соціально-психологічна проблема виробничої діяльності // Демографія, економіка праці та соціальна політика. – Кіровоград, 1998. – Вип. 5, ч. 1. – С. 203-204.

Надійшла 24.03.2010

УДК 338.24:339.13

Т. М. БОРИСОВА
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ: СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ВИДИ

Розкрита суть конкурентної стратегії на міжнародному ринку. Досліджені класифікації видів стратегій міжнародної конкуренції. Розглянуті основні характеристики конкурентних стратегій на міжнародному ринку в розрізі ключових класифікаційних ознак.

Essence of competition strategy at the international market is exposed in the article. Classifications of international competition strategies are investigational here. Basic descriptions of competition strategies at the international market through the key classification signs are considered in the article.

Ключові слова: міжнародна конкуренція, конкурентна стратегія, міжнародний ринок, підприємство, галузь, національна економіка, конкурентна перевага.

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація економіки у другій половині минулого століття зумовила посилення стратегічного напрямку у діяльності конкуруючих підприємств на світових ринках. Актуальним питанням стали вибір та формування стратегії конкурентної поведінки, що забезпечували б довготривалу перемогу не лише на національному рівні, але і на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень. Значний вклад у дослідження питань класифікації та формування стратегій міжнародної конкуренції внесли такі зарубіжні вчені, як М.Портер, Н.Ячеістова, А. Кузнєцов, К.Конрад, І.Спиридонов, Ч.Гілл, і вітчизняні – О.Кузьмін, Н.Горбаль, І.Піддубний, І.Должанський та інші. В своїх працях вони розглядали питання стратегічного управління міжнародним бізнесом в сучасних умовах, аналізували передумови і умови ефективної роботи фірми на зовнішньому ринку на основі створення і розвитку конкурентних переваг, теоретичні і практичні аспекти розробки і реалізації міжнародних стратегій фірми в умовах міжнародної конкуренції, поняття та види стратегій міжнародної конкурентоспроможності, глобальні стратегії підприємств тощо. Ступінь розробленості перелічених наукових дискурсів різний. Так, питанням сутності та класифікації стратегій міжнародної *конкурентоспроможності* підприємств приділено найбільше уваги, а от питання сутності стратегії міжнародної ринкової конкуренції підприємств, особливостей формування міжнародних конкурентних стратегій галузей та національних економік, їх класифікації досліджені недостатньо.

Постановка завдання. Метою нашої статті є дослідження сутності, видів та основних характеристик конкурентних стратегій на міжнародному ринку. **Об'єктом дослідження** виступають конкурентні відносини, що виникають в світовому господарстві. Поставлена мета зумовила необхідність розв'язання таких завдань:

1) дослідити сучасні трактування економічної категорії "стратегія міжнародної конкуренції";
2) виявити види та проаналізувати класифікаційні ознаки сучасних конкурентних стратегій на міжнародному ринку;
3) запропонувати власне визначення стратегії міжнародної конкуренції.

Одержані результати дослідження. Міжнародна конкуренція як боротьба між фірмами різних країн за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів на міжнародному ринку, з одного боку, та як об'єкт емпіричних та теоретичних досліджень, з іншого боку, являється відносно новим явищем. Міжнародна конкуренція посилилась у другій половині ХХ ст. і на сьогодні займає вагоме місце в сучасній економіці, що, відповідно, викликає адекватний інтерес у науковців.

Питання формування та впровадження стратегій міжнародної конкуренції на рівні підприємств, галузей та національних економік є одним із ключових завдань управління. Від того, наскільки ефективною буде розроблена та впроваджена стратегія, буде залежати успіх на міжнародному ринку підприємств, галузей та навіть національних економік. Аналіз літературних джерел на цю тему виявив, що серед учених та спеціалістів-практиків немає єдиного підходу до визначення стратегії конкуренції. Так, російський вчений Н.Єфремов розглядає міжнародну конкуренцію як економічну категорію, що виражає виробничі відносини, що виникають між товаровиробниками в процесі обміну продуктами праці на світовому ринку, а також політико-економічні відносини між державами стосовно отримання кращих умов на ринках збуту для себе та своїх виробників [8]. Томпсон і Стрікленд розуміють стратегію конкуренції як стратегію компанії, що містить в собі підходи до бізнесу та ініціативи, які вона використовує для залучення клієнтів, ведення конкурентної боротьби і укріплення своєї позиції на ринку, М. Портер дотримується точки зору, що конкурентна стратегія передбачає наступальні або оборонні дії, які застосовуються з метою захисту позиції від п'яти конкурентних сил [1, с. 11]. Ми пропонуємо власне трактування міжнародних стратегій конкуренції, що створить методологічну основу для подальшої їх класифікації. На наш погляд, стратегії міжнародної конкуренції являють собою моделі поведінки суб'єктів конкуренції (підприємств, галузей, регіонів, національних економік), спрямовані на досягнення довготривалої конкурентної переваги на міжнародному ринку за наявних ресурсів та умов середовища функціонування.

Таке визначення стратегій міжнародної конкуренції дозволяє виокремити основні аспекти, котрі повинні бути враховані при формуванні та впровадженні стратегій. У визначенні вказано, що стратегії міжнародної конкуренції можуть розроблятись на рівні підприємств, галузей економіки, регіонів, національних економік. Стратегія міжнародної конкуренції, як і будь-яка інша стратегія, обов'язково повинна ґрунтуватись на існуючих ресурсах і бути спрямована на досягнення цілі (цілей), враховуючи при цьому умови середовища, в якому діє конкретний суб'єкт конкуренції. Специфіка конкурентних стратегій полягає саме у досягненні конкурентної переваги на ринку, проте не короткотривалої, а довгострокової. Запропоноване трактування дозволяє визначити предмет дослідження, підійти до питання класифікації конкурентних стратегій та визначити місце міжнародних конкурентних стратегій у ній.

Вибір стратегії конкуренції залежить від багатьох чинників: ринкової позиції фірми і динаміки її зміни, кількості конкурентів і характеру конкуренції на ринку, виробничого і технологічного потенціалу підприємства, виду продукції, а також інших чинників середовища функціонування. У монографії [2, с. 33] зазначається, що на визначення стратегії фірми та утримання конкурентної переваги впливають такі фактори:

1) цілі, до яких прагнуть управлінці; якщо в країні ці цілі співпадають із джерелами конкурентної переваги, то має місце значний ефект;

2) структура власності; цілком природно, що велика компанія має одні інтереси, а дрібна – інші;

3) індивідуальні цілі; важливу роль відіграє система винагород, заохочень, мотивів, соціальні цінності, орієнтація на працю, ставлення суспільства до багатства;

4) вплив національного престижу та національних пріоритетів; деякі галузі, завдяки наявній кон'юнктурі ринку, можуть бути негласно проголошені національними галузями, отже, сюди намагатиметься потрапити більш кваліфікована частина населення (національний престиж);

5) конкуренція на внутрішньому ринку; жодна фірма, що завоювала лідерство на світовому ринку, не досягла його, не перемігши, насамперед, на внутрішньому ринку.

Класифікація конкурентних стратегій має на меті полегшити управлінцям вибір та запропонувати алгоритм формування моделі конкурентної поведінки на ринку. При дослідженні стратегічних напрямів конкурентної поведінки підприємств на міжнародному ринку більшість авторів використовують категорію "стратегія міжнародної конкурентоспроможності підприємства". Частина дослідників розглядають її як аналог міжнародної конкурентної стратегії. Інші, навпаки, визнають, що між цими поняттями є суттєві відмінності. Тому, перш ніж розглядати види стратегій міжнародної конкуренції, потрібно розглянути основні підходи до класифікації традиційної конкурентної стратегії, вагомий внесок у дослідження яких зробила Н. Куденко у своїй дисертації. Використавши запропоновані в праці [3, с. 127–130] та використавши власні дослідження, класифікація конкурентних стратегій буде виглядати так (табл. 1):

Багато дослідників ототожнюють поняття "стратегія конкуренції" та "стратегія конкурентоспроможності". Щоб виявити, який же термін варто вживати, слід звернутись до визначення стратегії. В економічній енциклопедії [4, с. 486] надається таке визначення: "стратегія … – узагальнена модель дій, спрямована на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів".

А.Чандлер, як зазначено в праці [3, с.10], стверджує, що стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей. Отже, стратегія виконує роль інтегрування цілей та можливостей. Послуговуючись категорією "стратегія конкурентоспроможності" мається на увазі, що метою даної стратегії є досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Проте для чого? Очевидно, для перемоги над конкурентами. Таким чином, стратегія досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності не є різновидом конкурентної стратегії, оскільки конкурентоспроможність – характеристика підприємства, продукції, галузі, національної економіки, регіону, котрі є учасниками конкурентних відносин. З цих позицій вважаємо, що недоцільно ототожнювати всі стратегії конкуренції та стратегії конкурентоспроможності, а вважати стратегію конкурентоспроможності підвидом стратегії конкуренції.

В праці [5, с.142–143] наводяться причини невдалої конкурентної стратегії на міжнародному ринку:

1. Невірне уявлення про те, який ринок являється найбільш перспективним з точки зору конкуренції; при цьому варто враховувати те, що перспективний ринок завжди характеризується високими вхідними бар'єрами.

2. Прагнення скопіювати поведінку інших конкурентів; наслідування конкурентної поведінки повинно бути підкріплено схожими конкурентними перевагами, інакше буде приречене на провал.

3. Невірний вибір ринку діяльності, як у географічному, так і споживацькому аспекті; при цьому також важливо обрати вдалий метод конкуренції.

4. Невизначеність тривалості конкурентної стратегії в часі; тут також потрібно враховувати і життєвий цикл товару, технологію виробництва, ситуацію у середовищі функціонування тощо.

5. Розгляд в якості об'єкта конкуренції товару або його виробництва. Досвід відомих міжнародних фірм показує, що довготривала перемога у конкурентних відносинах ґрунтується саме на ключових компетенціях. Ключова компетенція підприємства – здатність підприємства виконувати певні види

діяльності, які складають ланцюг його цінностей та використання яких створює ефект синергії у діяльності підприємства [6, с.30]. Залежно від рівня міжнародної конкуренції ключовою компетенцією підприємства може виступати накопичення та інтегрування існуючих потоків знань персоналом; генерування нових знань, навичок і вмінь, здатних розширювати комерційні можливості підприємства та його споживчі цінності; розробка нових напрямів бізнесу.

6. Неусвідомленість працівників фірми стосовно конкурентної стратегії. Без поінформованості та зацікавленості працівників у перемозі своєї фірми у конкурентних відносинах розраховувати на успіх складно.

Таблиця 1

Класифікація конкурентних стратегій

Автори класифікації	Класифікаційні ознаки	Різновиди конкурентних стратегій
М. Портер	Конкурентна перевага на ринку	стратегія цінового лідерства стратегія диференціації товару стратегія спеціалізації
А. Літл	Вихідна позиція фірми на ринку	стратегія лідерів стратегія фірм із сильною позицією стратегія фірм, які займають сприятливу позицію стратегія фірм, які займають задовільну позицію стратегія фірм, які займають незадовільну позицію
Ф. Котлер	Ринкова частка	стратегія ринкового лідера стратегія челенджера стратегія послідовника стратегія нішера
Г. Азоєв	Спосіб досягнення конкурентних переваг	стратегія зниження собівартості стратегія диференціації продукції стратегія сегментування ринку стратегія впровадження новинок стратегія негайного реагування на потреби ринку
Л. Раменський	Ступінь стандартизації бізнесу	віолентна (силова) стратегія патієнтна (нішева) стратегія комутантна (з'єднуюча) стратегія експлерентна (піонерна) стратегія
Х. Фрізевінкель	Поведінка на ринку (біологічний підхід до термінології)	стратегія лисиці стратегія слона стратегія лева стратегія миші
І. Сіваченко	Сфера діяльності підприємства	конкурентна стратегія малого бізнесу конкурентна стратегія в сфері масового виробництва конкурентна стратегія підприємств вузької спеціалізації
І. Ансофф	Спрямованість на розвиток товару/ринку	стратегія максимізації ринкової частки стратегія диференціації товару стратегія диференціації ринку стратегія росту
А. Кузнєцов	Динаміка конкурентної поведінки	наступальна оборонна
І. Должанський	Спосіб входу на міжнародний ринок	стратегія непрямого експорту стратегія прямий експорту стратегія виробництва за кордоном

Вивчення літературних джерел та досвіду господарювання фірм на міжнародному ринку показав, що зустрічаються й інші варіанти класифікації конкурентних стратегій, проте найбільшого практичного використання набули міжнародні конкурентні стратегії, які М.Портер називає базовими, стратегії за ознакою орієнтації фірми на витрати чи попит та стратегії за ознакою ступеня стандартизації бізнесу. Розглянемо їх детальніше.

Американський науковець М.Портер в праці [1, с.73] виокремлює три базові конкурентні стратегії:

1. Стратегія переваги по витратах. Використовуючи цю конкурентну стратегію, фірма орієнтується на масовий ринок, оскільки масове виробництво дозволяє зменшити питомі витрати, відповідно, встановити низькі ціни. Перевагою використання такої стратегії є можливість отримати більший прибуток порівняно з конкурентами, оперативне реагування на зміну собівартості. Проте стратегія буде ефективною лише на ринку споживачів, котрі орієнтуються на низький рівень цін.

2. Стратегія диференціації. Використовуючи її, фірма орієнтується на масовий ринок, пропонуючи відмінний від існуючого на ринку товар. Тут боротьба на ринку набуває характеру нецінової конкуренції, оскільки у товарі споживачі цінують його унікальні характеристики, дизайн, надійність і т.д. Стратегія буде ефективною на ринку споживачів, для яких важливим є «ім'я фірми», товарна марка, а лише потім ціна товару.

3. Стратегія концентрації. При цій конкурентній стратегії компанія орієнтується на специфічний сегмент ринку, використовуючи низькі ціни або унікальні характеристики товару. Використовуючи цю стратегію, навіть невелика фірма може бути прибутковою, концентруючись на якій-небудь одній конкурентній ніші, якщо вона має в розпорядженні унікальну продукцію або користуючись перевагами по витратах, хоча і її частка ринку буде незначною.

Залежно від орієнтації фірми на витрати/на попит виділяють чотири стратегії конкуренції на міжнародному ринку: міжнародна стратегія, мультиринкова стратегія, глобальна стратегія і транснаціональна стратегія [7, с.482–489]. Доцільність їх використання залежить від того, чи прагнутиме фірма зменшувати витрати та чи реагуватиме на попит на місцевому ринку.

1. Міжнародна стратегія – модель конкурентної поведінки фірми, котра полягає у перенесенні на іноземні ринки ключові компетенції, які відсутні у місцевих конкурентів. Фірми, що використовують міжнародну стратегію, на нових зарубіжних ринках пропонують товарні пропозиції, розроблені вдома, пристосовують свої вироби та маркетингову стратегію до місцевих умов, проте центральний офіс централізовано контролює реалізацію маркетингових стратегій. Міжнародна конкурентна стратегія є ефективною за умови, що у місцевих конкурентів відсутні ті ключові компетенції, якими вона володіє, і коли незначна потреба реагувати на умови місцевого ринку та зменшувати витрати. Проте за такої конкурентної стратегії розширення виробничих потужностей фірми обов'язково супроводжується зростанням операційних витрат.

2. Мультиринкова стратегія – конкурентна стратегія на міжнародному ринку, що передбачає максимальну адаптацію до потреб місцевого національного ринку, що спричинює зростання витрат на її формування та впровадження. Мультиринкова стратегія ефективна тоді, коли на міжнародному ринку є необхідність реагувати на особливості місцевого ринку та незначної потреби у зменшенні витрат.

3. Глобальна стратегія – модель конкурентної поведінки фірми на міжнародному ринку, що фокусується на збільшенні прибутковості через зменшенню витрат завдяки ефекту кривої досвіду. При цьому виробнича, маркетингова та науково-дослідницька діяльність фірм зосереджуються в кількох зручних місцях, а маркетингова стратегія не адаптована до умов місцевого ринку. Ця стратегія ефективна тоді, коли фірма прагне мінімізувати витрати.

4. Транснаціональна стратегія – конкурентна стратегія на міжнародному ринку, що передбачає досягнення двоєдиної мети – одночасного зменшення витрат та оперативного реагування на особливості місцевого попиту. Проте такої стратегії дотримуватися важко, оскільки реагування на особливості місцевого ринку, переважно через диференціацію товару, збільшує витрати.

Таблиця 2

Переваги та недоліки стратегій конкуренції на міжнародному ринку залежно від орієнтації фірми на витрати/на попит згідно [7, с. 489]

Стратегія	Переваги	Недоліки
Глобальна	• Використання ефекту кривої досвіду • Використання економії за рахунок масштабів	• Неврахування особливостей попиту на місцевому ринку
Міжнародна	• Перенесення набутого досвіду на іноземні ринки	• Неврахування особливостей попиту на місцевому ринку • Нездатність використати економію на місцезнаходженні • Нездатність скористатися ефектом кривої досвіду
Мультиринкова	• Пристосування маркетингу до особливостей попиту на місцевому ринку	• Нездатність використати економію на місцезнаходженні • Нездатність скористатися ефектом кривої досвіду • Нездатність перенести набутий досвід на іноземні ринки
Транснаціональна	• Використання ефектів кривої досвіду • Використання економії за рахунок масштабів • Пристосування маркетингу до особливостей попиту на місцевому ринку • Одержання вигоди від глобального навчання	• Складність впровадження, спричинена організаційними проблемами

Поділ конкурентних стратегій залежно від ступеню стандартизації бізнесу запропонований Л. Раменським і розвинутий Х. Фрізевінкелем. Згідно цього підходу, конкурентні стратегії (в тому числі, і на

міжнародному ринку) поділяються на такі види:

Віолентна стратегія — стратегія конкурентної поведінки, що полягає в зниженні витрат виробництва за рахунок організації масового випуску дешевих доброякісних товарів.

Патієнтна стратегія — стратегія конкурентної поведінки, що полягає у виготовленні обмеженої кількості вузькоспеціалізованих високоякісних товарів.

Комутантна стратегія — стратегія конкурентної поведінки, яка спрямована на гнучке пристосування потреб до локального ринку. Використовується переважно малими фірмами, котрі обмежені у фінансових, матеріальних та науково-технічних ресурсах..

Експлерентна стратегія — конкурентна стратегія, що передбачає отримання довготривалої конкурентної переваги за рахунок нововведень і обтяжена значним рівнем ризику.

Висновки. Таким чином, стратегії міжнародної конкуренції являють собою моделі поведінки суб'єктів конкуренції (підприємств, галузей, регіонів, національних економік), спрямовані на досягнення довготривалої конкурентної переваги на міжнародному ринку за наявних ресурсів та умов середовища функціонування. Важливо зрозуміти, що в сучасних умовах стратегія міжнародної конкуренції обов'язково повинна ґрунтуватись на існуючих ресурсах і бути спрямована на досягнення цілі (цілей), враховуючи при цьому умови середовища, в якому діє конкретний суб'єкт конкуренції. Специфіка конкурентних стратегій полягає саме у досягненні конкурентної переваги на ринку, проте не короткотривалої, а довгострокової.

У статті було розглянуто варіанти конкурентних стратегій в контексті доцільності їх використання на міжнародному ринку, переваги та недоліки їх використання.. Отримані результати дали більш чітке розуміння сутності, характеристик та видів досліджуваних явищ, що, безперечно, позитивно відобразиться на подальших теоретичних та емпіричних дослідженнях. Подальшої розробки вимагає питання формування напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку.

Література

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; [пер. с англ. И. Минервин.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

2. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О. Шнипко С. – К. : Наукова думка, 2003. – 343 с.

3. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : [навч. посібник] / Куденко Н. В. – К. : КНЕУ, 2006. – 152 с.

4. Економічна енциклопедія : у 3 томах / [голов. редкол. : Мочерний С. В. (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002 – Т. 3. – 2002. – 952 с.

5. Олехнович Г. И. Конкурентные стратегии на мировых рынках : [курс лекцій] / Олехнович Г. И. – М. : Издательство деловой и учебной литературы, 2005. – 256 с.

6. Должанський І. З. [навч. посібник]. Конкурентоспроможність підприємства : / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.

7. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Гіл Ч. ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук.] – К. : Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2001. – 856 с.

8. Ефремов Н. А. Международная рыночная конкуренция как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики [Електронний ресурс]: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / Н. А. Ефремов. – Чебоксары, 2005. – 21 с. – Режим доступа : http://www.lib.ua–ru.net/diss/cont/152842.html

9. Кузнецов А. В. Конкурентные стратегии международного бизнеса : [краткий курс лекцій] / Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси; Международный ин-т трудовых и социальных отношений. — Минск : Асобны Дах, 2004. – 79 с.

10. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посібник] / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ВД "Інжек", 2006. – 270 с.

11. Спиридонов И. А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России [Електронний ресурс]: [учебное пособие] / Спиридонов И. А. – М. : ИНФРА–М, 1997. – 170 с. Режим доступа : http://www.iqlib.ru/book/preview/BBF1AC91FB054690BE7C28664385D35C

Надійшла 24.03.2010

УДК 658.7: 338.432

О. М. ВОЛЬНОВА
Полтавська державна аграрна академія

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

В статті узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «логістика», інших категорій логістики. Визначені основні напрямки застосування логістики в сільському господарстві.

The article summarized the theoretical approaches to the definition of "logistics", other categories of logistics. Determine the main application areas of logistics in agriculture.

Ключові слова: логістика, матеріальний потік, фінансовий потік, інформаційний потік, логістичний ланцюг.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Новим, прогресивним підходом в управлінні інформаційними, фінансовими, матеріальними, кадровими та енергетичними потоками в різних сферах господарської діяльності є логістика, застосування елементів якої спрямоване на мінімізацію сукупних витрат підприємства в поєднанні з максимізацією задоволення попиту споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі переважно аналізується світовий досвід застосування логістичних підходів в господарській діяльності. Уваги заслуговують праці зарубіжних вчених-економістів : Б. А. Анікіна, А. М. Гаджинського, Ю. М. Неруша, В. І. Сергеєва, Д. В. Стаханова, В. Н. Амітана та інших. Значний внесок у розвиток логістики зробили вітчизняні науковці: Є. В. Крикавський, М. А. Окландер, Ю. В. Пономарьова. Аспектам формування та розвитку аграрної логістики присвячені праці Т. В. Косаревої, В. І. Перебийніса, О. В. Перебийніса, С.А. Белиха, Т. М. Ворожейкіної.

Цілі статті. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття «логістика», обґрунтування застосування логістичного підходу в аграрному виробництві, визначення основних напрямків застосування логістики в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі викладені різні визначення логістики (табл. 1).

Більшість авторів розглядають логістику як науку, розділ теорії управління (менеджменту). З цієї позиції логістика є теоретичним базисом для здійснення управлінських процесів з приводу планування, організації та контролю проходження матеріального, фінансового та інформаційного потоків на підприємстві.

В працях науковців прослідковується зв’язок логістики та маркетингу. Слід відмітити, що маркетинг виконує функції визначення цілей і шляхів їх досягнення, в той час як логістика – функції організації, виконання і контролю.

Таким чином, логістика дає можливість суб’єктам господарювання формувати ефективну стратегію щодо забезпечення конкурентних переваг на основі зосередження на конкретних споживачах, ринках готової продукції.

В сучасних умовах починає інтенсивно розвиватися та формуватися аграрна логістика – особлива сфера, завдяки якій відбувається взаємодія між об’єктами даної системи. Її відрізняє наскрізний зв’язок сукупності матеріальних, транспортних, фінансових, трудових, інформаційних потоків [5].

Бєлих С. А., Стаханов Д. В. відзначають актуальність використання логістики як науки і практики управління матеріальними та пов’язаними з ними потоками фінансових ресурсів та інформації саме у галузях АПК і наголошують на необхідності використання інструментарію логістики в процесі матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, тобто у сфері обігу АПК [1, с. 7 – 11].

Нашими дослідженнями встановлено, що в сфері аграрного виробництва визначальними напрямками застосування логістики є використання логістики як теоретичного базису (наукового напряму) управління потоковими процесами на підприємстві; як напрямку підприємницької діяльності, бізнес-процесу (логістика виступає одним видів господарської діяльності, чинником забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства); як функції управління (логістику визначають як форму управління проходження потокових процесів від моменту постачання ресурсів до кінцевого споживача); як чиннику забезпечення сталого розвитку економіки (розкриває вплив логістичної діяльності підприємства на навколишнє середовище); як напряму підготовки, окремої дисципліни, що входить до циклу професійно-орієнтованих навчальних дисциплін економічних спеціальностей аграрних вузів.

Відносини між сільськогосподарськими товаровиробниками та іншими галузями агропромислового комплексу здійснюються на основі товарних та супровідних ним фінансових та інформаційних потоків. Тому вивчення динаміки і залежності один від одного потокових процесів в економіці аграрного сектору дозволить оптимально організувати та реалізувати на практиці основний ланцюг в системі «ресурси – виробництво – споживання».

В системі відносин всередині агропромислового комплексу поняття «потік», «потокові методи

організації» здебільшого використовувались по відношенню до організації виробничих процесів на підприємстві та до транспортних перевезень вантажів.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «логістика»

Визначення терміну	Автор, джерело
Логістика є, насамперед, частиною загальної теорії управління, але виділяється з неї своєю специфікою – управлінням різними потоковими процесами у сферах матеріального виробництва, виробничої та торговельної інфраструктури	Новиков О. А., Мясникова Л. А. [8]
Логістика є концепцією управління матеріальними, інформаційними та іншими потоками, орієнтованою на ефективне використання потенційних засобів і зусиль для вирішення комплексу завдань по фізичному переміщенню продукції усередині підприємства та в зовнішньому середовищі з метою задоволення потреб споживачів в транспортно-експедиційних послугах і постачальницько-збутових роботах	Репич Т. А. [11]
Логістика – це інтегральний інструмент менеджменту, відповідний досягненню статистичних, тактичних і оперативних цілей організації бізнесу за рахунок ефективного, з погляду зниження загальних витрат по задоволенню вимог кінцевих споживачів до якості продуктів і послуг, управління матеріальними і (або) сервісними потоками, а також супутніми потоками інформації і фінансових коштів	Рада Логістичного менеджменту США [4]
Логістика – наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі руху сировини і матеріалів до виробничого підприємства, усередині заводської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, а також передачі, зберігання і обробки відповідної інформації	Спеціалізований логістичний словник [12]
Логістика – дисципліна, що вивчає управління потоками в системах: «наука про управління потоками: матеріальними, фінансовими, інформаційними	Плоткин Б. К. [10].
Логістика – науково-практичний напрям господарювання, який полягає у ефективному управлінні матеріалопотоками й пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками у сфері виробництва й обігу	Гордон М. П. [3]
Логістика – це процес управління інтегрованою спільною діяльністю функціональних підрозділів компанії (а також різних компаній і організацій) з ефективного просування продуктів уздовж ланцюга «закупівля сировини – виробництво – розподіл – продаж – споживання» на основі координації всіх функцій, процедур і операцій, що виконуються в рамках даного процесу	Єлисєєв Є. [4]
Логістика – науково-практична концепція управління потоковими процесами, що відбуваються при проходженні потоків матеріальних ресурсів та відповідної їм інформації від джерела їх виникнення до кінцевого споживання з оптимальним співвідношенням сукупних логістичних витрат та задоволення споживачів	Сіренко І. В. [13]
Логістика – «потенціал» і стратегічний інструмент маркетингу, який підтримує заходи та компоненти довготермінової ринкової стратегії підприємства, детермінуючи його результативність	Москвітіна Т. Д. [7]

В сучасній економічній науці потік сприймається як певна сукупність об'єктів, що на певному часовому інтервалі набуває форми процесу, який має безперервний характер (табл. 2).

Таким чином можна зазначити, що матеріальний потік узагальнює процеси постійного переміщення і зміни матеріальних ресурсів в сфері виробництва та обігу.

Ланцюг, по якому проходять матеріальні, інформаційні та фінансові потоки від постачальника ресурсів до споживача готової продукції, називають логістичним ланцюгом (рис. 1).

Варто відзначити, що матеріальні потоки в аграрному виробництві мають певні особливості. Оскільки в сільському господарстві виробничий процес тісно переплітається з біологічним, то матеріальний потік може мати біологічну природу і характеризується значним споживанням вже виробленої продукції всередині виробничого циклу. Це стосується, насамперед, галузей тваринництва: скотарства, свинарства та птахівництва, де відбувається переведення тварин з однієї статево-вікової групи в іншу.

Ще однією особливістю аграрного виробництва є використання живих організмів, що враховуються до складу основних фондів аграрного підприємства і обліковуються у фінансовій звітності. Це призводить до своєрідного поділу матеріального потоку на дві і більше частин, які відрізняються одна від одної як за біологічними особливостями, так і характером надходження до кінцевого споживача, причому частково або повною мірою ці матеріальні потоки можуть бути спожиті в процесі виробництва. Тобто може спостерігатися певне розширення за асортиментом матеріального потоку при проходженні по логістичному ланцюгу.

Необхідно звернути увагу і на те, що галузі сільськогосподарського виробництва – рослинництво і тваринництво - є взаємодоповнюючими: рослинництво є сировиною для кормової промисловості, що забезпечує кормами тварин, а тваринництво – постачальник органічних добрив для галузі рослинництва. Зокрема, сезонність виробництва аграрної продукції зумовлює необхідність у створенні додаткових запасів сировини і матеріалів, а також готової продукції.

Таблиця 2

Тлумачення поняття «матеріальний потік»

Визначення терміну	Автор, джерело
Матеріальний потік – продукція, що розглядається в процесі додавання до неї різних логістичних операцій (транспортування, складування тощо) і віднесена до часового інтервалу	Родніков А. Н. [12]
Матеріальний потік – матеріальні ресурси що знаходяться в стані руху, незавершене виробництво і готова продукція, до яких застосовуються логістичні активності, пов'язані з фізичним переміщенням у просторі, навантаження, розвантаження, затарення, перевезення, сортування, консолідація, розукрупнення тощо	Сергєєв В. І. [14]
Матеріальний потік – вантажі, деталі, товарно-матеріальні цінності тощо, розглянуті в додатку до них різні логістичні операції і віднесені до тимчасового інтервалу	Гаджинський А. М. [2]
Матеріальний потік – ті, що знаходяться в стані руху матеріальні ресурси, незавершене виробництво, готова продукція, до яких застосовуються логістичні операції і функції. Параметрами матеріального потоку є: номенклатура, асортимент і кількість продукції; габаритні характеристики (об'єм, площа, лінійні розміри) не ж вагові характеристики (загальна маса, вага брутто, вага нетто); физико-хімічні властивості; характеристики тари (упаковки); умови транспортування і зберігання; вартісні характеристики	Лукинский В. С. [6]
Матеріальний потік – сукупність сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, які рухаються від постачальників, у вигляді предметів праці надходять у виробничі підрозділи підприємства і, перетворюючись там на готові продукти праці, через канали фізичного розподілу доводяться до споживачів. Циркуляція охоплює надходження матеріальних ресурсів на склад, переміщення їх до цеху на початкову операцію, транспортування незавершених продуктів праці в межах цеху, між цехами і, наприкінці, після закінчення всіх операцій переміщення готових продуктів праці за межі підприємства у сферу споживання	Окландер О. М. [9]

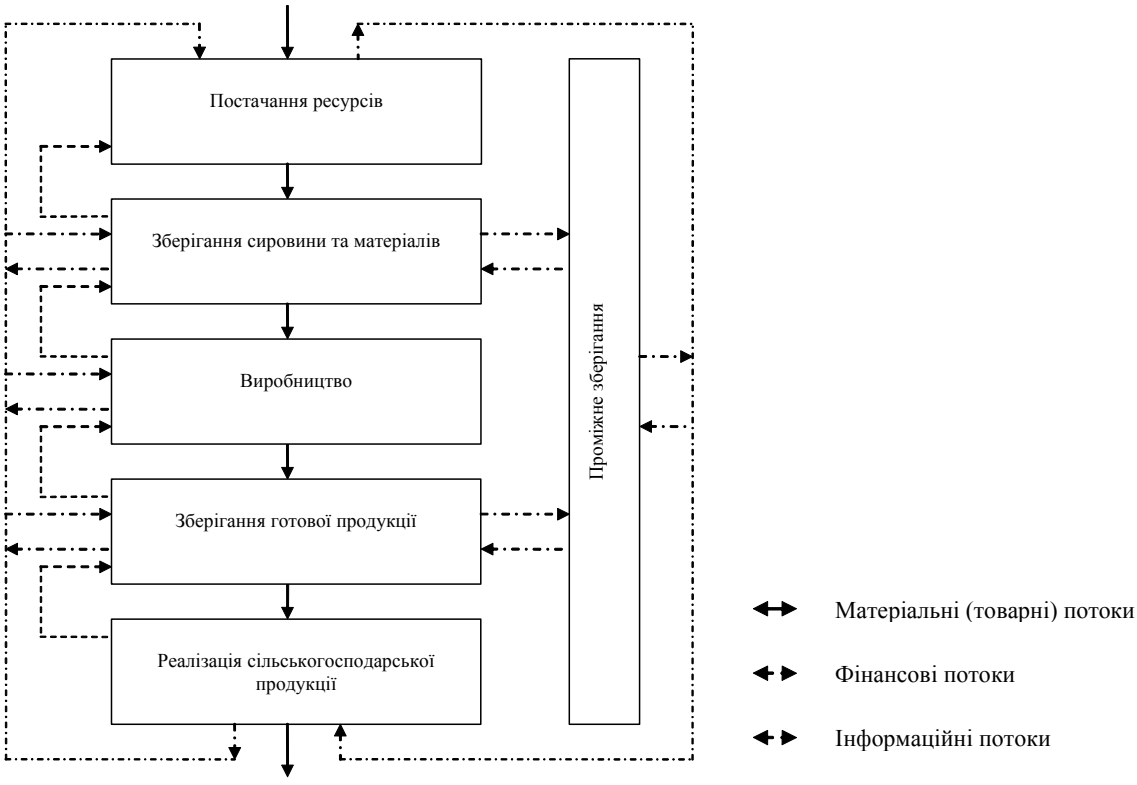

Рис 1. Наскрізний матеріальний потік в аграрному виробництві

Слід також зауважити, що матеріальний потік одночасно може бути як сировиною для наступної (попередньої) стадії логістичного ланцюга, так і кінцевою продукцією. Але варто зазначити, що матеріальні потоки, при проходженні усіх ланок логістичного ланцюга, зазнають значних змін у їх властивостях, що створює вплив на зміни в технології зберігання продукції; способах і місцях її зберігання, транспортування та реалізації готової продукції.

До особливостей фінансових потоків в аграрному виробництві слід віднести низьку швидкість обороту оборотного капіталу в сільськогосподарському виробництві, що спричинено однією з особливостей аграрного виробництва – неспівпадіння робочого періоду та періоду виробництва, а отже виникає необхідність зберігання великих обсягів запасів. Взагалі, під час проходження сировиною ланцюга «постачання – виробництво – споживання» відбувається прискорення оборотності оборотних коштів.

Висновки. Отже, впровадження логістичних підходів у підприємницьку діяльність набуває значної актуальності за сучасних умов переходу до ринкових відносин, зокрема це стосується і аграрного виробництва. Це пов'язано з процесами інтеграції, інтенсифікації і розширенням товарно-грошових відносин, пов'язаних між собою галузей, в тому числі виробничої інфраструктури.

Література

1. Белых С. А. Логистика АПК региона / С. А. Белых, Д. В. Стаханов. – Ростов – на - Д. : Рост. гос. строит. ун-т, 2000. – 160 с.

2. Гаджинский А. М. Логістика : [учебник для высших и средних специальных заведений]. / Гаджинский А.М. – М. : Маркетинг, 2001. – 396 с.

3. Гордон М. П. Терминалы управляют товародвижением / М. П. Гордон // РИСК. – 1995. – № 4. – С. 19 – 24.

4. Єлисєєв Є. Логистика, покорившая мир. Новая концепция руководства предприятиями / Є. Єлисєєв // Маркетолог. – 2000. – № 9. – С. 12 – 13

5. Косарева Т. В. Аграрна логістика: сутність і багатоаспектність / Т. В. Косарева // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 37 – 43.

6. Модели и методы теории логистики / [под ред. В. С. Лукинского]. – 2-е изд., – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.

7. Москвітіна Т. Д. Торговельна логістика : [навч. посіб]. / Москвітіна Т. Д. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 161 с.

8. Новиков О. А. Логистика и коммерция информационного общества : [учеб. пособие] / О. А. Новиков, Л. А. Мясникова. – СПб., 1995. – 110 с.

9. Окландер М. А. Логістика : [підручник]. / Окландер М. А. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.

10. Плоткин Б. К. Основы логістики : [учебное пособие]. / Плоткин Б. К. – Л. : ЛФЭИ, 1991. – 54 с.

11. Репич Т. А. Маркетинг и логистика – что важнее? / Т. А. Репич // Мясной Бизнес – 2008. – Май. – С. 86-87.

12. Родников А. Н. Логистика: Терминологический словарь / Родников А. Н. – [2-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.

13. Сіренко І. В. Управління матеріальними потоками промислового підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / Сіренко І. В. – Хмельниц., 2002. – 17 с.

14. Сергеєв В. И. Логистика в би знесе : [ученик]. / Сергеев В. И. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

Надійшла 04.04.2010

УДК 338.24

І. Б. ГАЛЮК
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто кризові явища, які мають місце в Україні та описано їхній вплив на основні складові економічної безпеки держави.

The crisis phenomena which take a place in Ukraine and their influence is described on the basic constituents of economic security of the state are considered.

Ключові слова: криза, циклічність розвитку, економічна безпека.

Забезпечення повноцінних умов економічного розвитку держави ускладнюється на сьогоднішній день цілим рядом факторів. Вони мають вплив різного характеру: позитивного та негативного. Це доволі простий підхід до визначення ступеня впливу різних чинників на рівень економічного розвитку країни, однак вже на даному етапі поділу можна говорити про зв'язок між чинниками економічного розвитку та його ступенем впливу на економічну безпеку держави.

Класиками економічної теорії давно доведено циклічний характер економічного розвитку держави. Кожна країна послідовно проходить наступні етапи [1]: етап «сну» економічної системи – депресія; етап активізації економічного розвитку – пожвавлення; етап стабілізації економічної активності – підйом; етап

сповільнення економічного розвитку – криза.

Циклічний характер розвитку економічної системи вивчали, аналізували і описували в різні періоди такі вчені, як У.Джевонс, Т.Мальтус, І.Фішер, Р.Хоутрі, М.Туган-Барановський, Г.Кассель, К.Віксель, ДЖ.М.Кейнс, М.Фрідмен, Н. Кондратьєв та інші. Кожна окрема теорія демонструвала причини циклічності економічного розвитку: від циклу переміщення сонячних плям до необхідності оновлення виробничого апарату, що викликано науково-технічним прогресом.

На сьогоднішній день економісти виділяють три принципові підходи до визначення причин циклічності економічного розвитку [2]. Перший підхід передбачає визначальний вплив на економічний розвиток екзогенних (зовнішніх) факторів, до яких можна віднести зміну чисельності населення, рівень науково-технічного прогресу та інноваційної активності, війни, політичні події тощо. У другому підході головними чинниками впливу на економічний розвиток є ендогенні (внутрішні) фактори, а саме: споживання, інвестування та діяльність влади. Третій підхід передбачає комбінацію екзогенних та ендогенних факторів у впливі на економічний розвиток. При цьому екзогенні фактори виступають активізаторами циклу і дають йому початковий поштовх, а ендогенні фактори визначають рівень коливання різних фаз циклу. Іншими словами, дія зовнішніх факторів створює ситуацію, а дія внутрішніх факторів демонструє готовність економічної системи держави справитись із ситуацією і відповідним чином на неї відреагувати.

Таким чином, останній підхід передбачає системний підхід до оцінки впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на рівень економічного розвитку. При цьому посилення або послаблення їхньої дії веде до позитивного чи негативного впливу на розвиток економічної системи країни. За умови переважаючої кількості факторів позитивного впливу економічний розвиток активізується і система переходить у фазу пожвавлення або підйому залежно від набору чинників (мається на увазі співвідношення екзогенних та ендогенних чинників впливу). При активному впливі факторів негативної дії економічний розвиток переходить у фазу кризи та депресії.

Активізація економічного розвитку держави – це етап, який забезпечує економічну стабілізацію. При цьому економічна система характеризується вищим рівнем захищеності від негативного впливу чинників різного роду. При наявності окремих загроз система готова протидіяти їм або послабити їхню негативну дію. Таким чином, можна говорити і про вищий рівень економічної безпеки. І, навпаки, етапи кризи та депресії демонструють низький рівень економічної безпеки держави, що пояснюється великою кількістю впливів негативного характеру та низькою готовністю системи протидіяти загрозам внутрішнього та зовнішнього характеру.

На фоні загальносвітової економічної кризи в Україні присутній цілий ряд криз:

- Структурна криза, яка пов’язана з ростом міжгалузевих диспропорцій. Основною характеристикою даного виду кризи є невідповідність існуючої структури суспільного виробництва умовам ефективного та оптимального використання ресурсів, вимоги до яких змінились.

В Україні на сьогоднішній день спостерігається ситуація структурної розбалансованості промислового комплексу. Для прикладу, галузева структура світової промисловості має наступний вигляд: машинобудування (40% всієї продукції), хімічна промисловість (більше 15%), харчова (14%), легка промисловість (9%), металургія (7%).

Найбільшу частку в українській структурі промислового виробництва займає металургія – 23%. При цьому слід відзначити, що стан металургійної галузі є складним. За підсумками 12 місяців 2009 року збитки підприємств цієї галузі склали 4,66 млрд. грн. [5]. Основною причиною проблем є застарілі енергоємні технології виробництва, які не виправдовують себе в сьогоднішніх умовах господарювання. Слід зауважити, що металургійна галузь отримує постійні державні дотації. Однак, це не рятує ситуацію. Продукція машинобудування становить невелику частку (14%), що демонструє негативну динаміку структуроутворюючого процесу. Харчова промисловість становить 16%, легка промисловість – 9%. Найбільш швидкозростаючою галуззю є електронна й електротехнічна промисловість [3].

- Галузева криза, яка характеризується спадаючими обсягами виробництва та згортанням господарської діяльності в одній чи кількох галузях народного господарства країни. Результати роботи окремих галузей промисловості за 12 місяців 2009 року демонструють спадний характер показників. Так, відношення обсягів виробництва 2009 р. до 2008 р. становлять по галузях: металургія – 74,4%, машинобудування – 45,1%, радіоелектроніка – 71,2%, хімічна промисловість – 76,8%, деревообробна промисловість – 75,1%, легка промисловість – 74,1% [5]. За період 2009 року по вибраним галузям спостерігається спад виробництва. При цьому найбільш негативна тенденція простежується у галузі машинобудування, де виконання обсягів виробництва 2008 року становить лише 45,1%.

- Часткова криза, яка є наслідком світової економічної кризи і стосується питань зниженої активності банківської системи, сфери грошового обігу, фондового і валютних ринків.

Банківська система України перебуває сьогодні у стані втрати позицій, які вона здобувала протягом тривалого періоду часу. В результаті, спостерігається втрата довіри клієнтської аудиторії, велика сума неповернення кредитів, зменшення обсягів активів банківської системи тощо. За даними НБУ сальдований збиток банківської системи в 2009 році склав 31,492 млрд.грн. проти 7,3 млрд.грн. прибутку в 2008 році.

При цьому із 179 діючих банків, 53 кредитно-фінансових установи отримали сумарний прибуток 3,141 млрд.грн., а 126 банків отримали сумарний збиток у розмірі 34,633 млрд.грн. [6]. В Україні сьогодні є група з 30-50 банків, які знаходяться у переддефолтному стані [7].

За словами президента асоціації українських банків Олександра Сугоняко, станом на 1 січня 2010 року у структурі кредитного портфелю частка проблемних кредитів збільшилась у 3,8 рази. Якщо ж частка проблемних кредитів перевищить 25%, то буде велика ймовірність системної банківської кризи [8].

Таким чином, негативний вплив екзогенних чинників, які представлені загальносвітовою економічною кризою, дав поштовх для негативного прояву ендогенних факторів економічного розвитку України. В такій ситуації можна говорити про послаблення економічної безпеки держави.

Економічна безпека трактується як «стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна направленість політики, достатній оборонний потенціал навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів» [9]. Рівень економічної безпеки може бути оцінений рядом показників: рівнем і якістю життя, темпами інфляції, нормою безробіття, економічним ростом, дефіцитом бюджету, державним боргом, станом золотовалютних резервів, діяльністю тіньової економіки.

Економічна безпека як складова національної безпеки визначає економічне підґрунтя забезпечення демографічної, соціальної, духовно-моральної, політичної, економічної, інформаційної безпеки. Виходячи з умов і факторів впливу на циклічність економічного розвитку, можна стверджувати, що позитивний вплив ендогенних та екзогенних факторів веде до активізації і стабілізації економічного розвитку та підвищення рівня економічної безпеки. Як наслідок, підвищується рівень демографічної, соціальної, духовно-моральної, політичної, екологічної та інформаційної безпеки. Тобто, зростає і рівень національної безпеки.

Якщо розглянути економічну безпеку як окремий об’єкт управління, то вона може бути представлена комплексом наступних елементів:

1. Техніко-економічна складова передбачає можливість здійснювати розширене відновлення виробництва.

В Україні на сьогоднішній день повноцінний процес відновлення виробництва не забезпечується. Причинами такої ситуації є дефіцит коштів на оновлення матеріальної бази, відсутність можливості власними силами провести модернізацію виробництва, дороговизна зарубіжної пропозиції техніки та обладнання, недоліки управлінського характеру тощо. Слід зауважити, що основні фонди української промисловості вкрай зношені. Подекуди знос сягнув більше 50%. В окремих галузях, наприклад, в паливно-енергетичному комплексі, рівень зносу становить 60-80% [10]. На сьогоднішній день знос загального обсягу основних фондів промисловості сягає 67,3% (на суму 276,56 млрд.грн.). При цьому загальна сума інвестицій, яка необхідна для оновлення матеріальної бази промислового сектору, становить 353,9 млрд.грн.[11].

Розвиток вітчизняного машинобудування носить «точковий» характер. Тому частка імпорту машин і обладнання в Україну є значною. За даними 2008 року обсяг імпорту продукції машинобудування склав 26,7 млрд.дол. США, що становить 32,7% всього імпорту держави. У порівнянні з 2004 роком приріст імпорту по даній групі становить 35,3%. Натомість, експорт машин і транспортних засобів складає лише 16% всього експортного обсягу.

Структура української промисловості містить невелику частку підприємств, які орієнтовані на виробництво кінцевої продукції. Переважна кількість підприємств працюють на створення проміжного продукту – сировини. Значна частка експорту зосереджена на товарах з низькою доданою вартістю. Саме тому металургійні та мінеральні продукти займають практично 50% від загального обсягу експорту. Водночас імпорт України зосереджений на товарах з високим рівнем доданої вартості та енергоресурсах [12].

2. Під технологічною складовою економічної безпеки розуміється такий стан розвитку науково-технічного потенціалу, який дозволяє самостійно вирішувати задачі розробки новітніх технологічних рішень і максимально перевести економіку країни на інтенсивну модель розвитку, а в подальшому – на інноваційну модель економічного розвитку.

В Україні потенціал технологічного розвитку представлений достатньо широко, однак відсутнім є механізм ефективного його використання. Згідно з даними 2008 року, інноваційною діяльністю займаються 13% промислових підприємств. Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції становить 5,9%. Рівень наукоємності ВВП в Україні є низьким і знизився у порівнянні з 1990 роком майже у 3 рази (в 1990 році наукоємність ВВП становила 3,1%). Рівень фінансування інноваційної діяльності є обмеженим. Так, Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» передбачалось на розвиток науки витрачати до 1,7% ВВП, однак фактичний показник витрат складає 0,4% ВВП [13].

Перші кроки у формуванні інноваційної інфраструктури вже зроблені. Офіційно функціонують 12 технологічних парків, діяльність яких направлена на реалізацію механізму взаємодії наукового і виробничого секторів [14].

3. Продовольча складова економічної безпеки передбачає здатність сільськогосподарської сфери економіки забезпечувати населення держави продовольством, а промисловість – необхідною сільському

господарству сировиною.

На сьогодні в Україні граничні рівні ключових індикаторів продовольчої безпеки порушено у частці імпорту основних продуктів харчування. Допустимою вважається ситуація, за якої частка імпортних продуктів не перевищує 30%. Однак, за даними 2007 року за деякими продуктовими групами цей показник був значно перевищений (імпортні рибопродукти становили 71,1%, фрукти – 64%, олія – 56,5%) [15]. Показники 2008 року є більш загрозливими. Експерти вже вбачають загрозу виникнення продуктової кризи.

4. Енергетична складова, роль якої у забезпеченні економічної безпеки є значною, передбачає досягнення стабільних поставок енергоносіїв для всього обсягу потреб економічної системи. Визначальне значення енергетичної складової полягає в тому, що вона може стати як обмежувачем економічного розвитку, так і передумовою його активізації. В Україні роль енергетичної складової більше тяжіє до першого варіанту – обмежувального. Високий рівень енергозалежності, енергомісткості ВВП – всі ці та інші показники доводять реальність цього факту.

На сьогодні загальноприйнятим показником енергоефективності є енергоємність ВВП. В Україні цей показник є найвищим (0,89) і перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу у 2,6 рази [16]. Частка витрат на паливно-енергетичні ресурси у собівартості промислової та іншої продукції української економіки складає до 30%, при цьому коливання становлять від 10 до 80% по різних галузях [17]. Рівень енергетичної залежності України теж достатньо високий – 60,7% [16].

5. Управлінська складова економічної безпеки передбачає здатність управлінської ланки держави вести продуману політику економічного розвитку. Тому на перший етап в цьому питанні виходить якість управлінського потенціалу, яка визначається здатністю масштабно і системно мислити, аналізувати, приймати рішення і нести відповідальність за їх виконання, ставити національні інтереси вище особистих.

6. Інформаційна складова економічної безпеки характеризується забезпеченням процесу обміну інформацією (економічною, соціальною, науково-технічною, військовою) всередині країни та з іноземними представниками при гарантії відповідної таємниці ведення справ та бізнесу в інтересах держави, суспільства і господарюючих суб'єктів.

7. Людські ресурси є важливою складовою системи економічної безпеки. Цей вид ресурсу визначає максимальний рівень захищеності економіки, який може бути досягнутий за певних умов життя і господарювання. Швидкі темпи розвитку науки, техніки, систем управління впливають на підвищення вимог до якості людських ресурсів. Якість людських ресурсів можна оцінювати за рівнем культури, освіченості, інтелектуальності, моральності, свідомості тощо. Наявність цих характеристик у широкому діапазоні і глибині прояву визначають здатність населення адекватно сприймати ситуацію, виважено підходити до планування і використання обмежених ресурсів, збереження існуючого потенціалу та пошуку можливостей його нарощування, свідомого розуміння формування основ діяльності на перспективу тощо.

Проведений аналіз основних складових економічної безпеки держав дозволив зробити висновки:

1. При обмеженому забезпеченні оновлення техніко-виробничої системи за рахунок вітчизняного машинобудування і одночасно високому рівні зносу існуючої техніки і обладнання залежність від зовнішніх поставок є високою.

2. Для України в технологічному напрямку нагальними для вирішення є наступні завдання: зниження енергоємності та ресурсоємності суспільного виробництва; поступовий відхід від сировинного експорту і формування наукоємної пропозиції; соціальна спрямованість науково-технічного розвитку, тобто направленість на підвищення якості життя людей. Вирішення цих завдань потребує формування адекватної політики інноваційного розвитку.

3. Важливе значення для вирішення проблем в енергетичному секторі має, насамперед, модернізація паливно-енергетичного комплексу. Вирішення потребує також питання системності енергозабезпечення та диверсифікації джерел постачання палива та енергоресурсів. Світова громада вже визначила орієнтацію на максимальну активізацію використання поновлюваних джерел енергії, що дозволить не лише вирішити питання енергозалежності, але й питання екологічної безпеки довкілля. В Україні перехід на нові стандарти роботи слід проводити поступово, з максимальним урахуванням вітчизняного і зарубіжного досвіду у вирішенні цих питань та збереженні національних економічних інтересів.

4. Ситуація продуктового забезпечення демонструє загрозливі тенденції високої залежності від зовнішніх поставок. Необхідним є розвиток власного потенціалу, який широко представлений в Україні.

5. Криза управлінського потенціалу в Україні наочно продемонстрована частою зміною уряду, наявністю ряду нормативних і законодавчих документів, які носять формальний характер, невиконанням прийнятих законів тощо.

6. Інформатизація суспільства забезпечує позитивний ефект у підвищенні швидкості обміну даними, доступності інформації, оперативності її отримання тощо. Однак, з іншої сторони, збільшуються темпи промислового шпіонажу, комп'ютерної боротьби з конкурентами та ін.

7. Якість людських ресурсів впливає на рівень висоти нового витка кривої економічного розвитку.

Виходячи з усього вище сказаного, економічну безпеку можна розглядати як складову національної безпеки та як окремий об'єкт управління. Тому при управлінні економічним розвитком задля забезпечення високого рівня економічної безпеки доцільно використовувати системний підхід, який дозволить врахувати

підпорядкованість економічної безпеки як складової національної системи безпеки і її самостійність як окремого об'єкта управління.

Література

1. Гукасьян Г.М. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.

2. Шипович Л.Ю. Особенности циклического развития экономики России // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 2 (140). Экономика. – Вып. 18. – С. 27-36.

3. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua..

4. Семеренко О.К. Статистична діагностика структури промисловості України // Еукономічний простір. – 2009. - №24. – С.161-168.

5. Про підсумки роботи галузей промисловості у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://industry.kmu.gov.ua.

6. Сальдований збиток банківської системи України у 2009 р. склав 31,5 млрд.грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://news.finance.ua.

7. Лямець С. Банки-2009: мертвий кожен третій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.epravda.com.ua.

8. Радченко О. Збитки банківської системи України у 2009 році склали майже 40 млрд. гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.golosua.com/ekonomika/2010/02/10/zbitki-bankivskoyi-sistemi-ukrayini-u-2009-roci-sk/

9. Экономическая безопасность. Производство – финансы – банки / Под ред. В.К.Сенчагова. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – 120 с.

10. Прейгер Д.К. Економічний аналіз ефективності виробництва та використання традиційних і альтернативних енергоресурсів // Стратегічна панорама. – 2009. – № 3. – С. 27-37.

11. Данилишин Б. Інвестиційні очікування в Україні у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.radiosvoboda.org.

12. Устенко О. Ризики 2010 року. До чого готуватися [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www. sigma bleyzer.com.

13. Інвестиції та інноваційний розвиток: Матеріали до парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» // Науково-практичний бюлетень. – 2009. – № 2 (5). – 64 с.

14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: Збірник / М.В. Стріха, В.С. Шовкалюк, Т.В. Боровіч, Ж.І. Дутчак, А.О. Сєдов. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 40 с.

15. Концевич В. Продовольча безпека України під загрозою // Львівська газета. – 2008. – № 118 (426). – С. 4.

16. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://search.ligazakon.ua/.

17. Власюк О.С., Прейгер Д.К. Конкурентоспроможність енергетики: стан, проблеми, перспективи // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 26-35.

Надійшла 21.03.2010

УДК 65.014.1

О. А. ГАРВАТ
Хмельницький національний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТУКТУР ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ

Розкрито економічну сутність поняття «організаційна структура», принципи на яких формується організаційна структура, форми структур та їх еволюційний розвиток. Запропоновано науково-теоретичні заходи та практичні рекомендації щодо удосконалення організаційних структур управління підприємств у сучасних умовах господарювання.

Economic essence of concept "organizational structure" is exposed, principles which an organizational structure is formed on, forms of structures and them evolutional development. Scientific and theoretical measures and practical recommendations are offered on the improvement of organizational structures of management of enterprises in the modern terms.

Ключові слова: організація, структура, форма, організаційна структура, управління, функціонування.

Вступ. Серед ключових пріоритетів економічного розвитку України важливе значення мають: формування приватного сектора економіки, нового класу власників; підтримка розвитку і зміцнення малих і середніх підприємств. При цьому, розвиток підприємництва є однією з неодмінних умов становлення

ринкових відносин. Економічні процеси, що відбуваються під час підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки, характеризуються динамічністю протікання, великою кількістю та мінливістю факторів, що впливають на функціонування підприємства і нерозривно пов'язані з управлінням персоналом, а також процесом творчості, що робить прогнозування і аналіз підприємницької діяльності складними і в той же час необхідними. Найбільш прийнятним механізмом поліпшення діяльності будь-якого підприємства є удосконалення процесу управління його персоналом. Основні недоліки, що існують у розвитку підприємництва, полягають, перш за все, саме у відсутності ефективної системи управління персоналом, що відповідала б національним особливостям функціонування підприємництва і забезпечила ефективність подальшого розвитку підприємств. В свою чергу, ефективність управління персоналом залежить від багатьох факторів, зокрема й від організаційної структури управління підприємства.

Організаційна структура служить матеріальною основою системи управління підприємством і багато в чому визначає ефективність його діяльності. Вона впливає на ефективність функціонування як малих підприємств, так і великих корпорацій. Еріх Фрезі і Людвіг Тойфсен підкреслюють, що в останні роки чимало підприємств розвинених країн провадили структурну перебудову в надзвичайно широкому масштабі, намагаючись пристосуватися до умов, що постійно змінюються.

Особливу актуальність організаційна структура як чинник, що впливає на ефективність роботи підприємства, набуває в країнах з перехідною економікою, що підтверджено у дослідженнях видатних вітчизняних вчених-економістів таких, як М. Чумаченко, А. Амоші, В. Черняка, Ю. Бажала, В. Ревенко, Л. Евенко, А. Пономарьова та ін. Важливість розвитку організаційних структур в сучасних умовах роботи підприємств підкреслюється також в роботах С. Глазьева, С. Леонтьева, А. Курочкіна, В. Хицеяко, А. Семенова, С. Кузнецова, В. Амбросова, Т. Марсніча, Ф. Фарні, Р. Грюніга, І. Хевтце, А. Каммеля й інших.

Враховуючи посилення впливу даного чинника на роботу підприємств, виникає необхідність в аналізі розвитку та трансформацій організаційних структур управління підприємством, а також у виявленні сучасних тенденцій в їх еволюції.

Кожному етапу розвитку економіки відповідає своя організація управління підприємством. Найбільш фундаментально досліджено це питання та викладено в працях П. Дракера, У. Ойхи, І. Ансоффа, Х. Мінцберга, Дж. Р. Гелбрейта, А.Тоффлера, Л. Нельсона, Ф. Бернса, С. Хенді. А оскільки розвиток світової економіки досить активний та різноманітний у своєму еволюційному процесі, то доцільно розпочати розгляд еволюції та розвитку організаційних структур управління підприємством саме з країн із розвиненою ринковою економікою. У XX столітті організаційні структури управління зазнали значної еволюції, і у першій половині XX століття переважали спочатку лінійні і функціональні.

У цей же період з'являються перші конгломерати. Один з найбільших, створений Меллонамі в США, об'єднував підприємства з видобутку вугілля, нафти, газу, виробництва алюмінію, сталі, залізничних вагонів та смолистих виробів. Виникають передумови зародження дивізійних структур. Вже після першої Світової війни, спочатку Пьер С. дю Поїть, а трохи пізніше і А. Слоун розвинули теорію децентралізації. Причому А. Слоун пізніше більш детально розвивав цей аспект при удосконаленні організаційної структури «General Motors». Незабаром цей принцип було покладено в основу формування організаційних структур нового типу [1, с. 245-246].

Дослідження етимології ключових слів предмета дослідження показало, що організація – це група людей, діяльність якої свідомо, керована або спонтанно координується для досягнення певної мети [2, с. 32].

Термін «структура» відображає будову та внутрішню форму об'єкту дослідження. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношенням частини і цілого. Структури є невід'ємною основою всіх реально існуючих об'єктів та систем, тому що саме структура надає їм цілісності. Категорія «структура» визначає собою відносно стійкі зв'язки, які існують між елементами, в нашому випадку – організації. Вірно побудована структура сприяє збереженню стійкого стану системи, а стосовно системи структура є показником її організованості.

Постановка завдання. Структура підприємства – це склад його підрозділів, система взаємозв'язку, підлеглості та взаємодії між ними. Структура, яка відображає синтез взаємозв'язків різних елементів, що функціонують для досягнення встановленої мети, називається організаційною. Отже, організаційна структура будь-якої системи пов'язана з досягненням її глобальної мети.

При цьому, метою будь-якої визначеної організаційної структури є забезпечення ефективної діяльності управлінського персоналу. До його складу на підприємстві входять керівник підприємства, керівники підрозділів, фахівці, обслуговуючий персонал (технічний). Структура управління визначає управлінський процес, а саме рух інформації і прийняття управлінських рішень, між учасниками якого розподілені задачі і функції управління, і як наслідок, права і відповідальність за їх виконання. З цих позицій структуру управління можна розглядати як форму розподілу і кооперації управлінської діяльності, в межах якої відбувається процес управління, направлений на досягнення наміченої цілі.

Також організаційну структуру можна визначати як певну конструкцію організації, на основі якої здійснюється управління підприємством. Ця конструкція має або формальний, або неформальний вираз і охоплює два аспекти: по-перше, канали влади, комунікації між різними адміністративними службами та працівниками; по-друге, інформацію, яка передається цими каналами.

Розглядаючи форми організаційних структур управління виробництвом у цілому, слід зазначити, що на практиці в чистому вигляді використовується лише лінійні типи, і до того ж лише на малих підприємствах. Сучасними компаніями, які утворюють групи підприємств, переважно використовується змішана структура управління, або її ще називають множинною структурою управління. В її основі лежить поєднання різних організаційних структур управління. Таке багатоструктурне управління є найбільш перспективним в розвитку ринкової економіки і в майбутньому. А ефективність повинна ґрунтуватись на логічній системі, тобто такій, що усуває непорозуміння та є максимально простою й адаптованою до кожного окремого або сукупності видів економічної діяльності.

Оскільки в Україні сьогодні розвиток організаційних структур перебуває, як у теоретичному, так і в практичному сенсі лише на етапі свого зародження, то звісно, що в процесі організації управлінської діяльності виникають ряд помилок та проблем, однією із яких можна розглядати на прикладі розвитку найпростіших форм ведення бізнесу, а саме організації діяльності приватного підприємця. Досягаючи певного рівня розвитку та розширення діяльності одноосібний підприємець-керівник втрачає час та можливість охоплення повної сфери своєї діяльності. Виходом із даної ситуації може стати зосередження керівника на сфері координації та менеджменту, розширення структурування організації. Не усвідомлюючи того, що без ефективного управління не уникнути загрози руйнування бізнесу, підприємець може втратити свої досягнення та сферу впливу в певному напрямку діяльності.

Результати дослідження показали, що формування організаційної структури підприємства, пошук шляхів її удосконалення є одними із складних і актуальних питань у менеджменті управління, оскільки у будь-якій організації відбувається велика кількість еволюційних змін. Це стосується технологій і оновлення виробничих процесів, персоналу, методів управління, які з розвитком і вдосконаленням науки стають нераціональними у використанні.

Сьогодні на підприємствах на досить примітивному рівні формується організаційна структура управління. Тому, при побудові структури системи управління необхідно дотримуватися певних принципів, оскільки структура є основою системи управління. Одним з принципів побудови структури є визначення ліній влади. Концепція влади стверджує, що можна вимагати виконання чого-небудь від іншої людини. Таким чином будується ієрархія влади. На жаль, на практиці відбуваються ряд помилок при доборі персоналу, особливо управлінського. Досить часто відбувається формування штату підприємства за ознаками споріднення чи по знайомству, і як правило за рахунок персоналу, який не відповідає професійно-кваліфікаційному складу робіт.

Іншим принципом побудови структури організації є поєднання повноважень і відповідальності. Влада і відповідальність завжди існують разом. Вони нерозривні, але вони повинні бути і сумісними. Ця сумісність виявляється в обсягах влади і мірі відповідальності. Дія цього принципу повинна зупиняти зловживання владою і мотивувати серйозне відношення керівника до проблем, що вирішує і до людей, які виконують завдання. З одного боку, не можна реалізувати повноваження і не нести відповідальності або уникати її, з іншого - не можливо відповідати за те, що не входить до переліку ваших повноважень. Повноваження являють собою обмежене право використовувати ресурси організації і спрямовувати зусилля деяких її співробітників на виконання певних завдань. Тому права кожної посадової особи чітко визначені і закріплені у посадових інструкціях.

Засобом, за допомогою якого керівництво встановлює відношення між рівнями повноважень, є делегування. Ніхто не може делегувати більше влади або відповідальності ніж він сам має. Коли делегується влада і відповідальність підлеглому для виконання певної роботи, керівник не звільняється від відповідальності перед вищим керівництвом за виконання цієї роботи. Відповідальність означає, що працівник відповідає за результати виконання завдання перед тим, хто делегує йому повноваження. Обсяг відповідальності – одна з причин високих посадових окладів у адміністративно-управлінського апарату. Аналізуючи ступінь делегування повноважень, необхідно зазначити, що досить частим є фактор вивільнення з себе обов’язків в наслідок делегування керівництвом відділів до своїх підлеглих, залишаючи за собою лише функцію координації та контролю, що є певною мірою небезпечним та недоцільним. Оскільки підлеглий не маючи певного досвіду у питанні може прийняти хибне рішення чи зробити помилку при виконанні покладеного на нього обов’язку. Тому при делегуванні необхідне чітке розуміння наслідків, які можуть виникати. Дії щодо делегування лінійних повноважень створюють ієрархію рівнів управління організації. Цей процес називається ланцюгом команд.

Не менш важливим є дотримання принципу ефективності прийняття рішень. Адже в основу управління покладено процес прийняття рішень, і саме точність, швидкість та правильність ухвалених рішень свідчать про рівень компетентності працівника, і в підсумку визначають результативність діяльності підприємств в цілому. Переважна частина підприємницького сектору створена на комерційній основі, а отже, діяльність цих організацій безпосередньо пов'язана з одержанням прибутку і забезпеченням рентабельності. Вирішення проблем пов'язаних з цим завданням потребують персоналізації рішень. А рішення слід приймати і провадити в життя, поки інформація і припущення, на яких вони ґрунтуються, залишаються точними і релевантними.

З метою підвищення дієвості органів управління та подолання економічної кризи необхідно

формування досвідченого штату персоналу, здатного миттєво реагувати на зміни економічної ситуації. Персонал повинен бути зацікавлений у постійному підвищені своїх професійних знань та навичок не лише у менеджменті, але й розвитку та вивчення економічних знань та процесів комп'ютеризації й інформації. За часів незалежності, і по сьогодні відбувається активне впровадження високих технологій у переважній більшості закладів, організаціях та самих підприємствах, проте практично відсутня технологічна та інформаційна «граматика», у користуванні комп'ютерною технікою та програмним забезпеченням. В зв'язку з цим доцільно заохочувати працівників до саморозвитку та самоорганізації в процесі трудової діяльності.

Одним із напрямків, що має практичне значення в удосконаленні організаційних структур, має бути розвиток та запровадження комплексних інформаційних систем, що забезпечать повну акумуляцію, систематизацію та аналіз даних про стан господарського сектору країни. Даний процес покращить не лише якісність організаційних систем, а спонукатиме до розвитку інформатизації та прискорення обробки систем баз даних. І хоча цей системний процес потребує досить значних капіталовкладень та часу для їх запровадження, проте такі комплексні системи вже є і працюють досить успішно. Аналіз ефективності та економічності таких систем показує, що запровадження цих систем дозволяє економити найважливіший ресурс суспільства – час.

Ефективність організаційної структури управління, яка в кінцевому підсумку виявляється в успішному рентабельному функціонуванні підприємства, може бути досягнута лише за необхідності виконання умов, що не суперечать економічним законам, рівню розвитку продуктивних сил суспільства та етапу розвитку підприємства. На основі проведених досліджень, пропонується застосувати такі заходи щодо вдосконалення організаційних структур в умовах нестабільної економічної ситуації.

По-перше, необхідно чітко сформулювати мету, пріоритети розвитку, поточні та тактичні цілі підприємства. На даний час переважна більшість вітчизняних підприємств намагається розширити асортимент та наростити обсяги виробництва, розширюючи при цьому свій технологічний парк. Цілком очевидно, що такий підхід у майбутній перспективі може дати досить позитивні результати, але сьогодні підприємство знаходиться в перехідній стадії оскільки процес виробництва є досить неоднорідний, а тому подальший розвиток підприємства має проходити разом із зміною його організаційної структури, яка має з часом набувати характеристики дивізійної організаційної структури. Проте, на даному етапі розвитку необхідно здійснити організацію виробничих процесів у максимально доцільній системі органів управління процесом виробництва.

По-друге, необхідне досягнення максимально можливої простоти структури управління. Проте, це не означає максимальне її скорочення. Досліджуючи матеріали щодо удосконалення організаційних структур деякі економісти вважають, що необхідно удосконалювати організаційну структуру підприємства за рахунок скорочення чисельності управлінського персоналу чи усунення проміжних ланок управління по вертикалі. Звичайно, такий підхід має право на існування, оскільки чим простіше й чіткіше побудована структура, тим легше персоналу зрозуміти своє місце в ній, пристосуватися до даної форми управління, а отже й брати активну участь у реалізації цілей підприємства. Проте, ефективність управлінської структури залежить саме від якості її побудови.

По-третє, процес вдосконалення організаційної структури має відбуватись паралельно із розвитком підприємницької діяльності, із аналізом основних економічних показників місячних, квартальних, а також річних результатів діяльності підприємства, оскільки саме показники діяльності будуть вказувати на досконалість організаційної структури підприємства та її складових елементів.

Література

1. Стадник В.В. Менеджмент : [підручник] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. 2-е вид., вип. і доп – К. : Академвидав, 2007. – 472 с.

2. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. 2-е вид., вип. і доп. . – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.

3. Львова І. Організація (створення) підприємства // І. Львова, Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства.- 2007. – №10. – С.133 – 139.

4. Шишкін В.О. Організація управління господарською діяльністю підприємства / В.О. Шишкін, Р.В. Корнєєва // Інвестиції : підприємництво Держава та регіони. – 2008. – №11. – С. 38 – 40.

5. Лісогор Л. Оптимізація професійно-кваліфікаційних параметрів як умова підвищення конкурентоспроможності робочої сили в Україні / Л. Лісогор // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 3. – С.33-38.

Надійшла 17.03.2010

УДК 338.487 : 659.1

А. В. ГОДОВАНЮК
ПВНЗ «Європейський університет» Кам'янець-Подільська філія

СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Оцінка ефективності маркетингової політики туристичних підприємств передбачає аналіз фактичного рівня збуту та визначення ринкової частки турфірми. Аналіз спирається на інформацію про обсяги діяльності основних конкурентів та обсяги фактичної реалізації турпродукту по галузі.

The estimation of efficiency of marketing polic of tourist enterprises foresees the analysis of actual level of sale and determination of market part of tourist enterprise. And an analysis leans against information about the volumes of activity of basic competitors and volumes of actual realization of tourist product for industries.

Ключові слова: маркетингові дослідження, методи збору первинної та вторинної інформації, інформація про стан ринку туристичної галузі, туристичне підприємство, туристичні послуги.

Вступ. Туристичне підприємство з метою зменшення ризику та невизначеності у своїй діяльності має володіти об'єктивною і своєчасною інформацією. Отримання інформації може забезпечуватись проведенням маркетингових досліджень.

Маркетингові дослідження – це процес збору, обробки та аналізу даних з метою зменшення невизначеності при прийнятті маркетингових рішень або широкий комплекс різноманітних досліджень, необхідних для вироблення оптимальних стратегій і проведення ефективної оперативної маркетингової діяльності [7].

Маркетинговими дослідженнями займаються самостійно в основному великі туристичні фірми, які можуть дозволити собі мати спеціальний підрозділ. Менші турфірми, як свідчить практика, звертаються із замовленням провести маркетингове дослідження до спеціалізованої організації. Цим займаються рекламні агентства, служби соціологічних досліджень та інші.

Основний розділ. Маркетингові дослідження туристичного ринку є безперервним процесом, який починається з розвідки, що має за мету виявити проблеми та визначити мету подальшого маркетингового дослідження і закінчується розробкою заходів з підвищення ефективності діяльності на цільовому ринку турпослуг [1]. Систематична і безперервна інформація про стан ринку туристичної галузі забезпечує оперативність реагування на зміни ринкової ситуації, зменшуючи економічний ризик туристичного підприємства, тобто визначення ринкових можливостей та ґрунтується на інформації, відбір, аналіз та оцінка якої мають ключове значення в маркетингових дослідженнях (рис. 1).

Мета маткетингових досліджень ринку туристичних послуг визначає потребу в інформаційному забезпеченні, відбір джерел, методів та засобів. Маркетингове дослідження ринку може передбачати аналіз цільових ринків, аналіз конкурентного середовища чи аналіз ринкових тенденцій [4]. Відповідно це може бути пошукове, описове дослідження чи виявлення причинно-наслідкових зв'язків. Розрізняють вторинне і первинне інформаційне забезпечення (рис. 2).

Дослідження туристичного ринку на основі вторинної інформації передбачає використання даних та документації, яка збиралась з іншою метою, але буде використана в даному дослідженні. Джерела вторинної інформації поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішньої інформації належать дані бухгалтерського та фінансового обліку, статистичної звітності, калькуляція та облік витрат, короткострокові обрахунки прибутків по окремих послугах та товарних групах, посередниках, районах збуту, звіти про реалізацію турпродукту, результати попередніх досліджень тощо. Вторинна зовнішня інформація представлена державними та міжнародними виданнями, періодикою та книжками, що містять статистичну, комерційну, наукову інформацію як загального, так і спеціального призначення. Важливим джерелом вторинної інформації є банки даних, де інформація накопичується в електронній формі і може бути використана для цілеспрямованого пошуку. Кількість банків даних на сьогодні обчислюється тисячами і безперервно зростає. Робота з банком даних забезпечує швидкість, оскільки пошук навіть складної інформації не займає більше 30 хв; гнучкість, оскільки передбачає пошук за декількома параметрами; актуальність та швидку адаптацію, просторову незалежність, але передбачає високу кваліфікацію та досвід роботи. Інформаційне забезпечення слід поділити на два блоки, один з яких забезпечує маркетинговий моніторинг ринку збуту туристичних послуг і включає інформацію, що характеризує стан ринку споживача послуг туристичної фірми (існуючі та потенційні клієнти); другий блок забезпечує інформацією про стан ринку постачальників (ринок послуг, транспорту, екскурсій) і характеризує як існуючих, так і потенційних партнерів.

Первинна інформація збирається з конкретною метою. Методами збору первинної інформації є опитування, спостереження та експеримент. Ключовим питанням первинного збору інформації є репрезентативність вибірки, яка за кількісними та змістовними параметрами повинна відповідати меті маркетингового дослідження ринку туристичного продукту. Тому при складанні вибірки треба чітко визначитись з критеріями відбору: одиницею виборки (кого опитувати?), обсягом вибірки (скільки людей опитувати?), структурою виборки (за яким принципом добирати респондентів?). Тотальне обстеження

даного ринку застосовується в окремих випадках і переважно на державному рівні. Часткові дослідження, що проводяться туристичними підприємствами чи державними установами, передбачають визначення та відбір респодентських груп, які найбільше репрезентують мету дослідження. За допомогою цілеспрямованої чи випадкової вибірки добирається контингент для подальшого застосування обраного методу досліджень.

Найбільш поширеним методом збору первинної інформації є опитування як більш гнучкий і порівняно дешевий спосіб, що дозволяє в подальшому використовувати як кількісні, так і описові варіанти обробки макркентингової інформації стосовно ринку послуг у галузі туризму [3]. Засоби, що використовуються при опитуванні, можна поділити на контактні (особисте чи групове інтерв'ю, телефонне опитування) та безконтактні (поштове анкетування, Internet-опитування).

Візуальний або вербальний контакт дозволяє ввести в описові результати дослідження емоційну складову, в той же час недоліком такого методу є можливість впливу інтерв'юера на опитуваного. Безконтактне опитування обмежує передачу реакції опитуваного, а анонімність гарантує відвертість відповідей. На сьогодні Internet-опитування є найбільш дешевим і швидким методом збору первинної інформації, але треба зважати, що доступ до нього мають не всі верстви населення, а тому застосування Internet в маркетингових дослідженнях масового ринку малоефективне, хоча прогнози в цьому напрямку дуже оптимістичні. Отримана інформація відповідним чином обробляється та аналізується [6].

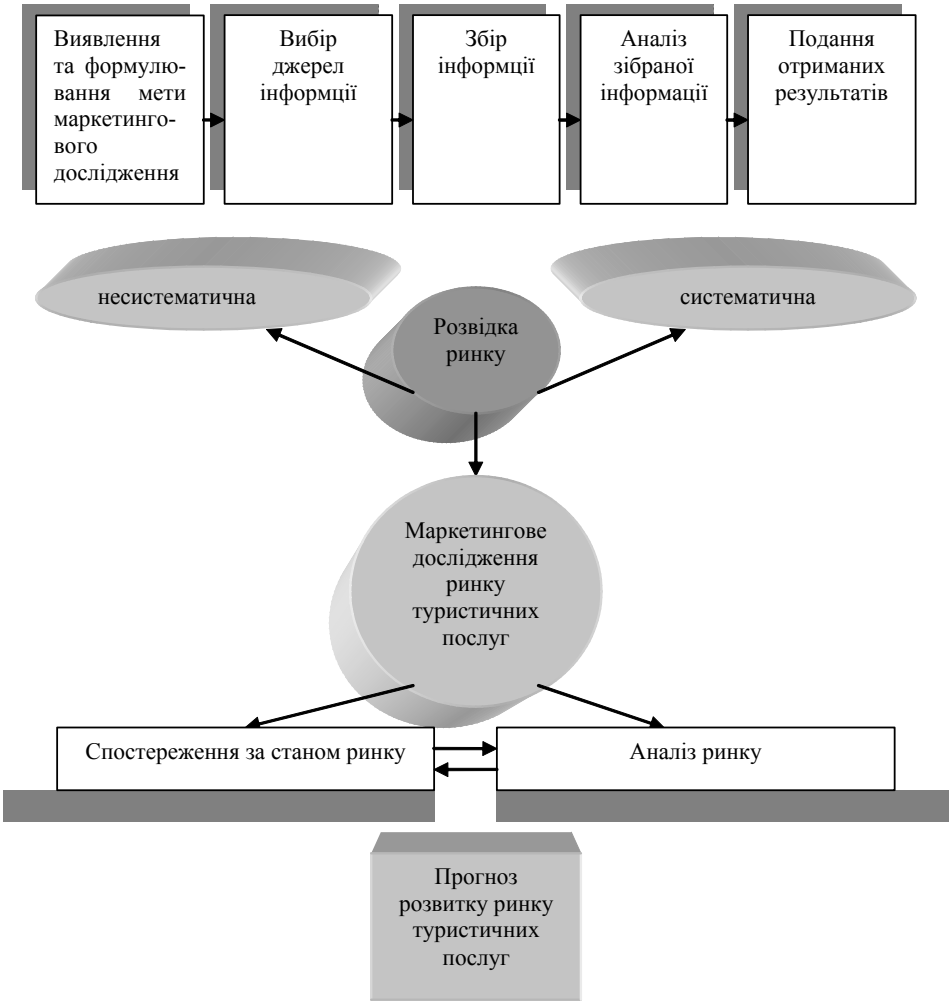

Рис. 1. Послідовність інформаційного забезпечення маркетингових досліджень ринку туристичних послуг

Аналіз інформації передбачає визначення попиту (поточного та потенційного) на певну продукцію підприємства, місця на даному ринку та ефективності маркетингової політики і обраної ринкової стратегії туристичного підприємства. Для визначення сукупного попиту може бути застосована така залежність:

$$Q = n * p * c * k,$$

де Q — сукупний попит на ринку туристичних послуг; n — чисельність споживачів, що може бути обрахована як частина населення, яка обрала даний вид відпочинку; p — кількість покупок послуг турфірми, що припадає на одного споживача за рік; c — середня ціна однієї покупки туристичного продукту; k — поправочні коефіцієнти, такі як частка постійних клієнтів, що користуються знижками (з фіксованим % знижки) та інші.

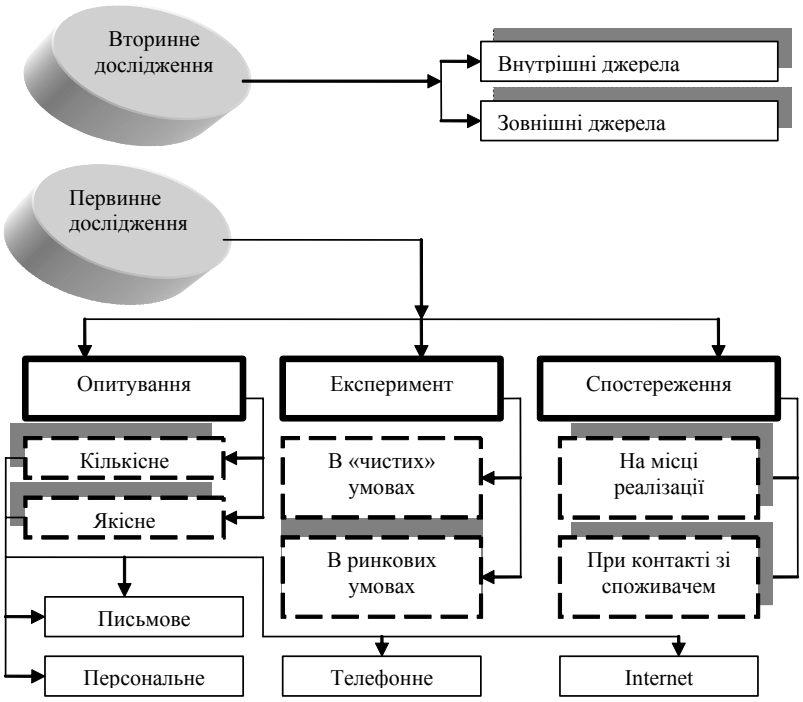

Рис. 2. Первинне і вторинне інформаційне забезпечення маркетингового дослідження

Крім інформації про сукупний попит на певний турпродукт, слід з'ясувати регіональні відміни його розподілу, скориставшись або методом бальної оцінки, або методом визначення індексу факторів збуту, який має за мету визначити частку туристичного підприємства на регіональному ринку:

$$F = \frac{N \times d \times dt}{Nc \times Dc \times Dtc},$$

де F — частка туристичної фірми на певному регіональному ринку; N — чисельність населення в регіоні; Nc — чисельність населення в країні; d — прибуток на душу населення в регіоні; Dc — прибуток на душу населення в країні; dt — середня частка прибутку, витрачена на відпочинок певного виду населенням регіону; Dtc — середня частка прибутку, витрачена на відпочинок населенням країни.

Оцінка ефективності маркетингової політики передбачає аналіз фактичного рівня збуту та визначення ринкової частки туристичного підприємства. Цей аналіз спирається на інформацію про обсяги діяльності основних конкурентів та обсяги фактичної реалізації турпродукту по галузі. Оскільки обсяги діяльності конкурентів є комерційною таємницею і не можуть бути визначені на основі наявної статистики, доцільно застосовувати відносні оцінки такі, як обсяг особистих продаж (середня кількість продукції, що реалізується одним зайнятим на підприємстві), сума яких співставлена з обсягами фактичної реалізації продукції по туристичній галузі, дозволить з певною умовністю визначити частку кожного конкурента-турфірми на ринку та оцінити власні ринкові позиції [2]. Інформація, зібрана та опрацьована з відповідною метою, є основою для вибору певної маркетингової стратегії та прогнозування напрямків діяльності. Прогнозування передбачає: а) прогноз стану ринкового середовища, перш за все, зовнішнього (зміни соціально-економічних умов, політичний та інвестиційний клімат тощо); б) прогноз розвитку туристичної галузі (туристична політика, темпи та рівень розвитку індустрії туризму тощо); в) прогноз реалізації турпродукту. Основою прогнозування в туризмі є прогнозування попиту на туристичні послуги. В основу такого прогнозування може бути покладений або метод експертних оцінок, або метод статистичного аналізу. Застосування методу експертних оцінок передбачає ретельний добір експертів та визначення методу експертизи (мозковий штурм, групове обговорення чи обґрунтування власних оцінок). Метод статистичного аналізу може бути оснований на ретроспективному аналізі обсягів та структури реалізації продукції за певний час з урахуванням дії чинників збуту. Наявність зв'язку між рівнем реалізації та дією певних чинників дозволяє оптимізувати прогноз [5]. Ретроспективний аналіз ґрунтується на побудові статистичних рядів, які розбиваються на тренди, цикли, сезони та випадкові компоненти. Тренди, як довгострокові стійкі тенденції розвитку, краще представляти графічно, побудувавши графік на основі даних про обсяги реалізації продукції за певний час. Цикл відтворює коливання обсягів реалізації продукції, а сезонність є проявом загальної закономірності в туризмі, що дозволяє визначити розмах коливань. Прогнозувати дію випадкових компонентів (забаганки споживачів, забастовки, форсмажорні обставини, пов'язані з природними катаклізмами тощо) практично неможливо і в статистичний аналіз вони не вводяться. Таким чином, прогноз реалізації турів на наступний рік туристична фірма може розрахувати таким чином:

$$W_m^p = W \times T \times G \times iw \ ,$$

де W_m^p — прогноз обсягів реалізації, представлений або кількістю реалізованих турів, або їх загальною вартістю; W — фактичний обсяг реалізації турпослуг за минулий рік; T — середні темпи росту обсягів реалізації; G — чинники зовнішнього середовища ринкової діяльності, тобто зменшення ділової активності, зростання цін, інфляція, зменшення прибутків населення або, навпаки, економічне пожвавлення та зростання середньодушових прибутків; w — середньомісячний рівень реалізації ($w = WTG /12$); i — індекс сезонності, що відображає відхилення сезонного рівня реалізації (ws) від середньомісячного ($i = ws/ w$).

Висновки. На національному ринку загалом відбувається зростання інфляції та відповідне зменшення прибутків населення, що зменшить попит і знизить обсяги реалізації туристичних послуг до 90% відносно прогнозного тренда. Маркетингові оцінки туристичного підприємства неможливо відділити від загального аналізу національного ринку туристичних послуг. Зазначені методики з певним переосмисленням можна застосовувати й для аналізу діяльності турфірми на зовнішньому регіональному ринку. Але при цьому слід враховувати різнорідність умов, залежних від диференціації в рівнях економічного розвитку, традицій та культури країн, що складають цей регіональний ринок вищого порядку. Навіть в межах Європейського Співтовариства, що є найбільшою економічною інтеграцією в сучасному світі, наявні суттєві відміни зазначених умов, які значною мірою ускладнюють збір вторинної та можливості отримання первинної інформації, відповідно ускладнюючи аналіз та прогнозування. Тому для забезпечення ефективної реалізації туристичних послуг підприємство індустрії туризму має здійснювати комплекс заходів, що знаходять своє вираження у формуванні маркетингової збутової стратегії.

Література

1. Арутян М.И. Развитие рынка международного туризма в Украине. – Киев, 2005. – 235 с.
2. Багиев Г.Л., Аренков И.А. Основы маркетинговых исследований: Учебное пособие. – Спб.: Изд-во СПбУЭиФ, 1996. – 94 с.
3. Бриггс С. Маркетинг в туризмі. – К.: Знання-Прес, 2005. – 358 с.
4. Ополченов И.И. Маркетинг в туризме: обеспечение рыночной позиции: Учеб. пособие. – М.: Советский спорт, 2003. – 187 с.
5. Ортинська В.В., Мельникович О.М. Маркетингові дослідження: Підручник: Ч. 1. – К.: Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 161 с.
6. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
7. Парфяк В.Н., Рогов Г.К. Маркетингові дослідження. – 2-е вид. – К.: Наукова Думка, 2000.

Надійшла 21.03.2010

УДК [658.5:658.115](477)

А. М. ГРИЩУК, Н. С. ВЕРЖИНОВСЬКА
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КАЗЕННИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкриваються деякі аспекти планування виробничої діяльності казенних підприємств, проблеми, які супроводжують цей процес, та шляхи їх подолання. Основною метою досліджень є аналіз можливостей посилення конкурентоспроможності державного підприємництва і підвищення його адаптивності до ринкового середовища.

Certain aspects of production activity planning of public enterprises, problems, which accompany this process, and ways of their overcoming in the article are described. The main purpose of research is an analysis of possibilities of strengthening of competitiveness of state entrepreneurship and increase of its adaptiveness to the market environment.

Ключові слова: казенне підприємство, державне замовлення, державний контракт.

Постановка проблеми. Внаслідок недостатнього фінансування з боку держави та наявності незначної кількості державних замовлень, багато казенних підприємств опинились на межі банкрутства. Тому дотування діяльності таких підприємств з державного бюджету стало гострою проблемою для економіки України сьогодні. Також дана проблема ускладнила процес виробничого планування, що призводить до нестабільної їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даному дослідженні використані матеріали та публікації таких вітчизняних авторів: Білої І.С. щодо питання про проблеми бюджетного фінансування розвитку підприємництва в Україні, Красностанової Н.Е та Негодаєва Д.В. щодо особливостей розвитку державних підприємств в Україні, Терещенка О.О. щодо фінансової діяльності казенних підприємств, Швайки Л.А. щодо проблем планування діяльності підприємств тощо.

Виклад основного тексту. Практика господарювання свідчить про те, що планування створює для

суб'єктів господарювання важливі переваги:

Позитивні аспекти планування:

- забезпечує підготовку до використання майбутніх сприятливих для підприємства умов;
- попереджує про можливі проблеми;
- стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень в подальшій діяльності;
- поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства;
- сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві.

Вітчизняний і зарубіжний досвід господарювання доводить те, що планування в підприємництві здебільшого не забезпечує значного успіху, який проявляється в зростанні обсягів обороту, прибутку, економічного росту (цей взаємозв'язок спостерігається лише в 6 випадках із 100). Як правило, планування починають широко використовувати в той період розвитку, коли після бурхливого росту або періоду становлення виникають проблеми в зміцненні досягнутого успіху, забезпеченні стабільності. Результати спеціальних досліджень, проведених англійським спеціалістом з планування Р. Фінном, підтверджують викладену вище тезу і свідчать про те, що успіх досягається лише в результаті довготривалого досвіду планування діяльності підприємства (як правило, досвід, який перевищує 2 роки).

Для державних, у тому числі казенних підприємств, функція планування є традиційною. Однак традиційний характер планування не передбачає власних цілей розвитку, аналізу і прогнозування стану економіки залежно від змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Тому, в умовах ринку державним і казенним підприємствам необхідно заново виробляти досвід планування діяльності.

Сучасний ринок висуває особливі вимоги до підприємств. Складність і динамізм процесів, які відбуваються на ньому, створюють нові передумови для більш серйозного застосування планування діяльності підприємств. Крім того, масштаби і різноманітність напрямків діяльності підприємства вимагають особливої уваги до попереднього визначення:

- видів діяльності (виробнича, торгівельна, посередницька, комерційна, науково-дослідна тощо);
- видів продукції (послуг);
- джерел і обсягів фінансування;
- технологічних ресурсів (устаткування, матеріалів, енергії, палива, робочої сили);
- фінансових результатів від кожного виду діяльності.

Правовий статус казенного підприємства визначає Господарський кодекс України, який розглядає його як один з видів державного унітарного підприємства [1, ст. 73]. Казенні підприємства створюються в галузях народного господарства, в яких [1, ст. 76]:

- законом дозволене здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам;
- основним (понад 50%) споживачем продукції (робіт, послуг) виступає держава;
- за умовами господарювання неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів;
- переважаючим (понад 50%) є виробництво суспільно необхідної продукції (робіт, послуг), яке за своїми умовами й характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним;
- приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом.

Отже, казенне підприємство – це державне некомерційне унітарне підприємство, яке діє на базі відокремленої частини державної власності, що не підлягає приватизації, створюється за рішенням Кабінету Міністрів України і входить до сфери управління органу, уповноваженого управляти відповідним державним майном.

Діяльність державних, особливо казенних, підприємств перебуває під постійним контролем і має підтримку галузевих міністерств та відомств, Кабінету Міністрів України. Тому планування їх діяльності є запорукою ефективності використання державного майна, отримання і розподілу прибутку, організації та оплати праці [11, с.189].

З цією метою щороку складається «План розвитку казенного підприємства», який забезпечує їх розвиток шляхом реалізації системи заходів у визначені терміни. Керівник казенного підприємства подає проект плану органові управління казенним підприємством до 1 червня року, що передує планованому. Орган управління затверджує план у місячний термін з моменту його подання. Контроль за виконанням плану здійснює орган управління. План включає такі розділи: загальні відомості, виробнича діяльність підприємства, характеристика становища підприємства на ринку і план маркетингу, управління кадрами, природоохоронні заходи, фінансова та інвестиційна діяльність, оцінка можливих ризиків та можливе страхування.

Зокрема, у виробничій частині даного плану висвітлюються такі положення:

- основні показники виробництва та ціна основних видів продукції за звітний і поточний роки та на планований рік;
- раціоналізація структури продукції, що виробляється;
- заходи, необхідні для забезпечення стабільної роботи казенного підприємства щодо виконання державного контракту та провадження дозволеної органом управління самостійної діяльності;
- забезпечення відповідності якості продукції вимогам замовника;
- забезпечення ефективності використання майна, зниження енерго- та матеріаломасткості

продукції;

- завдання щодо створення і освоєння нових видів продукції (з урахуванням маркетингових досліджень);

- завдання щодо підвищення технічного рівня підприємства, його модернізації та реконструкції.

Також необхідно складати фінансовий план казенного підприємства щороку з поквартальною розбивкою за формою, що додається. Керівник казенного підприємства подає проект фінансового плану органові управління казенним підприємством до 1 червня року, що передує планованому. Орган управління затверджує фінансовий план у місячний термін з моменту його подання. Контроль за виконанням фінансового плану здійснює орган управління казенним підприємством. Фінансовий план казенного підприємства є балансом його доходів і витрат. Фінансовий план складається з трьох розділів:

1) доходи та надходження;
2) витрати і відрахування;
3) витрати, пов'язані із внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів.

У перелічених розділах відображаються результати господарської і фінансової діяльності підприємства, його взаємовідносини з бюджетом, банками, іншими суб'єктами господарської діяльності, а також трудовим колективом. Ступінь деталізації показників фінансового плану казенне підприємство визначає самостійно за погодженням з органом управління. До фінансового плану додаються розрахунки прибутку (доходу), амортизаційних відрахувань, платежів до бюджету, платежів до державних цільових фондів, приросту власних обігових коштів, потреби в кредитах та виплати відсотків за ці кредити, надходжень від випуску та розміщення цінних паперів і виплати за ними доходів, а також доходів від цінних паперів, які є в активах казенного підприємства.

До недавнього часу розробка цих обидвох видів планів для казенних підприємств відбувалась відповідно до положень, зазначених у Постанові Кабінету Міністрів України від 22.07.1998 р. № 1129 «Про деякі питання управління казенним підприємством», яка втратила чинність у 2007 році [3]. На сьогодні необхідність розробки цих документів та їх зміст залежать від наявності державного замовлення у казенного підприємства.

Власне планування виробничої діяльності казенних підприємств здійснюється в основному на основі державного контракту та державного замовлення [9]. Державні замовлення виражають потреби держави в поставках продукції для задоволення суспільних потреб на прискорення науково-технічного прогресу. Для державних, у тому числі казенних, підприємств притаманні певні особливості в процесі плануванні. Оскільки основним, понад 50%, споживачем продукції виступає держава, стабільність функціонування казенних підприємств залежить саме від неї. Співпраця казенних підприємств і держави полягає в наданні державних замовлень на виготовлення суспільно необхідної продукції підприємствами. Державне комерційне підприємство зобов’язане приймати та виконувати доведені до нього в установленому законодавством порядку державні замовлення і державні завдання, а також враховувати їх при формуванні виробничої програми, визначенні перспектив свого економічного і соціального розвитку [5]. Отже, особливістю функціонування казенних підприємств є не максимізація прибутку, а виготовлення суспільно необхідної продукції.

Державне замовлення – це засіб державного регулювання економіки шляхом формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції, необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на її поставку (закупівлю) серед підприємств, організацій та інших суб`єктів господарської діяльності України всіх форм власності.

Державний контракт – це укладений державним замовником від імені держави і виконавцем державного замовлення договір, в якому визначаються економічні та правові зобов’язання сторін і регулюються і регулюються взаємовідносини між замовником і виконавцем [1, ст. 13], [2, ст. 1].

Правовим забезпеченням механізму державних закупівель в Україні є Закон України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22.12.1995 р. [2], який встановлює загальні правові та економічні засади формування, розміщення і виконання на договірній (контрактній) основі замовлень держави на поставку (закупівлю) товарів, виконання робіт, надання послуг для задоволення державних потреб у суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності, постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням» від 29.02.1996 р. № 266 [4] та інші нормативно-правові акти.

Функції державних замовлень закупівель товарів (робіт, послуг) здійснюють Міжвідомча комісія з питань закупівлі товарів для державних потреб при Кабінеті Міністрів та Управління державних закупівель при Міністерстві економіки, а також відповідні підрозділи інших центральних державних органів. На регіональному рівні цю роботу виконують відповідні підрозділи управлінь місцевих державних адміністрацій.

Державні замовлення є інструментом задоволення державних потреб. Вони необхідні для розв’язання соціально-економічних проблем, підтримання обороноздатності країни та її безпеки, створення

та підтримання на належному рівні державних, матеріальних резервів, забезпечення функціонування установ сектору загального державного управління тощо. Види продукції і перелік робіт, послуг, необхідних для забезпечення державних потреб, визначаються Кабінетом Міністрів України. Вони можуть включати: озброєння й військову техніку, спорудження найважливіших державних об'єктів, розвиток систем зв'язку та інформатики, перевезення вантажів та пасажирів різними видами транспорту, певні наукові дослідження, забезпечення функціонування установ соціальної сфери та ін.

Основними функціями державних замовників є:

- конкурсний відбір виконавців державного замовлення;
- укладання державних контрактів із виконавцем державного замовлення;
- гарантія оплати виконавцям державного замовлення продукції, яка поставляється для задоволення державних потреб в умовах, що визначаються державним контрактом [7, с.352].

Виконавцями державних замовлень є суб'єкти господарської діяльності всіх форм власності. Державні замовлення на поставку продукції є обов'язковими, якщо державне замовлення не завдає збитків зазначеним виконавцям. Гарантом державних замовлень є Кабінет Міністрів України. Він визначає і затверджує державних замовників і виконавців державних замовлень. Вони формують державне замовлення, обсяги і строки поставок, укладають між собою контракти.

Продукція, що поставляється виконавцями державних замовлень, має відповідати обов'язковим державним стандартам та іншим умовам, передбаченим контрактами. Укладені контракти мають бути взаємовигідними як державі, так і товаровиробнику. У контракті обумовлюються обов'язки сторін, виходячи із взаємних інтересів, які базуються на законодавчих актах, чинних на території держави.

У нинішніх умовах господарювання повинне ширшого розвитку набувати як державне, так і регіональне замовлення, що великою мірою створить сприятливі умови для значної частини товаровиробників, стабілізує їх розвиток [7, с.352].

Державне замовлення і державний контракт формуються на основі пропозиції міністерств і відомств - державних замовників. Фінансування державного контракту здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, а державного замовлення – за рахунок власних коштів підприємства та організацій і наявних кредитних ресурсів.

Система державного замовлення розповсюджена у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою та не суперечить її принципам. Більше того, державне замовлення є престижним для підприємства і надається на конкурсній основі. Державне замовлення надається тим підприємствам, які забезпечують більш ефективне його виконання [9, с.89].

Однак, в процесі надання і виконання державних замовлень виникає ряд проблем, які особливого загострення набули на даний час. Серед основних проблем можна виділити декілька основних.

По-перше, останніми роками намітилася чітка тенденція зменшення фінансування державних замовлень. Сьогодні його питома вага у витратній частині Державного бюджету України становить близько 1,5% [10, с.2].

По-друге, вплив затяжних фінансової і політичної кризи позначились на тому, що незважаючи на те, що вже настав 2010, державний бюджет досі не прийнятий. А це негативно впливає на державні підприємства, оскільки вони не отримують державні замовлення. Також через нестабільність економічної і політичної ситуації довгострокові контрактні зобов'язання з постачання товарів супроводжуються значними ризиками, оскільки у разі неплатоспроможного замовника усі витрати по невиконанню ним своїх зобов'язань несе постачальник.

По-третє, проблемою є неефективність використання коштів держбюджету підприємствами. Нецільове використання бюджетних грошових засобів в сфері державних закупівель, повного або часткового фінансування інвестиційних угод в контексті планування та програмування економічного розвитку, надання дотацій є величезною проблемою для економічної дійсності України. Так, наприклад в Україні у 2007 році обсяг виділених державою коштів на держзакупівлі складав близько 50 млрд. грн., тобто приблизно третина видаткової частини бюджету. Однак, за оцінками експертів, близько 10% державних коштів витрачаються або нецільовим чином, або пов'язані з корупційними схемами. Це означає, що кожна четверта гривня з державного бюджету використовується незаконно чи неефективно [8, с.89].

По-четверте, в Україні фактично ліквідовано централізовану систему координації і контролю держзакупівель, що забезпечує розвиток цієї складової в рамках єдиної державної політики. Базовими експертно-оціночними та регуляторними функціями у повній мірі наділений лише орган громадського контролю – спілка громадських організацій «Тендерна палата України». Дана установа, приватна за своєю суттю, використовує надані повноваження для нав'язування державним замовникам платних послуг консалтингових структур, які пов'язані між собою засновницькими та родинними зв'язками. Критичний стан функціонування системи державних закупівель виявляється у дестабілізації виробничого процесу державних підприємств і зриві виконання цільових програм, а, отже, і нівелюванні зусиль держави в контексті їх фінансування.

Результати досліджень. Отож основною перешкодою при складанні довгострокових, а також поточних виробничих планів є залежність функціонування казенних підприємств від державних замовлень,

котрі є нестабільними. Тому підприємствам доводиться працювати в умовах невизначеності. У зв'язку із зазначеними проблемами державного фінансування підприємницького сектору, перед Україною постає нагальна потреба реформувати, впорядкувати та вдосконалити цей механізм, надаючи йому переважно стимулюючий характер. Останнє, може бути вирішено за рахунок прийняття державного бюджету на 2010 рік; організації законодавчим органом попереднього відбору фінансованих програм із конкретними обсягами фінансування та визначення конкретних параметрів державних витрат; деталізації обсягів і параметрів, зазначення строків подання інформації про витрати бюджетних коштів, що підлягають оприлюдненню; визначення ієрархії цілей, які формують мету програми, та виражаються через систему показників, які деталізують фактори впливу на кінцевий результат, а також дозволяють оцінити ефективність здійснюваних державою заходів впливу на суб'єктів господарювання.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

2. Закон України від 22.12.1995 р. «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 22.07.1998 р. № 1129 «Про деякі питання управління казенним підприємством» (втратила чинність). [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.02.1996 р. № 266 «Про порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням».- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

5. Біла І.С. До питання про проблеми бюджетого фінансування розвитку підприємництва в Україні. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http//www.rusnavka.com/17_APSN-2009/Economics/48124.doc.html.

6. Красностанова Н.Е., Негодаєв Д.В. Особливості розвитку державних підприємств в Україні. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http//www.wbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2008-4/R-5/09knedpu.pdf.

7. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 580 с.

8. Сколотяний Ю. Закупівлі держави: чия візьме? // Дзеркало тижня – 2006. – № 42 (621) – 10 листопада.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dt.ua/1000/1030/54937.

9. Тарасюк Г.М, .Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Каравела, 2003. – 427 с.

10. Чистов С.М. Державне регулювання економіки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecolib.com.ua.

11. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навч. посібн. –Львів:«Новий світ - 2000», 2004. – 268 с.

Надійшла 21.03.2010

УДК 338.24

С. Б. ДОВБНЯ, А. О. НАЙДОВСЬКА, О. О. ПИСЬМЕННА
Національна металургійна академія України

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЇХ РОЗВИТКУ

Проаналізовано розвиток управлінських технологій у зв'язку з функціями менеджменту, наведено особливості сучасних технологій управління, обґрунтовано доцільність та умови їх використання у вітчизняних умовах.

Management technologies development in connection with the functions of management is analyzed; the features of modern management techniques, expediency and conditions of their use in domestic conditions are named.

Ключові слова: управління, функція управління, BSC-підхід, процесний підхід, бюджетування, управління вартістю бізнесу.

Сучасна теорія і практика управління підприємствами за останні декілька років зазнала якісних змін, виникло розуміння того, що шаблонне копіювання західних підходів до управління, недотримання етапності впровадження тих чи інших технологій не дозволяють отримати високих результатів в умовах українських підприємств.

Для обґрунтування власного підходу щодо підвищення ефективності роботи на рівні підприємств виникла потреба у дослідженні існуючих світових новітніх технологій та методів управління, особливостей їх впровадження в бізнес-культуру та оцінки впливу на показники роботи. Дослідження виконувалось у розрізі функцій управління, так на рис. 1 відображено основні нові підходи до реалізації функцій менеджменту [1].

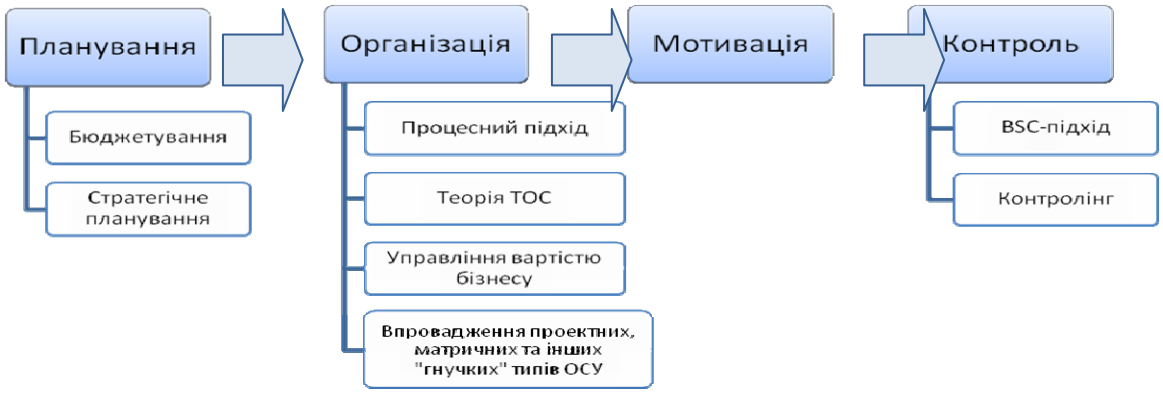

Рис. 1. Огляд нових технологій та методів управління підприємствами у розрізі функцій управління

Відсутність нових технологій по третій функції управління – мотивації, з нашої точки зору пов'язана, з тим, що система мотивації ніколи не розробляється без прив'язки до особливостей роботи підприємства та цільових орієнтирів, які, в свою чергу, залежать від того, як реалізовані попередні функції менеджменту.

На рис. 1 технології віднесені до тієї чи іншої функції за їх первинним призначенням, проте як свідчить практика використання технології в одному функціоналі призводить до її адаптації для розв'язання інших функціональних задач. По-перше, це пояснюється безпосереднім зв'язком функцій менеджменту, по-друге, – потребою у підготовці та обробці даних у певному форматі, тобто наявності певної бази даних та принципів накопичення цих даних; по-третіх, – обмеженістю часу на прийняття управлінських рішень та бажанням зниження трудовитрат.

Наприклад, технологія бюджетування з початку використовувалась як підхід до планування діяльності підприємства, заснований на збалансуванні потреб у ресурсах та джерел отримання коштів на їх придбання. З часом у менеджерів підприємства виникла потреба в аналізі причин невиконання (перевиконання) затверджених бюджетів і технологія була доповнена блоком «план-факт аналізу». Тобто у форматі бюджетів почали представляти фактичні результати роботи підприємства з інформацією про відхилення цих результатів від планових показників. Поступово розуміння того, що за результати того чи іншого бюджету (бюджетної позиції) несе відповідальність окремий підрозділ або навіть особа, призвело до того, що результати виконання бюджетів були прив'язані до системи мотивації персоналу.

Такої ковзної еволюції зазнала і система збалансованих показників (BSC-система), яка первісно виникла як система оцінки результатів роботи підприємства, розширена на відміну від традиційної набором нефінансових показників, що дозволили не лише констатувати досягнення певних фінансових результатів, а також врахувати роботу підприємства на перспективу (його дії, що сприятимуть довгостроковому функціонуванню – заходи щодо підвищення якості, репутації, покращення стану виробничої бази, її оновлення та ін.). Формат цієї оціночної системи з часом почали використовувати для планування діяльності у розрізі показників, що використовувались для контролю, а після за аналогією з технологією бюджетування підхід поширився на систему мотивації [2].

Технологія ТОС, запропонована Гольрадом, не отримала широкої популяризації (застосування) в Україні, оскільки її елементи використовувались ще за планової економіки. Технологія базується на пошуку та ліквідації «вузького місця» у діяльності підприємства, як відомо у плановій економіці і відповідно економічній науці використовувався підхід до оптимізації виробничих процесів (у т.ч. допоміжних), задачею якого був пошук та ліквідація «вузьких місць». Відмінність підходів полягає в рівнях пошуку «вузьких місць»: за теорією Гольрада це всі види діяльності підприємства (закупівельна, виробнича, збутова, управлінська) та всі види обмежень (часові, обмеження за потужністю, ринкові обмеження та ін.); за класичною теорією оптимізації виробничого процесу це виробнича діяльність і критерієм оптимальності виступають, насамперед, тривалість та вартість, що призводить до зростання питомої продуктивності. Тобто теорія Гольрада лише розширює фактори, що оцінюються та не передбачає змін у організації діяльності підприємства. Безумовно, в ринкових умовах кожне підприємство аналізує «вузькі місця» у діяльності та мотивую співробітників на їх ліквідацію, але це повсякденна робота, тому в подальшому окремо як підхід теорія розглядатися не буде.

Організація діяльності підприємства, виходячи з впливу на вартість бізнесу, з нашої точки зору не є повноцінним новим підходом, а лише адаптацією підходу управління по цілям, сформованою виходячи із специфіки розвитку української економіки. Специфіка полягає, з одного боку, у принципах та цілях створення бізнесу: українські власники капіталу досить часто розглядають бізнес (діюче підприємство) як товар, тобто створюючи бізнес, вони не прагнуть керувати ним тривалий час, а бажають вдало його продати (повністю або частково). Тому в такій ситуації основна задача створити «націнку на товар», тобто збільшити вартість підприємства. З іншого боку, дрібні власники первісного капіталу, не маючи достатньої суми для

розвитку бізнесу зацікавлені у залучені нових інвесторів (співвласників), для яких зростання вартості бізнесу є показником ефективності вкладення інвестицій. Частіше за все оцінка здійснюється за показником економічної доданої вартості.

В останній час все більше уваги приділяється процесному підходу, який дозволяє формалізувати діяльність та спрямувати на конкретний кінцевий результат. Тобто повною мірою процесний підхід реалізується в рамках такої функції як організація. Основною категорією є бізнес-процеси, що в рамках підприємств поєднуються в цілісну бізнес-систему. Процесний підхід використовує досягнення інформаційних технологій, інтегрує діяльність підрозділів, спрямовує діяльність на досягнення довгострокових цілей та задоволення потреб ринку й споживача і передбачає розробку системи бізнес-процесів, по кожному з яких визначено його корисний кінцевий результат, та управління реалізацією цих процесів в рамках існуючої стратегії. На основі розроблених бізнес-процесів можливе створення систем мотивації персоналу та контролю виконання окремих видів діяльності [3, 4].

Контролінг представляє собою комплексну систему управління підприємством на основі регулярного контролю (виміру) основних показників реалізації певного виду діяльності. Здійснення такого контролю і прийняття рішень на його основі можливе шляхом визначення цілей організації, розробки ключових показників, що мають вимірювати ступінь досягнення цілей. Прийняття управлінських рішень здійснюється на основі аналізу виконання планових завдань. Характерною рисою є безперервність і більша частота проведення такого аналізу, що забезпечує підприємству підвищення адаптивності і гнучкості та більшу обґрунтованість рішень, що приймаються.

Таким чином, із новітніх технологій, що активно впроваджуються на українських підприємствах, у подальшому увага буде приділена в більшій мірі бюджетуванню, процесному підходу, BSC-підходу та підходам, що орієнтовані на управління за цілями (рис. 2).

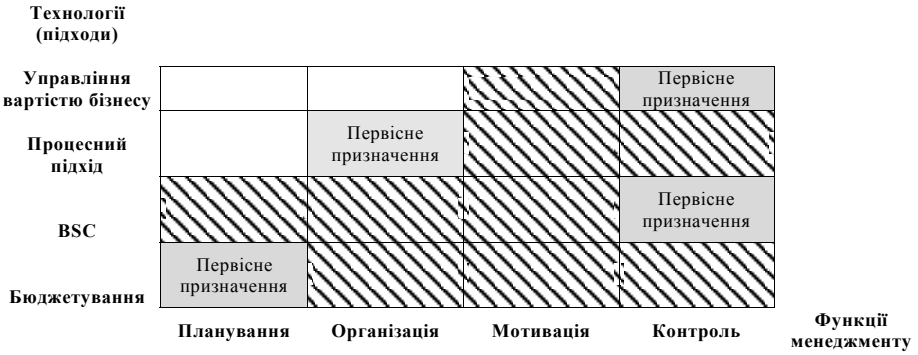

Рис. 2. Еволюція функціональних технологій управління у комплексні

Зазначені вище тенденції свідчать про те, що, як правило, ефективна нова функціональна технологія з часом поширюється на всі функції менеджменту, перетворюючись на комплексну технологію управління. Слід зазначити, що використання зазначених технологій не є взаємовиключним, проте потребує їх пристосування одна до одної. Якщо розглядати технології з точки зору часового горизонту, то технологія бюджетування (в України) відносяться до поточної діяльності, BSC-технологія та управління вартістю бізнесу відносяться до стратегічного блоку, а процесний підхід дозволяє організувати поточну діяльність для досягнення короткострокових цілей, що є деталізацією стратегії підприємства. Ця часова розрізненість дозволяє «нанизувати» показники та принципи однієї технології на іншу, нижчу за часовим горизонтом (див. приклад на рис. 3).

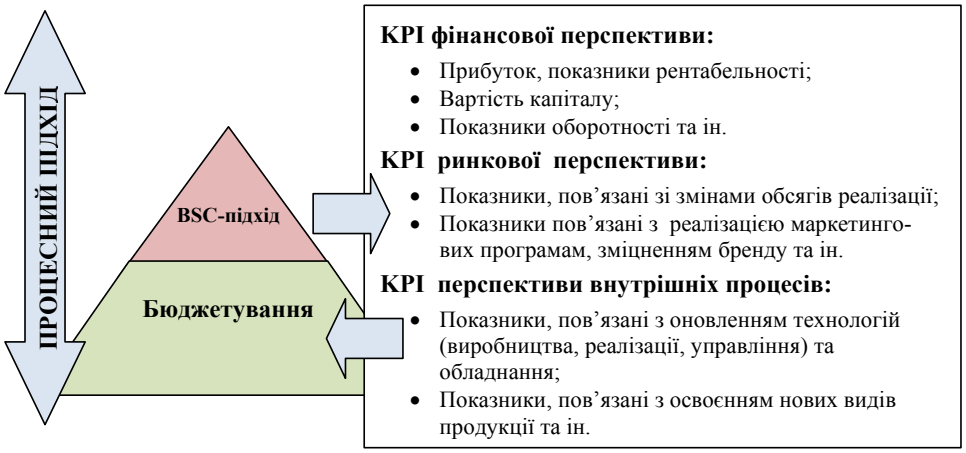

Рис. 3. Зв'язок технології BSC, бюджетування та процесного підходу

Аналіз будь-якої технології, окрім характеристики та взаємопов′язаності з іншими технологіями, повинен включати аналіз особливостей її застосування в умовах підприємства. Авторами виокремлені шість основних критеріїв оцінки технології (табл. 1), процедура здійснювалась за чотирьохбальною шкалою з урахуванням сутності критерію (1 – найнижча оцінка, 4 – найвища оцінка). Технології порівнювались між собою.

Таблиця 1

Особливості впровадження технологій управління

Технологія	Бюджетування	BSC	Процесний підход	Управління вартістю бізнесу
Тривалість впровадження	3	1	2	4
Можливість впровадження силами працівників підприємства	3	1	2	4
Необхідність перегляду системи документообороту підприємства	2	3	1	4
Можливість автоматизації технології	4	1	2	3
Необхідність періодичного перегляду результатів впровадження	3,5	2	1	3,5
Вартість впровадження	2	1	3	4
Разом	17,5	9,0	10,0	22,5

Результати аналізу свідчать про те, що найбільш простим для впровадження з точки зору змін у діяльності підприємства є підхід, орієнтований на управління вартістю бізнесу, найбільш важким – BSC-підхід.

Ще однією особливістю техологій, що аналізуються, є їх спеціалізованість: вони обовязково повинні бути розроблені під умови конкретного підприємства, тиражування майже неможливе. Адже наповнення технології залежить від:

1) галузевої приналежності, виду підприємства;
2) стратегії розвитку;
3) наявних ресурсів (матеріальних, людських, фінансових);
4) структури капіталу, що використовується;
5) специфіки виробництва (індивідувльне, серійне, масове), тривалості виробничої та операційної стадій;
6) особливостей облікової політики;
7) кваліфікації персоналу та ін.

Проте для кожної з технологій для спрощення їх впровадження вважаємо за потрібне розробити принципи та процедуру (бізнес-процес) впровадження з урахуванням вихідної позиції підприємства на момент впровадження.

Таким чином, удосконалення системи менеджменту підприємства має бути реалізоване на основі найбільш повного використання сучаних методів і підходів до управління, адаптованих до вітчизнянних умов господарювання, з урахуванням особливостей конкретних підприємств.

Література

1. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. – М.: Генезис, 2001.

2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. – 2-е изд., исп. и доп. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.

3. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. – СПб: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.

4. Харрингтон Д., Эсселинг К.С., Нимвеген Х. Оптимизация бизнес-процессов. – СПб: «Азбука», «БМикро», 2002.

Надійшла 09.04.2010

УДК 338.439.5:633.1:339.137.2(477.43)

Т. Ю. ДОРОФЕЙ
Кам'янець-Подільський державний аграрно технічний університет

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЯКОСТІ РИНКУ ЗЕРНА В РЕГІОНІ

Формування конкурентоспроможності ринку зерна визначається комплексом чинників, зокрема економічними показниками обсягів виробництва, собівартості, продажу і якості продукції, ціни реалізації та рентабельності, які взаємодіють та визначають рівень результативності господарювання в ринкових умовах.

Formings of konkurentnosposobnost' market of grain - determined the complex of factors, in particular by the economic indicators of production volumes, prime price, sale and quality of products, costs of realization and profitability, which co-operate and determine the level of effectiveness management in market conditions.

Ключові слова: формування ринку зерна, конкурентноспроможність виробництва, конкуренція, собівартість, рентабельність, переробка та реалізація зерна, обсяг виробництва, продаж і якість продукції, ціна реалізації.

Вступ. Ефективне формування та функціонування ринку зерна, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств на зовнішньому ринку можливі лише за умови комплементарності ринкового саморегулювання з державними методами підтримки виробників зерна, що узгоджуються з вимогами СОТ. Визначенню рівня конкурентоспроможності присвячено значну кількість праць науковців-економістів, таких як Андрійчук В., Бидик А., Гайдуцький П., Ігольников Г., Малік М., Месель – Веселяк В., Нужна О., Онищенко О., Пасхавер Б., Саблук П., Степаненко С., Шевчук О., Шпичак О., Юрчишин В. та ін.

Основний розділ. До основних чинників, які визначають конкурентоспроможність зерна на ринку, відносять його якість та вартість. Вітчизняний ринок зерна є конкурентним ринком і характеризується великою кількістю учасників ринкових відносин. Тому товаровиробники зерна змушені приділяти велику увагу якості продукції, так як за умов конкуренції без цього неможливо провести збут продукції в необхідних обсягах і за вигідною ціною. Конкуренція за якістю зобов'язує товаровиробників шукати шляхи удосконалення продукції, що виділяло б її з загальної товарної маси. Особливо важливого значення це набуває в даний час, коли Україна суттєво активізувала процес вступу до СОТ. Для того, щоб українське зерно було конкурентоспроможним на зовнішньому ринку необхідно привести національну систему стандартизації у повну відповідність до міжнародних та європейських стандартів та норм, а також створити привабливе та безпечне інвестиційне середовище.

Тому в практичному застосуванні, з урахуванням того, що зернові є товаром з високим ступенем уніфікації та стандартизації, обґрунтовано доцільність аналізу рівня конкурентоспроможності окремого виду зернових на основі розрахунку інтегральної оцінки споживчих властивостей Р для кожного виробника зернових:

$$P_{\text{j}} = \sum_{i=1}^{n} x_{ij} a_i ,$$

в якому для показників ступеня a_i вони характеризують значимість (важливість) кожного параметра (фактора), при цьому в загальній оцінці P_j має виконуватися умова

$$a_1 + a_2 + \ldots + a_n = 1 \; i \; a_i > 0, \; i = 1,2 \ldots n...$$

Відповідно, у разі підвищення того чи іншого показника збільшується конкурентоспроможність зернових, а отже потенціал зернового комплексу економіки України на ринку. Разом з тим, необхідно враховувати, що ціна зернових як товару на ринку знаходиться під сильним контролем органів державного управління відповідної країни, а отже, не дивлячись на стандартизованість, такий показник, як якість не завжди виконує провідну функцію у встановленні ціни. Цю проблему усуває система державного регулювання розвитку економіки зернового сектору, а також забезпечення зовнішньополітичного регулювання на основі формування рівних умов доступу на провідні сегменти ринку для України. Це може бути забезпечене на основі усунення дискримінаційного характеру доступу на світові товарні ринки та підвищення дійсних та уявних показників конкурентоспроможності на базі комплексного розвитку природних та набутих факторів конкурентоспроможності, які є провідними важелями формування конкурентоздатної ціни та провідних властивостей споживчої цінності товару. Важливим у цьому аспекті є з'ясування напрямів управління зерновим сектором економіки України на основі вивчення специфіки взаємозалежності природних і набутих факторів конкурентоспроможності зернових на ринку. В сучасних умовах становлення ринкової економіки конкурентоспроможність виробництва зерна в значній мірі визначається інноваційним напрямом розвитку галузі (рис. 1).

Характерною рисою розвитку виробництва зерна має бути подальша його інтенсифікація при раціональному співвідношенні її факторів та застосуванні новітніх інтенсивних технологій. Інтенсивні технології являють собою систему заходів, застосування яких в господарствах дозволяє найбільш повно використовувати потенціал рослин, агрокліматичні умови і виробничі ресурси, досягти максимальної урожайності. Головним фактором успіху в процесі впровадження моделі є залучення представників

приватного сектору. Без активної участі приватних сільськогосподарських підприємств, результати впровадження зернових будуть носити більш соціальний, ніж економічний характер. Модель управління конкурентоспроможності зернових сприяє активізації позитивних змін в рамках місцевого економічного розвитку і є досить прийнятним та ефективним підходом для розвитку Хмельницької області.

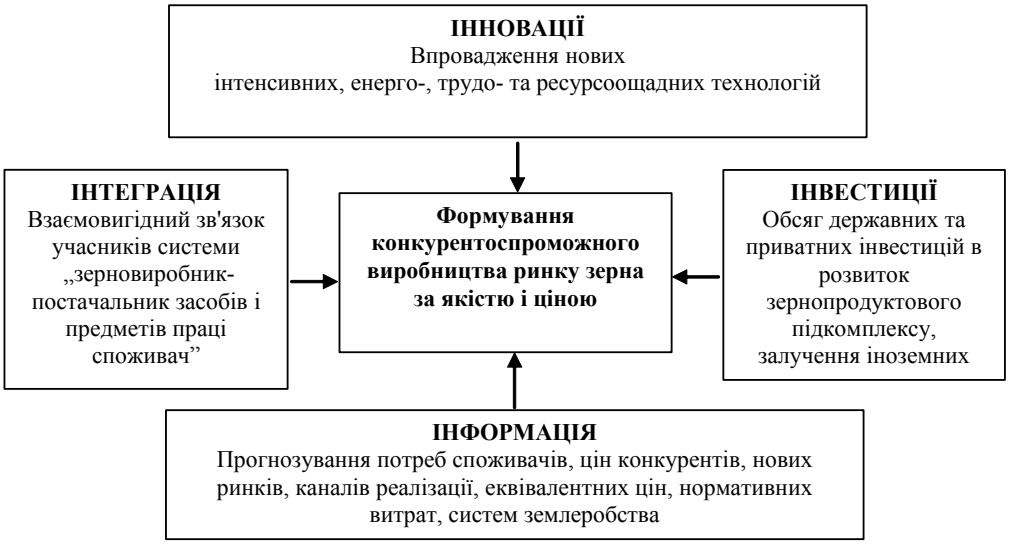

Рис. 1. Основні напрями механізму формування конкурентоспроможного виробництва ринку зерна

З метою визначення рівня готовності регіону до впровадження зернового ринку було проведене дослідження економіки області з визначенням позитивних і негативних факторів, які ускладнюють інноваційний розвиток та підвищення конкурентоспроможності Хмельницької області (рис. 2).

В Хмельницькій області сільськогосподарський напрямок завжди займав особливе значення. До числа позитивних факторів, що сприяють розвитку зернового виробництва, можна віднести наявність достатніх площ сільськогосподарських угідь, невисоку вартість робочої сили, природно-кліматичні умови для вирощування зернових, особливо жита та ямченю. Область забезпечена достатньою кількістю кваліфікованого персоналу, який традиційно працює на виробництві зерна. Подальшому розвитку галузі повинна сприяти створена інфраструктура ринку. Досягнення ефективного її функціонування можливе на основі оптимальної взаємодії маркетингової (товарні біржі, агроторгові доми на кооперативних засадах, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи зі зберігання і збуту зерна), фінансово-кредитної (кредитні спілки, аграрні банки, кооперативні банки, страхові компанії) та інформаційно-консультаційної (консалтингові, дорадчі та інформаційно-консультаційні служби) складових інфраструктури.

Одним з основних принципів при формуванні регіонального зернового ринку повинна бути ресурсна самодостатність області. Основними напрямами роботи зернового ринку має бути забезпечення виробництва зерна, що відповідає європейським стандартам якості, налагодження маркетингових досліджень, застосування комплексу маркетингу та розробка маркетингової політики на ринку зерна, постійний обмін інформації з виробничих, фінансових, кадрових та організаційних питань господарської діяльності, а також оптимізація договірних стосунків та запровадження ринкових форм співробітництва. Таким чином, одним із основних принципів формування регіонального конкурентноспроможного зернового ринку є ресурсна самодостатність Хмельницької області. Основними напрямами його діяльності є забезпечення виробництва зерна, що відповідає європейським стандартам якості, налагодження маркетингових комунікацій, постійний обмін інформацією з виробничих, фінансових, кадрових та організаційних питань господарської діяльності, а також оптимізація договірних стосунків та запровадження форм співробітництва, адаптованих до ринкових умов господарювання. Відмітимо базові функціями державного регулювання ринкової економіки зернових:

- забезпечення інституційно-правової основи діяльності економічних агентів процесу виробництва: визначення прав та форм власності, умов складання та виконання контрактів, відносин працівників та власників;
- ліквідація або компенсація побічних ефектів ринкової поведінки, пов'заних з природоохоронною функцією;
- організація фундаментальних наукових досліджень;
- розробка законодавчої бази, адекватної умовам ринкової економіки;
- демонополізація та сприяння конкуренції;
- приватизація державної власності, у тому числі землі, сприяння розвитку приватного сектора виробництва та реалізації зернових;

- зовнішньоекономічне і митне регулювання експортно-імпортних операцій;
- здійснення довгострокового та середньострокового державного планування розвитку економічної системи виробництва зернових.

Рис. 2. Модель управління факторами конкурентоспроможності ринку зернових

Відповідно для України державне регулювання ринку зерна для забезпечення факторів конкурентоспроможності на ринку має спрямовуватися на:

1) створення необхідних умов для ефективного процесу виробництва зернових;

2) створення необхідної нормативно-правової бази, яка б регулювала ринкові процеси, з одного боку, а також – відносини між суб'єктами ринково-економічної діяльності, з іншого.

Створення необхідних умов для ефективного виробництва становить фундамент конкурентоспроможності зернових на ринку; забезпечує його ключові параметри: якість і ціну, а також регулює термін реалізації на відповідному ринковому сегменті та можливості просування зазначеного товару на інші сегменти ринку. Важливість підвищення ефективності процесу виробництва актуалізується і тим фактором, що він забезпечує наявність значних партій товару, створює державний резерв, на основі

якого реалізуються ринкові компоненти впливу держави на світовий ринок.

Таким чином, державне регулювання конкурентоспроможністю зернового сектора України на ринку повинно спрямовуватися на створення необхідних умов демократичного розвитку економіко-правової, зовнішньополітичної та інфраструктурної бази ринку зернових. Це передбачає такі заходи:

1. Ініціювання прийняття відповідних законів Верховною Радою України та Постанов Уряду, які б через приватизацію та ліквідацію неефективних державних інститутів та схем розподілу фінансових коштів щодо виробництва та реалізації зернових забезпечили необхідну базу для подальшого ефективного розвитку бізнесу в галузі системи ефективного формування факторів конкурентоспроможності зернових.

2. Стимулювати конкуренцію як на внутрішньому товарному, так і на фінансовому ринках, а також сприяти підвищенню прибутковості виробничих структур ринку зернових на основі залучення банківського кредитування та фінансування цієї галузі.

3. Переводити землі у приватну власність та у зв'язку з цим вводити відміну мораторію на банкрутство сільськогосподарських підприємств зазначеного типу, а також формувати рівні правові умови для економічної діяльності виробників зерна різних типів власності, можливо, як акцентує увагу С. Дем'яненко, вводити заборони для місцевих органів влади втручатися у виробничо-фінансову діяльність підприємств та організацій.

Висновок: Управління конкурентоспроможністю зерновим ринком економіки України забезпечується системою державного регулювання розвитком факторів конкурентоспроможності як у структурі внутрішньоекономічної діяльності країни, так і в системі зовнішньоекономічної діяльності держави. Забезпечення ефективного функціонування зернового господарства можливе за рахунок створення регіонального зернового ринку. Модель управління факторами конкурентоспроможності ринку зернових має значний потенціал в зерновій галузі, оскільки галузь є стратегічною для держави в контексті вступу України до СОТ. Отже, об'єднання всіх компонентів виробничого процесу − від постачальників сировини до кінцевого споживача − дає можливість забезпечити постійне завантаження підприємств зернового ринку, зменшити собівартість продукції, підвищуючи при цьому її конкурентоспроможність.

Література

1. Степаненко С.І. Про визначення рівня конкурентоспроможності переробних підприємств // Економіка АПК. – 2001. – № 5. – С. 56-60.

2. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграних підприємств: методологія і механізми: Монографія. – К.: ННЦУІАЕ, 2007. – 270 с.

3. Мальцев О.В Витрати та їх вплив на результативність виробництва зерна // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 73-75.

4. Чмирь С.М. Ефективністьринку зерна // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 117-120.

Надійшла 17.03.2010

УДК 338.48"312"(045)

Я. А. ДУБЕНЮК
Маріупольський державний гуманітарний університет

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

У статті розглянуто основні показники розвитку світової туристичної індустрії, зокрема динаміку туристських прибуттів та надходжень від міжнародного туризму, особливу увагу приділено оцінці впливу туристичної індустрії на забезпечення зайнятості населення. Визначено особливості процесів транскордонних злиттів та поглинань у сфері готельного господарства та транспортних перевезень, охарактеризовано показники функціонування стратегічних альянсів у сфері авіаперевезень.

The article touches upon the main indices of the world tourism industry development, the dynamics of tourism arrivals and receipts from international tourism in particular; much attention is paid to the assessment the influence of the tourism industry on the employment. The peculiarities of the trans-board acquisition and mergers in the sphere of hospitality and transportation are determined; the indices of the strategic alliances functioning in the sphere of air-transportation are characterized.

Ключові слова: туристична індустрія, туристські прибуття, зайнятість населення, готельне господарство, авіаперевезення, готельні ланцюжки, транскордонні злиття та поглинання, стратегічні альянси.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується певними зрушеннями та деформаціями його структури у напрямку більш динамічного розвитку вторинного та третинного секторів. Особливо ці тенденції виявилися в останні кризові роки, які відзначилися ще й тим, що процеси транснаціоналізації та формування великих суб'єктів шляхом транскордонних злиттів та поглинань стали більш активними. Не виключенням в даному випадку стала і туристична індустрія, яка на сьогодні охоплює й сферу гостинності та транспортних перевезень. Незважаючи на певне уповільнення розвитку світової

туристичної індустрії, тим не менш вона залишилася чи не єдиною сферою, яка не зазнала збитків протягом 2008-2009 рр. і мала позитивні власні економічні показники, а також виступила в якості каталізатора розвитку інших сфер народногосподарського комплексу для багатьох країн світового господарства. Саме тому сучасні процеси, що відбуваються у туристичній індустрії, потребують більш детального вивчення.

Питанням розвитку світової туристичної індустрії присвячено праці таких вчених-економістів, як Ананьєва М., Ващенко Н., Горохової О., Герасименка В., Купера С., Малькова Е., Мельниченко С., Муковського І., Ткаченко Т. Аналізу процесів транснаціоналізації світової туристичнї індустрії присвячено ряд робіт таких закордонних вчених-дослідників, як C.Cooper та M.Hall, M.Mowforth та I.Munt. Теоретичним та практичним аспектам функціонування транснаціональних корпорацій та глобальних об'єднань присвячено також ряд робіт російських економістів О.Д. Чудновського, М.О. Жукова та А.Ю. Александрової. Отже, недостатньо висвітленими залишаються питання визначення сучасних особливостей функціонування основних організаційних форм у світовій туристичній індустрії в умовах соціально-економічної нестабільності.

Метою даного дослідження є визначення перспективних напрямів перебігу процесів транснаціоналізації у світовій туристичній індустрії на основі аналізу основних показників її функціонування. Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання. По-перше, проаналізувати показники динаміки туристських прибуттів та надходжень від міжнародного туризму у кризові роки. По-друге, оцінити вплив туристичної індустрії на забезпечення зайнятості населення в сучасному світовому господарстві. По-третє, визначити особливості функціонування стратегічних альянсів у сфері авіаперевезень в сучасному світовому господарстві.

У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові методи пізнання: системного аналізу та синтезу (для дослідження особливостей розвитку світової туристичної індустрії у кризові роки), статистичні та економіко-математичні методи (для аналізу показників структури та динаміки розвитку світової туристичної індустрії), структурний метод (при виявленні особливостей функціонування готельних ланцюжків та стратегічних альянсів).

Динамічний розвиток туризму спостерігається з другої половини XX ст., що пов'язано зі зростанням чисельності населення в індустріально розвинутих країнах, збільшенням відпусток, що оплачуються, та підвищенням доходів населення. У 2008 р. кількість міжнародних туристських прибуттів склала більше 924 млн. осіб. 2008-2009 рр. характеризувалися падінням більшості показників соціально-економічного розвитку, уповільненням розвитку окремих сфер діяльності, зменшенням показників ефективності функціонування суб'єктів. Не виключенням в даному випадку став і такий сегмент світового ринку, як ринок туристичних послуг. Хоча за підсумками 2008 р. обсяги міжнародних туристичних прибуттів у світі збільшилися майже на 2% і склали 924 млн. осіб. Причому слід зазначити, що негативних показників зменшення кількості туристських прибуттів не відбулося лише завдяки 5%-відсотковому збільшенню відповідного показника у І півріччі. У другому ж півріччі 2008 р. кількість туристів у світі зменшилася на 1% [3].

В цілому, незважаючи на коливання і спади в окремі роки, в розвитку туризму простежується стійка тенденція до зростання. Середньорічні темпи приросту туристських прибуттів за період з 2001-2008 рр. складають 3,86%, валютних надходжень протягом 2001-2007 рр. – 9,14%. За кількістю зайнятих туризм являє собою найбільшу галузь світового господарства, забезпечуючи роботу для більше 230 млн. осіб, тобто кожного дванадцятого з усієї кількості економічно активного населення земної кулі. Причому слід відзначити, що кількість осіб, зайнятих у сфері туризму, зростає у всіх групах країн.

Крім того слід звернути увагу на перевищення показника непрямого ефекту забезпечення зайнятості населення над прямим більше, ніж у два рази, що ілюструють дані табл. 1 [3]. Важливою є також взаємопов'язаність ефектів зайнятості, яку наочно продемонстрував 2003 р.: при зменшенні прямого ефекту забезпечення зайнятості на 0,11% відбулося зменшення непрямого ефекту на 0,04%. Тобто, якщо безпосередньо у туристичній сфері відбулося скорочення робочих місць на 0,11%, то у галузях, що створюють інфраструктуру туристичного ринку, відбулося зменшення на 0,04%.

Таблиця 1

Забезпечення зайнятості населення світовою туристичною галуззю

Рік	*Прямий ефект, %*	*Непрямий ефект, %*	*Загальний показник*
2002	2,76	4,89	7,65
2003	2,65	4,85	7,50
2004	2,69	4,99	7,68
2005	2,69	5,11	7,80
2006	2,74	5,20	7,94
2007	2,76	5,20	7,96
2008	2,75	5,15	7,90

Частка туристичної галузі у забезпеченні зайнятості населення змінюється залежно від ролі, яку

відіграє туристичний сектор в економіці країни. Так, якщо у сфері туризму країн Європейського Союзу зайнято загалом близько 9% працездатного населення, то в невеликих острівних країнах цей показник становить від 21,9% в Мавританії до 54,2% на Мальдівських островах, що ілюструють дані табл. 2. Туризм створює робочі місця на різних рівнях, у різних галузях економіки, включаючи транспорт, розміщення відвідувачів, зв'язок, фінансову сферу й інформаційні технології. Чимало інших галузей (наприклад, сільське господарство, будівництво, ремесла і культура) також у різному ступені залежать від туристичної індустрії. Зростання туризму створює в країнах незалежно від рівня їхнього розвитку багато робочих місць. Тому такий вплив туризму на зайнятість може стати визначальним для багатьох невеликих країн, що істотно залежать від даного сектора економіки. У цих країнах більш 50% працездатного населення займається діяльністю, що прямо або побічно пов'язана з туризмом у певну пору року. Малі країни в основному мають замкнуту економіку, і до розвитку в них індустрії туризму вони залежали від певного виду економічної діяльності, наприклад сільського господарства, або певного продукту, наприклад цукру.

Таблиця 2

Вплив туристичної галузі на забезпечення зайнятості населення в окремих країнах, 2008 р.

Країна	*Прямий ефект, % від загальної зайнятості*	*Загальний ефект, % від загальної зайнятості*
Мальдівські острови	25,9	54,2
Кайманові острови	18,1	47,3
Мальта	15,6	26,3
Кіпр	11,7	22,1
Йорданія	10,0	20,9
Мавританські острови	10,0	21,9
Беліз	8,9	22,0
Іспанія	8,3	20,9
Нова Зеландія	6,2	13,3
США	5,6	12,6
Гамбія	5,5	12,4
Куба	5,1	12,1
Об’єднане Королівство	4,9	14,8
Австралія	4,7	14,5
Франція	4,3	11,7
Туреччина	3,9	8,9
Шрі-Ланка	3,1	7,4
Індія	2,7	5,6
Індонезія	2,3	7,4
Китай	2,0	7,0

На відміну від невеликих держав у великих індустріальних країнах в туристичній галузі працює тільки 5% працездатного населення. У країнах, що розвиваються, в індустрії туризму створюється більше нових робочих місць, ніж в інших галузях економіки. Крім кількісного аналізу впливу туризму на зайнятість, повинний проводитися і якісний аналіз. Тут основним показником є рівень майстерності.

Відповідно до інформації Міжнародного бюро праці приблизно 100 млн. осіб в усьому світі зайняті в сфері туризму і половина з них працює в готельному господарстві. Однак ця пропорція різна для різних країн. У країнах, що розвиваються, кількість працівників, зайнятих у готельному господарстві, є дуже великою, оскільки праця там дуже дешева, готелі будуються у віддалених місцевостях і вимагають більшої технічної оснащеності. Таким чином, показник чисельності людей при обслуговуванні одного номера в цих країнах приблизно складає від 1,6 у Кенії до 1,8 на Сейшельських островах. Кількість знову створюваних робочих місць у готельному господарстві в цілому хоча і дуже велика, але можливість їхнього створення залежить від категорії готелів, що, у свою чергу, визначається величиною інвестицій. Статистика зайнятості показує, що частка жінок в індустрії готельного господарства складає більше 50%. У країнах Північної Європи в цій сфері в основному зайняті іноземці, наприклад, у Франції і Німеччині їхнє число складає близько 25% [3].

В останні роки значний вплив в тому числі і на забезпечення зайнятості населення здійснюють процеси транснаціоналізації, які в міжнародному туризмі традиційно розглядаються у сфері розміщення та авіаперевезень. Протягом 2003-2006 рр. значно збільшилися як обсяг продажу активів готельних корпорацій і транспортних підприємств, так і кількість угод, що відбувалися у даних сферах. Починаючи із 2007 р. обсяг угод в цих сферах поступово зменшується, в результаті чого відбувається полегшення доступу до вищезазначених галузей. Значне скорочення кількості транскордонних злиттів та поглинань відбулося у 2008 р. у зв'язку зі світовим економічним спадом. Найбільш високі темпи зростання спостерігалися у 2005-2006 рр., причому як у сфері гостинності, так і у транспортному секторі відбулося подвоєння обсягів

продажу активів компаній із незначним зростанням кількості угод.

Іншою організаційною формою концентрації виробництва на туристичному ринку є створення стратегічних альянсів. Одним із найбільш успішних прикладів створення альянсу в готельному бізнесі можна вважати підписання наприкінці 1996 р. угоди про співробітництво між американською групою «Carlson Hospitality Worldyard» та японською компанією «Four Seasons». Основною метою даного заходу було розширення готельної мережі «Rigent», що належить японській стороні. Водночас класичні готельні мережі все частіше застосовують франчайзинг. Компанія «Cendant Corporation», що спеціалізується на франчайзингу, є найбільшою у світі готельною групою, до складу якої входить більше 6000 готелів. Зі зростанням маркетингової орієнтації в готельних підприємствах вирішальними стають не відносини власності, а спільні дії на ринку. Деякі готельні мережі намагаються здійснювати експансію часто за рахунок своєї прибутковості. Цей процес не лише негативно впливає на готельні підприємства середньої ланки, але й загострює конкуренцію між великими готельними концернами. Конкуренція „витіснення" перетворюється на конкуренцію „знищення".

Значна роль західних ТНК особливо проявляється у системі функціонування глобальної авіаційної індустрії, де експансія глобальних альянсів зумовила централізацію контролю сфери декількома перевізниками. За результатами 2008 р. найбільш успішними альянсами у сфері повітряного транспорту були «Skyteam», «Star Alliance» та «Oneworld», структура та основні показники діяльності яких наведено в табл. 3 [1, 2, 4].

Таблиця 3

Структура та основні показники діяльності стратегічних альянсів у сфері міжнародних авіаперевезень станом на 01.01.2009 р.

Показник	***SKYTEAM***	***STAR ALLIANCE***	***ONEWORLD***
Кількість авіакомпаній	14	24	13
Кількість охоплених авіаперельотами країн	169	160	142
Кількість працівників	356998	398555	295532
Кількість перевезених пасажирів за рік	462,0 млн.	506,60 млн.	329,887 млн.
Кількість щоденних відправлень	16787	17000	8368
Кількість залів відльоту	447	805	505
Обсяг продажу	н/д	140,93 млрд. дол.	97,997 млрд. дол.
Члени альянсу	Aeroflot, Aeromexico, Air France, Alitalia, China Sourthern Airlines, Continental Airlines, CSA Czech Airlines, Delta Air Lines, KLM Royal Dutch Airlines, Korean Air, Northwest Airlines, Air Europa*, Copa Airlines*, Kenya Airways*	Adria Airways, Air Canada, Air China, Air New Zealand, ANA, Asiana Airlines, Austrian Airlines, Blue1, Bmi, Croatia Airlines, EGYPTAIR, LOT Polish Airlines, Lufthansa, Scandinavian Airlines, Shanghai Airlines, Singapore Airlines, South African Airlines, Spanair, SWISS, TAP Portugal, THAI, Turkish Airlines, United, US Airways	American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, JAL, LAN, QANTAS, Royal Jordanian, Malev, Mexicana (2009), S7 Airlines (2010)

*– асоційовані члени альянсу

Найбільшим альянсом як за кількістю перевезених пасажирів, так і за рівнем потужності, є «Star Alliance», в структурі якого компаніями-лідерами виступають «US Airways» та «Lufthansa». Серед компаній альянсу «Skyteam» слід відзначити «Delta», яка майже у 2 рази перевищує всі показники таких компаній як «Northwest», «Air France» та «Continental». Компанії «American» та «British Airways» визначають принципи функціонування альянсу «Oneworld». Слід також відзначити, що зазначені альянси є досить молодими. Так, стратегічний альянс «Star Alliance» було створено у 1997 р., «Oneworld» – у 1998 р., «Skyteam» – у 2000 р. [1, 2, 4]. На жаль, як видно з таблиці 3, жоден з українських авіаперевізників не входить до складу вище зазначених альянсів, в той час як дві авіакомпанії Російської Федерації є членами світових альянсів.

Характерною особливістю стратегічних альянсів є їх формування не за географічною ознакою.

Незважаючи на зростання популярності стратегічних альянсів, їх створення неоднозначно сприймається урядами окремих кран. Так, США надають антитрестовий імунітет альянсам за умови, що будуть підписані двосторонні угоди про „відкрите небо". Ці угоди надають можливість американським компаніям отримувати доступ до авіаринків Європи та Азії. Деякі країни (Швейцарія, Японія) намагаються протистояти тиску з американського боку. На європейському континенті створення альянсів ускладнюється через позиції Європейської комісії з питань про двосторонні угоди. Розглядаючи ЄС як єдине територіальне утворення, вона має намір відмовитися від практики укладання угод кожною країною окремо і перейти до жорсткої централізації переговорних процесів. Однак, з огляду на основні переваги стратегічних альянсів можна прогнозувати в майбутньому збільшення як кількості стратегічних альянсів, так і кількості компаній, що будуть приєднуватися до вже існуючих союзів, що буде зумовлено в тому числі і можливими фінансовими кризами, які, як вже було відзначено вище, посилюють тенденцію до об'єднання.

Таким чином, за останні два десятиліття значно змінилася промислова організація індустрії міжнародного туризму. Глобалізація економічної сфери супроводжувалася зростанням рівня концентрації виробництва серед декількох глобально інтегрованих ТНК. Розмір та організаційна структура транснаціональних капіталовкладень в туристичну сферу варіюються залежно від конкретного сегменту туристичної індустрії та історичних умов, під впливом яких певні напрямки ставали компонентами окремих туристичних ринків. Серед основних напрямків впливу глобалізаційних процесів на розвиток туристичного ринку можна відзначити збереження в майбутньому тенденцій розширення глобального туризму через відкриття нових туристичних напрямків.

Література

1. SkyTeam Facts and Figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.skyteam.com/news/facts/2008.html

2. Star Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу доступу: http://www.staralliance.com/en/press/

3. Tourism Economic Data [Електронний ресурс] / World Travel and Tourism Council. – Режим доступу : http://www.wttc.org/eng/Tourism_Research/Tourism_Impact_Data_and_Forecast_Tool/

4. Welcome to OneWorld [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oneworld.com/

Надійшла 22.03.2010

УДК 658.336

А. Л. ЕСЬКОВ, Т. П. ГИТИС
Донбасская государственная машиностроительная академия

ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ СТАНОЧНИКА

Досліджена можливість управління кар'єрою верстатників підприємств важкого машинобудування на основі оцінки рівня їх професійного розвитку. Запропонований підхід дозволить сформувати дієвий мотиваційний механізм, що активізує прагнення верстатників до підвищення свого професійного рівня.

The opportunity of management by career of machine operators of the enterprises of heavy mechanical engineering on the basis of an estimation of a level of their professional development is investigated. The offered approach will allow to generate the effective motivational mechanism making active aspiration of machine operators to increase of the professional level.

Ключевые слова: профессиональное развитие, карьера, станочник, карта Кохонена.

Введение

Внедрение новых технологических процессов и оборудования, их активная компьютеризация с одной стороны и обеспечение конкурентоспособности продукции предприятий, её соответствие международным стандартам с другой стороны, обуславливают необходимость повышения профессионализма и компетенции персонала, высокого уровня его профессионального развития.

В особенности это касается станочников предприятий тяжёлого машиностроения, поскольку обработка деталей усложняется из-за их широкой номенклатуры, а также большого веса и размеров. К тому же стоимость таких деталей очень высока. Станочник, как работник окончательно формирующий размеры, форму и другие геометрические параметры детали, несёт высокую ответственность, так как даже одна незначительная ошибка может привести к большим экономическим потерям [1]. Таким образом, высокий уровень профессионального мастерства является одним из основных требований к станочникам в современных условиях функционирования предприятий. При этом необходимо отметить, что работников сложно заставить максимально полно использовать свой потенциал в интересах предприятия. Это возможно только тогда, когда они сами будут стремиться в работе к наиболее полному раскрытию своей квалификации, способностей, навыков. Наличие такой заинтересованности и готовности работников в решающей мере определяется мотивацией. Одним из наиболее действенных мотивационных механизмов профессионального развития является создание комплексной системы управления и планирования карьеры

персонала [2].

Для обеспечения эффективности мероприятий по планированию карьеры важно оценить фактический уровень профессионального развития каждого станочника, проанализировать его динамику, выявить тенденции развития.

Наиболее сложными проблемами оценки персонала как в отечественной, так и в зарубежной практике управления персоналом, является, с одной стороны, отбор критериев, характеризующих работника, а с другой стороны, выбор методики оценки, обеспечивающей её объективность.

Постановка задачи

Целью статьи является исследование возможности управления и планирования карьеры станочника на основе оценки уровня его индивидуального профессионального развития с применением нейросетевых технологий (карт Кохонена).

Результаты исследования

В таблице 1 приведены объективные критерии и их характеристики, позволяющие оценить уровень профессионального развития станочников [3].

Таблица 1

Характеристики переменных для оценки уровня профессионального развития станочников

Код переменной	Критерий	Единица измерения	Диапазон изменения	Тип переменной
X1	Уровень образования	балл	1…6	Целочисленная
X2	Квалификационный разряд	балл	1…6	Целочисленная
X3	Сертификат квалификации	-	0/1	Двоичная
X4	Смежные профессии	шт.	? 1	Целочисленная
X5	Повышение квалификации	шт.	? 0	Целочисленная
X6	Стаж работы	год	1…50	Целочисленная
X7	Профессиональный статус	шт.	? 0	Целочисленная
X8	Средний разряд работ	балл	1…6	Непрерывная
X9	Качество труда	шт.	? 0	Целочисленная
X10	Объём выполненных работ	час	0…3000	Непрерывная
X11	Табельное время	час	0…3000	Целочисленная

Значения переменной X1 «Уровень образования» кодируют в возрастающем порядке указанные выше образовательные уровни, достигнутые станочником, от «Среднего» до «Высшего».

Значения переменной X2 «Квалификационный разряд» соответствуют разрядам, присвоенным станочнику.

Переменная X3 «Сертификат квалификации» определяет наличие (значение «1») или отсутствие (значение «0») у станочника действующего квалификационного сертификата.

Переменная X4 «Смежные профессии» показывает, сколькими дополнительными профессиями владеет станочник помимо основной.

Переменная X5 «Повышение квалификации» указывает количество завершенных станочником образовательных программ за отчетный период.

Переменная X6 «Стаж работы» показывает общий стаж работы станочника по специальности. При этом не рассматриваются станочники, проработавшие менее одного года по специальности. Верхняя граница изменения переменной принята равной 50, однако при необходимости может быть скорректирована.

Переменная X7 «Профессиональный статус» определяет суммарное количество профессиональных отличий и наград станочника, полученных за время трудовой деятельности. Сюда включается и его положение в коллективе, поддающееся фактическому подтверждению (например, наставничество, личное клеймо и др.).

Значение переменной X8 «Средний разряд работ» показывает сложность выполненных рабочим заданий в рассматриваемом периоде и определяется как средневзвешенный объем работы по разрядам работ.

Очевидно, что переменная X8 не может превысить величины n (в табл. 1 n принято равным шести, что соответствует максимальному разряду в машиностроении) и принимает дробные значения.

Переменная X9 «Качество труда» определяет общее количество случаев брака, допущенного станочником в рассматриваемом периоде.

Переменная X10 «Объём выполненных работ» указывает количество нормо-часов, сданных станочником в рассматриваемом периоде. Поскольку обычно начисление заработной платы осуществляется на основании этого показателя, то его значение приводится с повышенной точностью – до сотых долей часа. Или же расчет производится в минутах.

Переменная X11 «Табельное время» показывает объем присутствия станочника на предприятии.

Верхние границы факторов X10 и X11 заданы теоретически, исходя из количества дней в году. Уточнить значения границ этих факторов, так же как и факторов X4 – X6 и X9, можно на основе анализа совокупности конкретных данных, подлежащих обработке.

Возрастание всех переменных, за исключением X9 «Качество труда», должно повышать оценку уровня индивидуального профессионального развития станочника. И, наоборот, большое значение переменной X9 (объем брака) должно влиять на оценку негативно.

Таким образом, совокупность переменных X1 – X11 образует информационный поток, обеспечивающий процесс оценки уровня индивидуального профессионального развития станочников.

Сложность учета такого большого количества различных по своей природе факторов приводит к трудностям построения адекватной модели оценки уровня профессионального развития станочника. Преодолеть указанную проблему можно с помощью нейросетевых технологий, в частности используя карты Кохонена. На вход карты Кохонена необходимо подать все вышеизложенные факторы, на выходе группы активировавшихся нейронов указывают на кластеры (уровни профессионального развития) в исходном пространстве признаков.

Для оценки станочников одного из механосборочных цехов ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод» была построена карта Кохонена, состоящая из 240 нейронов (16 нейронов по горизонтали и 15 нейронов по вертикали).

Результаты распределения станочников по карте представлены на рис. 1. Карта раскрашена путем маркирования нейронов карты квалификационными разрядами станочников, на которых возбуждаются эти нейроны. Окрашивание карты Кохонена значениями отдельных входных признаков и последующее изучение раскрасок является важнейшим способом анализа результатов её работы.

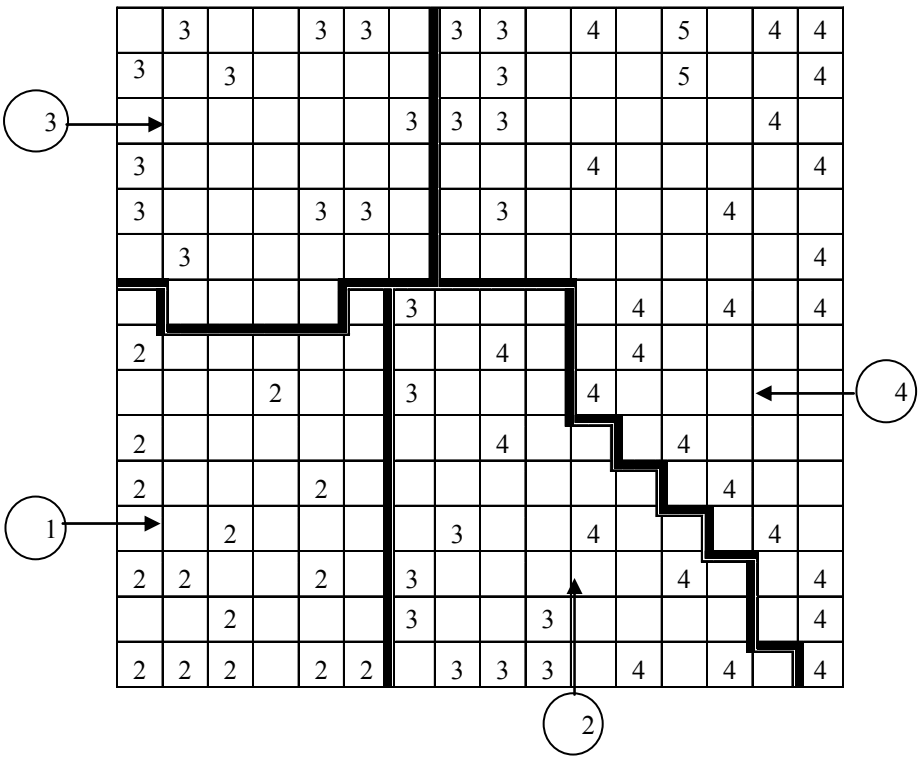

Рис. 1. Раскрашивание карты Кохонена разрядами станочников

Алгоритм выделения кластеров на карте Кохонена с использованием унифицированной матрицы расстояний позволяет разбить карту на любое число кластеров. В данном случае карта была разбита на четыре кластера (уровня профессионального развития).

Номера кластеров (уровней профессионального развития) упорядочены от низшего (первого) до высшего (четвертого) уровня по возрастанию, основываясь на анализе центров кластеров (усреднённых характеристик станочников) и раскрасках полученной карты.

Обученная карта позволяет планировать процесс профессионального развития станочников. Для этого необходимо определить начальную позицию станочника на карте, последовательно подать на вход карты планируемые характеристики, определить нейроны-победители и соединить их линией. В результате получим возможную траекторию перехода станочника на более высокие уровни профессионального развития.

В таблице 2 приведен пример процесса управления характеристиками одного из станочников цеха, позволяющего планировать его карьерный рост.

Таблица 2

Управление характеристиками станочника

№ периода	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	Нейрон-победитель
1	2	2	0	0	0	2	0	2,7	0	943	1047	225
2	2	2	0	0	0	4	0	2,7	0	1047	1047	209
3	2	2	0	1	0	6	0	2,7	0	1047	1047	164
4	2	3	0	1	1	8	0	3,0	0	1100	1047	37
5	2	3	0	1	1	10	0	3,0	0	1600	1500	57
6	2	4	1	1	1	15	1	3,5	0	1600	1500	15

В настоящее время (1-й период) станочник является начинающим рабочим, недавно закончившим ПТУ: образование – среднее специальное (X1 = 2), стаж (X6) – 2 года. Он имеет второй разряд (X2) и в целом выполняет несложные работы, часть которых однако выше его разряда (X8 = 2,7). При этом он немного недовыполняет норму: табельное время (X11) выше объема сданных нормо-часов (X10), что говорит о том, что ему еще трудно достичь задаваемой в цехе производительности труда. На карте Кохонена ему был выделен 225-й нейрон, находящийся в левом нижнем углу карты. Следующее время он должен посвятить адаптации к условиям работы и достичь полного выполнения норм. В таблице предлагается выделить ему на это следующие два года (2-й период). В этом случае станочник перейдет на 209 нейрон. Это перемещение хотя и является небольшим, однако отодвигает станочника от границы карты ближе к центру кластера. Следующий период предполагает переход от адаптации к качественному росту. Станочнику предлагается в течение следующих двух лет освоить одну из смежных специальностей (X4 = 1). В этом случае станочник делает значительный рывок на карте к 164-му нейрону, оставаясь, однако, при этом в пределах первого уровня профессионального развития. В следующие два года станочнику предлагается пройти курсы повышения квалификации и получить третий разряд. При этом предполагается соответствующее увеличение сложности работ (X8 = 3,0) и небольшое перевыполнение норм. Выполнив поставленные задачи, станочник переходит в третий уровень профессионального развития, занимая 37-й нейрон. Стабильная работа в течение следующих трех лет с увеличением объема работ и перевыполнением норм позволят станочнику пересечь границу с четвертым уровнем профессионального развития и разместиться в 57-м нейроне. В дальнейшем станочнику не следует останавливаться на достигнутом и продолжить самосовершенствование, продвигаясь внутри четвертого уровня вправо по карте. Если в течение следующих пяти лет он еще более повысит свои показатели (сдаст на четвертый разряд, получит сертификат, приобретет один из статусных атрибутов), то он может перейти на 15-й нейрон в правый верхний угол карты. Таким образом, за 15 лет работы станочник может из начинающего выпускника ПТУ стать одним из наиболее квалифицированных рабочих цеха.

На рис. 2 показана траектория перехода станочника на более высокие уровни профессионального развития.

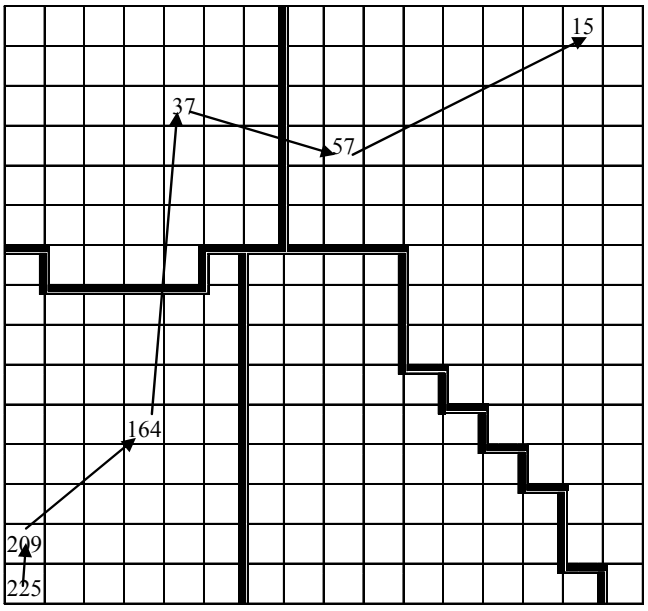

Рис. 2. Траектория перехода станочника на более высокие уровни профессионального развития

Следует отметить, что может быть составлено множество альтернативных траекторий. Поэтому для каждого станочника планирование его карьеры должно осуществляться с учетом его индивидуальных показателей.

Выводы

Таким образом, применение карты Кохонена для решения задачи оценки профессионального развития станочников предприятий тяжёлого машиностроения позволит получить качественно новую визуализированную информацию о профессионализме каждого станочника, проводить углубленный анализ показателей как отдельно взятого станочника, так и трудового коллектива в целом на более высоком уровне. Результаты данной оценки повысят качество процедуры планирования карьеры станочников и управления ею, что, в свою очередь, обеспечит формирование класса профессионально мотивированных рабочих, заинтересованных в полной реализации своих профессиональных знаний, способностей и возможностей, стремящихся к повышению своей профессиональной компетентности.

Литература

1. Еськов А.Л. Менеджмент мотивации труда станочника: [монография] / А.Л. Еськов, В.И. Кулийчук ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : [б. и.], 2003. – 158 с.
2. Еськов А Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения : [монография] / Еськов А. Л. НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : [б. и.], 2005. – 390 с.
3. Гитис Т. П. Критерии оценки уровня профессионального развития производственных рабочих / Т. П. Гитис // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3Е(14). – С. 225-229.

Надійшла 22.03.2010

УДК 331.024.3

О. Л. ЄСЬКОВ, Н. Д. ДАРЧЕНКО
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ, ОРІЄНТОВАНА НА ЦІЛІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ЙОГО РОБОТИ

Розглянуто деякі теоретичні аспекти мотивації персоналу, орієнтованої на цілі та результати його роботи, та практичний досвід розвинених економік щодо використання систем мотивації через участь у прибутку. Показано, що політика мотивації за сучасних умов має бути спрямована на розширення співпраці персоналу з адміністрацією для досягнення спільних цілей; це сприятиме розвитку потенційних здібностей персоналу, більш ефективній і продуктивній професійній діяльності, творчому ставленню до праці.

Some theoretical aspects of motivation, goal-oriented and results of his work, and practical experience of developed economies on the use of systems of motivation to participate in profits are discussed. It is shown that the policy motivation in the present conditions should be aimed at increasing cooperation with the management staff to achieve common goals - this will promote the development of potential abilities of staff, more efficient, productive and professional work, creative attitude to work.

Ключові слова: цілеорієнтована мотивація персоналу, системи мотивації через участь у прибутку, оцінка результатів роботи.

Важливою ознакою сучасного суспільства є приоритетна увага до персоналу – провідного виробничого чинника, резерву економічного зростання та конкурентоспроможності. Інноваційний характер виробництва, його зростаюча науково-технічна оснащеність змінили вимоги до персоналу, підвищили значущість творчого підходу до праці та високого професіоналізму – все це веде до змін у принципах, методах і соціально-психологічних аспектах управління персоналом. Досвід передових економік світу доводить, що жодну із задач управління у будь-якій сфері діяльності неможливо реалізувати без зацікавленості в її вирішенні працівників. Отже, мотивація персоналу, створення умов для його зацікавленості в результатах діяльності підприємства, розвиток соціального партнерства стають нагальними задачами підприємства. З іншого боку, зважаючи на визначальну роль персоналу у виробничому процесі, можна охарактеризувати ефективність виробництва як ступінь, в якому використання зусиль людини приносить бажані результати щодо випуску продукції та її якості. У такому випадку ефективність є функцією не тільки організаційних методів, техніки і технології, а й особистих навичок працівника, його знань, ставлення до праці і здатності виконувати роботу. Якщо здатність виконувати ту чи іншу роботу можна підвищити за допомогою навчання і підвищення кваліфікації, зміни (ротації) видів виконуваних робіт і робочого місця, систематичним посадовим просуванням і плануванням кар'єри тощо, то примусити людину працювати краще, докладати до виконання роботи більше зусиль – призначення мотивації і стимулювання праці. За будь-яких умов діяльність працівника спрямовано на одержання від підприємства певних соціально значущих благ, в цей же час функціонування підприємства базується на тому внеску, який робить в нього працівник. Отже, суть мотивації як елемента управління працею полягає в сприянні тому,

щоб вибрана працівником форма поведінки відповідала цілям підприємства.

Питанням мотивації персоналу, методам її поліпшення з метою підвищення результативності присвячено низку економічних, психологічних, соціальних досліджень. Широкому загалу науковців і менеджерів відомі роботи економістів світового рівня: А. Маслоу, К. Альдерфера, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора, М. Риккардо, А. Маршалла, Ф. Тейлора, інших. Питанням удосконалення механізму мотивації персоналу за умов ринку приділяють велику увагу відомі сучасні українські економісти: Д. Богиня, І. Бондар, Г. Дмитренко, В. Данюк, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Петюх, Л. Семів, Ф. Хміль, А. Уманський та багато інших. Проте, досі недостатньо дослідженими і науково обґрунтованими (для умов сучасного українського підприємства) залишаються питання удосконалення системи мотивації на основі орієнтації діяльності персоналу на цілі підприємства та оцінки відповідних результатів його роботи.

Мета статті – розгляд теоретичних засад цілеорієнтованої мотивації персоналу та дослідження досвіду розвинених економік зі співпраці персоналу з адміністрацією підприємства для досягнення спільних цілей.

Мотивація персоналу промислового підприємства – це процес спонукання учасників виробничого процесу до діяльності для досягнення спільних цілей підрозділу і підприємства в цілому. Система мотивації персоналу підприємства передбачає забезпечення комплексу заходів матеріального, морального, соціального напряму, що сприяють активізації діяльності персоналу у виробничому процесі для задоволення різноманітних його потреб, котрі розглядаються як нагорода за трудові зусилля. До основних елементів мотивації результативної праці персоналу належать: матеріальне стимулювання (оплата праці, участь у прибутках, участь у власності підприємства); гарантії зайнятості; нормальні безпечні умови праці; соціально-правові гарантії (створення певних гарантій від свавілля адміністрації); корпоративна культура (зближення інтересів підприємства і працівників, розроблення системи корпоративних цінностей і втілення їх у життя); можливості для професійного навчання, зростання, самовдосконалення; можливості для самореалізації (відповідність змісту праці бажанням і здібностям людини); зміст праці (збагачення праці тощо); взаємовідносини в колективі; престижність трудової діяльності; участь в управлінні. Система мотивів і стимулів праці базується на нормативному рівні трудової діяльності, тобто вступ працівника до системи трудових відносин передбачає, що за відповідну винагороду він має виконувати певні обов'язки. При цьому мета стимулювання полягає не тільки в тому, щоб спонукати людину працювати, а примусити її робити ще краще, ніж передбачено трудовими відносинами, тобто ефективна система стимулювання повинна спиратися на результати трудової діяльності.

Основоположником мотиваційних теорій вважається А.Сміт, який доводив, що людину до роботи слід примушувати (оскільки вона не любить працювати) і її роботу необхідно постійно контролювати. Принцип «батога і пряника» було розроблено Ф.Тейлором. Ним та його сучасниками було сформульоване поняття «достатнього денного виробітку», суть якого полягала у диференціації заробітної плати. Вагомий внесок у розвиток теорій мотивації внесли Е.Мейо (теорія «людських відносин»), Д.Мак-Грегор (теорія «співучасті», теорії «X» і «Y»), У.Оучі (теорія «Z») [1]. Серед існуючих численних і різноманітних теорій у сфері управління персоналом серед іноземних досліджень, що стосуються теми дослідження, заслуговують на увагу роботи Врума, Локка, Стірза і Портера, присвячені аналізу впливу постановки цілей на результативність, вивченню взаємозв'язку між стимулами і поведінкою людини, визначенню методів опосередкованого впливу на цілі та наміри, впливу конкретних цілей і ступеню їх складності на результативність. Дослідження впливу зворотного зв'язку на результативність, ролі якісних і кількісних характеристик зворотного зв'язку, його своєчасності й достовірності, позитивного і негативного зворотного зв'язку залежно від порівняння з певними, раніше встановленими цілями та стандартами є основою так званої теорії зворотного зв'язку або знання результатів. Найбільш відомими представниками цієї теорії є Міллер, Лівітт та Мюллер, Мейер та Френч, Локк та Брайан.

До сьогоднішнього дня не склалось єдиного погляду щодо природи мотивації, але узагальнення досліджень дозволяє розглядати мотивацію як таку рушійну силу економічної поведінки, яка спонукає людину до праці з метою задоволення того чи іншого виду потреб і, в першу чергу, тієї, задоволення якої є найважливішим для конкретного індивіду в певний час. Тобто мотивація є атрибутом свідомості людини як чинник, що активізує діяльність або спричиняє її припинення. Поняттям, ширшим за мотивацію можна вважати захоплення працею, тобто переконання працівника у доцільності, змістовності його роботи. При цьому, якщо захоплення, зазвичай, виявляє тенденцію до сталості в часі, то мотивація може періодично коливатися. Сильне захоплення працівників діяльністю організації викликає скорочення плинності кадрів та абсентеїзму, але не має виразного впливу на поліпшення ефективності роботи. Мотивація, в свою чергу, є фактором ефективності праці, але надто висока мотивація особистості призводить до перевтоми, численних ускладнень в її «функціонуванні», тому мотивацію потрібно оптимізувати.

Крім теоретичних досліджень, корисним є практичний досвід розвинених країн у підвищенні зацікавленості персоналу в результатах виробництва, посиленні його трудової мотивації. Наприкінці XX віку світова економіка вступила в інноваційну стадію, яка характеризується наукоємністю, постійними структурними змінами, високим динамізмом, перевагою якості над кількістю, енерго та ресурсозбереженням. Як фактор підвищення зацікавленості працівників в економічному успіху

підприємства, засіб збереження соціального миру в колективі в розвинених країнах розглядаються системи мотивації через участь у прибутку. При використанні цієї системи трудовий доход працівника розкладається на дві частки: постійну та змінну. Перша частка – основна заробітна плата – визначається під час опрацювання тарифної угоди в межах колективного договору. Щодо другої частки – між адміністрацією і представниками найманих працівників укладається спеціальна угода, яка, зазвичай, реєструється у податковому відомстві з метою одержання фірмою певних податкових пільг, пов'язаних із дією таких угод. До основних типів систем мотивації через участь у прибутку належать системи преміальних оплат, системи оцінки заслуг, системи участі у прибутку залежно від продуктивності, системи колективного стимулювання, системи оплати за результатами. За системами преміальних оплат заробітна плата нараховується щомісяця на основі розрахованого виробітку на добу. У системах оцінки заслуг для розгляду поведінки робітників обирається низка факторів. Для кожного фактора визначається система балів і, щоб одержати оцінку, на різних рівнях установлюються норми. Періодично визначається показник діяльності робітника, а сумарні результати використовуються для визначення рівня заробітної плати понад основної ставки.

Принцип систем участі у прибутку залежно від продуктивності полягає в тому, що певна частка доходу, наприклад, додана вартість, може бути використана як додаткове джерело підвищення заробітної плати. Після відрахування вже сплаченої заробітної плати і окладів будь-який резервний капітал на винагороду розподіляється службовцям, які мають оклад, і робітникам, які одержують заробітну плату, відповідно до умов системи. Серед найбільш відомих систем участі у прибутку залежно від продуктивності план Скенлона, системи Едді–Рукера–Нікелса, варіант Хантера плану Скенлона, система Фейна і система Теннера. Ці системи спираються на прагнення персоналу до пошуку нових ідей щодо удосконалення, їх обговорення з керівництвом з метою подальшої реалізації. В свою чергу, персонал одержує частку за участь, яка, зазвичай, складає 40 або 50% накопичень. Інші 60 або 50% зберігаються для заміни зношеного капіталу, а також на розвиток підприємства і експлуатаційні витрати. У випадку зміни норм передбачається, що 67% премії має виплачуватись робітникам і 33% особі, яка вносить пропозиції щодо змін і удосконалень [2]. Системи колективного стимулювання застосовуються у тих випадках, коли заохотити персонал, використовуючи систему участі у прибутку, можливо тільки на групових засадах. При цьому груповий бонус розподіляється у тій же пропорції, що й тарифна частка заробітної плати за відпрацьований час. Перевага цього підходу полягає в тім, що за скрутних обставин у групі гарантується відносно справедливий розподіл обсягу робіт. У разі оплати за результатами здійснюється попередньо встановлена плата за кожну одиницю виходу продукції або результат діяльності для даної операції.

Існує велика кількість модифікацій згаданих систем участі в прибутку – відповідно до конкретних умов виробничо-господарської діяльності підприємства, які охоплюють підприємство цілком, його окремі структурні підрозділи, ділянки, бригади, групи працівників. Практика застосування цих систем на різних підприємствах, незважаючи на відмінність у конкретних деталях, свідчить про існування низки характерних рис, що сприяють ефективності їх використання:

1. Участь у прибутку не є ефективною, якщо не доповнюється залученням працівників до управління, до процесу прийняття рішень, до пошуку і вирішення виробничих проблем, шляхів удосконалення виробництва. Так, оцінка за допомогою економетричних методів у США [2] показала, що в фірмах, де використовується участь у прибутку, продуктивність праці була на 32 % більше, ніж у фірм, де вони не використовувалися. Там, де працівники брали участь у прийнятті рішень, продуктивність праці була вище на 46 %. Особливо високі результати давала участь персоналу у визначенні розмірів оплати праці. Важливо, що системи участі в прибутку – це не тільки спосіб оплати праці персоналу, а, в першу чергу, спосіб управляти трудовим процесом, контролювати його таким чином, щоб постійно стимулювати удосконалення виробництва через креативну, творчу, раціоналізаторську діяльність людей.

2. Визначення розміру премії повинно у своїй основі мати ті показники, на які працівники можуть реально впливати (перш за все в кращій бік), контролювати на своїх робочих місцях, виробничих ділянках.

3. Персонал обов'язково повинен безпосередньо брати участь у розробленні систем участі у прибутку або розподілі доходу від підвищення результативності (продуктивності). Такі системи не доцільно розробляти вузьким колом фахівців або керівників.

Сучасні системи участі в прибутку широко диференційовані залежно від показників і способів преміальних виплат, причому розмір таких виплат значно вагоміший, ніж у минулому. До цих систем зараз навряд чи застосовні стереотипи, що існували в радянській економічній літературі, за якими участь у прибутку є відшкодуванням недоданої заробітної плати – зазвичай рівень заробітної плати в компаніях, де застосовується участь у прибутку, не нижчий, ніж в інших аналогічних фірмах [2]. Додаткові ж виплати з прибутку залежать від цілої низки обставин: рівень виробничих витрат і цін, конкурентні позиції і фінансовий стан підприємства, циклічні коливання виробництва тощо.

Досвід Великобританії, США, Японії [3] свідчить, що при застосуванні систем участі, які ґрунтуються на балансовому прибутку, зв'язок його підвищення з внеском окремого працівника не є очевидним. Тому часто запроваджують системи заохочення, пов'язані з результатами безпосередньо виробничої діяльності (економія, зниження виробничих витрат, зростання виробітку тощо). Таким чином системи участі в прибутку перетворюються в системи участі в результатах.

Процес, за допомогою якого винагорода може визначатись головним чином виходячи з результатів діяльності, схематично надано на рис. 1. Ця схема базується на взаємозв'язку між рівнями винагороди і ефективністю підприємства.

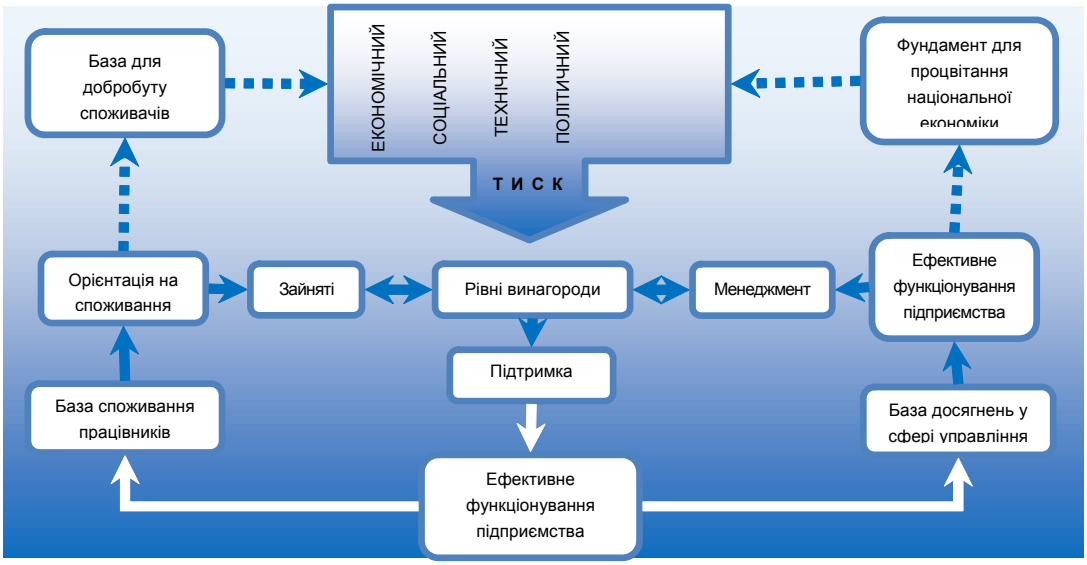

Рис. 1. Схема винагородження за результатами діяльності

Такий взаємозв'язок підтримує орієнтацію роботи персоналу на задоволення споживача і орієнтацію роботи керівників на кінцеві результати виробництва, на визнання вимог споживачів (в межах конкурентних цін) і процвітання економіки в цілому. Зрозуміло, що ця модель справедлива для ідеальної ситуації, керівники можуть враховувати її під час формування політики стимулювання для забезпечення загальної спрямованості, сумісності і гнучкості. При цьому ефективну систему участі у прибутках залежно від результативності (продуктивності) може бути розроблено, впроваджено і реалізовано тільки спільними зусиллями профспілок і керівництва підприємства.

Взагалі, фонд оплати праці може бути пов'язано з результативністю (продуктивністю) двома різними способами. Перший: вся винагорода або частка змінюється залежно від розрахованої зміни показників діяльності (як в традиційних схемах оплати за результатами). Другий: розмір періодичного підвищення загального рівня заробітної плати залежить, принаймні частково, від зміни результативності (продуктивності) на рівні підприємства. Цей спосіб висуває певні аналітичні проблеми, тому на практиці перевага віддається більш практичному першому способу зв'язку заробітної плати і ефективності, безпосередньо орієнтованому на результати. При цьому оцінка роботи окремого працівника залежно від виконуваних ним функцій (посади) виконується через прямі або опосередковані результати їх праці. Як правило, результат праці робітника легко визначається кількісно, що дозволяє без істотних труднощів пов'язати результати з оплатою праці. В цей же час оцінка результатів праці керівників, професіоналів, фахівців являє собою складну методологічну проблему. Як правило, через труднощі, пов'язані з розрахунком впливу управлінської діяльності на результати виробництва оцінку роботи керівників, професіоналів і фахівців проводять через опосередковані результати їх праці. Для працівника цих категорій оцінюють виконання його функціональних обов'язків (оперативність виконання, своєчасність, повнота тощо), тобто вважається, що зовнішня сторона виконання робіт не може не впливати позитивно на результати праці.

Інший варіант опосередкованої оцінки пов'язано з оцінкою процесу праці, а саме – з вивченням витрат праці (часу). У цьому випадку виконується класифікація робіт, їх розподіл на властиві і невластиві для даного працівника (згідно з їх відповідністю посадовим обов'язкам). Використання показників часу під час оцінки праці є доцільним при наявності нормативів витрат часу на виконання окремих робіт. При цьому слід враховувати, що витрати часу характеризують екстенсивну складову праці і тому мають доповнюватись показниками інтенсивності праці, що дуже проблематично. Тому на практиці використовують різноманітні показники складності праці, наприклад, такі, що характеризують функції, які складають зміст роботи, різноманітність виконуваних робіт, їх повторюваність, комплексність, ступінь самостійності, масштаб і складність керівництва, характер і ступінь відповідальності, ступінь новизни в роботі, елемент творчості тощо.

Проведені дослідження дозволяють дійти висновку, що система оплати праці на підприємстві, маючи на меті стимулювання підвищення результативності, а також залучення та утримання кваліфікованих кадрів, повинна, з одного боку, адекватно реагувати на зміну економічної кон'юнктури, обсягу виробництва

і продажу, якості продукції підприємства, а з іншого – містити широкий арсенал важелів впливу на трудову мотивацію працівників, розвиток їх творчої ініціативи і підприємництва, без чого в умовах ринку успішно працювати неможливо. Така система призначена також активно сприяти посиленню зацікавленості всіх працівників у досягненні високих результатів діяльності, підвищенню особистої відповідальності за ефективність і прибутковість функціонування підприємства.

Таким чином, важливу роль у рішенні економічних і соціальних завдань підприємства, його структурних підрозділів відіграє колективна і індивідуальна матеріальна зацікавленість. Зв'язок між задоволенням потреб персоналу і ефективністю (результативністю) діяльності підприємства доцільно здійснювати через розподіл прибутку з урахуванням колективних та індивідуальних результатів роботи.

Напрям подальшого дослідження – моніторинг зв'язку результативності роботи персоналу з оплатою його праці, що дозволить оцінити конкурентний потенціал робочої сили, ефективність роботи керівників підприємства, впроваджувати дієві методи та способи мотивації персоналу згідно з досягнутими результатами.

Література

1. Оучи У.Г. Методы организации производства: японский и американский подходы: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1984. – 184 с.

2. Locke E.A. and Bryan J.F. Performance Goals as Determinants of Level of Performance and Boredom.// Journal of Applied Psychology. – 2007. – Vol. 51. – P.62-71.

3. Inohara H. Human Resource Development in Japanese Companies. – Tokyo: JPC. – 2001. – 294 p.

Надійшла 09.04.2010

УДК 001.8:338.47''312''(045)

О. В. ЗАХАРОВА
Маріупольський державний гуманітарний університет

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ УЗАГАЛЬНЮЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ І АНАЛІЗУ РІВНЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ

У статті запропонований підхід до оцінки та аналізу рівня розвитку національної транспортної системи на основі використання інтегральних показників. Окрема увага приділена обґрунтуванню найкращої форми узагальнюючого показника стану транспортної системи.

A new approach to evaluating and analyzing the national transport system level of development on the basis of integrated indicators is proposed in the article under way. A special attention is paid to grounding the best form of the integrated indicator of transport system level of development.

Ключові слова: транспортна система, рівень розвитку, стан транспортної системи, інтегральний показник, одиничні показники, форма інтегрального показника.

Постановка проблеми. Транспортна система є важливою інфраструктурною складовою економіки будь-якої країни. Потенціал національних транспортних систем країн світу зумовлює здатність цих країн до ефективного економічного розвитку та зростання, а рівень розвитку транспортних систем є одним з показників науково-технічних досягнень. У зв'язку з цим розробка методичних підходів до оцінки рівня розвитку транспортних систем з метою збільшення можливостей їх подальшого розвитку є досить актуальним і своєчасним питанням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам та особливостям функціонування транспортних систем України, зокрема, присвячені роботи багатьох українських дослідників, серед яких Вінников В., Єдін О., Котлубай О., Пащенко Ю., Примачев М., Рибчук А., Хахлюк А., Цвєтов Ю. та інші. Однак, до кінця залишається невирішеною проблема пошуку ефективних підходів до оцінки рівня розвитку сучасних транспортних систем та оцінки їх потенціалів. Національна транспортна система будь-якої країни світу є складною економічною системою, що призводить до необхідності використання для адекватного описання її функціонування цілої сукупності показників. Абсолютні значення цих показників можуть бути використані для поелементного аналізу окремих параметрів, якими характеризується транспортна система. Однак, порівняння транспортних систем країн з різним рівнем розвитку тільки на основі співставлення окремих параметрів розвитку їх транспортних систем може дати неоднозначні результати та призвести до невірних висновків. У зв'язку з цим виникає необхідність для рішення проблеми оцінки рівня розвитку (потенціалу) національних транспортних систем здійснити побудову певного інтегрального показника. Метод розрахунку інтегральних показників досить широко використовуються в сучасних економічних дослідженнях, наприклад, для оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону [8], інноваційного рівня продукції [6], рівня конкурентоспроможності продукції, підприємства, країни [1,7], якості промислової

продукції [5] тощо.

У зв'язку з цим **метою статті** є розробка підходу до оцінки рівня розвитку транспортних систем країн світу з використанням інтегральних показників.

Викладення основного матеріалу. Під інтегральною оцінкою стану національної транспортної системи певної країни світу будемо розуміти розрахунок єдиного показника, який надавав би узагальнюючу, інтегральну характеристику рівню розвитку певної транспортної системи в даний момент часу.

Важливим методичним питанням при побудові інтегральних показників є, по-перше, формування системи одиничних показників (параметрів), які б адекватно описували стан розвитку національної транспортної системи, по-друге, вибір форми самого інтегрального показника, який на основі побудованої системи одиничних показників надаватиме їх узагальнену оцінку.

При вирішенні першої проблеми варто виходити з самого визначення поняття «транспортна система». У найбільш загальному та широкому розумінні транспортна система може розглядатися як сукупність взаємопов'язаних елементів, діяльність яких підпорядкована загальній меті та здійснюється на підставі деяких загальних правил в існуючому зовнішньому середовищі. Таким середовищем може виступати економічна система певної країни, регіону чи світу, а загальною метою функціонування – забезпечення процесу транспортування вантажів та пасажирів в межах країни чи світового господарства в цілому. В якості структурних елементів можуть розглядатися різні види транспорту чи різні види транспортних ресурсів, що необхідні для реалізації процесу транспортування.

Таким чином, при формуванні системи одиничних показників варто врахувати показники, що характеризують ресурсну складову функціонування транспортної системи (наприклад, обсяги перевезень вантажів за видами транспорту), та показники, що відображають результативність функціонування транспортної системи в контексті розвитку окремих видів транспорту (довжина, щільність транспортної мережі, рухомі транспортні засоби, інвестиційні ресурси, трудові ресурси тощо). При поєднанні даних показників до інтегрального показника слід врахувати ще один важливий момент, а саме, показники можуть бути виражені як у вигляді абсолютних, так і у вигляді відносних величин.

Щодо другої проблеми – проблеми вибору форми інтегрального показника, то найбільш широко в наукових дослідженнях при побудові узагальнюючих показників використовуються різні види середніх зважених величин: середня арифметична, геометрична, квадратична та деякі інші [5].

Для побудови інтегрального показника рівня розвитку національної транспортної системи введемо деякі відповідні позначення. Нехай маємо сукупність з m країн світу, транспортні системи яких характеризуються набором з n параметрів (одиничних показників), що за різними аспектами описують рівень їх розвитку. Позначимо їх через $Xi = (x_{i1}, x_{i2}, \ldots, x_{ij}, \ldots, x_{in})$, де i – індекс національної транспортної системи, що аналізується ($i = \overline{1,m}$), j – індекс одиничного показника, що характеризує можливості функціонування певної транспортної системи ($j = \overline{1,n}$), тобто x_{ij} представляє собою значення показника j для транспортної системи країни i.

Оскільки одиничні показники системи, як правило, є різнойменними, то об'єднання їх в інтегральну оцінку передбачає спочатку їх стандартизацію, тобто приведення до одного виду. При стандартизації індивідуальні значення одиничних показників замінюються рангами, балами, відносними величинами, стандартними відхиленнями тощо.

Найбільш простим способом стандартизації є заміна індивідуальних значень множини показників i-го елементу сукупності x_{ij} відносними величинами P_{ij}. Ці величини розраховуються співвідношенням індивідуальних значень одиничного показника до якогось базового значення одиничного показника j. В якості такого базового значення можуть використовуватися, наприклад, середні значення показника за сукупністю, мінімальне або максимальне значення показника або еталонне (нормативне) значення:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{\overline{x}_{ij}}, \quad \text{або } P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j,st}}, \quad \text{або } P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j\min}} \quad , \tag{1}$$

де x_{ij} – значення одиничного показника j для транспортної системи країни i,

$\overline{x}_{ij}$ – середнє значення одиничного показника j для транспортної системи країни i,

$x_{j,\min}$ – мінімальне значення одиничного показника j для транспортної системи країни i,

$x_{j,st}$ – еталонне значення одиничного показника j для транспортної системи країни i.

Ще одним з поширених способів стандартизації є такий, що передбачає виділення максимального та мінімального значень кожного з одиничних параметрів, що досліджуються. При цьому стандартизовані оцінки можуть розраховуються таким чином [3, с.30]:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \tag{2}$$

У випадку збільшення величини параметру, що розглядається, повинно бути збільшення самого

інтегрального показника;

$$P_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}} \tag{3}$$

навпаки, при збільшенні величини одиничного параметру підсумкова інтегральна оцінка повинна зменшуватися.

При цьому слід зазначити, що значення розрахованих стандартизованих оцінок знаходитимуться в межах [0;1].

Очевидно, що окремі одиничні показники, що описують різні аспекти функціонування транспортної системи будь-якої країни світу, не в однаковій мірі впливають на її загальний стан, як наслідок при побудові інтегрального показника оцінки стану транспортної системи важно визначити значимість кожного з виділених одиничних показників, а також напрямок його впливу на величину загального інтегрального показника. В наукових дослідженнях вагові коефіцієнти визначаються експертним шляхом. При цьому чим вище вплив одиничного параметру на узагальнюючу оцінку, тим більше значення вагового коефіцієнту α_j. Сума коефіцієнтів вагомості α_j повинна дорівнювати одиниці.

Враховуючи зазначене, в загальному вигляді інтегральний показник рівня розвитку будь-якої національної транспортної системи (*Wi*) можна записати таким чином:

$$W_i = F\left(\alpha_{i1}P_{i1}, \alpha_{i2}P_{i2}, \ldots, \alpha_{in}P_{in}\right) \tag{4}$$

де *F* – деяка скалярна функція.

Представлення показника рівня розвитку національної транспортної системи у вигляді (4) дозволяє звести задачу побудови інтегрального показника до підбору конкретного виду функції F. У найпростішому випадку при виборі форми інтегрального показника може бути використана середня арифметична зважена, яка з урахуванням введених вище позначок може бути записана у вигляді:

$$W_i = \sum_{j=1}^{n} P_{ij} * \alpha_j \tag{5}$$

Аналіз практичного застосування різних видів середніх при побудові інтегральних показників в [5] свідчить, що у випадку, коли монотонне збільшення окремого параметру (одиничного показника) об'єкту, що розглядається призводить до покращення його стану та узагальнюючий інтегральний показник цього стану треба максимізувати, в якості форми показника доцільно розглядати середній зважений геометричний показник, який може бути записаний у вигляді:

$$W_i = \prod_{j=1}^{n} (P_{ij})^{\alpha_j} \tag{6}$$

З іншого боку, якщо покращення стану об'єкту, що аналізується, є результатом монотонного зменшення його окремих одиничних показників і слід мінімізувати деякий узагальнюючий критерій, то для їх інтегральної оцінки необхідно використовувати середній зважений квадратичний показник:

$$W_i = \sqrt{\sum_{j=1}^{n} \alpha_j P_{ij}^2} \tag{7}$$

В [6, с.66] зазначено, що середній зважений геометричний показник в максимальній мірі задовольняє вимоги побудови узагальнюючих показників при оцінці якості та конкурентоздатності продукції та пропонується для оцінки інноваційного рівня промислової продукції.

Своєю строгістю та високим рівнем математичної обґрунованості серед методів вибору виду функції $F\left(\alpha_{i1}P_{i1}, \alpha_{i2}P_{i2}, \ldots, \alpha_{in}P_{in}\right)$ виділяється аксіоматичний підхід, який в теорії індексів був запропонований широко відомим статистиком І.Фішером. Можливості використання даного підходу до оцінки інноваційного рівня продукції були обґрунтовані в [6]. Слідуючи логіці цієї роботи покажемо, що аксіоматичний метод відбору форми інтегрального показника може бути застосований і для випадку визначення форми узагальнюючого показника рівня розвитку транспортної системи.

В рамках аксіоматичного підходу формулюються чотири аксіоми, яким повинен задовольняти індекс Gn у вигляді деякої функції *Ф*. Якщо представити ці аксіоми з використанням запропонованих умовних позначок ($X = (x_1, x_2, \ldots x_n)$ – вихідні значення одиничних показників, $X^0 = (x^0{}_1, x^0{}_2, \ldots x^0{}_n)$ – базові (еталонні, середні, максимальні чи мінімальні) значення параметрів), то вони є такими [4]:

А1. Аксіома монотонності: $\Phi(\bar{x}0, x) > \Phi(x0, x) > \Phi(x0, \bar{x})$

Якщо $\bar{x}0 \le x0$ та $x \ge \bar{x}$, $\bar{x}0 \ne x0$, $x \ne \bar{x}$

А 2. Аксіома додатної лінійної однорідності: $\Phi(x0, \lambda x) = \lambda\Phi(x0, x)$ при $\lambda > 0$

А3. Аксіома ідентичності: $\Phi(x0, x0) = 1$

А4. Аксіома мультиплікативності:

$$\Phi(\mu_1 x_1^0,\ldots,\mu_n x_n^0,\lambda_1 x_1,\ldots,\lambda_n x_n) = f(\mu_1,\ldots,\mu_n,\lambda_1,\ldots,\lambda_n)\Phi(x^0,x)$$

При $\mu_i > 0$, $\lambda_i > 0$ ($i = \overline{1;n}$) за умови, що f – додатна функція, $f(1,\ldots,1,\ldots 1) = 1$.

За аналогією з дослідженнями інтегрального показника інноваційного рівня продукції [6, с.69-70] можна довести, що функція $F\left(\alpha_{i1}P_{i1}, \alpha_{i2}P_{i2},\ldots,\alpha_{in}P_{in}\right)$ інтегральної оцінки стану транспортної системи також повинна задовольняти вказаним аксіомам. З цією метою наведемо змістовну інтерпретацію вказаних аксіом стосовно інтегрального показника стану національної транспортної системи.

Зміст аксіоми А1 полягає в наступному:

1) якщо за базові параметри, що характеризують особливості функціонування транспортної системи прийняти ті, що мають найменші значення за сукупністю національних транспортних систем, що аналізуються (це відображається нерівністю $\overline{x}0 \le x0$), то величина інтегрального показника рівня розвитку національної транспортної системи при цьому повинна зростати, тобто справедливе співвідношення $F(\overline{x}0,x) > F(x0,x)$;

2) транспортна система країни, що характеризується більш високими показниками розвитку відносно транспортних систем інших країн ($x \ge \overline{x}$), завжди має більш високий інтегральний показник рівня розвитку, тобто $F(x0,x) > F(x0,\overline{x})$.

Аксіома А2 означає, що збільшення значень параметрів функціонування певної національної транспортної системи в λ раз повинно призвести до зростання інтегрального показника рівня її розвитку також в λ раз.

Аксіома ідентичності А3 відображає ситуацію, коли параметри функціонування транспортної системи, що аналізується, співпадають зі значеннями аналогічних параметрів, прийнятих в якості базових. В цьому випадку очевидно, що інтегральний показник рівня розвитку цієї транспортної системи повинен дорівнювати одиниці.

Змістовна інтерпретація аксіоми мультиплікативності А4 не така очевидна, як аксіом А1-А3. Її сутність полягає у наступному: якщо кожен з параметрів функціонування транспортної системи, що аналізується, а також кожен зі значень параметрів, прийнятих за базові, будуть збільшені в λ_i та μ_i раз ($i = \overline{1;n}$), то нове значення інтегрального показника рівня розвитку національної транспортної системи може бути отримано шляхом множення його попередньої величини на деяку функцію λ_i та μ_i $f(\mu_1,\ldots,\mu_n,\lambda_1,\ldots,\lambda_n)$, тобто $F(\mu_1 x_1^0,\ldots,\mu_n x_n^0,\lambda_1 x_1,\ldots,\lambda_n x_n) = f(\mu_1,\ldots,\mu_n,\lambda_1,\ldots,\lambda_n)F(x^0,x)$ за умови, що $f(1,\ldots,1,\ldots 1) = 1$, тобто якщо базові параметри та параметри функціонування транспортної системи, що аналізується, не змінюються, тобто якщо всі λ_i =1 та μ_i =1, то не повинно змінюватися і значення показника рівня розвитку транспортної системи $f(1,\ldots,1,\ldots 1) = 1$.

Таким чином, з вище викладеного витікає, що інтегральний показник розвитку транспортної системи будь-якої країни задовольняє чотирьом наведеним аксіомам. Отже на основі положень економіко-математичної теорії індексів можна зробити висновок, що в якості функції F інтегрального показник рівня розвитку транспортної системи необхідно використовувати зважену середню геометричну. Тому, інтегральна оцінка рівня розвитку транспортної системи будь-якої країни світу повинна мати вигляд (6).

Висновки. Таким чином, стан транспортної системи будь-якої країни неможливо охарактеризувати за допомогою тільки одного параметру, оскільки складно визначити, який найточніше відображатиме його кількісну оцінку. До таких параметрів можна віднести стан та рівень диверсифікації транспортної мережі, кількість та якість транспортних засобів, що використовуються в процесі транспортування, обсяги перевезень різними видами транспорту, обсяги інвестицій до транспортної галузі, кількість зайнятих в галузі та інші. Використання запропонованого підходу до оцінки рівня розвитку транспортних систем на основі розрахунку інтегрального показника дозволяє врахувати сукупний вплив розмірів цих одиничних параметрів та надати кількісну оцінку рівню загального розвитку.

Запропоновані інтегральні оцінки можуть бути використані для ранжування країн за рівнем розвитку їх національних транспортних систем та окремих видів транспорту, однак не можуть бути використані як абсолютні оцінки стану розвитку транспортної системи. Розрахунок таких інтегральних показників для деякого ряду послідовних інтервалів часу дозволяє провести аналіз динаміки рівня розвитку транспортної системи та виявити окремі фактори, зміни яких впливають на узагальнений показник розвитку.

Література

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : [монографія] / Антонюк Л.Л. – К., 2004. – 273 с.

2. Винников В.В. Формирование морского транспортного потенциала в системе интеграционных процессов : [монография] / Винников В.В. – Одесса : ОНМА, 2004. – 222 с.

3. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : [навч. посібник] / Єріна А.М. – К. :

КНЕУ, 2001. – 170 с.

4. Кевеш П. Теория индексов и практика экономического анализ / Кевеш П. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 303 с.

5. Погожев И. Б. Методы комплексной оценки качества продукции (Принципы построения и условия использования некоторых обобщенных показателей качества) / Погожев И.Б. – М.: Знание, 1971. – 40 с.

6. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : [монография] / Савчук А.В. – Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики промышленности, 2003. – 448 с.

7. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : [підручник] / Саєнко М.Г. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.

8. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : монография / [Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.И., Давыскиба Е.В.]. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 176 с.

Надійшла 19.03.2010

УДК 330.522.2:330.143

О. С. КЛИМОВА
Дніпропетровський державний аграрний університет

ПРИБУТОК ЯК ДЖЕРЕЛО САМОФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ РЕГІОНУ

В статті автором розглядається можливість використання прибутку для відтворення основних виробничих фондів. Для цього досліджена структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції та можливі шляхи підвищення рівня прибутку.

In the article the author examined the possibility of using profits for refreshment of fixed assets. With this purpose the structure of the expenses for the agricultural production and the possible ways of its increase were observed in the article.

Ключові слова: основні виробничі фонди, чистий прибуток, відтворення, ціна, собівартість.

Відтворення основних виробничих фондів може відбуватися різними шляхами, серед яких можна виділити такі, як самофінансування за рахунок формування амортизаційного фонду або за рахунок прибутку, залучення активів за допомогою кредиту або лізингу. А також за допомогою додаткового вкладу в статутний капітал сільськогосподарського підприємства, у разі оренди та безоплатної передачі.

Проблемою щодо визначення та ефективності шляхів відтворення основних виробничих фондів займалися такі вчені-економісти, як Андрійчук В.Г., Баншянин Г.І., Медведчук С.В., Шевчук Є.С., Бланк И.А., Покропивний С.Ф., Манів З.О., Луцький І.М. та інші. Створення фонду на оновлення основних виробничих фондів відбувається за допомогою нормативно-правової бази, а саме Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств", Положення (стандартом) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби" тощо [2–3, 4–9].. Але вилучених коштів недостатньо для відтворення основних виробничих фондів, саме тому необхідно знаходити альтернативні шляхи, які допоможуть оновлювати засоби праці.

Метою даної статті є аналіз чистого прибутку як альтернативного джерела відтворення основних виробничих фондів регіону. При формуванні чистого прибутку необхідно проаналізувати фактори, які впливають на суму прибутку.

Самофінансування основних виробничих фондів може здійснюватися за рахунок чистого прибутку сільськогосподарського підприємства. Андрійчук В.Г наголошує.: „головне джерело відтворення основних виробничих фондів є амортизаційні відрахування і прибуток." [2, с. 483] Але на суму прибутку, як і на амортизацію, впливають різноманітні фактори. Одним з факторів є те, що ріст цін на споживані сільським господарством матеріально-технічні ресурси відбувається значно швидше, ніж ріст закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Іншим з факторів є те, що рівень платоспроможності населення України залишився на тому ж самому рівні, або навіть знизився, а це, у свою чергу, не дало можливості збільшити ціни на сільськогосподарську продукцію. І останнє, придбання сільськогосподарської продукції переробними і заготівельними організаціями здійснюється за мінімальними цінами, що призводить до заниження оптових цін на сільськогосподарську продукцію та погіршення якості та забезпечення сільськогосподарських підприємств основними виробничими фондами. При визначенні цін на сільськогосподарську продукцію необхідно враховувати витрати на виробництво одиниці продукції (собівартість), тому що прибутковість підприємства обернено залежить від собівартості. При зниженні собівартості зростає прибутковість і створюються сприятливі умови для оновлення та розширеного відтворення основних виробничих фондів (табл. 1).

Витрати на оплату праці та оплату послуг стороннім організаціям у 2007 році у порівнянні з 2006 роком хоч і незначно, але зменшилась. Всі інші статті витрат зазнали збільшення; це пов'язано з тим, що при сучасних економічних умовах відбувається постійне збільшення цін на насіння та корми, електроенергію, нафтопродукти, запчастини, що призводить до збільшення собівартості продукції

сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 1

Структура виробничих витрат сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, %*

Витрати	2006			2007		
	всього	рослинництво	тваринництво	всього	рослинництво	тваринництво
Витрати - всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Витрати на оплату праці	11,7	12,6	10,6	10,6	11,8	9,2
Відрахування на соціальні заходи	1,3	1,4	1,2	1,8	2,0	1,5
Матеріальні витрати, які увійшли в собівартість продукції	70,9	62,5	81,5	79,3	60,8	82,2
з них:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
насіння і посадковий матеріал	8,7	17,6	х	9,4	19,5	х
корми	35,9	х	70,7	38,2	х	73,8
інша продукція сільського господарства	5,8	1,2	10,2	4,8	0,5	8,8
міндобрива	9,6	19,5	х	10,6	21,9	х
нафтопродукти	16,0	26,8	5,4	13,5	25,3	2,6
електроенергія	3,4	2,0	4,8	3,0	2,0	3,9
запчастини, ремонтні і будівельні матеріали	7,1	12,3	2,2	6,7	11,3	2,5
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	11,9	18,4	5,6	11,4	17,5	5,6
Амортизація основних засобів	5,3	6,4	3,9	5,2	6,3	3,7
Інші витрати	10,8	17,1	2,8	12,1	19,1	3,4

* Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Дніпропетровській області

Важливою передумовою ефективного використання основних виробничих фондів, а саме активної їх частини, є використання достатньої кількості високоякісних нафтопродуктів, тому що використання неякісного дизельного пального та бензину призводить до поломок та великих простоїв машин. За даними Департаменту технічної політики МінАП, розрахункова технологічна потреба сільгоспвиробників у пальному на 2009 рік становить 1489 тис. тонн дизпалива та 412 тис. тонн бензину. [13] Середня вартість дизельного палива у 2009 році по Дніпропетровській області становить А – 76 (А – 80) – 5,77 грн/л; А – 92 – 6,23 грн/л; А – 95 – 6,55 грн/л; дизельного палива – 5,47 грн/л.

У той же час, ціни на сільськогосподарську продукцію поступово знижуються, так у 2008 році 1 тонна зернових та зернобобових культур коштувала 778,6 грн., а у 2007 році – 833,5 грн./т.; насіння соняшнику у 2008 році коштувало 1367,3 грн./т., у 2007 році – 1899,4 грн./т. Тобто відбувається диспаритет цін між сільськогосподарською продукцію та продукцію промисловості, внаслідок цього відбувається відтік капіталу з сільського господарства у промисловість та торгівлю, а це сприяє ще більшому занепаду сільськогосподарських підприємств.

За постановою Кабінету Міністрів від 18.02.2009 р. № 152 для підтримання сільськогосподарського виробника було виділено кошти у спеціальному фонді державного бюджету для формування державного продовольчого резерву дизельного палива та мінеральних добрив для проведення весняно-польових робіт у 2009 році. Але п. 1 даного положення чітко визначає кількість та ціну кожного виду товару: так, наприклад, дизельного палива планується придбати в обсязі 150 тис. тонн за ціною 1 тонни не вище 4200 гривень. Варто зазначити, що завдяки заходам, вжитим Урядом, ціни на пальне впродовж весняно-польових робіт поточного року були стабільними. Проте, протягом червня середні ціни на дизпаливо поступово зростають з 4200 грн./т. до 5490 грн./т.

Для стабілізації ситуації по забезпеченню аграріїв пальним державне спеціалізоване підприємство «Аграрний фонд» на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 18.02.2009 № 152 за стабільними цінами спочатку закупило у нафтотрейдерів, а потім за цими ж цінами реалізувало селянам 52,1 тис. тонн дизпалива (на 216,4 млн. грн.), з яких уже відвантажено 49,22 тис. тонн.

До слова, на виконання розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 лютого 2009 р. №126-р ДК «Укргазвидобування» протягом весняно-польових робіт відвантажила сільгоспвиробникам понад 26,7 тис. тонн дизпалива та 16,2 тис. тонн бензину. Це втричі більше, ніж зазначена компанія поставила пального у

минулому році (згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 липня 2008 року №909-р.) [13] .

Завдяки вище зазначеній постанові держава намагається встановити еквівалентні відносини між сільським господарством та промисловістю. В умовах ринку висока ефективність сільськогосподарського виробництва можлива лише за наявності обґрунтованої системи цін, а ціна встановлюється у відповідності як з ринковою рівновагою, так і з рівновагою між виробничими витратами та економічними можливостями кожного сільськогосподарського підприємства.

Протягом 2003 – 2007 років спостерігалися коливання індексів цін на матеріально-технічні ресурси та індексів цін на сільськогосподарську продукцію (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка індексів цін реалізації сільськогосподарської продукції та промислової продукції*

Роки	Сільськогосподарська продукція	Промислова продукція	% сільськогосподарської продукції до промислової
2003	120,6	107,6	112,1
2004	105,7	120,5	87,7
2005	108,1	116,7	92,6
2006	102,4	109,6	93,4
2007	138,0	119,5	115,5

* Джерело: складено та розраховано за даними Державного комітету статистики України

Позитивна тенденція щодо росту цін реалізації сільськогосподарської продукції спостерігається лише у 2003 та 2007 роках, коли темп росту цін на сільськогосподарську продукцію перевищує ціни на промислову продукцію на 12,1 та 15,5 % відповідно. У інші роки ціни на промислову продукцію зростають у середньому на 9 % швидше, ніж на сільськогосподарську продукцію, а це, в свою чергу, посилює нестабільне становище сільськогосподарського виробника. Уряд країни намагається виправити дане положення за допомогою встановлення графіку зниження цін (наприклад на нафтопродукти) та регулювання рівня цін Антимонопольним комітетом України [11]. Ще одним кроком до регулювання рівня цін на інженерно-технічне забезпечення для сільськогосподарських підприємств є Закон України „Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України". Згідно зі ст. 13 цінова політика держави повинна здійснюватись відповідно закону і бути спрямована на подолання та попередження диспаритету цін в агропромисловому комплексі, сприятиме задоволенню потреб сільськогосподарських підприємств у високоефективній техніці, зниженню матеріалоємних технологічних процесів, що у подальшому буде сприяти зміцненню економічного стану та поліпшенню накопичення фінансових ресурсів для відтворення основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств. Отже, з метою подолання диспаритету цін доцільно запровадити на державному рівні нормативний підхід до витрат на виробництво основних видів продукції, для чого потрібне насамперед сурове дотримання норм витрат сировини та матеріалів, розробка заходів щодо їх економії.

В.Г. Андрійчук у своїй статті наголошує, що собівартість продукції сільського господарства зростає і через інші, незалежні від сільськогосподарських підприємств, причини. Серед цих причин він виділяє декілька: справляння обов'язкових платежів за підвищеними ставками, підвищення відсоткових банківських ставок за кредит, а також зростання заробітної плати працівників, зумовлене державною соціальною політикою [2].

Неможливо прибутково виробляти сільськогосподарську продукцію на застарілій технічній базі, тим більше, що з радянських часів, у спадщину від яких сільгоспвиробнику залишилися трактори та комбайни, технології пішли далеко вперед. Застаріла техніка – це втрати врожаю (30 – 45 % його залишається на полі), надмірні витрати палива, витрати на ремонт через поломки… Сучасна техніка безумовно необхідна. Тому сільськогосподарські підприємства приділяють велику увагу технічному переоснащенню. Але при переоснащені треба звертати увагу не тільки на те, як отримання великого врожаю, а на те, як отримати найбільшу рентабельність від сільськогосподарської продукції. Наприклад, за відсутності можливостей для зберігання і переробки сільськогосподарської продукції, найвищі врожаї можуть стати нерентабельними. Частина продукції просто зіпсується, частина буде продана дешево, за тими цінами, які запропонують посередники, оскільки її ніде зберігати [1].

Однією з проблем нестачі необхідних основних виробничих фондів є те, що при використанні сільськогосподарської техніки не може бути альтернативної заміни, наприклад зернозбирального комбайну кукурудзозбиральним. А у період реструктуризації колишніх колгоспів та радгоспів (майно оцінювалось за залишковою вартістю, що рідко відповідало його ринковій вартості) основні виробничі фонди були розкомплектовані, що ще більш сприяло нестачі основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств. Тому альтернативою відтворення основних виробничих фондів всіх сільськогосподарських

підприємств Дніпропетровської області може слугувати машинно-тракторний, утворений на добровільних засадах за допомогою держави.

Підвищити рівень прибутку можна ще за рахунок виробництва продукції, яка необхідна кінцевому споживачеві, та оптимальних шляхів реалізації продукції. Одна з ефективних формул успішної реалізації продукції – виробляй те, що покупається, а не продавай те, що виробляється.

Доказом правильної політики щодо реалізації сільськогосподарської продукції можуть слугувати результати виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області. Одним з найосновніших показників ефективності роботи сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області є рівень рентабельності.

Таблиця 3

Ефективність сільськогосподарського виробництва сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області*

Показник	2003	2004	2005	2006	2007
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн. грн.	232,0	204,0	339,5	259,3	373,5
Продукція рослинництва	196,5	152,7	107,4	163,3	443,1
Продукція тваринництва	35,5	51,3	232,1	96,0	-69,6
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	25,4	16,3	23,3	14,2	22,0
Продукція рослинництва	40,5	21,2	13,7	16,9	38,7
Продукція тваринництва	8,3	9,6	34,3	11,2	-12,7

* Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Дніпропетровській області

На сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області у 2003 – 2007 році спостерігався стабільний рівень прибутку з незначними коливаннями, що свідчить про сталий розвиток сільського господарства. Лише у 2007 році виробництво продукції тваринництва було збитковим тому, що дане виробництво пов'язано зі специфічністю роботи з живими організмами, які неможливо передбачити та контролювати. У той же час рівень рентабельності у цілому по сільському господарству залишався у межах від 14,2 % до 25,4 %. Збільшення рівня рентабельності у 2003 та у 2007 роках пов'язано з підвищенням середньої урожайності сільськогосподарських угідь, яка становила майже 41 та 39 % відповідно. У 2005 році рівень рентабельності був 23,3 %, що спричинено збільшенням попиту на продукцію тваринництва.

Сільськогосподарські підприємства для збільшення прибутку можуть реалізовувати один і той же вид продукції різної якості, різним покупцям та в різні строки. З урахуванням цих факторів ціна на сільськогосподарську продукцію може коливатися і при тому досить істотно. Для підприємства найвигіднішим буде той варіант, який забезпечить найвищу ціну сільськогосподарській продукції. Важливо також зазначити, що при встановлені ціни на сільськогосподарську продукцію підприємство повинно обов'язково враховувати витрати на одиницю продукції. Чим витати менше, тим більший, за інших однакових умов, буде прибуток і, відповідно, конкурентоспроможність товару. А це означає, що при сільськогосподарське підприємство може знизити ціну на свою продукцію порівняно з ціною конкуренції для проникнення на ринок та завоювання уваги споживачів.

Важливо також зазначити, що собівартість знаходиться в оберненій залежності від прибутковості. При знижені собівартості зростає окупність витрат прибутком, що створює сприятливі умови для прискорення темпів розширеного відтворення основних виробничих фондів.

При одержанні прибутку сільськогосподарськими підприємствами, його розподіл також має значення для забезпеченні відтворення основних виробничих фондів. Від того, яка сума чистого прибутку залишиться сільськогосподарському підприємству після розподілу, і буде залежати напрямок та шляхи оновленні та відтворення основних виробничих фондів.

При збільшенні суми прибутку сільськогосподарські підприємства можуть оновити основні виробничі фонди та рахунок:

1) розширення виробничих потужностей підприємства;
2) збільшення частки основних виробничих фондів у загальній їх загальній кількості;
3) придбання нової модернізованої техніки тощо.

Висновки

Дослідивши чистий прибуток як альтернативне джерело відтворення основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств регіону, можна зробити висновок, що хоча сума прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції поступово зростає та рівень рентабельності виробництва має тенденцію до збільшення в цілому по галузях сільського господарства, але спостерігається зниження даних показників по тваринництву. (табл. 3). Сума чистого прибутку залежить від багатьох факторів, серед яких можна

зазначити ціни на споживані сільським господарством ресурси та ціни на сільськогосподарську продукцію, рівень платоспроможності населення, схеми реалізації продукції. А у зв'язку з тим, що відтворення основних виробничих фондів потребує вкладення вільних грошових коштів протягом тривалого періоду часу (взяття у лізинг, кредит) або витрачання значної суми на придбання нових основних виробничих фондів, тому чистий прибуток можна використовувати лише як додаткове джерело, а не використовувати його як головну можливість для відтворення основних виробничих фондів.

Література

1. Аграрний бізнес: фактори успіху [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amacoint.com/ua/press/articles/4/ AMAKo
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграгних підприємств: Підручник. – 2-е вид., доп. і переробл. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 242-280.
3. Баншянин Г.І., Медведчук С.В., Шевчук Є.С. та ін. Політична економія: Навч. посібник / За ред. Башнянина Г.І. та Шевчук Є.С. – Львів: „Новий світ – 2000", К.: Каравела, 2004. – 83 с.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: Т.2. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999. – С. 381 – 410.
5. Гребенников П.И. Структура общественных затрат труда и плановое ценообразование. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1984. – 175 с.
6. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред.. Покропивного С.Ф. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 116-140.
7. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств" в редакції від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
8. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства: Навч. посібник – К.: Знання, 2004. – С. 132-152
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби": Затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 18.05.2000 р. № 288/4509, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/
10. Постанова Кабінету Міністрів України „Питання закупівлі та реалізації Аграрним фондом дизельного палива та мінеральних добрив для проведення весняно-польових робіт у 2009 році" від 18.02.2009 р. № 152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/
11. Тимошенко Ю. Ціни на нафтопродукти в Україні є неадекватними ринковим тенденціям, - - http://5tv.com.ua/news/15000/133896/
12. Ціни на нафтопродукти у містах Дніпропетровської області / Дніпропетровська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://adm.dp.gov.ua/obladm/obldp.nsf/b07122b559dbcb50c22572ba0052a791/56fa35c0e0b82622c2257345006e6251?OpenDocument&PrintForm
13. Чи вистачить нафтопродуктів? А техніки? // Аграрний тиждень. Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://a7d.com.ua/1519-chi-vistachit-naftoproduktiv-a-texniki.html

Надійшла 19.03.2010

УДК 330 (477)

Н. В. ГОНТОВАЯ, Н. В. КОВАЛЕНКО
Донбасский государственный технический университет, г. Алчевск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ ИНСТИТУЦИЙ

Проанализировано влияние степени согласованности интересов институций на обеспечение экономической устойчивости предприятия. Предложена методика определения границ баланса интересов совокупности субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости объекта.

Analyzed influence of the accordance level of interests of institutions on insurance of the enterprise economical stability. Suggested methodics of determining the limits of balance of interests of subjects aggregate, which are accepted to be considered by evaluating the object stability rate.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, конкурентоспособность, согласованность интересов институций, границы баланса интересов.

Введение

В современных условиях актуальность исследований в области обеспечения устойчивого функционирования и развития экономических систем возрастает, поскольку дает возможность повысить

обоснованность принимаемых управленческих решений, направленных на повышение адаптивности и надежности соответствующих экономических систем в условиях множества неопределенных, постоянно изменяющихся внутренних и внешних воздействий. Незащищенность отечественных предприятий от внешних и внутренних угроз, число которых значительно возросло в настоящее время в связи с мировым кризисом, а также их низкая конкурентоспособность в условиях глобализации мировой экономики указывают на необходимость совершенствования управления экономической устойчивостью предприятий.

Постановка задачи

Целью исследования, результаты которого представлены в рамках данной статьи, является анализ влияния степени согласованности интересов институций на обеспечение экономической устойчивости предприятия, а также разработка методики определения границ баланса интересов совокупности субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости того или иного объекта.

Проблемам моделирования и оценки экономической устойчивости объектов посвящены работы таких авторов, как А. Амосов, С. Глазьев, В. Дикань, А. Карпович, В. Маевский, В. Максимов, М. Самосудов, А. Канчавели, А. Колобов, Н. Чернецова и др.

Отметим, что ряд авторов, которые проводят исследования по данной проблематике, определяют понятие экономической устойчивости объекта как комплексную характеристику способности объекта к поддержанию его устойчивого функционирования в долгосрочной перспективе в условиях жесткой конкуренции [1–4]. Такой подход дает возможность рассматривать экономическую устойчивость в качестве одного из необходимых условий для формирования устойчивых конкурентных преимуществ, что в свою очередь, является предпосылкой для определения резервов повышения конкурентоспособности объекта.

Системный подход к исследованию проблем, связанных с обеспечением устойчивости функционирования и развития экономических систем, предполагает выявление и анализ основных предпосылок, определяющих устойчивость систем, разработку моделей для формирования организационно-экономических механизмов устойчивого развития и функционирования систем, проведение экспериментальных расчетов, подтверждающих эффективность таких моделей, разработку научно-методического инструментария, который дает возможность практического использования предлагаемых моделей в процессе управления реальными экономическими объектами.

При исследовании проблем оценки и обеспечения экономической устойчивости объектов разные авторы используют различные методологические подходы (в том числе ресурсный, организационный, структурный, функционально-параметрический, динамический). Каждый из этих подходов можно условно считать "классическим", поскольку все они достаточно полно изложены в литературе [1–4].

С точки зрения практической применимости разработанных методик оценки экономической устойчивости к управлению реальными экономическими объектами наибольшее распространение на сегодняшний день получили методики оценки, которые основываются на ресурсном подходе. В рамках ресурсного подхода комплексная оценка экономической устойчивости объекта (далее – предприятия) осуществляется на основании определенного набора индикаторов устойчивости, каждый из которых, по сути, представляет собой набор определенных требований, которым должны соответствовать ресурсы предприятия. Например, в качестве индикаторов экономической устойчивости предприятия отдельными авторами [4] предлагаются такие показатели, как качество ресурса, запас ресурса, степень устойчивости ресурса к внешним угрозам и пр. При этом каждый индикатор устойчивости зависит, в свою очередь, от совокупности факторов (внутренних и внешних), результат влияния которых проявляется через конкретные значения того или иного индикатора на момент времени t , и в конечном итоге учитывается при расчете комплексного показателя оценки экономической устойчивости предприятия на определенный момент времени t . В основе аналитических зависимостей, которые дают возможность количественно оценить функциональную взаимосвязь между индикаторами экономической устойчивости и множеством влияющих на них факторов, лежат, как правило, экспертные оценки. Далее проводится анализ динамики значений показателя экономической устойчивости предприятия (по отдельным видам ресурсов, по отдельным структурным подразделениям предприятия и по предприятию в целом), результаты которого дают возможность выявить конкретные виды ресурсов, которые снижают экономическую устойчивость предприятия и требуют первоочередных мер по ее повышению. Таким образом, результаты анализа динамики показателя экономической устойчивости предприятия рассматриваются в качестве исходной информации для выявления возможных резервов ее повышения, формирования устойчивых конкурентных преимуществ и, соответственно, как один из возможных вариантов повышения конкурентоспособности предприятия.

Отметим, что ключевым моментом при описании изложенной выше модели для оценки устойчивости является классификация факторов, которые влияют на экономическую устойчивость объекта. Поскольку по мере развития теории и методологии исследования устойчивости объектов конкретный перечень возможных факторов экономической устойчивости дополняется, то классификация этих факторов постоянно совершенствуется. Традиционно выделяют несколько уровней классификации для факторов экономической устойчивости: тип фактора (верхний уровень классификации); класс фактора; род фактора; вид фактора (нижний уровень классификации). На верхнем уровне классификации (тип фактора) все

возможные виды факторов разделяют, как правило, на два типа: внешние факторы экономической устойчивости и внутренние факторы экономической устойчивости.

Ранее проведенными исследованиями [5] было доказано, что экономическая устойчивость предприятия представляет собой способность производственной экономической системы, которая подверглась неблагоприятному отклонению за границы ее допустимого значения, вернуться в равновесное сбалансированное состояние, характеризующееся максимальной степенью согласованности экономических интересов институций, а также обеспечивающее стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства и устойчивого экономического роста. К таким институциям можно отнести следующих потенциальных участников хозяйственных отношений, которые взаимодействуют друг с другом в цикле воспроизводства: непосредственно субъектов хозяйственной деятельности (в лице руководства предприятий и их структурных подразделений), работников предприятий, профсоюзы, инвесторов, потребителей, потенциальных поставщиков, конкурентов, органы государственной власти, органы местного самоуправления, кредиторов и др.

Следует обратить внимание, что одной из возможных причин неустойчивого функционирования того или иного объекта (далее – предприятия) является **конфликт интересов субъектов**, которые взаимодействуют друг с другом в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия и оказывают влияние (непосредственное или косвенное) на ее результаты. А значит, можно предположить, что степень согласованности интересов указанной выше совокупности субъектов, взаимодействующих друг с другом, влияет на устойчивость функционирования конкретного объекта (предприятия/организации).

Таким образом, устойчивость того или иного объекта мы предлагаем рассматривать в привязке к степени согласованности интересов совокупности субъектов (участников хозяйственных отношений), интересы которых могут повлиять на устойчивость функционирования данного объекта.

Очевидно, что при такой постановке вопроса оценку экономической устойчивости объекта целесообразно осуществлять с учетом степени согласованности интересов совокупности соответствующих субъектов.

Это означает, что в классификацию факторов, влияние которых традиционно учитывается в тех или иных моделях оценки экономической устойчивости объектов, необходимо включить еще один значимый фактор – **степень согласованности интересов** совокупности взаимодействующих друг с другом субъектов (участников хозяйственных отношений), интересы которых могут повлиять на устойчивость функционирования данного объекта (предприятия/организации).

Заметим, что в классификации факторов экономической устойчивости на верхнем уровне классификации (по типу фактора) степень согласованности интересов можно отнести в равной степени, как к внешним факторам экономической устойчивости, так и к внутренним факторам. Так, например, на уровне взаимодействия руководства предприятия с потребителями, инвесторами, кредиторами, органами государственной власти степень согласованности интересов данной совокупности субъектов относится к системе внешних факторов, а на уровне взаимодействия руководства предприятия с трудовым коллективом и руководителями отдельных структурных подразделений предприятия степень согласованности интересов данной совокупности субъектов относится к системе внутренних факторов.

Не нарушая сложившейся общепринятой структуры классификации факторов экономической устойчивости, мы предлагаем *степень согласованности интересов* выделить в отдельную классификационную категорию верхнего уровня (рис. 1). При этом, в случае необходимости, степень согласованности интересов можно классифицировать далее, разбивая данный тип фактора на классы, роды и виды, в зависимости от особенностей той или иной совокупности субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости конкретного объекта.

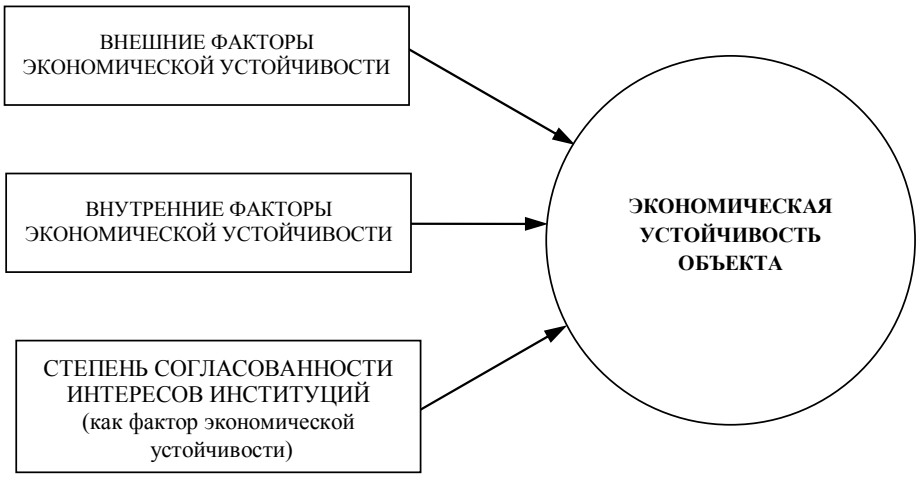

Рис. 1. Типы факторов, влияющих на экономическую устойчивость объекта

Для оценки количественного влияния степени согласованности интересов совокупности субъектов на экономическую устойчивость конкретного объекта необходимо разработать методику оценки, в которой будет предусмотрена привязка индикаторов устойчивости объекта к индикаторам согласованности интересов соответствующей совокупности субъектов. Заметим, что такая широкая постановка задачи выходит за рамки нашего исследования на данном этапе.

В данной статье предлагается **методика, которая дает возможность обеспечить строгую формализацию границ баланса интересов** всех субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости конкретного объекта. При этом в качестве основного требования ставится следующая задача: границы баланса интересов совокупности субъектов должны соответствовать максимально возможному согласованию интересов всех субъектов.

Для решения поставленной задачи необходимо:

1) сформулировать критерий согласованности интересов взаимодействующих друг с другом субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости конкретного объекта;

2) сформулировать условия возникновения баланса интересов соответствующей совокупности субъектов.

Введем обозначение совокупности субъектов, интересы которых принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости конкретного объекта:

$$\Omega = \{ S_1 ; S_2 ; \dots ; S_n \} = \{ S_i \} , \quad (1)$$

где Ω – совокупность соответствующих субъектов S_i;

n – количество субъектов в данной совокупности.

Критерий согласованности интересов субъектов представим в следующем виде:

$$K^c = K_1^c \bigcap K_1^c \bigcap \dots \bigcap K_n^c = \bigcap_{i=1}^{n} K_i^c , \quad (2)$$

где K^c – зона баланса интересов всех субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости конкретного объекта (то есть зона максимально допустимого удовлетворения интересов каждого *i*-го субъекта при условии максимально возможного согласования интересов всех субъектов совокупности Ω);

K_i^c – зона максимального удовлетворения интересов отдельно взятого i-го субъекта при полном игнорировании интересов всех прочих субъектов совокупности Ω.

Наглядное условное представление данного критерия согласованности интересов субъектов представлено на рис. 2 (зона баланса интересов всех субъектов совокупности Ω соответствует заштрихованной области).

Для обеспечения строгой формализации границ баланса интересов субъектов, образующих совокупность Ω, сформулируем условия возникновения баланса интересов соответствующих субъектов.

С этой целью введем понятие индикатора согласованности интересов.

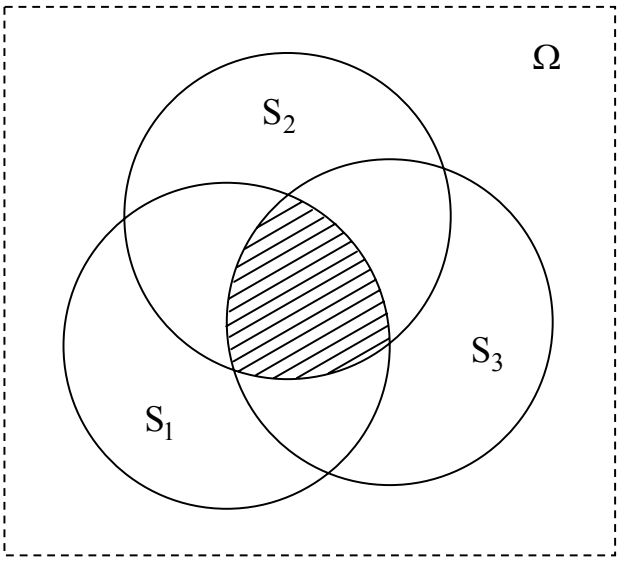

Рис. 2. Зона баланса интересов совокупности субъектов

Под индикаторами согласованности интересов субъектов, образующих совокупность Ω, следует понимать систему показателей (Φ^c), которые могут использоваться для количественной характеристики

интересов соответствующих субъектов совокупности Ω. При этом каждому *i*-му субъекту совокупности соответствует свое множество показателей, которые в общем случае образуют вектор индикатора согласованности интересов *i*-го субъекта ($\bar{\Phi}_i^c$):

$$\Phi^c = \left\{ \bar{\Phi}_1^c ; \bar{\Phi}_2^c ; \ldots ; \bar{\Phi}_n^c \right\} = \left\{ \bar{\Phi}_i^c \right\} \quad (3)$$

Такими показателями, которые можно использовать в качестве индикаторов согласованности интересов, могут быть, например: себестоимость продукции, цена товара, размер прибыли, показатели рентабельности, величина возможных убытков (потерь), величина дополнительных расходов, количество занятых (или высвобождаемых) работников, размер заработной платы, размеры налоговых льгот, возможные объёмы государственных дотаций и пр.

Следует обратить внимание, что каждый из таких показателей следует рассматривать как функцию изменяющегося параметра X:

$$\bar{\Phi}_i^c = f(X)$$

$$\Phi^c(X) = \left\{ \bar{\Phi}_1^c(X) ; \bar{\Phi}_2^c(X) ; \ldots ; \bar{\Phi}_n^c(X) \right\} = \left\{ \bar{\Phi}_i^c(X) \right\} \quad (4)$$

Обязательным условием при задании функций $\bar{\Phi}_i^c = f(X)$ является выполнение следующего требования: в качестве аргумента X следует выбирать такие параметры, которые представляют интерес для всех субъектов совокупности Ω. Другими словами, в качестве аргумента X для всех функций $\bar{\Phi}_i^c = f(X)$ необходимо выбирать одни и те же параметры. Только при таком условии предлагаемая модель дает возможность обеспечить учет согласования интересов всех субъектов совокупности.

Баланс интересов субъектов, образующих совокупность Ω, возникает при условии, что значение каждого индикатора согласованности интересов $\bar{\Phi}_i^c(X)$ находится в области допустимых значений, границы которой для каждого *i*-го субъекта определяются с учетом сформулированного выше критерия согласованности интересов субъектов (2). Под областью допустимых значений индикаторов согласованности интересов следует понимать диапазон значений соответствующих индикаторов $\bar{\Phi}_i^c(X)$, в рамках которого достигается максимально возможное согласование интересов всех субъектов совокупности Ω, а значит, создаются наиболее благоприятные условия для устойчивого функционирования исследуемого объекта в долгосрочной перспективе.

Область допустимых значений каждого индикатора согласованности интересов $\bar{\Phi}_i^c(X)$ определяется при значениях аргумента X, удовлетворяющих следующему условию:

$$X \in \bigcap_{i=1}^{n} X_i^0 \ , \quad (5)$$

где X_i^0 – локальный диапазон граничных значений аргумента X, соответствующий максимальному удовлетворению интересов отдельно взятого *i*-го субъекта при полном игнорировании интересов всех прочих субъектов совокупности Ω.

Далее решение задачи сводится к нахождению локального диапазона (X_i^0) граничных значений аргумента X для каждого *i*-го субъекта совокупности Ω. Граничные значения локального диапазона X_i^0 для отдельно взятого *i*-го субъекта могут задаваться на основе экспертных оценок, могут устанавливаться в директивном порядке, могут быть результатом решения задачи оптимизации для отдельных показателей.

Именно диапазон значений изменяющегося параметра X, удовлетворяющих условию (5), будет четко задавать границы баланса интересов субъектов, образующих совокупность Ω и определять область допустимых значений каждого индикатора согласованности интересов $\bar{\Phi}_i^c(X)$, в рамках которой достигается максимально возможное согласование интересов всех субъектов совокупности Ω, а значит, создаются наиболее благоприятные условия для устойчивого функционирования исследуемого объекта (предприятия/организации) в долгосрочной перспективе.

Напомним, что границы баланса интересов субъектов, образующих совокупность Ω, определяют зону максимально допустимого удовлетворения интересов каждого *i*-го субъекта при условии максимально возможного согласования интересов всех субъектов совокупности Ω (см. рис. 2).

Выход за рамки диапазона допустимых значений индикаторов согласованности интересов субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости конкретного объекта (или, другими словами, выход за границы зоны баланса интересов субъектов, образующих совокупность Ω), может перевести исследуемый объект в неустойчивое состояние и привести к сбоям в его функционировании.

Следует обратить внимание, что в общем случае параметр X, который вводится в качестве аргумента функции $\bar{\Phi}_i^c = f(X)$, может представлять собой векторную величину:

$$X = \{ X_1 ; X_2 ; \dots ; X_k \} = \{ X_j \} , (j = \overline{1,k}) , \quad (6)$$

где k – количество элементов вектора аргумента X.

То есть показатели, которые будут использоваться в качестве индикаторов согласованности интересов субъектов ($\bar{\Phi}_i^c$), можно задавать аналитически в виде функции нескольких переменных. При таком условии предложенная нами модель носит универсальный характер.

Если начальные условия поставленной задачи будут предполагать, что каждый введенный индикатор согласованности интересов $\bar{\Phi}_i^c(X)$ является функцией только одной переменной X, то границы локального диапазона (X_i^0) значений аргумента X для каждого индикатора будут определяться двумя значениями: *минимальным* локальным граничным значением $X_i^{\min_0}$ и *максимальным* локальным граничным значением $X_i^{\max_0}$. Далее, на основе найденных локальных граничных значений $X_i^{\min_0}$ и $X_i^{\max_0}$ определяется область общих решений X в результате решения системы неравенств, каждое из которых задается в виде $X_i^{\min_0} \le X \le X_i^{\max_0}$. Решением системы неравенств с одной переменной, по определению, являются все возможные значения переменной, которые удовлетворяют каждому неравенству системы. Множество решений системы неравенств является пересечением множеств решений каждого из неравенств, составляющих систему, что удовлетворяет условию (5). Результатом решения системы неравенств в данном случае является диапазон значений аргумента $X \in \left[X^{\min} ; X^{\max} \right]$, который задает область допустимых значений всех функций $\bar{\Phi}_i^c(X)$, соответствующих множеству индикаторов согласованности интересов $\Phi^c = \{ \bar{\Phi}_i^c \}$ совокупности субъектов Ω.

Выводы

Подводя итог вышеизложенному, отметим, что предложенная методика определения границ баланса интересов совокупности субъектов, которые принимаются к рассмотрению при оценке степени устойчивости конкретного объекта, может использоваться при мониторинге текущего состояния исследуемого объекта, и в случае необходимости может послужить одним из наглядных убедительных аргументов при обосновании целесообразности принимаемых управленческих решений.

Возможные отклонения текущих значений индикаторов согласованности интересов от диапазона допустимых значений соответствующих индикаторов могут послужить своевременным сигналом для лиц, принимающих управленческие решения, о возможных критических состояниях в функционировании исследуемых объектов, что позволит своевременно предотвратить кризисные ситуации. С этих позиций предложенная методика оценки согласованности интересов может рассматриваться как дополнительный элемент комплексного анализа хозяйственной деятельности.

Возможен вариант использования предлагаемой методики органами государственной власти и местного самоуправления при подготовке проектов регуляторных актов (для анализа регуляторного влияния), а также при отслеживании их результативности (в данном случае в качестве индикаторов согласованности интересов могут использоваться те или иные показатели результативности регуляторного акта).

Литература

1. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятий: Монография. – Х.: Основа, 1995. – 160 с.

2. Самосудов М.В. Механизмы управления системной устойчивостью компании // Современная конкуренция. – 2008. – № 4. – С. 50-62.

3. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др. Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.

4. Харитонова О.С., Держак Л.Н. Діагностика конкурентоздатності підприємств // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2006. – № 10(104). – С. 238-242.

5. Акмаєв А.І., Коваленко Н.В. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації / Культура народов Причорноморья: Науч. Журнал. – 2007. – Вып. 99. – С. 7-10.

Надійшла 19.03.2010

УДК 338.439.5:633.1

І. О. КОЛІСНІЧЕНКО
Подільський державний аграрно-технічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ЗЕРНА

В статті розкрито деякі найважливіші і загальні проблеми формування ринку конкурентоспроможного зерна в процесі функціонування сільськогосподарських підприємств.

In the article some problems of forming of market of competitive corn most important and general are exposed in the process of functioning of agricultural enterprises.

Ключові слова: зерновий ринок, конкурентоспроможність, сільськогосподарські товаровиробники, державне регулювання.

Вступ. Основним пріоритетом розвитку зернового ринку є його насичення великою кількістю якісного та недорогого зерна. Вирішення проблеми наповнення ринку зерном передбачає виконання великої кількості заходів, спрямованих на оптимізацію усіх сфер діяльності АПК. Комплексне вирішення поставленого завдання досягається за рахунок розвитку інноваційно-інвестиційної сфери, її найповнішого використання, а також за рахунок формування ефективних інтегрованих утворень в межах зернового ринку.

Основний розділ. З точки зору процесного підходу кожне сільськогосподарське підприємство виконує певну послідовність операцій, які характеризують окремі етапи руху матеріального потоку. Найчастіше до таких етапів відносять: ресурсне та матеріально-технічне забезпечення, постачання і зберігання матеріалів на складі, виконання виробничих операцій, зберігання і транспортування готової продукції, розподіл товарів. Проведений SWOT-аналіз показав наявність великої кількості слабких сторін та загроз на зерновому ринку, більшість із них є типовими для агроформувань (рис. 1).

СИЛЬНІ СТОРОНИ:	СЛАБКІ СТОРОНИ:
1) родючість ґрунтів; 2) зернові традиції; 3) частка посівної площі; 4) динамічний розвиток експортної інфраструктури; 5) низькі ціни; 6) дешева робоча сила.	7) низька якість зерна; 8) висока собівартість; 9) низька урожайність; 10) зношеність техніки; 11) застарілі технології; 12) слабке використання сівозмін; 13) нестабільність аграрної політики; 14) низька кваліфікація праці; 15) низька кваліфікація менеджменту; 16) слабке фінансове становище підприємств; 17) слабка інтеграція зусиль суб'єктів ринку; 18) нерозвинена біржова торгівля; 19) велика частка тіньового обігу зерна; 20) низький рівень внесення добрив та ЗЗР; 21) низькі обсяги інвестування в суб'єктів зернового ринку; 22) велике соціальне значення зернового ринку для країни.
МОЖЛИВОСТІ:	ЗАГРОЗИ:
23) збільшення частки експорту на ринку дешевого зерна; 24) вихід на ринок високоякісного зерна; 25) збільшення частки використання зерна на виробництво етанолу; 26) тенденція до зростання світових цін на зерно; 27) транзитні можливості експорту російського та казахського зерна через порти Чорного та Азовського морів.	28) неефективна аграрна політика; 29) погіршення стану ґрунтів; 30) зміна кліматичних умов; 31) висока залежність від погодних умов; 32) валютні ризики; 33) ризики відміни мораторію на продаж землі.

Рис. 1. SWOT-аналіз зернового ринку

На рис. 1 надані тільки деякі найважливіші і загальні проблеми формування ринку конкурентоспроможного зерна приблизно в тій послідовності, в якій вони з'являються в процесі функціонування сільськогосподарських підприємств. Окремі проблеми, що виникають на шляху

матеріального потоку мають здатність повторюватися на пізніших етапах або характеризуються взаємозалежністю, тобто їх вирішення на ранніх етапах усуває або зменшує імовірність повторення цих проблем на пізніших стадіях.

На основі проведеного аналізу визначаємо пріоритети розвитку зернового ринку в таких сферах: оптимізація землеволодіння та землекористування; страхування ризиків сільськогосподарських підприємств; насичення ринку якісним та відносно дешевим зерном; оновлення на інноваційній основі матеріально-технічного стану аграрних формувань; маркетингова діяльність суб'єктів ринку; логістичне забезпечення ринку; цінова політика; підтримка доходів сільськогосподарських товаровиробників; розвиток експортного потенціалу ринку.

Основні засади аграрної політики за умови розгляду зернового ринку з точки зору логістичного інтегрованого підходу не повинні мати епізодичний і випадковий характер. Вони повинні базуватися на системному підході до проблеми, що дозволяє відслідковувати взаємозв'язки між різними аспектами діяльності господарюючих суб'єктів і розраховувати можливий вплив зміни одного із елементів системи на всі інші. Найважчим завданням, за таких обставин, є пошук "первинної проблеми" в цілому їх ланцюгу. Її усунення сприятиме значно легшому вирішенню сукупності наступних, за етапами руху матеріального потоку, проблем завдяки існуванню взаємозв'язку між ними.

Детальний аналіз досліджуваного ринку на основі процесного підходу дозволив систематизувати та класифікувати ці проблеми за етапами руху матеріального потоку.

Відслідковуючи рух матеріального потоку на зерновому ринку, можна фіксували додаткові резерви підвищення виходу продукції з одного гектара. Використання таких резервів дасть можливість підвищити не тільки урожайність зернових культур, але й забезпечити зростання продуктивності праці та рівня рентабельності, зменшити собівартість продукції.

За дослідженнями вчених на еродованих землях щорічний недобір урожаю складає приблизно 20 %, що становить 7-8 млн. тонн зерна. Використання даного резерву передбачає вжиття природоохоронних заходів пов'язаних із укріпленням схилів, відновлення вмісту гумусу у верхній частині ґрунту. Частково вирішення цих завдань може бути здійснено за рахунок використання новітніх технологій зерновиробництва – мінімального обробітку ґрунту та органічного землеробства.

В процесі здійснення технологічних операцій велика увага приділяється підбору якісного насіннєвого матеріалу, мінеральних добрив, засобів захисту рослин тощо. Здійснення кожного із названих заходів дає можливість підвищити вихід зерна або, принаймні, застрахувати себе від його втрат. Використання якісного сортового елітного чи оригінального насіннєвого матеріалу дозволяє підвищувати урожайність на 25-27 %. Проте, забезпечення зерновиробництва якісною сировиною та матеріалами не завжди дає ефект. Значна частина проблем, пов'язаних з цим, лежить в площині несвоєчасного виконання технологічних операцій пов'язаних із сівбою, доглядом за посівами та збиранням урожаю і взагалі порушенням технологічних схем зерновиробництва. Такі порушення можуть призвести до втрати навіть 30 % урожаю.

Неефективне використання технічних засобів, їх перевантаження, а також виконання технологічних операцій застарілою технікою призводить до втрати близько 3 млн. тонн зернових культур.

Врахування усіх названих проблем лише на етапі виконання технологічних операцій дозволяє значно підвищувати урожайність зернових. Немалі резерви підвищення ефективності зерновиробництва криються і на інших етапах руху матеріального потоку – етапі постачання та реалізації продукції.

Формування розподільчого сегменту зернового ринку відбувається в процесі інтеграції України в СОТ. Це, в свою чергу, висуває ряд вимог до регулювання реалізаційних та забезпечувальних процесів. Основним напрямом покращення стану підсистеми є формування ефективної системи маркетингу на кожному підприємстві чи в межах їх об'єднань. Окрім цього, значний ефект досягається за рахунок використання наявних методів цінового регулювання та розвитку біржової торгівлі зерном.

На даному етапі формування зернового ринку ефективна біржова торгівля здатна вирішити дві з найголовніших проблем аналізованого ринку: нормалізувати ціни на основі ф'ючерсних торгів, внаслідок чого ціни, які встановлюються на ринку, реально відображають співвідношення попиту та пропозиції із незначним корегуванням на спекулятивні чинники; створити основу для отримання гарантованого доходу від реалізації продукції завдяки активному використанню хеджування. Незважаючи на очевидні переваги біржової торгівлі і, зокрема, торгівлі ф'ючерсами, частка біржі в структурі реалізації зернових є дуже низькою.

Проведений аналіз структури реалізації зернових культур показав, що найбільша їх частка розподіляється за так званими "іншими каналами". Проте, значна частина цього зерна пізніше перерозподіляється. Так, наприклад, від 33 до 46 % (а в 2009 році – 84,9 %) зерна, яке було реалізовано через "інші канали", пізніше надійшло на переробні підприємства. Припускаємо, що переважна частина решти врожаю склала експортну частку.

Виходячи з цього, основу зернового ринку України на даному етапі складають посередницькі схеми. Не зважаючи на те, що ціна зерна, що реалізується за цими схемами, є найменшою з-поміж інших каналів, його частка і надалі зростає. Це пояснюється великою активністю і мобільністю посередників, які,

окрім всього іншого, часто укладають із сільськогосподарськими товаровиробниками кредитні угоди, якими зобов'язують останніх продавати продукцію визначеним організаціям. В таких умовах, активізація біржової торгівлі, без вжиття будь-яких стимулюючих заходів з боку самих бірж чи органів державної влади, видається складним завданням.

Залучення сільгосптоваровиробників до біржової діяльності передбачає усунення комплексу проблем, зокрема: підвищення рівня їх інформованості про біржові механізми; навчання керівників аграрних підприємств біржовій діяльності чи створення спеціалізованої структури, яка б реалізовувала їх інтереси на біржі; створення системи їх мотивування до реалізації більшої частки зерна через біржу. Вирішення останньої проблеми можна досягти за рахунок формування системи прямих платежів, в основі якої стояло би прив'язування частки зерна реалізованого сільськогосподарськими підприємствами до встановленого розміру державних виплат.

Основним напрямом існуючої моделі регулювання зернового ринку є активна цінова політика, яка передбачає поєднання економічних та адміністративних методів в процесах, пов'язаних зі встановленням гарантованої ціни на ринку, а також зменшенням цінових коливань.

Основними методами цінового регулювання на зерновому ринку є товарні та фінансові інтервенції. Згідно із Законом України „Про зерно та ринок зерна в Україні", інтервенційні операції – це дії державного агента з проведення інтервенційних операцій по закупівлі зерна до інтервенційного фонду та продажу зерна інтервенційного фонду і продуктів його переробки для підтримання на внутрішньому ринку рівня цін на зерно та продуктів його переробки шляхом укладання договорів купівлі-продажу на акредитованих біржах.

В основі інтервенційних закупівель стоять основні закони ринку, зокрема ті, які стосуються встановлення рівноважної ціни на основі взаємодії попиту та пропозиції. Так, відповідно до закону вартості, із збільшенням попиту на продукцію ціна на неї зростає, і навпаки, із збільшенням пропозиції продукції ціна на неї знижується. Особливості зерновиробництва призводять до того, що найбільша пропозиція зерна утворюється в серпні-вересні місяця кожного року, а потім вона поступово зменшується. Попит же на зерно має більш рівномірний характер і не значно коливається протягом року.

Механізм дії інтервенційних закупок пояснюється впливом на попит та пропозицію зерна на ринку. Так, в умовах дефіциту зерна і високих цін на нього, продаж частини зерна інтервенційного фонду по цінах нижчих за ринкові, дозволить наситити ринок і знизити ціну на зерно. В умовах надлишкової пропозиції, скуповування зерна з ринку за вищими цінами дозволить стабілізувати ситуацію шляхом підвищення цін. Такі заходи спрямовані на випередження ринкового механізму, врівноваження якого у вільному ринку має певну інертність і значні затримки фаз коливання.

Таким чином, еволюція політики цінового регулювання зумовила розвиток товарних та фінансових інтервенцій, які, на даний момент, є основними регулюючими інструментами на зерновому ринку. Як додатковий чинник цінового регулювання використовують заставні закупівлі, які визначають гарантовану ціну, хоча основним їх призначенням є залучення кредитів під заставу урожаю. Дослідження інтервенційної моделі цінового регулювання дозволили виділити три основні проблеми, що зумовлюють її низьку ефективність: 1) слабке фінансування інтервенцій; 2) відсутність достатніх запасів зерна для здійснення масштабних товарних інтервенцій; 3) встановлення мінімальної та максимальної ціни на основі врахування витрат минулих періодів із коригуванням на значення прогнозного індексу споживчих цін, що не відображає реальної кон'юнктури ринку.

Результати господарювання суб'єктів підприємницької діяльності в ринкових умовах залежать від кон'юнктури ринку, яка складається на певний момент часу. Саме вона визначає що, скільки і якої якості потрібне на ринку по якій ціні. В умовах зернового ринку таку кон'юнктуру формують покупці. Саме тому результати господарювання сільськогосподарських товаровиробників залежать від волі покупців, які в умовах недосконалості антимонопольного законодавства в сукупності із несформаністю судової системи правосуддя мають можливість змовлятися з метою отримання кращих конкурентних умов існування. Окрім цього, олігопсонічний характер ринку призводить часто до ситуацій, коли збільшення обсягів виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами не призводить до підвищення рівня їх рентабельності.

Важливу роль в нейтралізації негативного впливу покупців на характер ринкових відносин повинна відігравати держава, основним завданням якої, в таких умовах, повинна стати підтримка доходів аграрних формувань. На жаль, існуюча система підтримки, яка передбачає заохочення (у вигляді дотацій) тих виробників, які отримали збитки, не виконує свого основного призначення – економічного зацікавлення підприємств в отриманні якнайкращих результатів. Саме тому, більшість виробників балансуючи на рівні нульового прибутку будь-якими способами прагнуть показати у фінансово-бухгалтерській звітності негативні показники господарювання. Вирішити таку ситуацію можуть прямі виплати на площу посіву, які, проте, вимагають значних бюджетних ресурсів, інакше, їх вплив може звестися до мінімуму, а в окремих випадках – навіть погіршити стан системи.

Відповідно, виникає ситуація, коли сільськогосподарські товаровиробники не володіють основним елементом ринкового середовища – мотивом господарювання. Більшість з них працюють завдяки власному ентузіазмові, прихильності до традицій і консервативності, яка не дозволяє їм змінювати сферу діяльності. Отримання високих фінансово-економічних показників у сільському господарстві досягається в значній мірі

завдяки високопрофесійному менеджменту окремих керівників, які, проте, складають досить незначну частку від їх загальної кількості.

Проблема із мотивацією сільськогосподарських виробників на ринках сільськогосподарських товарів, а особливо на зерновому ринку випливає, значною мірою, із основних принципів державної політики в даній сфері. Одним із основних завдань економічної політики нашої держави є добробут громадян та захист малозабезпечених верств населення, який відповідно до спотворених уявлень про економічні відносини, досягається, в першу чергу, за рахунок здешевлення основних продуктів харчування. Найбільшу частку у структурі споживання продуктів харчування займає продукція переробки зернових. Відповідно, заниження цін на продукцію зернопереробки та безпосередньо зерно дозволяє, в більшості випадків, тримати доступні ціни на ринку, проте, призводить до зменшення доходів як сільськогосподарських товаровиробників так і переробних підприємств, що, по своїй суті, дуже негативно впливає на їхню мотивацію в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності.

Як бачимо, основні гравці зернового ринку, які повинні забезпечувати мотивуючу функцію, такі як покупці зерна та держава, не справляються із її виконанням. В такій ситуації ми вважаємо за доцільне озвучити чергову проблему зернового ринку: “як зацікавити сільськогосподарських товаровиробників в покращенні фінансово-економічних показників діяльності”.

Вирішення поставленої проблеми потребує розв’язання ряду тактичних завдань, які передбачають:

1) здійснити реформування системи підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників шляхом розширення бази прямих платежів, відмови від обмеження цін на продовольчі товари, забезпечення захисту малозабезпечених громадян через механізми адресних виплат, допомоги чи субсидій;

2) посилити економічну мотивацію сільськогосподарських формувань до укрупнення земельних угідь та активного кооперування із суб’єктами ринку через пряме зацікавлення в результатах діяльності (ефекти масштабів виробництва і ринку) шляхом надання таким утворенням податкових пільг чи канікул, або створення сприятливих умов кредитування, використання лізингу тощо;

3) підвищення культурно-професійного рівня аграрних менеджерів шляхом формування та реалізації програми їх навчання та підвищення кваліфікації не лише у сфері виробництва продукції, а на всіх етапах руху матеріального потоку.

Серед інших стратегічно важливих напрямів розвитку зернового ринку доцільно відзначити подальший розвиток експорту зернових за умови забезпечення внутрішніх продовольчих потреб, а також пошук альтернативних методів використання зернових. Одним із таких методів є використання зерна для виробництва біоетанолу – добавки до бензинового палива, яка забезпечує його більшу екологічність та сприяє підвищенню рівня енергетичної безпеки країни.

Висновки. Таким чином, обґрунтування стратегії розвитку зернового ринку охоплює комплекс багатьох заходів, кожен з яких має свій резерв підвищення ефективності зерновиробництва. Визначення черговості та пріоритетності кожного із заходів на основі проведеного SWOT-аналізу дасть можливість сформувати висококонкурентний ринок зерна із значимими показниками у сфері виробництва та розподілу продукції.

Література

1. Кваша С.М., Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99-104.

2. Кобута І.В. Особливості аграрної політики Європейського Союзу на зерновому ринку // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 110-118.

3. Микитенко І.А. Споживання, експорт та імпорт сільськогосподарської продукції та продовольства. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 73 с.

4. Саблук В. І досі ефективність державного регулювання ринку зерна в Україні залишається низькою // Зерно і хліб. – 2008. – Вип. 1. – С. 7.

5. Шпигуляк О.Г., Воскобійник Ю.П., Овсянніков О.В. Формування конкурентоспроможності в аграрній економіці // Агроінком. – 2007. – № 9-10. – С. 4-8.

Надійшла 19.03.2010

УДК 338.24

Е. А. КОЛОДЯЖНАЯ
Приазовский государственный технический университет

КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена комплексная методика управления оборотными средствами торгового предприятия. Также освещена характеристика перечня групп управленческих решений, влияющих на состояние оборотных средств предприятия. Предложено поэтапное построение системы управления финансами на торговом предприятии.

The complex method of management the circulating assets of point-of-sale enterprise is considered in the article. Description of list groups of administrative decisions, influencing on the state of circulating assets of enterprise is also lighted up. The stage-by-stage construction of control the system by finances is offered on a point-of-sale enterprise.

Ключевые слова: оборотные средства, денежные средства, механизм управления оборотными средствами.

Введение. В настоящий момент предприятия функционируют в условиях острого недостатка собственных оборотных средств и оборотных средств в целом. Это приводит к необходимости модификаций существующих методик по управлению оборотными средствами – методик нормирования и методик управления источниками оборотных средств. В настоящее время поиск путей адаптации существующего механизма управления к рыночным условиям ведется бессистемно. Необходимо выработать комплексный научный подход к формированию механизма управления оборотными средствами предприятий в современных условиях.

Вопросы, касающиеся управления оборотными средствами были исследованы в отраслевых методиках по нормированию оборотных средств, а также в работах следующих авторов: Ковалев В.В., Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. и других [3]. В иностранной литературе вопросы, касающиеся управления оборотными средствами предприятия, зачастую связываются с финансовой деятельностью предприятия.

В настоящее время, когда осуществляется переход к рыночным отношениям, вопросы управления оборотными средствами явно недостаточно освещены в литературе. Методики, приведенные в литературных источниках развитых западных стран, не могут быть полностью использованы в Украине из-за разницы в экономической ситуации.

Основной раздел. Проблема недостатка оборотных средств может успешно решаться с помощью ускорения оборота оборотных средств и удешевления источников оборотных средств. Для стабильно работающего предприятия торговли решение данной задачи состоит из следующих этапов:

– построение механизма гибкого организационного взаимодействия служб и отделов предприятия для эффективного управления имеющимися средствами;

– построение системы планирования и прогнозирования состояния оборотных средств;

– привлечение более дешевых банковских кредитов и иных источников оборотных средств.

При успешном решении первых двух задач предприятие достигает стабильной платежеспособности, что позволяет привлекать более дешевые инвестиции в оборотный капитал.

Механизм управления оборотными средствами не может существовать отдельно от других управленческих механизмов. Решения в области управления оборотными средствами тесно связаны со стратегией предприятия, маркетинговыми исследованиями, прогнозированием возможных изменений государственной торговой политики, социальной обстановкой на предприятии, инвестициями в основные средства и так далее.

Центром распределения ресурсов предприятия, в том числе и краткосрочных, является финансово-экономический отдел, который осуществляет непосредственное управление оборотными средствами. Плановый отдел готовит торговые программы, на основе собранной статистики по торговой и сбытовой деятельности предприятия. Бухгалтерия предоставляет информацию для налоговой инспекции и осуществляет налоговое планирование и складской учет. Дирекция принимает генеральные решения в области управления оборотными средствами (смена производственного профиля выпускаемой продукции, изменение отпускных цен, получение оборотных инвестиций и т.д.). Маркетинговый отдел проводит маркетинговые исследования рынка. Проведение маркетинговых исследований должно подтвердить возможность реализации выпускаемой продукции в установленных объемах и ценах с заданными конструктивными, функциональными, технологическими, эксплуатационными, потребительскими и иными параметрами. В случае несоответствия желаемого и реального состояния необходимо принять меры, направленные либо на поиск новых более эффективных решений, либо на корректировку целевых ориентиров с последующей разработкой плана перспективных мероприятий.

Если придерживаться традиционного подхода – многочисленных процедур согласования и корректировок плановых заданий на каждом уровне управления, то в конечном итоге решения неизбежно будут приниматься на основе устаревших данных. Скорость продвижения информации по ступеням управленческой иерархии должна не только соответствовать скорости изменений во внешней среде, но и быть выше за счет предвидения развития событий. Такого результата можно добиться за счет обеспечения

быстрого реагирования на изменения ситуации и построение механизма контроля, основанного на "обратной связи". Предназначением плановой деятельности должна стать способность решения самых разнообразных задач управления в условиях неустойчивой внешней среды.

Процесс управления оборотными средствами может быть сформулирован в ситуационной форме по принципу: что произойдет, если события будут развиваться соответствующим образом? Представляется целесообразным рассматривать план всего лишь в качестве предварительного документа, но никак не окончательного, не допускающего возможности корректировки.

При ситуационном подходе план выступает в роли подсказки и может корректироваться в зависимости от складывающейся экономической обстановки. Методы решения возникающих задач при этом можно рассматривать с позиции как исследовательского, так и нормативного планирования.

Только сочетание обоих видов планирования обеспечивает комплексный подход, учитывающий гамму возможных последствии принятия управленческих решений. Это дает важное преимущество, позволяющее при разработке методов управления оборотными средствами не пассивно следовать за развитием событий, а активно формировать желаемое развитие.

Изменение статичного и динамичного векторов сигнализируют об изменении экономического положения предприятия. Сопоставляя значения компонент векторов и данные планирования, можно сделать вывод о качестве принятого управленческого решения.

Особенную важность приобретает точная оценка состояния предприятия в том случае, когда управленческое решение находится на границе производственных возможностей и имеет разумные альтернативы.

Прежде чем рассматривать группы решений, необходимо заметить, что все эти решения влияют на денежные потоки торгового предприятия.

Согласно теории финасово-экономического анализа в деятельности предприятия можно выделить три основные составляющие текущая деятельность, инвестиционная и финансовая. Под текущей деятельностью понимают основную уставную деятельность предприятия, связанную с получением дохода. С инвестиционной деятельностью связывают движение денежных средств в результате приобретения или создания долгосрочных активов, а также вследствие их реализации. [2]

Под финансовой деятельностью в международной практике (в частности, это предусмотрено международным стандартом бухгалтерского учета № 7) понимают движение денежных средств, связанное с изменениями в составе и размере собственного капитала и займов предприятия.

Изменения в собственном капитале обычно связаны с эмиссией акций или иным денежным увеличением уставного капитала, а также с полученным эмиссионным доходом. Изменение собственного капитала в результате полученного финансового результата деятельности в составе финансовой деятельности не учитывается, поскольку расходы и доходы, связанные с формированием финансового результата, учитываются в текущей деятельности.

К денежным средствам приравниваются денежные эквиваленты, под которыми понимают краткосрочные высоколиквидные инвестиции предприятия, свободно обратимые в денежные средства и незначительно подверженные риску изменения рыночной цены [1].

Ключевым показателем является результат изменения денежных средств от текущей деятельности (данный показатель в практике финансового анализа носит название чистый денежный поток). По этому показателю можно судить о способности предприятия генерировать денежные средства в результате своей основной деятельности. Именно поэтому надо отделить денежные средства, создаваемые на предприятии, от денежных средств, привлекаемых со стороны в виде кредитов, дополнительных вкладов собственников и т. д.

Для предприятия может иметь место ситуация, когда при удовлетворительных значениях компонент векторов коэффициентов величина чистого денежного потока от текущей деятельности будет отрицательна. Это означает, что результатом основной деятельности предприятия является отток денежных средств, а прирост средств за период обеспечен за счет финансовой или, реже, инвестиционной деятельности. Если, подобная ситуация для данного предприятия повторяется, нужно ожидать, что наступит момент, когда оно будет не в состоянии погасить свои финансовые обязательства, поскольку основным стабильным источником погашения внешних обязательств является приток денежных средств от текущей деятельности.

При использовании стандартной бухгалтерской отчетности для рассмотрения денежных потоков используется межпериодное сравнение финансовой структуры годового отчета (баланса). При использовании системы планирования, базирующейся на внутренней информации, денежные потоки рассчитываются за меньший период времени, в частности, за месяц.

Статья баланса по сравнению с прошлым периодом может быть увеличена или уменьшена, в зависимости от того, являлась ли она источником образования денежного потока или была потребителем денежных средств, то есть вызвала расход средств.

К источникам, имеющимся в наличии денег, относятся любые увеличения статей, отнесенные к "Обязательствам" либо к "Собственному капиталу".

В качестве примера можно привести банковский кредит. Любое уменьшение активных счетов также является источником образования денежного потока. Пример - продажа внеоборотных активов.

Потребление денежных фондов представляет собой любое уменьшение на счете, отнесенном к "Обязательствам" либо к "Собственному капиталу". Например, потребление имеющихся в наличии фондов – погашение кредита. Также к потреблению относится любое увеличение активных статей баланса. Приобретение внеоборотных активов, образование запасов являются примерами. Образование и расход денежных потоков происходят при любом виде деятельности предприятия. Несмотря на то, что нами рассматриваются все виды деятельности предприятия, основное внимание уделяется торговой и финансовой деятельности и их соотношению. Качественное соотношение между ними, которое должно быть учтено при принятии решений, подкрепляется количественным соотношением, полученным с помощью системы помесячного планирования.

Рассмотрим перечень групп управленческих решений, влияющих на состояние оборотных средств предприятия.

Увеличение нормы запасов. Плюсы: бесперебойная работа при увеличении выпуска. Минусы: ненужное увеличение оборотного капитала в случае сохранения или сокращения выпуска, возможные потери при переводе запасов в денежное выражение. Альтернатива: заключение "гибких" договоров с поставщиками с возможным изменением поставок. При принятии данного решения изменяются все вектора. Задействованные службы: маркетинговый отдел (прогноз продаж), плановый отдел, отдел снабжения.

Уменьшение нормы запасов. Плюсы: нет необходимости в привлечении оборотных инвестиций. Минусы: сбои в работе при увеличении выпуска продукции. Альтернатива: заключение "гибких" договоров с поставщиками с возможным изменением поставок. При принятии данного решения изменяются все вектора. Задействованные службы: маркетинговый отдел (прогноз продаж), плановый отдел, отдел снабжения.

При использовании системы "точно в срок" сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия поступают в точно назначенное время, также точно происходит и отгрузка товаров. Складские запасы в этом случае стоит сократить до уровня страхового задела, что позволяет сэкономить производственные площади и ускорить оборачиваемость оборотных средств.

Увеличение срока инкассации дебиторской задолженности. Плюсы: возможно увеличение числа клиентов. Минусы: требуются инвестиции в оборотный капитал. Альтернатива: изменение срока инкассации для лучших партнеров. При данном решении изменяются компоненты динамического вектора. Задействованные службы: отдел сбыта (изменение объема продаж), маркетинговый отдел (имидж фирмы).

Уменьшение срока инкассации. Плюсы: Высвобождение средств из оборота. Минусы: возможна потеря заказчиков, рост просроченной дебиторской задолженности. Альтернатива: использование инструментов рынка ценных бумаг для инвестиций в оборотный капитал. При данном решении изменение терпит динамический вектор. Задействованные службы: отдел сбыта (изменение объема продаж), маркетинговый отдел (имидж фирмы).

Вложение временно свободных денежных средств в инструменты финансового рынка. Плюсы: дополнительный доход, увеличение ликвидности (маневренности) предприятия. Минусы: возможна потеря вложенных средств. Альтернатива: увеличение запасов, сокращение срока инкассации дебиторской задолженности. При данном решении изменяются все вектора коэффициентов. Задействованные службы: плановый отдел (прогноз потребности в средствах), финансовый отдел (анализ финансового рынка).

Выпуск долговых обязательств. Плюсы: увеличение оборотного капитала без привлечения прямых инвестиций. Минусы: снижается долгосрочная финансовая устойчивость предприятия. Альтернатива: прямые инвестиции в оборотный капитал. При данном решении происходит изменение всех векторов. Задействованные службы: финансовый отдел, дирекция.

Увеличение выпуска продукции. Плюсы: выдавливание конкурентов с помощью демпинга цен, увеличение рабочих мест (политические плюсы). Минусы: необходимы инвестиции в оборотный капитал. Задействованные службы: дирекция.

Сокращение выпуска продукции. Плюсы: поднятие отпускных цен и увеличение рентабельности. В условиях конкуренции может привести к потере клиентов и банкротству предприятия. Задействованные службы: дирекция. Важным шагом при построении организационного механизма управления оборотными средствами является построение информационной составляющей.

В настоящее время именно данный аспект явно недостаточно проработан в методической литературе. Его важность, с нашей точки зрения, увеличивается с развитием рыночных отношений в Украине и увеличением объема информации, обрабатываемой органами управления предприятия.

Дискретный характер планирования (обычно режим годового цикла) уже не может в полной мере отвечать специфике происходящих в экономике процессов. Поэтому одним из важнейших требований является возможность управления в реальном масштабе времени (на базе информационных систем). Ориентация только на прошлый опыт препятствует поиску адекватного ответа на изменения. Необходимо подготовиться к самым неожиданным поворотам. Исключительное значение приобретает быстрота реакции лица, принимающего решение.

Современный инструментарий решения задач управления оборотными средствами, соответствующий новому уровню качества внешней среды, должен опираться на предпринимательский стиль управления в переходной экономике, т.е.:

– принятие решений в режиме реального времени и оперативную адаптацию к быстро меняющимся условиям;

– чувствительность (готовность) к изменениям;

– целенаправленное формирование экономической стратегии.

Конечной целью управления оборотными средствами является стабильная платежеспособность, то есть достижение ситуации, когда в любой момент в распоряжении предприятия было достаточное количество наличных денежных средств.

Опыт работы многих украинских предприятий показывает, что освоение современной системы управления финансами является одной из основных задач для улучшения их экономического положения. Система управления финансами является важнейшей составной частью общей системы управления предприятием. Она включает в себя:

– комплекс технологий подготовки, принятия и контроля над исполнением решений финансово-экономического характера (включая использование автоматизированной системы поддержки и принятия решений);

– учет и подготовку исходной информации на основе управленческого и бухгалтерского учета;

– переработку исходной информации в аналитическую, и ее представление в удобном для анализа и принятия решения виде.

Основной системы являются технологии, то есть процедуры и документы, регламентирующие процессы решения задач учета, планирования, контроля и отчетности. Они должны конкретизироваться как функции подразделений вплоть до уровня должностных инструкций.

В результате упорядочивания своей финансовой работы у предприятия появляются новые возможности, позволяющие оптимизировать финансовые потоки. Возможным становится решение таких задач, как:

– обоснование объемов, сроков и целесообразности привлечения финансовых ресурсов,

– увеличение оборотных средств без привлечения займов,

– оперативное управление финансовыми потоками (что особенно актуально при реструктуризации, приводящей к образованию центров финансовой ответственности внутри предприятия, дочерних предприятий и тому подобное),

– управление издержками предприятия,

– управление ассортиментом продукции,

– прогнозирование развития предприятия, позволяющее заблаговременно принять меры для предотвращения крупных потерь и банкротства.

Для большинства предприятий торговли в настоящее время первоочередной является задача формирования и реализации устойчивого безубыточного финансового бюджета с бездефицитным вариантом движения денежных средств. Под финансовым бюджетом понимается комплексный план функционирования и развития предприятия в стоимостном выражении. Этот план включает согласованные товарно-материальные и финансовые потоки и, отображаемые комплектом следующих документов:

– сводный бюджет, включающий консолидированные формы плана движения денежных средств, плана прибылей и убытков, планового финансового баланса;

– бюджеты подразделений и центров финансовой ответственности, включающие планы продаж, производства закупок, развития, движения денежных средств, прибыли и др.

Второй основной задачей является формирование планов с максимальной прибылью и приемлемой рентабельностью.

Построение системы управления финансами на торговом предприятии может быть проведено в четыре этапа.

1 этап. Определение финансово-экономических целей, критериев их достижения и стратегии предприятия. Разработка процедур и технологий решения основных задач управления финансами, обеспечивающие достижение поставленных целей. Выделение "точек принятия решения", закрепляемых за конкретными руководителями.

2 этап. Освоение подсистемы планирования и анализа финансовых потоков с упрощенным анализом прибылей и убытков. Подсистема позволяет планировать поступления и платежи предприятия, рассчитывать сроки привлечения и объемы необходимых заемных средств, эффективного управления временно свободными денежными ресурсами, формировать финансовые потоки как на уровне предприятия, так и на уровне центров финансовой ответственности. Подсистема планирования и анализа финансовых потоков обеспечивает финансовую устойчивость предприятия и очень важна для предупреждения критических ситуаций, угрожающих банкротством.

3 этап. Детальная проработка плана по прибылям и убыткам. Обеспечение согласования управленческого учета с бухгалтерским учетом. Отработка технологии контроля исполнения бюджета,

анализа выполнения плановых заданий, корректировки планов и скользящего планирования.

4 этап. Осуществляется планирование агрегированного баланса, управление собственным и заемным капиталом.

В случае недостатка собственных оборотных средств торговые предприятия вынуждены прибегать к краткосрочному заимствованию, банковским кредитам, неплатежам, инструментам фондового рынка и другим инструментам.

Выводы. Решения в области управления оборотными средствами тесно связаны со стратегией предприятия, маркетинговыми исследованиями, прогнозированием возможных изменений государственной промышленной политики, социальной обстановкой на предприятии, инвестициями в основные средства и так далее.

Следующим шагом при создании механизма управления оборотными средствами является обоснование норм оборотных средств и составление прогноза о состоянии ненормируемых оборотных средств. Для этого необходима модификация существующей системы планирования.

Обеспечение быстрого реагирования на изменения экономической ситуации обеспечивается путем построения механизма контроля, основанного на "обратной связи".

В целях более дешевого привлечения инвестиций в оборотный капитал предприятия предлагается использовать рыночные долговые инструменты.

Последним шагом модификации процесса управления оборотными средствами является построение информационной составляющей механизма управления оборотными средствами. В настоящее время именно данный аспект явно недостаточно проработан в методической литературе.

Литература

1. Гребнев А.И., Баженов Ю.К. Экономика торгового предприятия. – М.: Экономика, 1997. – 114 с.
2. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия. – Минск.: Новое издание, 2002. – 240 с.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М., 1998. – 164 с.

Надійшла 27.03.2010

УДК 658.310+631.1.017.3

С. В. КОРОБКА
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено місце і значення малого підприємництва для розвитку економіки. Проаналізовано основні підходи до управління малим підприємством. Звертається увага на особливості управління малим підприємством в аграрному секторі. Надаються пропозиції щодо доцільності використання ефективних методів управління в подальшій діяльності малого підприємства.

In the article certainly a place and value of small enterprise is for development of economy. The basic going is analysed near a management a small enterprise . Attention applies on the feature of management a small enterprise in an agrarian sector. Suggestions are given in relation to expedience of the use of effective methods of management in subsequent activity of small enterprise.

Ключові слова: мале підприємництво, підприємство, управління, методи управління.

Вступ. Ринкові перетворення в економіці України потребують принципово нових підходів до розвитку аграрного сектора, його подальшої трансформації, мають ґрунтуватися на глибокому аналізі і врахуванні всіх чинників, які можуть вплинути на ефективність сільськогосподарського виробництва та реалізацію стратегічних цілей всіх суб'єктів галузі.

Мале підприємництво розвивається у всіх галузях народного господарства, в тому числі і в аграрному секторі економіки, на основі будь-яких форм власності і здійснює всі види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством України. Найбільшого поширення набуло мале підприємництво у тих галузях, в яких немає фондо-, науко- і енергомісткого технологічного процесу, а успіх вирішальною мірою залежить від індивідуальної праці, збереження зональних особливостей та традицій і досягнення високих кінцевих результатів, не пов'язаних зі зростанням кількості працюючих.

Проте, мале підприємництво в аграрному секторі економіки потребує дієвої державної підтримки, ніж в інших сферах економіки. Тому, в США державні субсидії в доходах фермерів становлять близько 30%, в Швеції – 59%, у Фінляндії – 71%, Швейцарії – 80%. Досвід зарубіжних країн переконує, що розвиток малого підприємництва вимагає виваженої економічної політики і фінансової підтримки, особливо на старті, чіткої нормативної бази, створення розвинутої ринкової інфраструктури, інформаційної мережі [7].

Однак, як свідчить світова практика, життєздатними виявляються ті малі підприємства, які

застосовують форми і методи управління, засновані на стратегії підприємництва. Так, у США 98% малих підприємств банкрутують через неефективне управління і тільки 2% пояснюють причини банкрутства як такі, що не пов'язані з управлінням підприємством [4]. Не винятком є і Україна, оскільки на підприємствах малого бізнесу управління є також однією з слабких ланок. Так дослідження довели, що тільки на кожному п'ятому підприємстві проводиться аналіз фінансових результатів з точки зору менеджменту, третина з них – щотижня, 42% – раз на місяць [1]. Тому формування та впровадження такого управління є провідною задачею для розвитку малого підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність даного дослідження полягає в тому, що питанню управлінню підприємством присвячено значний обсяг публікацій. Зокрема, проблемам управління малими підприємствами розглядаються в працях Белоус Г., Ваганова К., Кириченка О., Падеріна І., Орлова А., Чумаченка Г. Проте особливостям управління малими підприємствами приділяється недостатня увага, тому вона потребує більш глибокого вивчення. Оскільки аналіз функціонування малого підприємництва показує, що невдачі багатьох підприємств обумовлюються багатьма причинами, але найголовнішою є незадовільне управління колективом, недоліки в менеджменті.

Метою дослідження є: вивчення особливостей управління малим підприємством для забезпечення більш ефективної діяльності цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємництво сьогодні виступає рушійною силою розвитку вітчизняної економіки. Упродовж останніх років саме суб'єкти малого підприємництва перебувають у центрі політичної та економічної уваги державних і місцевих органів влади, є предметом різноманітних програм соціально-економічного розвитку. Постійно зростає кількість малих підприємств, їх частка на ринку, чисельність працездатного населення, зайнятого у сфері малого підприємництва.

Проте, в зарубіжній літературі все частіше зустрічається твердження, що для збільшення економічної ефективності від процесів управляння, їх доцільно вдосконалювати через кожні 3-5 років [7].

Зміни організаційно-економічних характеристик дають можливість оптимізувати розміри підприємств та їх підрозділів, посилити автономність суб'єктів господарювання, які функціонують в умовах економічної кризи і спаду виробництва. Такі зміни призвели до різностороннього механізму господарювання, що призвело до неузгодженість між технікою і організацією виробництва, з одного боку, і будовою управлінської системи – з другого. Це, в свою чергу, призводить до дублювання управлінських функцій, зникає чіткість у розподілі обов'язків, прав і відповідальності між структурними підрозділами і працівниками апарату управління, що призводить до виникнення конфліктних ситуацій у колективі тощо [8].

Основною метою створення малого підприємства є реалізація особистої свободи, своїх організаторських здібностей, користь для суспільства. Тому економічні мотиви можна вважати не основною причиною започаткування малого підприємництва, оскільки лише третина підприємців пов'язує початок своєї підприємницької діяльності з прагненням отримати вищий дохід чи скрутним фінансовим становищем.

Крім того, мале підприємництво надає робочі місця тисячам і навіть мільйонам громадян, він простий у формуванні і управлінні, швидко реагує на можливості, оскільки характеризується мобільністю у прийнятті рішень під впливом кон'юнктури ринку, потребує порівняно невеликого початкового капіталу, в багатьох країнах користується державними пільгами. Поряд з позитивними рисами малому підприємництву притаманні і недоліки: він не завжди має рівний доступ до ресурсів, особливо до фінансових, а невеликі розміри діяльності не дають змоги успішно використовувати переваги масштабності, вирішувати питання про внутрішню спеціалізацію. За цих умов серед підприємств малого бізнесу дуже високий рівень банкрутства. На думку західних спеціалістів, мала фірма з 20 або меншим числом працівників має тільки один шанс із трьох протриматися більше чотирьох років. Більшість банкрутств пов'язують із поганим управлінням.

Малими підприємствами вважалися юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн. грн. [5, с.14].

Малі підприємства відрізняються від великих цілями і завданнями, які здатні вирішувати. Оскільки вони виступають відображенням підприємницької ініціативи, інтересу власника, який в собі відображає і керівника, і генератора ідей, і фінансового керуючого. Тому рішення, які пов'язані управлінням підприємством ґрунтуються на авторитетній думці власника.

Виділяють три найбільш поширені форми участі суб'єктів власності в управлінні господарської діяльності малих підприємств.

Перша форма – мале підприємство, що було створене на основі власності окремого громадянина з правом найму робочої сили, іншими словами це одноосібне управління і прийняття управлінських рішень для такого підприємства властивим є право найму робочої сили за трудовою угодою, здійснює діяльність на основі повного госпрозрахунку, самоокупності та самофінансування. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до потреби власника підприємства

Друга форма – мале підприємство колективної форми власності. Майно такого підприємства є

дольовою власністю учасників підприємства, а формується за рахунок коштів, грошових та інших вкладів засновників, кредитів банку та інших кредиторів, доходів від його господарської діяльності. Розподіл прибутку проводиться за спільним рішенням засновників із врахуванням їх особистого трудового вкладу, а також їх долі у власності підприємства.

Третя форма - мале підприємство у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю. Майно, що є власністю підприємства, складається із вкладів та додаткових внесків його учасників, продукції, виробленої підприємством в результаті господарської діяльності, одержаних доходів, а також іншого майна, придбаного на підставах, не заборонених законодавством. Для забезпечення діяльності підприємства за рахунок вкладів створюється статутний фонд у певному розмірі, але не менше 5 млн. грн. До моменту реєстрації кожен учасник має внести не менше 30% свого обумовленого вкладу, що повинно бути підтверджено документом банківського закладу [8].

Організація управлінського процесу на малих підприємствах повинна враховувати гнучкість і динамічність останнього, об'єднувати права і обов'язки власника з функціями управління. Мале підприємництво, як і будь-який інший вид діяльності, потребує високого рівня професіоналізму. Для підприємців, які хочуть займатися прибутковою діяльністю мають отримувати повну і вчасну інформацію, що стосується як попиту та пропозиції на продукцію їх виробництва. В основному це пов'язано з мінімізацією можливих ризиків на підприємстві. Керівник виконує більшість функцій на підприємстві, що спричиняє дефіцит часу на управлінську діяльність, що негативно позначається на результатах діяльності підприємства.

Будь-яке підприємство, не винятком є і мале підприємство, проходить мінімум три фази: першу – фазу відкриття та початку діяльності; другу – фазу закріплення в ринковому і конкурентному середовищі; третю – фазу розширення та розвитку, стійкого отримання прибутку. Основне завдання підприємця – максимально скоротити час перших двох фаз. Іншими словами, необхідно пройти ці фази на максимальних швидкостях з мінімумом бар'єрів [4, с. 20].

Для кожної з перелічених фаз властиві свої управлінські процеси, які для малих підприємствах мають певні особливості. В основному вони випливають з недосконалості організаційної структури, відсутністю чіткого поділу праці та малими масштабами виробництва.

Проте початкову фазу існування малого підприємства можна вважати чи не найважливішою, оскільки вона визначає основні аспекти діяльності підприємства. Для кращого розуміння важливості ранньої стадії існування бізнесу, американські вчені розробили модель, яка включає п'ять етапів розвитку малого підприємництва.

На першій стадії (вихід на ринок) підприємство лише стартує. Головним завданням тут є зацікавити споживача своїми товарами чи послугами. Важливими питаннями є забезпечення випуску продукції, що відповідає вимогам споживача, а також пошук фондів для покриття початкових витрат. На цьому етапі багато підприємств банкрутує.

Другий етап названо "виживання". На цьому етапі головним є досягнення певного перелому в становленні і отриманні прибутку для розширення фондів. Підприємці намагаються створити достатню кількість фондів для фінансування росту фірми та забезпечення співвідношення активів та пасивів. На цьому етапі визначається подальша доля підприємства, яким може керувати менеджер, що не є його власником.

На третьому етапі компанія має гарний економічний стан, рівень надходжень стає вищим середнього. Компанія в змозі знаходитися на цьому етапі протягом тривалого періоду, якщо вона адаптується до змін навколишнього середовища та до виникаючих внутрішніх проблем. Власники діють разом та вирішують проблеми фінансів компанії для інвестування майбутніх проектів.

Основними проблемами четвертого етапу є такі: як швидко зрости та як фінансувати цей ріст. Важливими питаннями, що вимагають вирішення, є: чи бажає власник перекласти відповідальність за управління зростаючим підприємством на інших і чи буде грошовий потік достатнім для забезпечення нормального його функціонування. В той же час невдале керування та небажання керівників передати відповідальність може призвести до небажаних змін у структурі управління. Якщо зусилля на цьому етапі не досягнуть успіху, компанія може опинитися на одному з попередніх етапів.

На завершальному п'ятому етапі компанія має об'єднати та контролювати фінансові надходження, які є результатами їх зростання. Щоправда, на цій стадії зростання може припинитися через недостатню кількість нововведень і зникнення мотивів розвитку. В залежності від того, як швидко будуть проведені зміни, компанія може повернутися до зростання або збанкрутувати. На цій стадії компанія має перейти до активного запровадження нововведень.

Всю управлінську роботу на малих підприємствах можна звести до певних початкових процесів, а саме: постановки задачі; планування і прогнозування; координація і ухвалення рішень; маркетинг; мотивація діяльності; контроль за виконання поставлених задач. Це допомагає керівнику ефективно координувати свої подальші дії по управлінню підприємством.

Потрібно також пам'ятати, що комплексний підхід дає можливість визначити функції підсистем управління підприємством і складних великих систем, в межах яких доводиться діяти підприємцю. Оскільки

системи, з якими підприємець співпрацює, є складовими елементами інших, більших, підсистем (а саме господарських комплексів районів, міст, областей, галузей, що включають багато фірм і підприємств різної приналежності). Потрібно враховувати, що ці системи і підсистеми знаходяться в постійній динаміці, вони видозмінюються, удосконалюються, діють, реорганізуються (а можливо деградують чи зникають).

Процес управління на малому підприємстві має ґрунтуватися на врахуванні основних функцій менеджменту, з пристосування до його особливостей і потреб цього підприємства.

Особливістю малого підприємства є простота форми управління і нечисленний управлінський штат. Як правило, тут немає розділення функції власності і управління, оскільки тут відсутні ідеї делегування. Однією з основних особливостей малих підприємств є відсутність регламентації ініціативи, увага зосереджується на неформальному спілкування, інтенсивність якого висока і яка, по суті, стає і системою суворого контролю.

Для малого підприємництва створення раціональної структури управління є складним завданням, оскільки управління повинно здійснюватися з урахуванням організаційних, економічних, психологічних і соціальних факторів. Структура управління може змінюватися під впливом багатьох чинників, а саме: технічними, економічними, соціальними та іншими факторами [7].

Дотримання норм управління призводить до підвищення ефективності виробництва. Оптимальна норма дає можливість зрозуміти межу закріплення працівників або структурних підрозділів за керівником, діяльність яких він може ефективно спрямовувати і контролювати за відповідних організаційно-технічних умов, нормальної тривалості та інтенсивності праці.

Так, на малому підприємстві планування досить часто замінюють альтернативним поняттям "підприємницьке чуття". Оскільки, прийняті таким способом рішення відображають виробничо-господарські інтереси підприємства. В умовах відсутності вільних фінансових ресурсів, на малих підприємствах часто не створюються планові відділи, а функції планування виконує керівник. Це призводить до того, що працівники підприємства не мають чіткого уявлення про цілі підприємства і свій особистий внесок у їх досягнення. Крім того потрібно згадати, що в малих підприємствах відсутнє довгострокове планування [4]. Тому, видається доцільним використовувати методи стратегічного управління з врахуванням особливостей галузі в якій функціонує підприємство.

Відсутність формальних структур призводить до спрощення системи ухвалення управлінських рішень, зростання ступеня особистої участі керівників в діяльності всіх працівників фірми. Керівник підприємства сам веде бухгалтерський облік, здійснює аналіз комерційної діяльності, займається фінансами, постачанням і збутом, цінами і рекламою. У випадку, якщо власних знань і досвіду не вистачає, звичайно вдаються до послуг фахівців. Але головна особливість – прагнення до колективної праці. Загальна сумісна зацікавленість в максимальному результаті роботи спільно, обумовлена участю в прибутках фірми і бажанням зберегти зайнятість. Проблема полягає в тому, де узяти такі кадри, як зробити штати фахівців і керівників здібними до інноваційних ідей, до заповзятливості [6].

Оскільки, інновації виступають специфічним інструментом управляння на малих підприємствах. Вони включають цілеспрямований організований пошук нових рішень і, що важливо, постійну націленість на них, що дано не кожному і багато в чому залежить від особи керівника, який повинен бути здібний до економічних експериментів, до ризику, не боятися новаторства, бути розповсюджувачем досвіду, творцем команди.

Одним з альтернативних напрямів сприяння розвитку малого підприємництва є створення бізнес-інкубаторів – організацій, які створюють найсприятливіші умови для стартового розвитку малих підприємств шляхом надання комплексу послуг і ресурсів, що включають: забезпечення підприємств площею на пільгових умовах, засобами зв'язку, необхідним устаткуванням, проведення навчання персоналу, консультування і т.д.

Комплекс послуг – це одна з найголовніших умов, тому що саме комплексність має значення для стартового розвитку малих підприємств. Таким чином, підприємець зосереджений на одній задачі – почати випуск продукції (послуги) і вийти на ринок, вся решта проблем йому допомагає вирішувати команда бізнес-інкубатора (адміністрація, експерти, консультанти). Вона допомагає придбати підприємцю "свою особу" представляє його інтереси в зовнішньому середовищі, створює позитивний імідж.

Висновок. На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки, що: однією з основних проблем розвитку малого підприємництва в Україні залишається недосконале управління, зокрема через відсутність кваліфікованих керівних кадрів; об'єднаність функції власника і керівника, що спричиняє дефіцит часу на управлінську діяльність, а це негативно позначається на результатах діяльності підприємства; відсутність планових відділів призводить до використання "підприємницького чуття" як альтернативного планування. Прийняті таким способом рішення відображають виробничо-господарські інтереси підприємства; в процесі прийняття управлінських рішень доцільно використовувати методи стратегічного правління, з врахуванням особливостей галузі функціонування підприємства; простота форми управління і нечисленний управлінський штат, сприяє використанню усного вербального спілкування, що сприяє швидкій передачі інформації; гнучкість методів управління; спрощена системи ухвалення управлінських рішень та зростання ступеня особистої участі керівників в діяльності всіх працівників фірми;

використання ефективного управління в діяльності малого підприємства, дасть можливість пристосовуватися до вимог ринку не тільки за допомогою виробництва нових видів продукції (товарів), а і шляхом прийняття раціональних управлінських рішень. Оскільки, швидка адаптація до змін зовнішнього середовища, допоможе розробляти ефективну протидію його негативному впливу; коректування цілей, внесення змін у систему критеріїв ефективності функціонування, використання нововведень дасть можливість здійснювати підприємницьку діяльність та залишатися прибутковими на протязі довгих років.

Література

1. Бусел Ю. Малые и средние предприятия: политика и управления // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 2. – С. 64-70.

2. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 35-41.

3. Вагонов К., Криченко О. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 103-118

4. Половян О.В., Петренко К.Г. Основи управління малим підприємством // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 131-135.

5. Указ Президента "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності" // Урядовий кур'єр. − 2008. − 7 жовтня.

6. Фінагіна О.В., Дубовик О.М. Проблеми менеджменту в малому бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2007may/5_finag.htm

Надійшла 27.03.2010

УДК 336.763.34

В. А. ЛИМАРЕНКО
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування»

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ — ШЛЯХ ДО ПОЛІПШЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ?

В статті розглянуті сучасний стан та проблеми іпотечного кредитування в контексті поліпшення соціально-економічних умов та заходи за його удосконалення.

In article was considered current situation and problem in mortgage lending in context of betterment socio-economic conditions and means of its improvement.

Ключові слова: іпотека, кредитування, фінансування, інвестування, ризик.

Вступ. В останні роки комерційні банки активно пропонували різні програми з іпотечного кредитування, різні акційні умови, пільгові кредити, тим самим нарощуючи іпотечні портфелі. Так, з 2004 по 2008 роки кількість кредитів, наданих банками з встановленням іпотеки, збільшилась в десятки разів. Активно залучалась до розвитку іпотеки і держава. З 2004 року запроваджена програма за сприяння фонду молодіжного кредитування, яка була направлена на допомогу молодим сім'ям в придбанні житла, суть якої полягає в компенсації частки процентної ставки. З 2006 року існує програма пільгового кредитування через Державну іпотечну установу (ДІУ), суть якої полягає в наданні ДІУ кредитів через комерційні банки зі зниженою процентною ставкою. Також, через іпотечні кредити відбувається фінансування будівництва. Набирають розвиток різні програми співпраці забудовників та комерційних банків щодо управління, фінансування будівництва, що, в свою чергу, сприяє розвитку сфери будівництва.

Але чи дійсно іпотека може зробити доступним житло, поліпшити соціально-економічні умови? Чи дійсно іпотека це надійна гарантія повернення позики?

Основний розділ. Теоретичні аспекти іпотечного кредитування певною мірою знайшли своє відображення в економічній літературі. Зокрема, проблемам і напрямкам розвитку іпотеки та іпотечного ринку присвячені роботи таких вчених, як Д.Ван-Хуз, Р.Миллер, С.Кручок, Б.Луців, О.Любунь, А.Пересад, в роботах яких ретельно вивчена сутність іпотеки, іпотечний механізм, моделі організації іпотечного бізнесу, функції і роль основних суб'єктів іпотечного ринку, техніка банківського іпотечного кредитування, інші важливі елементи іпотечного ринку та іпотечної системи. З переходом країн соціалістичної системи господарювання до ринкових перетворень (розвитку фінансового ринку та появи ринку нерухомості) з'являються перші вітчизняні наукові дослідження іпотеки, зокрема праці Сироткіна В., Зеленкової Н., Рахманової Н., Семенової Є., Іванова В., Михайлова Е., Черняк І., Пучковської І., Кудрявцева В. та Кудрявцевої Є. тощо. В Україні питання іпотечного кредитування досліджують Євтух О., Красникова О., Шкрярук С., Кручок С.

Незважаючи на широке коло наукових робіт вище зазначених авторів, присвячених цій тематиці, необхідним є вирішення завдань аналізу впливу діяльності комерційних банків на процес іпотечного

кредитування; виявлення тенденції поступової переорієнтації іпотечного ринку з валютного кредитування на кредитування в українській гривні; розв'язання питань, пов'язаних з відмінністю та перевагою кредитування первинного або вторинного ринку; вплив іпотечного кредитування на соціально-економічні умови населення.

Іпотечне кредитування є невід'ємним елементом ринкової економіки, що формується в Україні, і сприяє економічному і соціальному розвитку нашої держави. Сьогодні приблизно 60-70% ринку іпотечного кредитування в Україні припадає на великі банки, тобто концентрація всіх операцій відбувається у великих банках, які мають розгалужену мережу філій і міцні корпоративні зв'язки з будівельними організаціями.

АКБ „Укрсоцбанк" посідає одне із перших (за даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА) станом на перше січня 2009 року – друге) місць серед банків по обсягу іпотечного портфелю.

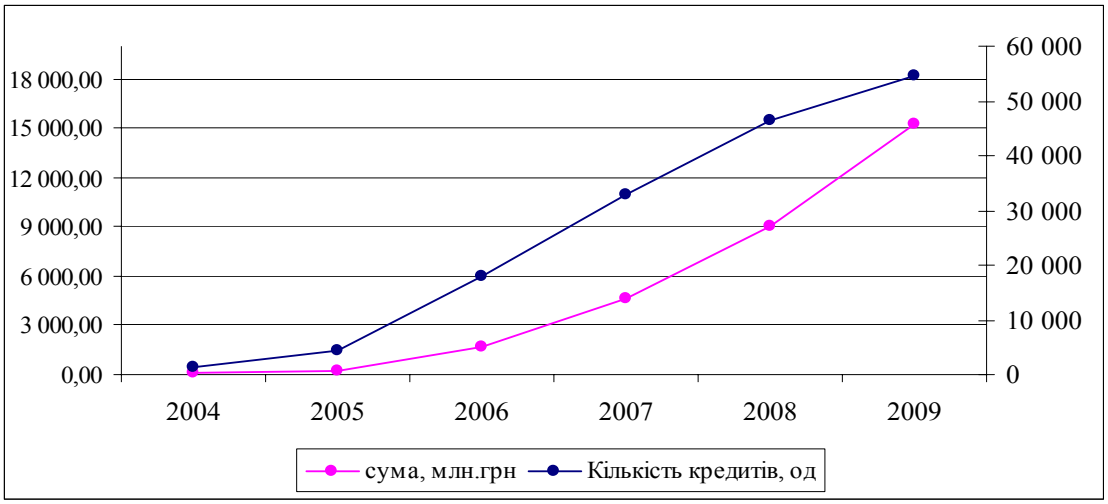

Рис. 1. Динаміка розвитку іпотечного портфелю АКБ „Укрсоцбанк"

Динаміка розвитку іпотечного портфелю свідчить, що основний пік іпотечного кредитування почався у 2005 році та продовжується до кінця 2008 року. Саме на цей період приходиться впровадження та активний розвиток різних іпотечних програм не тільки комерційних банків (впровадження нових іпотечних програм, акційних та пільгових умов кредитування та інше), але і держави (як зазначалося раніше у 2004 році почала працювати державна програма молодіжного кредитування, пік якої прийшовся саме на 2005 рік, та програма з пільгового кредитування через Державну іпотечну установу). Ситуація, яка склалася, обумовлена змінами в умовах кредитування.

Таблиця 1

Динаміка змін умов кредитування

Дата	строк кредиту	аванс	кількість кредитів	сума, млн грн.
01.01.2005	7	30	4 564	249,31
01.01.2006	20	30	18 062	1 709,46
01.01.2007	25	30	32 716	4 590,09
01.01.2008	25	25	46 350	8 986, 50
01.01.2009	25	20	54 711	15 302,21

В останні роки умови кредитування становила все більш м'якими: збільшувались строки кредитування, зменшувались розміри власних внесків позичальників та інше. Така політика дозволяла збільшувати портфель банку шляхом розширення сегменту позичальників, які спроможні отримати іпотечний кредит. Адже зменшуючи авансові внески, банки надавали можливість отримати кредит позичальникам, скоротивши час на накопичення власних заощаджень. Збільшуючи максимальний термін кредитування, банки відкривали шлях до іпотечних кредитів позичальникам, які отримували менший дохід. Адже зі збільшенням терміну кредитування зменшуються щомісячні внески по заборгованості за кредитом. Але чи призводить поліпшення умов кредитування до доступності житла?

Основний зріст портфелю припадає на 2005-2007 роки. За цей період портфель зріс в десятки разів завдяки пом'якшенню умов отримання кредиту. Розширюючи сегмент клієнтів, банки укидали мільярди гривень, тим самим провокуючи потужний попит на ринку нерухомості. Така ситуація призвела до зростання цін на нерухомість (табл. 2). Основне зростання цін та бурхливий зріст іпотечного портфелю співпадають.

Таблиця 2

Аналіз змін портфелю та вартості житла

Дата	кількість кредитів	сума, млн грн.	Зміна портфелю до попереднього періоду, %	Середня сума 1 кредиту, тис. грн..	Вартість 1 кв. м в Києві, дол. США	Зміна вартості 1 кв. м до попереднього періоду, %
01.01.2004	1 432	68,88	-	48,1	749	-
01.01.2005	4 564	249,31	361,9	54,6	963	128,5
01.01.2006	18 062	1 709,46	685,6	94,6	1592	165,3
01.01.2007	32 716	4 590,09	268,5	140,3	2713	170, 4
01.01.2008	46 350	8 986,50	195,7	193,9	3055	112,6
01.01.2009	54 711	15 302,21	170,2	231,2	2860	93,6

Отже, полегшуючи умови отримання кредиту, банки відкривають доступ до іпотеки, але тим самим провокують зростання цін, що, в свою чергу, зводить до нуля доступність житла через іпотеку. Точніше питання доступності житла не може бути вирішено тільки через поліпшення умов отримання іпотечних кредитів.

Станом на 01.01.2009 року ми можемо спостерігати таку ситуацію: портфель банку збільшився на 70%, а ціни зменшились на 7%. Відповідь на це питання знайдемо в структурі іпотечного портфелю.

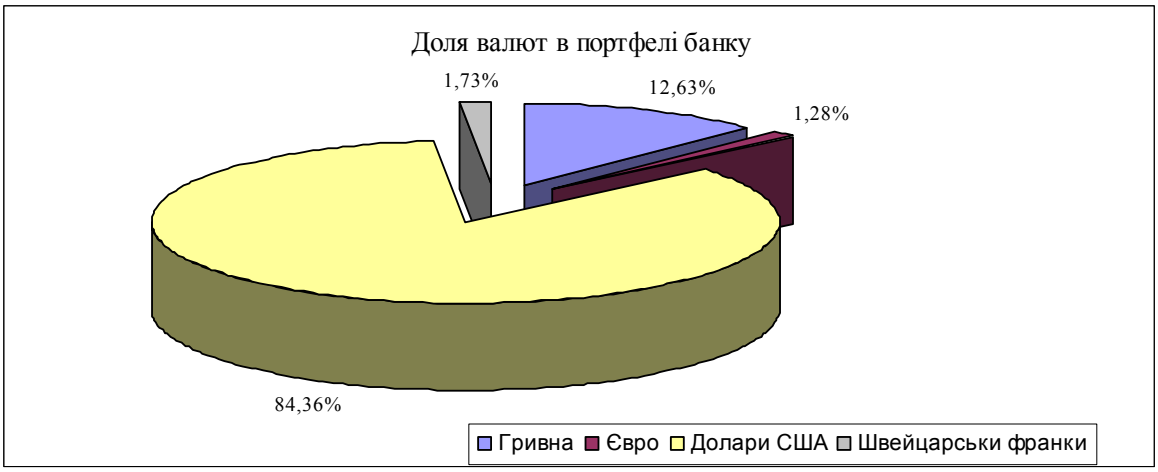

Рис. 2. Структура іпотечного портфелю

На кредити в іноземній валюті приходиться майже 87% всього іпотечного портфелю. Тоді чому у 2008 році портфель збільшився, а ціни знизились в наступному? На четвертий квартал 2008 року прийшлось значне падіння курсу гривні до основних валют (майже в два рази) і збільшення портфелю відбулося в основному не за рахунок збільшення клієнтської бази, а за рахунок переоцінки валютних кредитів.

Відповідно до даних Української національної іпотечної асоціації АКБ „Укрсоцбанк" займає перше місце за кредитами наданими на інвестування в будівництво. В структурі іпотечного портфелю банку доля таких кредитів становить 18%. Через такі кредити банки з одного боку стимулюють розвиток будівництва, з іншого боку перекладають фінансування будівництва з забудовників на інвесторів. Тобто, щоб збудувати будинок забудовнику необов'язково мати власні фінанси, адже фінансування забезпечать інвестори, у тому числі через іпотечне кредитування.

Іпотечне кредитування є важливим аспектом в діяльності фінансово-кредитних установ, яке потребує подальшого розвитку. Іпотека дає змогу мобілізувати значну частину заощаджень населення й коштів інвесторів і спрямувати їх, насамперед, у такі важливі галузі народного господарства, які пов'язані з житловим будівництвом. Іпотечне кредитування в Україні має переважно депозитну модель фінансування з домінуванням універсальних банків. Депозитна модель носить переважно короткостроковий характер тому основною проблемою розвитку іпотечного кредиту в Україні є нестача (обмеженість) "довгих" пасивів. Через відсутність спеціалізованих інститутів іпотечного ринку, інфраструктури, недосконале законодавство, українські банки нездатні використовувати міжнародні схеми реінвестування. Багато українських банків нездатні позичати кошти на міжнародних ринках капіталу через їх неповну відповідність вимогам міжнародного законодавства.

Становлення і розвиток іпотечних відносин неможливі без створення економічних, правових та інституційних передумов. Конкретні правові передумови запровадження іпотечного кредитування полягають в наданні гарантії приватної власності на нерухоме майно. Таким чином кредитор буде мати

юридичні гарантії щодо однозначного встановлення права власності позичальника та наявних обтяжень на нерухоме майно, яке було запропоноване для передачі в іпотеку. Це дасть змогу уникнути проблем при передачі майна у заставу, створенні правового регулювання організації та діяльності іпотечних банків. Адже, коли буде встановлено чітку схему діяльності таких банків, тоді і можна буде говорити про розвиток іпотечного кредитування.

Висновки. Теперішня ситуація з іпотекою в Україні потребує негайних позитивних змін, адже іпотечний ринок щільно пов'язаний з багатьма важливими галузями економіки, такими як будівництво, металургія, виробництво будівельних матеріалів, видобувна галузь та ін., і достатньо швидко й чітко реагує на зміни в національній економіці. У той час, коли в більшості розвинених країн обсяг іпотечного кредитування становить 40-75 % ВВП, у країнах, що розвиваються, – близько 20 % ВВП, то в Україні цей відсоток ледве сягає 8%. З огляду на це Україна має деякий потенціал для розвитку іпотечного кредитування.

Проте розвиток іпотеки самотужки, тобто без розвитку супутніх галузей економіки, не може бути тим чинником, який робить житло більш доступним для населення. Адже сама іпотека стимулює попит на ринку нерухомості, що в свою чергу, призводить до її подорожчання. Існуюча державна підтримка розвитку іпотеки не є досить ефективною, так як направлена на стимулювання попиту на нерухомість замість розвитку пропозиції. Більш ефективним є стимулювання розвитку будівництва через полегшення процедури отримання дозвільної, проектно-кошторисної документації, а також створення передумов для появи „довгих" та дешевих ресурсів (через удосконалення законодавчої бази). Джерелом „довгих" ресурсів може стати створення недержавних пенсійних фондів, накопичувальних програм (фондів), розвиток страхового ринку. Також для успішного розвитку іпотечного ринку, в першу чергу, практичну значущість матиме визначення принципових засад, які мають бути покладені в основу правового регулювання іпотеки.

Незважаючи на значні позитивні зміни, нормативно-правова база іпотечного кредитування залишається незавершеною. В даний час в Україні врегульовано механізм первинного іпотечного ринку, але не узаконено механізми функціонування вторинного іпотечного ринку. Необхідно удосконалити законодавчу базу за рахунок прийняття законів "Про державну реєстрацію прав власності та обтяжень на нерухоме майно", вдосконалення ЗУ "Про іпотечні цінні папери", внесення змін до Земельного, Цивільного, Житлового та Господарського кодексів, законів: "Про цінні папери і фондову біржу", "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" та інших нормативно-правових актів, пов'язаних з цією проблематикою.

Для забезпечення більш ефективного зв'язку між банками інвесторами та будівельними компаніями необхідно змінити, насамперед, схему обігу грошових ресурсів від населення до банку і далі до будівельних компаній через інвесторів. Інвестор (покупець житла) не повинен вкладати кошти в щось у повітрі. Адже існуюча система кредитів на будівництво житла дозволяє інвесторам придбавати майнові права на незавершені будівельні об'єкти, тим самим перекладаючи ризик добудови (точніше недобудови) об'єкту безпосередньо на інвесторів. Така система є досить неефективною та ризикованою для інвесторів. Навіть існуючий закон України „Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю" не захищає інвестора та і банк від ризиків недобудови.

Більш ефективним вважаємо надання позик на будівництво безпосередньо забудовникам, тобто фінансування так званих Real Estate проектів. Це дасть змогу перевести будівельні ризики безпосередньо на забудовника, а після завершення будівництва або в завершальний період, диференціювати ризики серед інвесторів шляхом надання позик безпосередньо інвесторам. Така система дозволить поліпшити якість збудованої нерухомості, адже інвестор може бачити якість збудованого об'єкту „на очі", а не на папері та навряд захоче вкладати кошти в неякісний об'єкт. Така схема дасть змогу банку контролювати процес будівництва від закладання фундаменту до отримання свідоцтва на право власності (при існуючий схемі банк може контролювати будівництво тільки у разі, якщо виступає управителем фонду фінансування будівництва – ФФБ), а інвесторам вкладати кошти в дійсно збудовані об'єкти. І на кінець, така система надасть можливість скоротити ризики недобудови, адже фінансування буде здійснювати банк разом із забудовником (наприклад, на пропорційній основі).

Література

1. Frank J. Fabozzi „The handbook of mortgage-backed securities" – 5th ed. p. cm. HG4655 .H36 2001 332.63'23-dc21;

2. Грудзевич Я.В., Лабецька Л.М. Економічна природа та правові аспекти іпотеки // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Розділ ІІІ. Фінанси. – 2008. – №7

3. Ковалишин І.В. Сутність іпотеки та основні принципи житлового іпотечного кредитування // Вісник Університету банківської справи Національного банку України №3 грудень 2008 с.123;

4. Проблемный срез развития ипотеки в Украине Електронний ресурс. // Аналітик. – 2006. – Режим доступу : http://www.analitik.org.ua/ukr/current-comment/economy/405f07a5aa1dc/

5. Паливода К. Проблеми іпотечного кредитування в Україні // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С.

40-46.

6. Ющко І. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні // Презентація на Шостому міжнародному форумі учасників ринку капіталів. – Алушта, 2006. – 12 с.

7. Українська національна іпотечна асоціація: Електронний ресурс. – Режим доступу : http://unia.com.ua

8. Асоціація фахівців з нерухомості (рієлторів) України: Електронний ресурс. – Режим доступу : http://asnu.kiev.ua

9. Національний банк України: Електронний ресурс. – Режим доступу :http://www.bank.gov.ua

Надійшла 04.04.2010

УДК 3325.455

Л. О. ЛІСОВА
Сумський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ

Відставання України від провідних країн світу у сфері нарощування середньо- та високотехнологічного експорту є однією з найбільш суттєвих проблем економічного розвитку України на сучасному етапі. Виправити це можливо за умов активнішого застосування механізмів та інструментів державної підтримки експорту, серед яких провідну роль відіграють механізми фінансової підтримки. У статті на підставі аналізу досвіду окремих зарубіжних країн зроблено спробу окреслити можливі напрями розвитку державної підтримки експорту в Україні та визначити першочергові заходи у цій сфері.

Backlog of Ukraine from the leading countries of the world in escalating sphere highly technological export is one of most important problems of economic development of Ukraine on the modern stage. To correct a situation it is possible by more active application of mechanisms and tools of the state support of export among which the leading part mechanisms of financial support, in particular, export crediting play, insurance and granting's of the state guarantees. In article on the basis of the analysis of experience of separate foreign countries attempt to outline possible directions of development of the export in Ukraine is made and to define prime measures in this sphere.

Ключові слова: державна підтримка експорту, торгово-економічні місії, державна стратегія, експортний потенціал, міжнародні ринки збуту, зовнішньоекономічна діяльність, високотехнологічна продукція.

Вступ. Перспективи інтеграції України у світову економіку і розвиток її внутрішнього економічного потенціалу багато в чому визначаються масштабами і характером участі країни у міжнародній торгівлі. Сьогодні всі розуміють, що для того щоб здійснити потужний економічний ривок в групу країн-лідерів, треба будувати таку економіку, що опирається, в першу чергу, на реалізацію наукових досягнень та найновіші технології. Зіставлення технологічної структури експорту з України та світового експорту виявляє істотне відставання України в сфері високотехнологічної продукції – її питома вага є майже на порядок нижчою, ніж у середньому у світі й практично не збільшилася за останні роки [1].

Безумовно, Україна має потенціал для такого ривка. Більш того, сьогодні цей ривок є не фантазією, а цілковитою реальністю. Але для цього нашій державі необхідно реалізувати комплекс заходів по розвитку підприємництва, всебічної підтримки інноваційних процесів, покращанню інвестиційного клімату, децентралізації зовнішньоекономічної діяльності, зміні зовнішньоторгової системи та багато іншого, що дозволить значно прискорити процес інтегрування у міжнародний ринок.

Завдання держави — у найкоротший час вивчити досвід вирішення цих проблем, визначити шляхи реалізації державної політики в Україні з урахуванням реальних умов. Не можна не зазначити, що багато кроків у цьому напрямку уже зроблено, але вони залишаються малоефективними, незважаючи на одностайні заяви керівників усіх рівнів про пріоритетність державної підтримки українського експорту.

Проблеми державної підтримки вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці: З. Варналій, Л. Воротіна, Т. Кондратюк, В. Ляшенко, О. Мазур, Л. Мартинюк, А. Мельник, І. Михасюк, Є. Панченко, А. Поручник, О. Пересада, П. Пильнова, Н. Прокопович, А. Румянцев, В. Сизоненко, Т. Смовженко, С. Соболь, В. Сорокіна, В. Ткаченко, В. Хахулін, Т. Черняк. Проте необхідність підвищення ефективності використання бюджетних коштів спрямованих на фінансову підтримку експортозорієнтованих підприємств визначає актуальність подальших досліджень у цій сфері.

Тому метою нашого дослідження і стало визначення способів активнішого застосування механізмів та інструментів державної підтримки експорту, серед яких провідну роль відіграють механізми фінансової підтримки, зокрема, експортного кредитування, страхування і надання державних гарантій.

Основний розділ. Підгрунтям збалансованого розвитку економіки країни є формування сучасної ринкової інфраструктури, створення високорозвиненого і конкурентоспроможного промислового комплексу, активізація зовнішньої торгівлі, опосередкованої зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання – виробничих і підприємницьких структур, представників малого та середнього бізнесу [1]. Процеси, що відбуваються у зовнішньоторговельному обороті України, дещо різняться із загальною картиною у світі в цілому. Це обумовлено специфікою функціонування регіону, а також є наслідком

еволюційного процесу в зовнішньоекономічній політиці та економіці держави. Замість високотехнологічної продукції Україна постачає на світовій ринок товари низького ступеня готовності, так звану технологічну "сировину" та середньотехнологічну продукцію машинобудування, одночасно закупаючи дорогі готові зарубіжні технології, що потребує супутнього придбання дорогих додаткових послуг (монтаж устаткування і його наступне технічне обслуговування) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку України [2]

Показники	Фактично за 2009 р.	Темпи зростання, %	
		Показники 2009 р. до 2008 р.	Показники 2008 р. до 2007 р.
Валовий внутрішній продукт (Дані за III квартал), млн. грн.	250614,0	84,1 (Дані за III квартал у постійних цінах 2007 р.)	106,2[2] (Дані за III квартал у постійних цінах 2007 р.)
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) (Дані за січень–листопад), млн. грн.	591965,4	х	х
Обсяг продукції сільського господарства, млн. грн.	153800,0	100,1	117,1
Експорт товарів[3] (Дані за січень–листопад), млн. дол. США	35602,9	56,6	141,4
Імпорт товарів[3] (Дані за січень–листопад), млн. дол. США	40417,9	50,1	149,4
Сальдо (+, –)[3] (Дані за січень–листопад), млн. дол. США	–4815,0	х	х

Обсяг експорту товарів за січень – листопад 2009 р. становив 35602,9 млн. дол. США, імпорту – 40417,9 млн. дол., що складало 56,6% та 50,1% від обсягів відповідного періоду попереднього року. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 4815 млн. дол. (за 11 місяців 2008 р. – мінус 17857 млн. дол.). Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами із 212 країн світу. До країн СНД експортовано 34% усіх товарів, до країн ЄС – 23,8% (у січні – листопаді 2008р . – відповідно 34,4% та 26,9%). Російська Федерація залишається найбільшим торговельним партнером України (21,1% експортних та 28% імпортних поставок). Серед найбільших торгових партнерів у січні – листопаді 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року зросли експортні поставки до Китаю – у 2,6 рази (за рахунок поставок чорних металів, а також руд, шлаків і золи) та Індії – на 13,1% (за рахунок поставок жирів і олій тваринного або рослинного походження та чорних металів). Зменшився обсяг експорту до Італії та становив 39,5% від рівня 11 місяців 2008 р., Туреччини – 42,7%, Польщі – 50,2%, Російської Федерації – 50,6%, Білорусі – 59,4%, Німеччини – 64,9% та Казахстану – 83,1%.

У загальному обсязі експорту товарів порівняно з відповідним періодом 2008 р. збільшилась частка зернових культур, механічних та електричних машин, жирів та олій тваринного або рослинного походження. Натомість зменшилась частка чорних металів, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, виробів з чорних металів, добрив, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання.

Із країн СНД імпортовано 43% усіх товарів, із країн ЄС – 34,1% (у січні – листопаді 2008 р. – відповідно 39,5% та 33,6%). Зменшились обсяги імпорту товарів із усіх найбільших торгових партнерів. Імпортні поставки з Китаю становили 47,2%, Польщі – 47,9%, Німеччини – 51,7%, Білорусі – 55%, Російської Федерації – 60,5%, Казахстану – 68,3%, Узбекистану – 81,9% від обсягів січня – листопада 2008 р. У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, електричних машин, полімерних матеріалів, пластмас, фармацевтичної продукції, паперу та картону. Зменшилась частка механічних машин, наземних транспортних засобів, крім залізничних, чорних металів.

Таким чином, основу товарної структури зовнішньої торгівлі України, як і раніше, становлять мінеральні продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, механічні та електричні машини, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, продукти рослинного походження. За 11 місяців 2009р. експортовано давальницької сировини на 35,3 млн. дол. США. Імпортовано готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на 39,2 млн. дол. США. У той же час в Україну надійшло іноземної давальницької сировини на 1552,4 млн. дол. США. Експортовано готової продукції з давальницької сировини на 2474,1 млн. дол. США. Серед регіонів України найбільші обсяги експорту-імпорту товарів припадали на м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Одеську, Запорізьку, Київську та Харківську області.

Тому, зберігаючи присутність України на традиційних сегментах ринків експортної продукції, життєво необхідно забезпечити нарощування об'ємів українського експорту продукції з високою часткою доданої вартості. Відтак пошук ефективних механізмів та інструментів вдосконалення структури

українського експорту та розширення присутності українських товаровиробників в секторі торгівлі середньо- та високотехнологічною продукцією стає першочерговим завданням економічної політики держави [5].

Упродовж наступних десяти років Україна має розширити ринки збуту і перетворитися з експортера сировини на постачальника високотехнологічної продукції, тому з метою формування та проведення єдиної політики розвитку експорту і підтримки українських підприємств на зовнішніх ринках, Мінекономіки вже здійснює заходи, спрямовані на посилення економічної активності та відновлення економічного зростання [3]. Серед яких, зокрема:

1. Економічне стимулювання експорту шляхом впровадження в Україні державної фінансової підтримку експорту.

З цією метою вже розроблено проект Закону України "Про державну фінансову підтримку експорту". Згідно з нормами та правилами СОТ, важливим механізмом підтримки та розвитку експорту є система кредитування та страхування експорту. Впровадження саме цих інструментів, які передбачені даним законопроектом, надасть змогу створити ефективну державну фінансову підтримку експорту та сприятиме вдосконаленню його структури, зниженню ризиків, пов'язаних з експортом товарів українського походження, зростанню прибутків вітчизняних виробників, створенню нових робочих місць, своєчасному виконанню зобов'язань відповідно до умов зовнішньоекономічних контрактів, формуванню системи захисту вітчизняних товаровиробників та експортерів від неплатежів або фінансових втрат, збільшенню надходжень до державного бюджету тощо.

2. Впровадження нормативно-правових та законодавчих актів стосовно підтримки експорту продукції українського походження з використанням бюджетних коштів та інших джерел фінансування.

На сьогодні розробляється проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження плану першочергових заходів підтримки експорту". Реалізація зазначеного розпорядження сприятиме впровадженню інструментів державної підтримки розвитку експорту, активізації експортної діяльності суб'єктів господарювання, підвищенню рівня конкурентоспроможності українських підприємств на світових ринках, розширенню ринків збуту українських товарів, збільшенню доходів вітчизняних виробників та, як результат, позитивно вплине на збільшення надходжень до державного бюджету.

3. При Мінекономіки створено Раду експортерів, діяльність якої сприяє формуванню експортної політики України, підвищенню експортного потенціалу національної економіки, розвитку добросовісної конкуренції серед українських експортерів, забезпеченню оперативної взаємодії підприємців із центральними органами виконавчої влади, захисту державних інтересів та інтересів українських експортерів на зовнішніх ринках.

4. Крім того, просування українського експорту на міжнародні ринки збуту здійснюється із залученням торговельно-економічних місій.

Так, з метою збільшення обсягу експорту української продукції, Мінекономіки разом з центральними органами виконавчої влади запроваджено програмно-цільовий метод планування діяльності торговельно-економічних місій у складі закордонних дипломатичних установ України щодо формування позитивного сальдо зовнішньої торгівлі та розширення географії українського експорту. Основним завданням зазначеного методу, є визначення та реалізація пріоритетних проектів в експортоспроможних галузях економіки на перспективних ринках країн перебування ТЕМ, а також сприяння провідним українським виробникам на традиційних і потенційних ринках збуту.

На даний час створено 60 торговельно-економічних місій у складі закордонних дипломатичних установ України, які діють в 58 державах світу, а також у складі Представництва України при ЄС та Постійного представництва України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях в Женеві. В країнах Європи функціонують 27 ТЕМ, в країнах Азії – 15, в країнах СНД – 8, в країнах Африки – 4, в країнах Північної Америки – 3, в країнах Південної Америки – 3.

5. Також, з метою стимулювання експортної активності підприємств, практикується активне використання інформаційно-консультаційного ресурсу.

З другого півріччя 2009 року введений в дію ВЕБ-портал www.ukrexport.gov.ua, який забезпечує українських експортерів інформацією щодо законодавчої та нормативно-правової бази України і країн перебування ТЕМ з питань зовнішньоекономічної діяльності, митно-тарифного та нетарифного регулювання, захисту внутрішнього ринку, а також інформацією щодо перспективних ринків збуту товарів українського походження, аналізу стану економіки, оглядів галузей промисловості як України, так і країн – торговельних партнерів, результатів маркетингових досліджень нових перспективних ринків.

6. Як інструмент інформаційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності, активно використовуються виставково-ярмаркові заходи, зокрема, забезпечення у міжнародних форумах та презентаціях української продукції за кордоном (табл. 2).

7. Крім того, з метою заохочення провідних українських експортерів, заплановано проведення державного конкурсу "Кращі експортери України", який дозволить об'єднати зусилля владних структур та бізнесу для розвитку і розширення експортних можливостей підприємств та організацій України, що, у свою чергу, сприятиме поширенню позитивного іміджу українських експортних товарів на світових ринках.

Таблиця 2

Перелік зарубіжних виставкових заходів, в яких братиме участь Мінагрополітики України [2]

№ п/п	Найменування заходів	Термін проведення	Місце проведення
1.	Міжнародна виставка “Зелений тиждень-2011”	Січень 2011 року	Німеччина, м. Берлін
2.	Лівійська міжнародна виставка сільськогосподарської продукції	Червень	Лівія, м. Триполі
3.	Міжнародна виставка “Food Expo”	Серпень	Китай, м. Гонконг
4.	Російська агропромислова виставка “Золота осінь 2010”	Жовтень	Росія, м. Москва

Водночас, наразі нарощувати обсяги експорту Україні заважає не стільки відсутність чіткої державної стратегії щодо підтримки виробників продукції, популярної на зовнішніх ринках, скільки бюрократичні перепони в самій державі, зокрема, мова про складність митних процедур та недосконале податкове законодавство. Наразі Україна, за оцінками Світового банку, посідає 145 місце в світі за умовами ведення бізнесу. Є чимало речей, які можна виправити всередині держави. Наприклад, експортерам мають відшкодовувати ПДВ. Втім, в Україні повернути цей податок дуже важко. Крім того, митниця хоч і запевняє, що здійснює реформи, які мають пришвидшити оформлення товарів, та наразі експортери витрачають дуже багато часу, аби отримати всі необхідні документи [4].

До того ж українські товари у багатьох випадках не відповідають прийнятим у світі стандартам. І доки ми, приміром не імплементуємо норми ЄС щодо якості продукції, українська готова продукція Європу не цікавитиме. «Україна має значний потенціал для експорту продуктів харчування, товарів машинобудування, хімічної промисловості. Звичайно, потрібен час, щоб завоювати зовнішні ринки. Продукція має бути конкурентоспроможною, відповідати міжнародним стандартам [4].

Зрештою, жодна стратегія не спрацює доки Україна не побудує стабільну економіку. Радник посольства Німеччини в Україні Каталіна Куяс каже: «Найкраща система підтримки експорту, ніколи не спрацює якщо за нею немає потужної економіки в цілому. Наприклад рекламна компанія не буде вдалою, якщо товар не здатен конкурувати з подібною продукцією на світовому ринку. Наприклад, через занадто високу вартість, пов’язану з нестабільною національною валютою або інфляцією всередині країни. Ніхто ці товари не купуватиме, якою б потужною не була державна підтримка експорту».

Висновки. Таким чином, необхідною умовою інтенсифікації зовнішньоторговельної діяльності на сучасному етапі є, перш за все, підвищення ефективності використання значного вітчизняного експортного потенціалу та концентрація зусиль влади із експортоспроможними підприємствами

За умов ефективної реалізації в Україні розробленої державної програми стимулювання експорту продукції для координації всієї діяльності з розширення експорту та вдосконалення його структури шляхом збільшення частки високотехнологічної продукції, спостерігатиметься зростання частки готової продукції в українському експорті, що, передусім, забезпечить стале економічне зростання.

Література

1. Я.В. Белінська Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008р.– № 3(8). – С. 120-131.
2. http://www.ukrexport.gov.ua.
3. Данилишин Б. Сприяння ефективній реалізації експортного потенціалу України є одним з найважливіших елементів політики Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua.
4. Україна планує перейти з експорту сировини на постачання продуктів та техніки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://experts.in.ua.
5. http://www.niss.gov.ua.

Надійшла 19.03.2010

УДК 331.101:658.7.007

Л. А. ЛУТАЙ, Д. В. ЗЯБЛИЦЕВ
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено проблеми управління персоналом на торгівельних підприємствах України та значущість персоналу в сфері торгівлі в історичному аспекті. Визначено роль мотивації, її сутність та основи вдосконалення процесу управління персоналом на основі розвитку мотивації з урахуванням думки вчених-

The problems of management by a personnel on the auction enterprises of Ukraine are explored and meaningfulness of personnel in the field of trade in a history aspect. The role of motivation, its essence and bases of perfection of process of management by personnel, on the basis of development of motivation taking into account opinion of scientists-economists is certain.

Ключові слова: мотивація, управління персоналом, торгівельне підприємство, процес, ефективність, продуктивність праці.

Вступ. Розвиток ринкових відносин у сфері обігу товарів вимагає впроваджувати на них дієві методи та механізми управління, зорієнтовані на досягнення кінцевої мети господарської діяльності – збільшення продажу товарів та отримання прибутку від здійснення посередницької діяльності між виробником і кінцевим споживачем. Для досягнення цієї мети найважливішим методом є вдосконалення системи управління персоналом торгівельного підприємства, що неможливо забезпечити поза вдосконалення процесу управління мотивацією.

Необхідність пошуку шляхів удосконалення процесу управління мотивацією персоналу на торгівельних підприємствах України зумовлюється низкою чинників, де одним із головніших є дестимулювання продуктивної праці в цьому виді економічної діяльності, що підтверджено рівнем порівняно низької заробітної плати. Так, при зростанні заробітної плати в Україні за 2000-2007 рр. у 5,9 рази, в торгівлі вона зросла лише у 5,1 рази (це найменші темпи та один із найнижчих рівнів у 2007 році серед усіх видів економічної діяльності) [1, с.197]. При цьому, лише в торгівлі та сільському господарстві серед усіх видів економічної діяльності у 2007 р. оплата праці найманих працівників була нижчою, ніж отримані прибутки [1, с.27-29]. Негативний стан із оплатою праці в торгівлі, що є дестимулюючим чинником продуктивної праці, ускладнюється демотивованістю робочої сили до прикладання кваліфікованої праці в цьому виді економічної діяльності, що підтверджено наступними даними: при тому, що в середньому по Україні у 2007 р. кількість вивільнених із кваліфікацією («посади службовців») становили 46,0% загальної кількості, а некваліфікованих («місця, які не потребують кваліфікаційної підготовки») – 14,6%, в торгівлі ці показники склали відповідно 50,8 та 12,7%; на 1 січня 2008 р. попит на кваліфікованих службовців і некваліфікованих працівників становив відповідно 29,2 та 13,7% в загальній потребі робочої сили по Україні та 28,2 і 15,7% в торгівлі [1, с.188-189]. Ці тенденції свідчать про зниження рівня кваліфікованої праці в торгівлі, що в цілому характеризує цей вид економічної діяльності з негативної точки зору та таким, у якому діє не ефективна система управління персоналом і, зокрема – мотивації персоналу до продуктивної праці та його вмотивованістю до підвищення кваліфікації.

Вищевикладені аргументи підтверджують актуальність та необхідність проведення наукових досліджень у напрямку вдосконалення процесу управління мотивацією персоналу торгівельних підприємств в Україні, оскільки на сучасному етапі торгівля є однією з галузей економіки, що розвиваються найбільш динамічно не дивлячись на недосконале бізнес-середовище і нормативно-правове регулювання цієї діяльності [2, 3].

Серед значної кількості наукових досліджень, у яких виокремлюється роль торгівлі на сучасному етапі розвитку національної економіки, слід виділити роботи [4–11]. Ґрунтуючись на наукових поглядах відомих зарубіжних вчених-економістів Е. Ньюмена та П. Каллена [7], які особливу увагу приділяють базовим організаційним і управлінським аспектам розвитку торгівлі та підприємств цієї галузі економіки, слід погодитися з думкою окремих українських вчених-економістів, а саме: Ю.П. Яковлевим, який особливу вагу приділяє функціям управління діяльністю торгівельного підприємства [8]; Л.Ф. Фроловою, яка пов’язує цю діяльність з управлінням логістичними потоками; М.В. Тарасюк, яка пов’язує управління торгівельним підприємством із загальними макроекономічними процесами в ланцюгу «виробник – торгівельне підприємство – споживач», і виокремлює превентивну роль суб’єкта торгівлі у задоволенні потреб останнього (споживача) [5, с.1]; А.А. Малацьким, який обґрунтовує ефективність управлінської діяльності торгівельним підприємством і його конкурентоспроможність вмінням керувати задіяними у процесі торгівлі ресурсами, серед яких превентивна роль належить трудовим (персоналу) [6, с.13].

В той же час, перелічені вище практичні проблеми розвитку торгівлі в Україні, які свідчать про необґрунтовано низький рівень оплати праці та використання робочої сили низької кваліфікації, зумовлюють необхідність пошуку шляхів удосконалення системи управління персоналом, зорієнтованої на задоволення потреб працівника та підвищення рівня його мотивації до продуктивної праці. На нашу думку,

якщо цю проблему залишати не вирішеною, торгівля як вид діяльності, перестане виконувати функцію ланцюга між виробником і споживачем при одночасному задоволенні потреб усіх трьох сторін, та як наслідок, виходячи з теорії рівноваги, буде не здатна підтримувати рівновагу попиту та пропозиції на споживчому ринку товарів.

Відтак, одним із важливих стратегічних рішень ефективного функціонування на конкурентному ринку торгівельного підприємства на сучасному етапі стає вдосконалення процесу управління персоналом і його мотивацією.

Основний розділ. Вирішення цього науково-практичного завдання зумовлюється, поруч із іншим, еволюцією розвитку праці та підприємництва починаючи з епохи розвитку капіталізму в країнах Західної Європи: на початковій стадії капіталізму у XV ст. збільшення торгівельного обігу та зростання виробництва супроводжувалося зростанням кваліфікації найманої робочої сили; наприкінці XVIII ст. технічний прогрес супроводжувався збагаченням праці, її привабливістю, розкриттям потенційних можливостей працівників та їх професійним вдосконаленням поруч із появою сучасного еталону підприємництва – осіб, які схильні до ризикової торгівельної праці; у середині XX ст. праця остаточно почала розглядатися науковцями як усвідомлена діяльність задля отримання корисного результату та задоволення потреб працівника, а підприємництво та торгівля – різновидом трудової діяльності, що розвивається в умовах ринкового регулювання товарно-грошових відносин між сферою виробництва та споживання [12, с.13, 15, 21].

На думку російського вченого-економіста А.Я. Кібанова така еволюція щодо зростання ролі підприємництва в розвитку торгівлі пов'язана з дією стимулів та зростанням рівня мотивації до творчої високопродуктивної праці [12, с.22].

Створення ефективної системи управління персоналом на торгівельних підприємствах, зорієнтованої на спонукання працівників до продуктивної праці має свою специфіку, що достатньо чітко висвітлено у наукових дослідженнях українського вченого-економіста А.П. Дудар [13]. На основі проведеного дослідження діяльності торгівельних підприємств цей вчений виокремив проблемні аспекти, що заважають їх розвитку, а саме: брак розвитку і компетенції персоналу, що знижує ефективність діяльності торгівельних підприємств; низький рівень мотивації персоналу, який при низькому рівні оплати праці не зацікавлений у розкритті своїх здібностей, розвитку професійних знань, умінь і навичок. Відтак, для вирішення цих проблем А.П. Дудар доводить гіпотезу про необхідність вдосконалення процесу управління персоналом на торгівельних підприємствах із урахуванням превентивної ролі людського чинника як головного ресурсу, ефективне використання якого на принципах розвитку мотивації створює передумови подальшого розвитку будь-якого суб'єкта господарювання.

На значущості та необхідності вирішення проблеми розвитку мотивації та вдосконалення процесу управління персоналом на торгівельних підприємствах сконцентровані наукові погляди окремих вчених-економістів. При цьому слід зазначити, що мотивація як об'єкт дослідження, розглядається ними у якості інструменту вдосконалення роботи персоналу з різних точок зору: забезпечення взаємозв'язку з кінцевими результатами роботи підприємства в цілому; стосовно різних категорій персоналу на різних стадіях торгівельної діяльності та операцій; специфіки та розміру підприємства; розподілу матеріальних і нематеріальних форм тощо. Зокрема, Ян Тиля, розглядаючи окремі аспекти розвитку мотивації у специфічному виді торгівлі (дистанційній), приділяє увагу розвитку мотивації працівників на стадії закупівлі, відбору асортименту, управління запасами та збуту при розгляді логістичного ланцюга від придбання до післяпродажного обслуговування товару [14, с.150-200]; загальні аспекти між якістю управління персоналом, рівнем його вмотивованості та кінцевими результатами роботи продавців розглянуті в дослідженнях Роберта Кальвіна [15].

В той же час слід зазначити, що поруч із різними науковими підходами до розгляду мотивації персоналу торгівельних підприємств, усі вони поєднуються однією спільною думкою про те, що від високого рівня мотивації персоналу до продуктивної та ефективної праці залежить поліпшення кінцевого результату роботи всього підприємства. При різних поглядах на процес управління мотивацією у наукових дослідженнях, вирішальним чинником є спонукання людини до певних дій, реалізація яких дозволяє досягти відповідних цілей.

Поруч із макроекономічною сутністю мотивації, вчені-економісти особливу увагу приділяють мікроекономічним аспектам розгляду та управління процесом розвитку мотивації на рівні підприємства. Так, Н.Д. Лук'янченко, Л.А. Лутай, О.Ю. Сердюк та О.А. Дороніна у своїх дослідженнях обґрунтовують думку про те, що мотивація є складовим елементом процесу управління оплатою праці, підсистемою в системі управління трудовим колективом, чинником впливу на трудову поведінку та зміцнення дисципліни праці [16, с.16-17; 17, сс.29].

Розкриття ролі та сутності мотивації дозволяє дійти висновку про те, що ця дефініція є складовою підсистемою в самій системі управління персоналом на будь-якому підприємстві. Якщо розглядати систему управління персоналом у якості систематизованого та усвідомленого об'єднання осіб, які діють у чітко визначених цілях, то можна дійти наступні висновки: по-перше, як управління підприємством, так і управління персоналом за своєю сутністю зорієнтовані на формування цілісної системи задля досягнення визначених цілей, в якої управління мотивацією є засобом досягнення цих цілей; по-друге, вдосконалення

підсистеми мотивації в системі управління персоналом є засобом управлінського впливу на організацію та умови діяльності працівників задля мобілізації їх потенціалу в інтересах розвитку підприємства; по-третє, виходячи з головної мети системи управління персоналом, яка полягає у «…забезпеченні ефективності роботи з організації людських ресурсів…» визначаються критерії, за якими на основі розвитку мотивації ця система вважається ефективною (підвищення рівня виконання, задоволеності працівників і стабільності трудового колективу, та скорочення кількості негативних ознак – відсутності на роботі та прогулів, плинності, кількості конфліктів та скарг, нещасних випадків тощо); по-четверте, при розгляді функціональної спрямованості системи управління персоналом, ефективність якої характеризується «…забезпеченістю підприємства кадрами необхідної кваліфікації та ефективністю їх використання, професійному та соціальному розвитку…» [12, с.64-65], можна констатувати, що поза розвитком мотивації це завдання не буде вирішеним.

Виходячи з цього можна зробити висновок про те, що сутність управління мотивацією в системі управління персоналом полягає в дієздатності всіх підсистем, а саме: створенні сприятливих умов праці, поліпшенні трудових відносин, вдосконаленні обліку кадрів, планування, прогнозування та маркетингу персоналу, розвитку кадрів, виконанні норм трудового законодавства в частині захисту прав найманих працівників, розвитку соціальної інфраструктури, вдосконаленні організаційної структури управління персоналом і загального керівництва підприємством. З цієї точки зору, головною функцією мотивації в самій системі управління персоналом є формування мотивів трудової діяльності та реформування мотиваційних відносин, які відповідають меті кожної з її підсистем. Звідси можна зробити висновок про те, що мотиваційна функція управління персоналом здійснюється не лише за рахунок вибору форм матеріального заохочення персоналу, але й повинна бути реалізованою шляхом комбінування взаємопов'язаних методів управління мотивацією та персоналом, які застосовуються задля вдосконалення системи управління персоналом за її складовими підсистемами.

В той же час, виходячи з проблем порівняно низького рівня оплати праці та прояву дестимулюючих чинників, які визначено вище та характерні для торгівельних підприємств України, найбільш «універсальним» можна вважати метод «матеріального стимулювання» та, в цілому, економічні методи управління персоналом, які вживаються при вдосконаленні визначених підсистем.

Висновки. Розглянуті теоретичні аспекти щодо характеристики сутності та ролі мотивації в системі управління персоналом на торгівельному підприємстві дозволяють дійти наступних висновків: по-перше, в умовах розвитку ринкових відносин в Україні від ефективної діяльності торгівельних підприємств залежить задоволення потреб головних учасників у ланцюгу «виробник – торгівельне підприємство – споживач», що не можливо забезпечити поза вдосконалення системи управління персоналом на них; по-друге, вдосконалення системи управління персоналом на торгівельних підприємствах повинно відбуватися з урахуванням рівня мотивації працівників до ефективної та продуктивної праці; по-третє, підвищення рівня мотивації працівників торгівельного підприємства повинно враховувати як загальні методологічні принципи щодо ролі та сутності цієї дефініції в системі управління персоналом, так і специфіку діяльності підприємств цієї галузі національної економіки.

Література

1. Україна у цифрах у 2007 році : [стат. збірник / за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Вид-во «Консультант», 2008. – 260 с.

2. Васильева В.В. Развитие внутреннего механизма регулирования деятельности предприятий розничной торговли / В.В. Васильева // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1(29). – С. 21-34.

3. Бізнес-середовище в Україні: проект «Дослідження підприємницької діяльності в Україні за сприяння Міністерства закордонних справ Королівства Норвегії. – К.: Вид-во Міжнародної Фінансової корпорації IFC, 2003. – 110 с.

4. Федорова Ю.К. Стратегічні рішення щодо розвитку роздрібних торговельних підприємств на конкурентному ринку / Ю.К. Федорова // Маркетингові дослідження в Україні : тези доп. III Міжнародної наук.-практ. конф. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2008. – С. 143-146.

5. Тарасюк М.В. Бюджетування в торговельних підприємствах та об'єднаннях : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / М.В. Тарасюк. – К., 2006. – 26 с.

6. Малицький А.А. Ресурсне забезпечення функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібної торгівлі : / А.А. Малицький // Українська наука XXI століття: зб. наук. праць п'ятої Всеукр. науково-практ. Інтернет-конф. (17-19 червня 2009 року). – К.: ВНПІК, 2009. – С. 10-14

7. Розничная торговля: организация и управление / [Э. Ньюмэн и др.]. – СПб. : Питер, 2005. – 416 с.

8. Яковлєв Ю.П. Економіка торгівлі : [навч. посіб]. / Яковлєв Ю.П. – Херсон : Олді-плюс, 2004. – 356 с.

9. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : [монографія] / Фролова Л.В.; Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 322 с.

10. Фролова Л.В. Логістичне управління торговельним підприємством: теорія та методологія дис ....

д-ра екон. наук : 08.07.05 / Фролова Лариса Володимирівна. – Донецьк, 2005. – 558 с.

11. Фролова Л.В. Торговельна логістика як об'єктивний напрямок оптимізації товаропотоків на підприємстві / Л.В Фролова // Торгівля і ринок. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2003. – Вип. 15. Ч. 3. Т. 2. — С. 161-167.

12. Управление персоналом [учебник] / А.Я. Кабанов и [др.]. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с.

13. Дудар А.П. Менеджмент людських ресурсів в сфері обігу [монографія]. / Дудар А.П. – Сімферополь: Вид-во «Таврія» 2002. – 288 с.

14. Тиме Ян. Дистанционная торговля; / Ян Тиме [пер. с нем.] – М. : Вершина, 2006. – 384 с.

15. Кальвин Р. Как отобрать, обучить, оценить продавцов / Роберт Кальвин. – М. : Лига Прим, 2009. – 336 с.

16. Лук'янченко Н.Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві : [монографія] / Н.Д. Лук'янченко, О.А. Вороніна. – Донецьк : ДонНУ, 2006. – 212 с.

17. Лук'янченко Н.Д. Управління трудовим колективом в умовах трансформації економіки : [монографія] / Н.Д. Лук'янченко, Л.А. Лутай, О.Ю. Сердюк. – Донецьк : ДонНУ, 2006. – 236 с.

Надійшла 22.03.2010

УДК 504.03:65.11.1 (477)

О. В. ДЕКАЛЮК, І. В. СТАСЮК
Хмельницький національний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА АУДИТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено питання екологічного менеджменту та аудиту для забезпечення екологічної безпеки підприємства. Розглянуто тенденції розвитку екологічного аудиту як інструмента системи екологічного менеджменту. Висвітлено необхідність впровадження стандартів серії ISO 14000 як для держави, так і для окремого підприємства.

The article explored the issue of environmental management and auditing for environmental safety company. We consider the trends of environmental auditing as a tool of environmental management. Elucidated the need for the introduction of standards ISO 14000 as a nation and for individual enterprise.

Ключові слова: екологічна безпека, екологічний менеджмент, екологічний аудит, інтегрована система екологічного менеджменту, ISO 14000, EMAS.

Актуальність теми. В усьому світі сьогодні досить широко постає питання екологічної безпеки підприємств. Стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежать від наявності надійної системи екологічної безпеки [5, с.151].

Одним із принципових моментів при вирішенні мети діяльності підприємств є необхідність застосування інтегрованого підходу до збереження і раціонального використання природних ресурсів. Неефективне їх використання знижує показники економічної ефективності підприємств за рахунок перевитрат сировини, та наносить шкоду навколишньому середовищу за рахунок великої кількості відходів. Тому, на сьогодні є важливим в процесі економічної оцінки діяльності підприємств врахування його екологічного стану та впливу на навколишнє середовище.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблема комплексного дослідження питань екологічної безпеки з урахуванням загальносвітового досвіду висвітлена в наукових працях вчених В.Я. Шевчука [2], Акуленка В.Л. [4], Донця Л.І. [5] та інших. Проблемами екологічного менеджменту та аудиту займалися вітчизняні та закордонні вчені: Н. Пахомова, К. Ріхтер, А. Ендрес, О.М. Теліженко, В.В. Сабадаж, В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлюк [3], Т.П. Галушкіна [1] та ін.

Результати досліджень, проведених вченими свідчать про необхідність впровадження заходів, спрямованих на вирішення еколого-економічних проблем та забезпечення екологічної безпеки людства.

Практика і наукові дослідження показують те, що організація сучасної підприємницької діяльності потребує відпрацювання і створення системи екологічної безпеки, яка б ураховувала ті негативи, що може спричинити кожна сторона або економічна дія щодо підприємства.

Таким чином, недостатня розробка проблеми екологічної безпеки саме підприємств зумовила необхідність подальшого дослідження.

Метою дослідження є з'ясування необхідності впровадження екологічного менеджменту та аудиту як інструментів забезпечення екологічної безпеки підприємства, а також необхідності впровадження стандартів серії ISO 14000 як для окремого підприємства, так і для держави в цілому.

Виклад основного матеріалу. Назріла ***екологічна криза*** значною мірою зумовлена стихійним, практично некерованим на планетарному рівні і недостатньо регульованим на вужчих рівнях процесом взаємодії людини і суспільства із середовищем мешкання. По суті, в цьому процесі реалізується стратегія споживчого ставлення до навколишнього середовища, домінує егоїстична складова природи людини.

Екологічна безпека – це складова глобальної і національної безпеки, тобто такого стану розвитку суспільних відносин в галузі екології, при якому системою державно-правових, організаційних, науково-технічних, економічних та інших соціальних засобів забезпечується регулювання екологічно небезпечної діяльності, режим використання природних ресурсів, охорона природного навколишнього, безпечного для життя та здоров'я людей, попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для природних систем та населення [3, с.241].

Екологічні проблеми породжені неузгодженістю економічної, демографічної та природно-ресурсної сторін процесу економічного розвитку, які формуються на національному рівні з наступним розвитком цих тенденцій у глобальному масштабі та утворенням синергічних ефектів. Перспективи економічного зростання, у контексті теорії сталого розвитку, пов'язують з вирішенням глобальних проблем збереження ресурсів для майбутніх поколінь. Досягти цього можна шляхом реалізації таких векторів розвитку:

- інтернаціоналізації екологічних зовнішніх витрат як процесу повсюдного поширення ідеології екологізації виробництва;
- оптимізації структури споживання у масштабі суспільства, окремих країн та верств населення, а отже, і структури виробництва, динаміки чисельності населення та економічного зростання, тобто йдеться про зростання фактичних економічних потреб насамперед фізіологічних, які набувають форми задоволеного платоспроможного попиту на продовольчі та інші товари, без яких неможливе існування людини;
- становлення ідеології виробничого ресурсозбереження та впровадження сумісних з особливостями та місткістю природного середовища технологій, проведення оцінки ресурсомісткості та екологічної небезпеки вироблюваних продуктів протягом їх життєвого циклу (проектування – виробництво – використання - утилізація), зростання цільових затрат природоохоронного призначення;
- зміни спрямованості суспільної свідомості й розвитку інформаційного обміну [7, с.66].

Для сучасного етапу розвитку економіки України, яка впритул підійшла до реальної інтеграції у міжнародний економічний простір основними позиціями зниження напруженості екологічних проблем стануть:

- мінімізація екологічного ризику шляхом включення природного капіталу до механізму ціноутворення;
- раціоналізація структури попиту і споживання всередині країни, формування масової екологічної свідомості;
- зміна структури і подальший розвиток національного виробництва у напрямі екологізації, а також формування експортної спеціалізації економіки та визначення можливої частки ринку екологічно чистої продукції;
- товарообмінні операції з іншими країнами та захист внутрішнього ринку від небезпечних для навколишнього середовища, життя і здоров'я споживача товарів [5, с.153].

Система екоменеджменту в Україні визначається, формується і регламентується Законом України "Про охорону навколишнього природного середовища", прийнятим ще в 1991 році.

Згідно з економічним словником, **екологічний менеджмент** – система управління навколишнім середовищем (система екологічного менеджменту – СЕМ) частина загальної системи управління, що включає організаційну структуру, діяльність із планування, обов'язки, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для розробки, здійснення й аналізу екологічної політики.

На відміну від управління, *екологічний менеджмент* – це ринково орієнтований механізм, а не інструмент державного управління. Метою екологічного менеджменту є пошук забезпечення найбільш конкурентноздатних рішень у сфері керування природоохоронною діяльністю.

Предметом екологічного менеджменту виступають природоохоронні та ресурсозберігаючі направлення діяльності підприємства, а також виготовлення продукції чи послуг. При цьому, *метою екологічного менеджменту* є мінімізація негативних впливів діяльності на навколишнє природне середовище [4, с.23].

У процесі проведення екологічного менеджменту необхідно, насамперед, глибоко проаналізувати техніко-економічну й фінансову ситуацію. Перше питання, на яке необхідно знайти відповідь, – це визначити (встановити) вид продукції, який вироблятиме підприємство для відновлення свого потенціалу та нормального функціонування Цьому передує аналіз усіх напрямів діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності продукції (ціна, якість), ринкової частки, структури витрат і прибутковості. Друге питання – забезпечення економічної безпеки підприємства. Цьому процесу передує забезпечення платоспроможності (поточна безпека), забезпечення ефективності використання ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності (тактична безпека), можливість забезпечення виживання в нинішніх умовах нестабільної економіки (стратегічна безпека). Метою безпеки є не тільки захист здоров'я населення, але і захист навколишнього середовища, необхідно визначити показники які б кількісно оцінили стан і якість останньої. До таких кількісних характеристик можна віднести ступінь близькості стану екосистем до границі її стійкості, де буде загублена передбачуваність змін екосистем [4, с.26].

Одним з головних елементів екологічного менеджменту є *екологічний аудит*. Екологічна незалежна перевірка господарської діяльності підприємства з метою оцінки її відповідальності природоохоронному

законодавству та розроблення рекомендацій щодо зниження фактичного або потенційного екологічного фінансового та інших збитків і витрат. До функцій екологічного аудиту належить контроль за формуванням екологічних витрат (втрат) за місцем їх виникнення з виявленням відхилень від нормативів, стандартів вимог і планових завдань, які регламентують природокористування, а також виявлення екстенсивних та інтенсивних факторів і резервів екологічної діяльності первинних підрозділів [2, с.8].

Таким чином, *метою екологічного аудиту* можна визначити вдосконалення виробничо-економічної діяльності підприємств з урахуванням та вдосконаленням економічної, фінансової, технологічної стратегії по підвищенню рівня екологічності підприємства.

З метою забезпечення екологічної безпеки на підприємстві слід проводити екологічний контроль. *Екологічний контроль* – регулювання екологічних відносин рівнів управління природокористуванням на підприємстві.

Як перехід від адміністративного контролю до заходів економічного впливу, як стимулювання екологічного підприємництва виступає екологічний маркетинг. *Екологічний маркетинг* забезпечує довгостроковий добробут суспільства із соціальних та екологічних позицій на основі підприємницької діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі захист природного навколишнього середовища в процесі виробництва та реалізації товарів та послуг.

В умовах ринкової форми господарювання система управління повинна забезпечувати нову екологічну політику. Цьому сприяє практика екологічного страхування. *Екострахування* – страхування відповідальності підприємств за заподіяння збитків у зв'язку з аварією, технологічним збоєм або стихійним лихом, що призводять до забруднення довкілля [4, с.23].

Формування інтегрованої системи екологічного менеджменту на промислових підприємствах – це ефективний інструмент для комплексного вирішення завдання забезпечення якості продукції, охорони довкілля, професійної безпеки виробництва і відповідальності підприємства перед суспільством та сприяння інтегруванню України у світове співтовариство [6, с.212].

Сучасна екологічна ситуація і тенденції її зміни багато в чому визначаються промисловим виробництвом і господарською діяльністю загалом. Незважаючи на окремі успіхи і досягнення, загальний стан довкілля продовжує погіршуватися, що призведе до подальшого загострення екологічної кризи. Основною причиною цих негативних процесів в Україні є низька ефективність механізмів екологічного контролю й управління, які використовуються на промислових підприємствах, та переважно засновуються на жорстких адміністративних методах. Моделі організації й управління природокористуванням, які діють сьогодні в Україні, не забезпечують узгодженості економічних і природоохоронних цілей, через що виникає необхідність застосування нових підходів до вирішення екологічних проблем. У зв'язку з цим виникла необхідність розробки ефективної системи екологічного менеджменту як більш прогресивної моделі організації управління природокористуванням у ринкових умовах.

Взаємозв'язки між удосконаленням управління природокористуванням і економічним розвитком були головними питаннями на Конференції ООН з довкілля і розвитку, яка відбулася у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро. Основні її документи – "Декларація Ріо-де-Жанейро" та "Порядок денний на XXI століття" (Агенда-21). Саме в останньому вперше прозвучав термін "екологічний менеджмент", причому підкреслювалось, що екологічний менеджмент варто віднести до ключової домінанти сталого розвитку і водночас до найвищих пріоритетів промислової діяльності і підприємництва. Відповідно до цього виникло і поняття системи екологічного менеджменту як результат постійного зростання потреби підприємств і організацій у більш системному управлінському підході у питаннях охорони навколишнього середовища.

Сама хронологія розвитку поняття екологічного менеджменту має чіткий зв'язок з розробкою стандартів і міжнародних рекомендацій. Починаючи з 1992 р., коли Британський інститут стандартизації опублікував перший стандарт систем екологічного менеджменту BS 7750, було підготовлено низку різноманітних міжнародних документів у цій сфері, найважливішими серед яких є серія ISO 14000 – набір міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту. На території України, яка з 1993 року є повноправним членом Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), ці стандарти були впроваджені у 1997 році. Таким чином Україна офіційно приєдналася до міжнародного співтовариства у галузі впровадження та розвитку екологічного менеджменту [6, с.213].

Якість продукції або послуг є одним із найважливіших чинників успішності будь-якої виробничої діяльності. Це – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які надають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачені потреби сучасної людини. Нині в усьому світі значно підвищились вимоги споживача до якості продукції, що супроводжується необхідністю її постійного підвищення та уможливлює досягнення і підтримання ефективної економічної діяльності. Водночас зростають вимоги до екологічності самого виробництва, його безпечності для довкілля, працівників і суспільства. Відповідно до цього системи менеджменту промислових підприємств все частіше розробляються в інтегрованих формах, що дає змогу враховувати і гармонійно поєднувати різні аспекти виробничої діяльності.

Зміна психології споживачів та виробників розвинених країн змусила бізнес переглянути свою стратегію, сфокусувати її на постійному поліпшенні якості продукції, охорони довкілля і безпеки праці та

бути відповідальним за свою виробничу діяльність перед суспільством. Це стало можливим завдяки використанню *інтегрованої системи екологічного менеджменту* (рис. 1), яка поширюється на всі етапи життєвого циклу продукції та будується у форматі стандартів серій ISO 9000 (система менеджменту якості), ISO 14000 (система екологічного менеджменту), OHSAS 18000 (система менеджменту професійної безпеки) і SA 8000 (система менеджменту соціальної відповідальності), які мають багато спільних рис і надають підприємствам можливість інтегрованого впровадження передового міжнародного досвіду з побудови ефективних систем менеджменту і мінімізації ризиків у відношенні якості, довкілля, безпеки і суспільства. Отже *інтегрована система екологічного менеджменту* – це система менеджменту підприємства, побудована на основі гармонійного поєднання різних аспектів якості виробничої діяльності з метою максимізації еколого-економічної ефективності виробництва (табл. 1).

Рис. 1. Модель інтегрованої системи екологічного менеджменту промислового підприємства [6, с. 214]

Таблиця 1

Формування інтегрованої системи екологічного менеджменту промислового підприємства

Ознака	Характеристика
Визначення поняття	- ефективний інструмент для комплексного вирішення завдання забезпечення якості продукції, охорони довкілля, професійної безпеки виробництва і відповідальності підприємства перед суспільством та сприяння інтегруванню України у світове співтовариство; - система менеджменту підприємства, побудована на основі гармонійного поєднання різних аспектів якості виробничої діяльності з метою максимізації еколого-економічної ефективності виробництва.
Стандарти, на базі яких формується система	- ISO 9000 (система менеджменту якості); - ISO 14000 (система екологічного менеджменту); - OHSAS 18000 (система менеджменту професійної безпеки); - SA 8000 (система менеджменту соціальної відповідальності).
Цілі системи	- забезпечення стійкого розвитку підприємства і розширення експорту продукції; - покращення екологічних і техніко-економічних показників виробництва і його безпеки; - забезпечення взаємозв'язків усіх систем менеджменту підприємства.
Ефект від участі в системі для підприємства	- зниження витрат; - підвищення конкурентоспроможності; - зниження ризиків; - удосконалення підприємства.

Серед *цілей* створення інтегрованої системи екологічного менеджменту можуть бути: забезпечення стійкого розвитку підприємства і розширення експорту продукції; покращення екологічних і техніко-економічних показників виробництва і його безпеки; забезпечення взаємозв'язків усіх систем менеджменту підприємства.

Впровадження інтегрованої системи екологічного менеджменту – це стратегічне рішення щодо розвитку кожного окремого підприємства і має відбуватися із врахуванням його економічних, екологічних, технологічних та інших показників та характеристик. Оскільки більшість промислових об'єктів України не володіють сертифікованими відповідно до вимог міжнародних стандартів системами менеджменту, а їх впровадження вимагає додаткових виробничих витрат, доцільно обрати поетапну стратегію управлінської перебудови підприємства, наприклад у такій послідовності: І етап – побудова, впровадження і сертифікація системи менеджменту якості продукції; ІІ етап – системи екологічного менеджменту і менеджменту охорони праці, ІІІ етап – системи менеджменту соціальної відповідальності.

Побудована таким чином система буде діючою узгодженою робочою структурою підприємства і включатиме ефективні технічні й управлінські методи для забезпечення найкращих і найбільш практичних способів взаємодії людей та техніки, а також інформації з метою задоволення потреб споживачів і партнерів стосовно якості продукції і виробничого процесу та економії виробничих витрат [6, с.215].

Ефективність формування інтегрованої системи екологічного менеджменту на промислових

підприємствах залежатиме, насамперед, від вмотивованості і переконань керівництва і персоналу у доцільності і необхідності цих дій. У побудові такого роду системи повинен брати участь весь колектив підприємства, а екологічно коректна поведінка повинна стати компонентом загальної виробничої культури та етики. Що ж до організаційної структури підприємства при інтегрованій системі екологічного менеджменту, то введення на підприємстві нових підсистем менеджменту повинно адаптуватися до наявних умов та органічно поєднуватись з вже існуючою організаційною структурою та системою менеджменту підприємства. При виникненні протиріч коригування має відбуватися таким чином, щоб не порушувати налагодженого механізму функціонування підприємства.

Загалом побудова, впровадження і сертифікація інтегрованої системи екологічного менеджменту на промислових підприємствах дають змогу їм отримати ряд вигід і конкурентних переваг та надає зацікавленим колам впевненість у такому рівні виробництва продукції та надання послуг, який відповідає високим вимогам сьогодення і зумовлюється гострою конкурентною боротьбою на внутрішньому і зовнішньому ринках. Потенційний *ефект від участі промислових підприємств в інтегрованій системі екологічного менеджменту* диференціюється за чотирма основними групами: зниження витрат, підвищення конкурентоспроможності, зниження ризиків і удосконалення підприємства. Інтегрована система екологічного менеджменту є тим результативним і ефективним інструментом, який дає змогу підприємствам, що її впровадили, досягти високого ступеня довіри і стійкої прихильності споживачів і партнерів з бізнесу.

Використання і впровадження на вітчизняних підприємствах вимог міжнародних стандартів у сфері якості, довкілля, праці і суспільства – це сприяння входженню України до Європейського Союзу і Світової організації торгівлі, тобто забезпечення стратегічних національних інтересів [6, с.215-216].

Однією з умов переходу до сталого розвитку є поєднання інтересів економіки з проблемами екологічної безпеки суспільства, збереження якості навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів. Необхідним кроком для інтеграції національних і міжнародних інтересів у сфері охорони навколишнього середовища є успішне впровадження міжнародних стандартів ISO 14000, які стосуються систем екологічного менеджменту та екоаудиту на підприємстві [7, с.251].

Екологічний аудит разом з розвитком системи екологічного менеджменту може істотно вплинути на зміну екологічної ситуації в Україні, насамперед, на рівні окремих підприємств. При проведенні екоаудиту отримані результати дають змогу не тільки оцінити еколого-економічний рівень виробництва в майбутньому, але й сформулювати певну думку про наявні екологічні проблеми і конкретизувати шляхи їх вирішення. Екологічний аудит дає можливість виявити диспропорції, які склались між господарською діяльністю підприємства і охороною навколишнього середовища, а також встановити основні тенденції еколого-економічного розвитку підприємства і розробити заходи досягнення оптимальної рівноваги економічних і екологічних інтересів.

В умовах дії принципів сталого розвитку, проголошених на Всесвітніх саммітах у Ріо-де-Жанейро та Йоганнесбурзі, і особливо впровадження принципу винуватця (“забруднювач платить”) екологічний аудит набуває особливого значення для підприємств як засіб захисту власних інтересів і водночас як засіб гармонізації відносин із суспільством і навколишнім середовищем.

Наростаюча суспільна свідомість з питань охорони навколишнього середовища призвела до прийняття Постанови Ради Європейського Союзу №1836/93 від 29.06.1993р. про добровільну участь промислових підприємств в загальній системі екологічного менеджменту та аудиту навколишнього середовища EMAS (Environmental Management and Audit Scheme). Крім цього, велика роль у сфері охорони навколишнього середовища належить серії міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту і аудиту ISO 14000, які розроблені Міжнародною організацією стандартизації.

Як свідчить зарубіжний досвід, екологічний аудит є інструментом системи екологічного менеджменту підприємства, *перевагами впровадження* якої можна назвати:

– розширення ринків збуту для екологічно чистих товарів;

– посилення екологізації виробничо-господарської діяльності підприємства і підвищення екологічної відповідальності його працівників;

– зменшення витрат на виробництво шляхом використання кращих технологій та підвищення еколого-економічної ефективності технологічного процесу;

– зменшення витрат на утилізацію відходів шляхом зменшення їх обсягів;

– зменшення витрат на сировинні та енергетичні ресурси шляхом ефективнішого їх використання;

– зниження ймовірності ризику судової тяжби і виплати компенсації за заподіяну шкоду, а також екологічних платежів і штрафів;

– покращання взаємостосунків з структурами влади і громадськістю;

– покращання іміджу підприємства [8, с.441].

Слід зазначити, що офіційно стандарти ISO 14000 є добровільними. Але їх впровадження є необхідним як для держави, так і для окремого підприємства. Насамперед, впровадження цих стандартів означає приведення нормативно-правової бази України у відповідність з міжнародними нормами, що є важливим кроком до забезпечення дотримання міжнародних процедур охорони навколишнього середовища

в процесі виробничо-господарської діяльності підприємств. З іншого боку, прийняття цих стандартів в Україні обумовлено необхідністю впровадження нових економічних і організаційно-управлінських механізмів управління якістю навколишнього середовища і забезпечення екологічної безпеки нашої держави.

Кількість підприємств на світовому ринку, які відповідають вимогам стандартів ISO 14000, з кожним роком зростає (рис. 2).

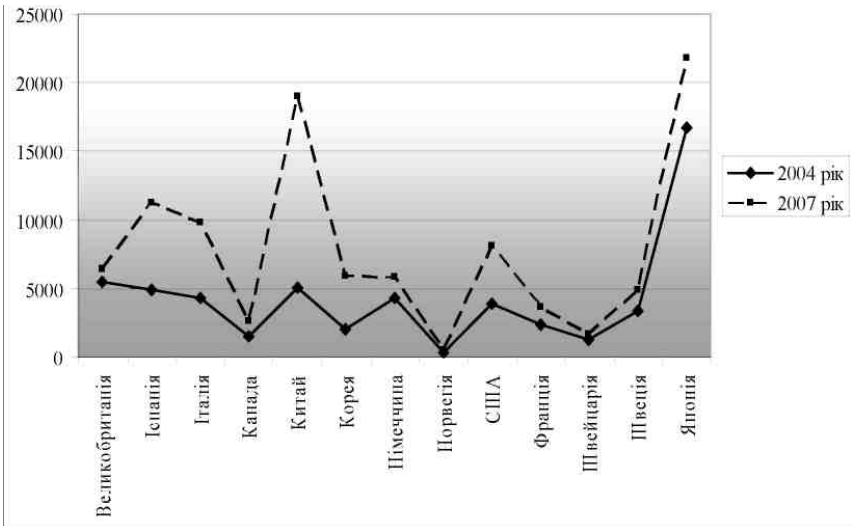

Рис. 2. Кількість підприємств, сертифікованих на відповідність ISO 14000 [9]

Згідно з офіційними даними, у жовтні 2004 року було сертифіковано 74004 підприємства, а в січні 2007 року – 129031 (зокрема, в Україні – 60), що майже удвічі більше [9]. Отже, дедалі більшого значення у виробничо-господарській діяльності підприємств набуває охорона навколишнього середовища, зокрема за допомогою впровадження системи екологічного менеджменту.

Сертифікація підприємств згідно із стандартами ISO 14000 може розглядатися як проміжний крок до узгодження його діяльності з вимогами Постанови Ради ЄС 1836/93 EMAS, оскільки принципи EMAS є надійнішою основою для досягнення основної мети введення стандартів у сфері екологічного менеджменту – зменшення рівня негативного впливу на навколишнє середовище. Першим кроком до впровадження стандартів ISO 14000 є поширення національних процедур екоаудиту.

У березні 1996 р. в Європейському Союзі було зареєстровано 142 підприємства, які беруть участь в реалізації цієї програми, серед яких 80% представляли Німеччину. Станом на початок 2007 р., за даними ISO World, відповідно до стандартів EMAS було сертифіковано 5389 підприємств, які переважно знаходяться в країнах, зображених на рис. 3 [9].

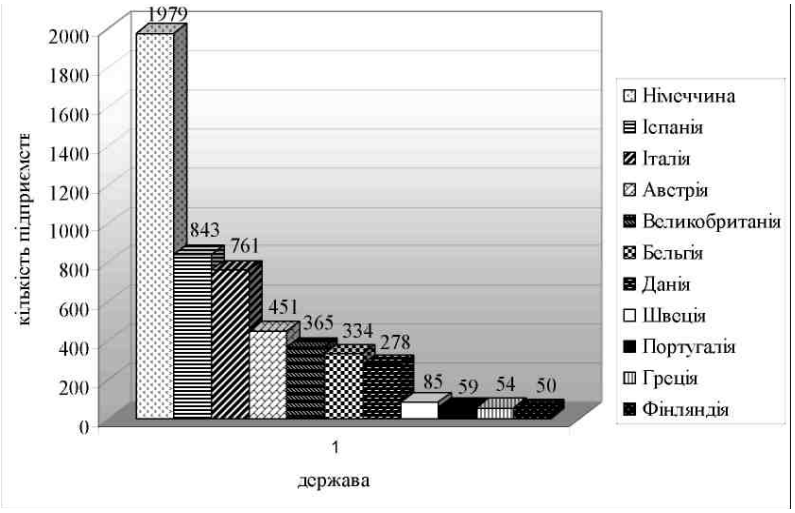

Рис. 3. Кількість підприємств, сертифікованих на відповідність EMAS [8]

Поняття „екологічного аудиту” і „екологічного менеджменту” є взаємопов’язаними. Екологічний аудит може широко використовуватися при сертифікації за ISO 14000 як для оцінювання відповідності системи екологічного менеджменту вимогам стандарту, так і для розроблення програм підготовки

екологічної сертифікації підприємства. Система стандартів ISO 14000 описує єдину систему „екологічного менеджменту і аудиту": 11-й стандарт регламентує процедуру аудиту системи управління навколишнім середовищем, вимоги до якого визначені в 1-му стандарті; 4-й стандарт дає рекомендації із впровадження системи управління навколишнім середовищем; 12-й стандарт визначає кваліфікаційні вимоги до екоаудиторів, зокрема і до аудиторів систем екологічного менеджменту; 10-й формулює загальні принципи екологічного аудиту, які поширюються і на аудит систем управління навколишнім середовищем.

Хоча Україна однією з перших серед держав СНД на національному рівні затвердила стандарти ДСТУ-ISO14000-97 відповідно до міжнародних стандартів ISO 14000 у 1997р., ці стандарти ще не набули достатнього поширення в Україні. На нашу думку, великою мірою повільне просування екологічних стандартів було обумовлено проблемами в українській економіці. Дуже складно керівництву підприємств в умовах соціально-економічної кризи зрозуміти роль і значення комплексного підходу до охорони навколишнього середовища і усвідомити, що екологічний чинник є важливою складовою бізнесу. Крім того, слід констатувати, що міжнародні стандарти екологічного аудиту мало пов'язані з національними, що є однією з причин повільного впровадження останніх.

У 2004 р. прийнято Закон України "Про екологічний аудит", який є основним документом, що визначає основні правові і організаційні принципи здійснення екологічного аудиту і спрямований на підвищення екологічної обґрунтованості та ефективності діяльності суб'єктів господарювання. У 2004 р. також створено Державний центр екологічної сертифікації Державного екологічного інституту Міністерства охорони навколишнього природного середовища України, який здійснює сертифікацію/реєстрацію екологічних аудиторів, екологічних аудитів і спрямований на підвищення екологічної обґрунтованості всіх суб'єктів господарювання.

Для великих і середніх підприємств, на наш погляд, доцільно проводити екологічний аудит з метою подальшого створення системи екологічного менеджменту і отримання сертифікату ISO 14000. Такі підприємства, на відміну від малих, можуть понести тягар витрат на впровадження і сертифікацію системи екологічного менеджменту, але вони виправдовують себе так само, як і традиційні заходи підприємницької діяльності, зокрема, реклама, розширення виробничих потужностей, оновлення технічного оснащення тощо. В довгостроковій перспективі ці підприємства отримають низку конкурентних переваг, зокрема функціонування ефективної системи екологічного менеджменту відкриває можливості розширення своїх ринків збуту, а також посилення своїх позицій на ринках, де воно вже займає певну нішу.

Екологічний аудит, а згодом і проведення сертифікації на відповідність ISO 14000 дасть змогу підприємствам не тільки зменшити свої витрати в процесі виробництва і збільшити прибутки, а й забезпечить довіру населення до їхньої продукції, а отже, і постійний попит. Крім цього, сертифікація дасть змогу полегшити стосунки підприємства з контролюючими державними органами з питань охорони навколишнього середовища.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин керівникам підприємств слід усвідомити, що ігнорування екологічного чинника у довгостроковій перспективі може призвести до виникнення проблем, зокрема, до дисбалансу у вітчизняній економіці. Екологічне удосконалення є конкурентною перевагою, якої можна легко досягти, створивши на підприємстві дієву систему екологічного менеджменту, провівши екологічний аудит, або ж отримати сертифікат ISO 14000 з подальшим дотриманням екологічних вимог у своїй виробничо-господарській діяльності [8, с.443-444].

Висновки. Одним з найгостріших завдань, що стоять перед світовою цивілізацією, є проблема екологічної безпеки на планеті. Однією із складових шляхів вирішення глобальних екологічних проблем стає необхідність розробки комплексу заходів для екологічної безпеки і його послідовна реалізація на різних рівнях — від локального до глобального.

Загальний стан екологічної безпеки в Україні є досить складним. Існує широке різноманіття чинників (як природного, так і антропогенного характеру), які спричиняють в подальшому ускладнення її стану у просторово-часовому аспекті. Це в значній мірі впливає на довкілля та призводить до погіршення умов життєдіяльності. Тому існує нагальна потреба комплексного вивчення та розв'язання проблем, пов'язаних з екологічною безпекою.

Процес взаємодії на екосистему, на сьогоднішній день, не може відбуватися спонтанно, тому слід впровадити заходи, які були б здатні поліпшити екологічну самостійність економічних суб'єктів, тобто систему EMAS. Це призведе до забезпечення підприємству "кредиту довіри" в відносинах з усіма зацікавленими в його діяльності сторонами. Такий процес називається екологічним менеджментом.

Варто звернути увагу на те, що підприємства, які практикують екологічний менеджмент, теоретично одержують ряд істотних переваг. По-перше, це зниження витрат за рахунок: ресурсо- і енергозбереження; утилізації, продажу побічних продуктів і відходів виробництва; мінімізації платні за ресурси і забруднення навколишнього середовища. По-друге, зростання доходів за рахунок вищих цін на екологічно чисту продукцію; підвищення конкурентоспроможності; створення нових видів продукції. По-третє, сприятливий імідж, здатність до постійного оновлення асортименту продукції, кращі можливості для експорту продукції.

Широке впровадження екологічного менеджменту і екологічного аудиту обумовлено такими

основними причинами: екологічні показники стають усе більш вагомим фактором конкурентної боротьби; підсилюються економічні і адміністративні санкції за порушенням вимог законодавства у сфері охорони навколишнього природного середовища і екологічних стандартів.

Враховуючи те, що для України поняття екологічного менеджменту є досить новим слід поступово впроваджувати стандарти ISO 14000. Ключовим поняттям цієї серії є поняття системи екологічного менеджменту організацій, тому центральним документом стандарту вважається ISO 14001 "Специфікації і посібник з використання систем екологічного менеджменту". При цьому принципово новим є те, що в сфері регулювання еколого-економічних відносин основна увага звертається на внутрішньо-фірмові методи захисту навколишнього середовища. Система EMAS не націлена на розширення економічної відповідальності та на обмеження волі дій підприємств. Тобто на підприємствах створюються такі економічні стимули, які спонукають їх до добровільного прийняття офіційних директив в області екологічного менеджменту.

Українські підприємства сьогодні переживають глибоку кризу, яка викликана певними об'єктивними і суб'єктивними причинами. Об'єктивними причинами є фактори зовнішнього середовища фірми. Суб'єктивними причинами є внутрішні фактори, пов'язані із орієнтацією підприємства, системою менеджменту, системою постачання, виробництва та збуту, організаційною культурою фірми, тощо. В цьому випадку не слід забувати про найважливіший з складових економічної безпеки – це людський фактор [4, с.26].

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є методологія оцінки економічної безпеки, для цього слід: розробити методи прогнозування тривалості роботи підприємства зі сталими еколого-економічними показниками; обґрунтувати критерії оцінки економічної безпеки підприємства; установити причини проявлення факторів ризику та законів розподілу наслідків їх впливу; розробити заходи захисту виявлених факторів ризику. Є надія, що використання передового зарубіжного досвіду, активізація методичних розробок (у т.ч. і розробки авторів) допоможе розвитку української економіки, який можна забезпечити шляхом розвитку і зростання конкурентоспроможності української промисловості.

Література

1. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента: теория и практика: Монографія. – Одесса: ИПРиЭЭИ НАН Украины, 2000. – 280 с.
2. Шевчук В.Я. Екологічний аудит: Посібник з екологічного менеджменту і екологічного аудиту – К.: Символ-Т, 1997. – 221 с.
3. Семенова В.Ф., Михайлюк О.Л. Екологічний менеджмент: Навч.посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004 – 407 с.
4. Акуленко В.Л., Мамчук І.В. Екологічний менеджмент в контексті забезпечення екологічної безпеки підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5, Т1. – С. 21-26.
5. Донець Л.І., Прокопенко Є.Ю. Екологічна безпека в координатах світового розвитку // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 6, Т.1. – С. 151-154.
6. Потай О.А. Формування інтегрованої системи екологічного менеджменту промислових підприємств // Науковий вісник НЛГУ. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 212-216.
7. Кушнір Ю.В. Перспективи впровадження системи екологічного аудиту на промислових підприємствах // Науковий вісник НЛГУ. – 2005. – Вип. 15.7. – С. 251-254.
8. Огородник М.М., Новак У.П. Тенденції розвитку екологічного аудиту як інструмента системи екологічного менеджменту // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647 (76). – С. 440-444.
9. http:/www.ecology.or.jp/isoworld/english/analy14k.html

Надійшла 14.01.2010

Підп. до друку 30.04.2010. Ум. друк. арк. 25,42. Обл.-вид. арк. 14,81
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № 431

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

ПП Ковальський
29000, м. Хмельницький, вул. Свободи, 53. Тел.-факс (0382) 76-42-92