Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК Національного гірничого університету

Науковий журнал

№ 4 (44) • 2013

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпропетровськ
2013

Головний редактор Г. М. Пилипенко

Заступники головного редактора О. Г. Вагонова, В. М. Шаповал

Голова редакційної ради В. Я. Швець

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА): О. І. Амоша, А. В. Бардась, І. П. Булєєв, В. П. Вишневський, О. С. Галушко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Т. Б. Решетілова

ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ: О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебаєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Південної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)

Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 10.02.10. № 1-05/1).

Провідний редактор Н. А. Черченко

Літературний редактор М. Л. Ісакова

Комп'ютерна верстка О. В. Казимиренко

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет» (протокол № 4 від 29.10.2013 р.)
Наклад 300 прим. Зам. № ___
Підписано до друку 03.11.2013 р. формат 60х90/8.
Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.

Журнал зареєстровано у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7070 від 18.03.2003 р.

Засновник та видавець Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ.
Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Донецьк. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.

Адреса видавця та редакції 49027, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19, корп. 1
Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45
e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

Виготовлення ПП КФ «Герда». 49000, пр. К. Маркса, 60, м. Дніпропетровськ, Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №397 від 03.04.2001 р.

© Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2013

State higher educational institution
«National Mining University»

ECONOMICS BULLETIN
of the National Mining University

Scholarly Journal

№ 4(44) • 2013

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipropetrovs'k
2013

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, V. M. Shapoval
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	O. I. Amosha, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, O. S. Galushko, A. O. Zadoia, O V. Iermoshkina, S. I. Kostrytska, Ye. V. Kochura, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, T. B. Reshetilova
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Southern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland)
	The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 10.02.10. # 1-05/1)
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
	Passed for printing under recommendation of Academic Council of State Higher Education Institution «National Mining University» (transaction № 4 dated 29.10.2013). Number of copies printed 300. Order No. ___ Passed for printing 03.11.2013. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration КВ # 7070 dated 18.03.2003
Founder and editor	State higher educational institution «National Mining University», Dnipropetrovs'k, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk
Address of editor and editorial office	19, K.Marks Ave., building 1, Dnipropetrovs'k, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Production	PP KF «Gerda». 60, K.Marks Ave., Dnipropetrovs'k, 49000 Certificate of Publisher ДК №397 dated 03.04.2001

© State higher educational institution «National Mining University», 2013

ЗМІСТ

Стор.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Пилипенко Г. М. Методологічний потенціал сучасної економічної науки у дослідженні координації економічної діяльності суб'єктів…… 9

Матюк Т. В. Освіта як чинник економічного розвитку суспільства: кількісний та якісний вимір…… 22

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Вагонова О. Г., Романюк Н. М. Експертна оцінка напрямів розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів…….. 29

Нусінов В. Я., Колесніков Д. В. Удосконалення методичних підходів до ідентифікації стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури…… 36

Прокопенко В. І., Бондаренко Л. А. Фактори підвищення конкурентоспроможності автосамоскидів у вітчизняному виробництві……... 45

Цимбалюк О. В. Обґрунтування експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків металургійних підприємств……... 53

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Сокиринська І. Г. Критерії визначення обсягу інвестицій для збереження стану динамічної рівноваги підприємства…… 61

Іщенко М. І., Нусінов В. Я. Оцінка результатів діяльності підприємств-учасників холдингів на основі аналізу виконання бюджетів……. 71

Метеленко В. В. Передумови побудови системи економічної безпеки промислового підприємства……. 79

Донченко Т. В. Науково-теоретичні підходи класифікації санації підприємств……. 85

Попова А. О. Етимологія категорії «економічний механізм промислового підприємства»……... 92

ФІНАНСИ

Думенко Н. М. Методика GAP менеджменту в оцінці ризику зміни процентних ставок в банківській системі України……. 97

Цуркан І. М., Герасимова І. Ю. Інвестиційна діяльність страхових компаній у розвинутих країнах світу на ринку цінних паперів…… 103

Нікітіна О. Б. Вплив податкового регулювання експортно-імпортних операцій на конкурентоспроможність України в системі глобальної економіки……... 111

МАРКЕТИНГ

Ніколаєва В. К. Виявлення потреби в інноваційному товарі як етап процесу дослідження споживчого вибору ……... 118

Романова А. А. Застосування маркетингової інформаційної системи у процесі розробки стратегічного плану брендингу території…….. 127

Літовкіна О. О. Маркетингова стратегія моніторингу задоволення споживачів на основі індексу NPC (Net Promoter Score) …….. 133

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Ковальчук К. Ф., Нікітенко О. К. Специфіка прогнозування фінансових ринків на основі технології Knowledge Mining ……. 139

Тимошенко Л. В., Ус С. А. Оптимізація запасів сировини на виробничому підприємстві в умовах неповноти інформації……... 147

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

Долгов О. М. Вищий навчальний заклад як суб'єкт підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин……... 154

Медведовська Т. П. Самоосвіта студентів вищих технічних навчальних закладів в процесі підготовки майбутніх фахівців на сучасному етапі…… 160

Азюковский О. О. Структурування навчального матеріалу в процесі надання освітніх послуг контингенту дорослих студентів …… 166

CONTENTS

Page

ECONOMIC THEORY

Pilipenko G. M. Methodological potential of modern economics in the research of economic entities coordination……... 9

Matyuk T. V. Education as social economic development factor: numeric and qualitative features……..... 22

INDUSTRIAL ECONOMICS

Vagonova O. G., Romanyuk N. M. Expert evaluation of trends in the development of mining and processing enterprises…….. 29

Nusinov V. Ya., Kolesnikov. D. V. Improvement of methodological approaches to identification of life cycle stages of vertical-integrated structure…….. 36

Prokopenko V. I., Bondarenko L. A. Factors increasing competitiveness of dump trucks in domestic production ……. 45

Tsimbalyuk O. V. Justification of expert-analytical monitoring of technical risks at metallurgical enterprises……. 53

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Sokirinska I. G. The criteria of determining the required value of investment for maintaining the enterprise dynamic equilibrium state…… 61

Ishchenko M. I., Nusinov V. Ya. Performance evaluation of holding participants on the basis of the budget execution analysis…… 71

Metelenko V. V. Precondition of building an economic security system at an industrial enterprise …… 79

Donchenko T. V. Research and theoretical approaches to the classification readjustment of enterprises …….. 85

Popova A. O. Etymology of «economic mechanism of industrial enterprises» category……. 92

BRANCH AND BUSINESS FINANCE

Dumenko N. M. GAP management in interest rate risk assessment in the Ukrainian banking system …… 97

Tsurkan I. M., Gerasimova I. Yu. Investment activity of insurance companies in the securities market of the developed countries…….. 103

Nikitina O. B. Influence of tax regulation of export-import operations on Ukraine's competitiveness in the global economic system……. 111

MARKETING

Nikolaeva V. K. Determination of demand in innovation product as a stage in the consumer choice research ……... 118

Romanova A. A. Application of marketing information system in the process of destination branding strategic plan development ……. 127

Litovkina O. O. Marketing strategy of consumer satisfaction monitoring on the base of NPS index (Net Promoter Score) ……... 133

ECONOMETRICS IN MANAGEMENT DECISION MAKING

Kovalchuk K. F., Nikitenko O. A. Knowledge Mining technology for financial markets forecasting……... 139

Timoshenko L. V., Us S. A. Optimization of raw materials supplies at industrial enterprise under the condition of noncomplete information …….. 147

DEVELOPMENT OF ECONOMIC EDUCATION AND TRAINING

Dolgov O. M. Higher educational institution as a subject of employer's activity under market relations conditions …… 154

Medvedovskaya T. P. Student self-education at higher technical educational institution in the process of future specialists training at the present stage …… 160

Azyukovskiy O. O. Structuring of teaching materials in the process of providing educational services to adult students …… 166

УДК 304.5: 316.7

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ У ДОСЛІДЖЕННІ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ

Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет», PelepenkoYI@mail.ru

У статті аналізуються теоретико-методологічні підходи до аналізу процесів координації діяльності економічних суб'єктів. Показана обмеженість дослідницького інструментарію економічної теорії, базованої на неокласичній парадигмі. Наголошується на необхідності інтеграції теоретичних здобутків тих наук, які вивчають людину як цілісну біо-соціо-духовну істоту та дозволяють у теоретичному плані об'єднати в органічне ціле інституціональні й індивідуальні засади, які у сукупності пронизують соціокультурну, економічну, політичну та інші сфери суспільного життя.

Ключові слова: методологія, координація, ринкова координація, державна координація, теорія загальної ринкової рівноваги, неокласична парадигма, неоавстрійська школа, франкфуртська школа, кейнсіанство, інституціоналізм.

Постановка проблеми. Упродовж тривалого періоду економічна наука намагалася вирішити найбільш проблемне питання – як узгодити діяльність мільйонів людей, роз'єднаних у силу суспільного поділу праці, але взаємозв'язаних в часових і просторових межах національної економіки.

Ця проблема не втратила своєї актуальності і для сучасної України, яка, як і більшість країн постсоціалістичного простору, намагається у ході трансформаційних перетворень сформувати ефективну модель координації. Неоліберальна концепція, з якої розпочалися ринкові реформи, сьогодні остаточно визнана недієздатною, тому перед науковцями виникла необхідність створення нової методології, яка б дозволила проводити дослідження різних сполучень координаційних механізмів та визначати їх ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні такі вітчизняні економісти як В. Геєць, А. Гриценко, А. Гальчинський, Г. Задорожний, В. Тарасевич та інші активізували наукові пошуки у площині дослідження проблем формування нових методологічних підходів до аналізу сучасної економіки [1 – 4]. Дані автори знаходяться в авангарді тих науковців, хто відстоює міждисциплінарність економічної теорії.

Незважаючи на значний доробок, ми, однак, вимушені констатувати відсутність необхідної роботи щодо розробки міждисциплінарних підходів, за допомогою яких можна було б здійснювати дослідження механізмів суспільної координації. Досліджуючи дану сферу, вітчизняна економічна наука все ще знаходиться в «полоні» неокласичного економічного детермінізму, що унеможливлює аналіз тих реальних форм координації, які склалися і функціонують в Україні.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є розробка складових методологічного підходу до аналізу процесу координації економічної діяльності суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теоріях класичної школи, квінтесенцією яких стала модель «невидимої руки» А. Сміта, координація пов'язувалася з ринковими силами й мінімально необхідними політичними заходами держави, які реалізовувались через парламентську й судову системи. Пізніше було сформовано неокласичні уявлення про децентралізовану й оптимізаційну координацію, яка здійснюється на основі взаємодії попиту, пропозиції та рівноважних цін. Рання неокласика вирішувала проблеми узгодженості інтересів суб'єктів у площині економічних відносин, виключивши із поля досліджень наслідки впливу на процес координації будь-яких

інших суспільних сфер. Спочатку це були ідеї часткової рівноваги, висунуті А. Маршаллом, потім їх розвивали представники лозаннської школи, що набуло втілення в концепції загальної ринкової рівноваги.

Методологічним підґрунтям цієї концепції стала концепція австрійської школи, побудована на теоретичних підходах, альтернативних уявленням класичної та історичної шкіл. Зауважимо, що поява нової методології спричинила виникнення бурхливих наукових дискусій, які були названі «Суперечкою про методи» (Mhetodenstreit). Їх ініціатором виступив К. Менгер, який висунув звинувачення німецьким економістам стосовно редукції економічної теорії до економічної історії, а також їхньої спроби розглядати економічну теорію як інструмент політики й етики. К. Менгер, власне, не сумнівався в цінності історичного знання для політичної діяльності, оскільки «однаковий державний устрій і законодавство не прийнятні для всіх народів, а навпаки, кожен народ і кожна епоха вимагають, з огляду на свої особливості, різних законів і державних установ» [5, с. 422]. Однак, вчений рішуче виступив проти змішування в дослідженнях економічного й політичного елементів, а також проти уявлення про історію як джерела будь-якого пізнання.

Історія для К. Менгера – це переплетіння, причому часто випадкове, способів, за допомогою яких окремі люди намагаються досягти своїх власних об'єктивних цілей. Тому на відміну від історичної школи, яка була схильною сприймати соціальні інститути як даність і недооцінювала роль окремих людей у їх формуванні, К. Менгер розглядав ці інститути як результат – іноді несвідомий – індивідуальних актів вибору. «Як же можуть інститути, – задається питанням вчений, – що слугують для суспільного добробуту і є надзвичайно важливими для його розвитку, виникати без загальної волі, спрямованої на їх встановлення?» [1, с. 403–404]. Відповідь дослідник знаходить у сфері точних законів, які формує економічна теорія без усіляких етичних і політичних домішок.

Цією заявою К. Менгер остаточно пориває як з органічним натуралізмом історичної школи, так і з індивідуалістичною традицією раціоналістичного лібералізму А. Сміта. Учений схиляється до розуміння того, що історія – це еволюційний процес, в основі якого лежить щось, властиве людині від природи, або від її сутності. «Таким чином, у фокусі інтересів Менгера стає сукупність природних законів, які управляють задоволенням людських потреб, а також їх розвиток в процесі розширення сфери людських справ. Із цього випливає, що відправна точка його концепції – це природність потреб… Менгеру зрозуміло, що коли результати суб'єктивних актів вибору, здійснених тими, хто прагне задовольнити свої природні потреби, вступають в конфлікт з результатами нескінченної множини актів вибору, то наслідком стає не хаос, а розподіл благ у певному порядку, що виявляється природним для людей» [6, с. 34].

Як зазначає Й. Шумпетер, «важливе відкриття Менгером того простого факту …, що закони людських потреб – це все, що потрібно для пояснення основних проявів усіх складних феноменів сучасної мінової економіки… Як тільки Менгер знаходить основу вирішення проблеми ціноутворення – з огляду на попит і пропозицію – в аналізі людських потреб і в тому, що Візер називає принципом граничної корисності, увесь складний механізм економічного життя несподівано виявляється на диво простим. Залишається тільки відмежувати деталі, що стають більш складними на шляху просування вперед» [7, с.129 –130].

Завдяки ідеям К. Менгера і його послідовників, неокласичній теорії вдалося найбільш повною мірою здійснити «атомізацію» суспільства й вивести із цілісного філософського бачення світу «чисту» економічну науку. Саме в межах неокласичного аналізу остаточно окреслюється образ індивіда, який раціонально й автономно від інших прагне до задоволення власної вигоди, а також є незалежним від соціального примусу та соціальних норм. Такий «економічний індивід», задовольняючи власні потреби, здійснює раціональний вибір в умовах обмежених ресурсів. Оскільки такий вибір завжди відбувається в ситуації існування суперечності між зростаючими потребами й відносно обмеженими засобами їх задоволення, то історичний і соціальний характер

такого роду дій виходить за межі предмета дослідження.

Неокласична методологія сприяла тому, що концепція загальної ринкової рівноваги стала відзначатися прагненням її авторів розглянути проблему впорядкування системи взаємопов'язаних ринків через процес «зіткнення» попиту й пропозиції, який і повинен був забезпечувати рівноважні стани економіки обміну. Останні інтерпретувалися як узгодженість планів суб'єктів господарювання, що прагнуть до реалізації своїх інтересів – виробники до максимізації прибутку, а споживачі до максимізації корисності. Оскільки формою прояву таких інтересів є попит і пропозиція, то їхня збалансованість одночасно означала й координованість економічної діяльності.

Основне правило, встановлене в моделі Л. Вальраса, диктувало, що обмін не повинен здійснюватися до визначення рівноважних цін. На ринку і продавці, і покупці отримують однакову інформацію, оскільки можуть бачити тільки одні й ті самі ціни, а також сприймати їх як задані. Саме цінові інформативні сигнали відіграють головну роль у процесі координації – вони вказують виробникам на відносну обмеженість ресурсів, на зони, куди необхідно спрямувати зусилля, щоб виграти. Одночасно вони дають можливість споживачам приймати оптимальне рішення відносно придбання певних благ.

Таким чином, неокласичний homo economicus взаємодіє з собі подібними істотами виключно через ринки й ціни. Його діяльність реалізується в обміні товарами і погоджується за допомогою цінових сигналів. Саме ці сигнали координують дії партнерів, оскільки кожний учасник обмінних операцій відшкодовує витрати, оплачуючи ціну товару. Завдяки тому, що кожний суб'єкт компенсує витрати праці іншого, виникають взаємні стимули до постійного здійснення подібних інтеракцій.

Теорія загальної рівноваги як перша фундаментальна модель ринкової координації неодноразово підлягала критиці і, перш за все, за відсутність можливості здійснення обмінних операцій до тих пір, поки не стануть відомими рівноважні ціни. Зокрема, П. Сраффа і Н. Калдор вбачали в цій передумові рух по замкненому колу: рівновага характеризується актами обміну на основі рівноважних цін; останні мають бути відомими до настання акту обміну, виступаючи при цьому його результатом [8, с. 51].

Ця обмеженість моделі Вальраса була частково знята С. Смейлом і Д. Фолі, що визначали обмін як такий, що може відбуватися за нерівноважними цінами. Згідно з новим уявленням, суб'єкти виходять на ринок, знаючи тільки те, що угоди, які будуть здійснені за існуючими цінами, зможуть покращити їхнє становище в умовах заданого набору запасів благ, уподобань, технологій та очікувань. Певний рівень цін вказує суб'єктам, скільки одного товару вони можуть обміняти на певну кількість іншого і, відповідно, на можливі величини зиску й втрат. Тому, приймаючи рішення стосовно пропозиції або придбання товару, суб'єкти включаються в конкурентну боротьбу за кращі умови реалізації своїх економічних інтересів. У ході цієї боротьби вони вступають в контакт один з одним і стихійно здійснюють взаємовигідні трансакції [9, с. 202].

Оскільки всі учасники обмінних операцій у вартісному відношенні взаємно погоджують свої дії, то виникає тенденція рівнозначного оцінювання однакової поведінки. Таким чином, альтернативні варіанти останньої набувають для всіх суб'єктів ідентичної ринкової цінності. Отже, стаціонарність вектора цін досягається в умовах постійного обміну. У свою чергу, однакова оцінка всіх альтернативних дій створює гарантію порядку: оскільки кожна людина інформована про припустимі альтернативні дії, які вже були належно оцінені й можуть бути реалізовані в суспільстві, то вона має нагоду свідомо обирати між ними. При цьому успіх певної економічної діяльності або втрата вигоди від неї також вважається своєрідним сигналом, що надходить до суб'єкта у формі реакції людей, що його оточують. Знаючи, як реагують на його дії інші особи, він буде робити висновки й будувати певним чином свою майбутню поведінку.

Звичайно, суб'єкт, якого спіткали невдачі, може, незважаючи на реакцію інших осіб, дотримуватися й далі поведінки, яка зумовила втрату зиску. У даному випадку санкціями для нього буде продовження низ-

ки невдач, перервати які він зможе тільки шляхом розумного коригування своїх дій. Як випливає із вищевикладеного, неокласична модель координації економічної діяльності, по-перше, пов'язана виключно із спрямованістю суб'єктів на отримання економічної вигоди, а по-друге, передбачає наявність особливого режиму їхньої взаємодії з цінами. Цей режим полягає в тому, що й продавці, і покупці виступають як сторона, що тільки приймає та засвоює без обробки цінову інформацію, а також однаково реагує на неї.

Остання обставина викликала серйозні сумніви у представників неоавстрійської школи, зокрема, у Л. фон Мізеса і Ф. фон Хайєка. Виступаючи проти принципу децентралізації прийняття господарських рішень, уведеного маржиналістами (маємо на увазі тезу про здійснення вибору з боку неподільних економічних одиниць, до яких належать домогосподарства й фірми), Л. фон Мізес і Ф. фон Хайєк наголошують на тому, що в економічній системі остаточні рішення приймають виключно люди, яких спонукають до діяльності не тільки економічні мотиви.

Так, Л. фон Мізес, формуючи основні принципи праксеології – нової дослідницької програми, яка базується на теорії індивідуальної поведінки, відзначає, що його попередників у пізнанні економічного розвитку «підвів помилковий метод. Вони (*дослідники*) займались людством в цілому або оперували іншими холістичними поняттями… Загальна теорія вибору і переваг виходить далеко за рамки, які обмежують економічні проблеми… Це дещо більше, ніж просто теорія людських зусиль у боротьбі за предмети споживання й матеріальний добробут. Це наука про будь-який вид діяльності людини. Будь-яке рішення людини є вибором. Вибір стосується всіх людських цінностей» [10, с. 6–7]. Цією заявою Л. фон Мізес розширює поле неокласичного аналізу уведенням у теоретичні моделі певних неекономічних аспектів поведінки суб'єктів і наголошує на тому, що економічна теорія має досліджувати не просто раціональну поведінку індивідів, а людську діяльність, яка є усвідомленою поведінкою людини.

Ф. фон Хайєк розвиває та модифікує положення теорії економічної діяльності Мізеса: він відходить від принципу «чистого» апріоризму й ставить питання про поєднання апріорного та фактичного знання, визнає необхідність зіставлення тверджень теорії з фактами реального життя. Відповідно до цього методологічного принципу вчений будує власну концепцію раціональності, яка базується на твердженні про обмежені інтелектуальні можливості індивіда. Ученого цікавило, яким чином відособлені економічні суб'єкти можуть послідовно розширювати й оновлювати запас знань і як вони можуть їх узагальнювати. І виробництво, і обмін вимагають поєднання різноманітних видів знань, деякі з яких можуть бути подані явно, наприклад, при заміні технологій, а деякі – ні.

Процес набуття знань дослідник порівнює з процесом розподілу праці, а значить, виникає проблема координації. Усвідомлення останньої змусило Ф. фон Хайєка визнати важливу роль правил. Останні виступають у даній концепції однією із форм знання людей, специфічність якої полягає у виконанні функції зниження ступеня невизначеності. Ці правила відкривають для себе люди в ході конкурентної боротьби і починають їх дотримуватись у силу того, що вони забезпечили кращі шанси на успіх попередникам. Як наслідок, у ході часто повторюваних однотипних дій, що детермінуються ринковим механізмом, відбувається оформлення інститутів і суспільних традицій. Після цього суб'єктам уже немає необхідності погоджувати свої дії, оскільки вони функціонують у межах інститутів, що вже сформувалися, й отримують від них необхідні сигнали про те, як потрібно діяти.

Описана вченим концепція координації містить спільну для всіх моделей ринкової рівноваги ключову ідею про цінове регулювання економічних процесів, яке генерується конкуренцією. Однак, для неї характерний і цілий ряд принципових відмінностей. По-перше, в моделі неоавстрійської школи було визнано обмеженість інтелектуальних можливостей суб'єктів і підкреслено особистістний характер знання, яке часто не може бути переданим у логіко-вербальній формі, а значить, характеризується неповнотою інформації. По-друге, Ф. фон Хайєк

визначає рівновагу не як максимізацію вигоди, а як результат найбільш повного використання фрагментарного знання, розпорошеного в суспільстві. Ефективний розподіл ресурсів за такого підходу стає результатом ефективної координації знань. По-третє, дана концепція враховує необхідність примусу індивідів до виконання правил через особливі механізми-патерни, які виступають свого роду посередниками між індивідами й інститутами. І, по-четверте, розглянута модель містить досить важливу передумову координації – добровільне дотримання правил, що забезпечили успіх попередникам.

Однак, вважаючи виконання правил доброчинної поведінки необхідним елементом ринкової координації, Хайєк не враховує того очевидного факту, що ці правила, втілені в моральних принципах і в неформальних правилах, найчастіше не підтримуються автоматично. Вони вимагають наявності певних механізмів примусу до їх виконання. І якщо вважати таким механізмом конкуренцію, то вона з цілого ряду причин не може повною мірою самостійно виконувати дану функцію. Це, до речі, визнає і сам учений, бо він вважає необхідною передумовою ринку і конкурентної боротьби як головної умови його функціонування першочергову ітеріоризацію для суб'єкта двох основоположних правил: відмови від присвоєння чужої власності та чесного виконання добровільно взятих на себе зобов'язань.

Ось що пише вчений з цього приводу: «Під тиском універсальних правил доброчинної поведінки, які захищають приватну власність індивідів, спонтанний порядок людської діяльності сформується сам, причому він буде більш складним, ніж у разі запланованих дій. Внаслідок цього примусова функція уряду має бути обмежена контролем за виконанням цих правил», – стверджує Ф. фон Хайек [11, с. 162]. Підкреслюючи, що правила функціонування організації створюються свідомо, пов'язані з її цілями і, на відміну від ринкових, не виникають спонтанно, Ф. фон Хайєк визначає державу як організований порядок із своїми внутрішніми правилами. На думку вченого, тільки ринкова самоорганізація є тим механізмом, «який здатний використовувати розсіяне знання» [там само, с. 164]. Таким чином, у моделі неавстрійської школи координація як процес акумуляції та обробки розпорошених між членами суспільства знань здійснюється виключно силами ринку – за допомогою конкуренції та цін. При цьому держава не бере участі у даному процесі, а виконує тільки функцію контролю за виконанням правил, тобто створює одну із необхідних умов для ефективної роботи механізму ринкової координації.

Отже, неавстрійська методологія дозволила розширити розуміння процесу координації економічної діяльності до врахування внутрішніх детермінант діяльності людей (когнітивні процеси) і зробити перший крок до залучення в економічний аналіз моральної складової мотивації поведінки суб'єктів як необхідної умови спонтанного порядку. Однак у своїх поглядах на регулюючі сили економічного розвитку суспільства та його координаційні механізми неавстрійська теорія, як і вся неокласика, демонструє надто спрощений підхід до аналізу реальних умов, у яких безпосередньо реалізується економічна діяльність людей. Перш за все, формуючи логічну й чітко виважену теорію про механізми прийняття індивідуальних рішень, представники неавстрійської школи зосереджують свою увагу переважно на раціональних мотивах діяльності економічних суб'єктів. Проте реальність висуває факти обмеженості такого уявлення та показує існування більш широкого спектра мотивації людської активності.

Разом з цим, для цієї теорії характерна замкненість у системі виключно ринкових контактів між суб'єктами – всі комунікації та взаємодії, не пов'язані із системою цін, ігноруються. Як зазначає П. Вейзе, «…у цій моделі люди чинять примус одне стосовно одного, завдають збитків або здійснюють владу одне над одним тільки через ціни, а не самими своїми діями» [12, с. 118]. Звідси, власне, і випливає абстрагування від координуючої ролі держави. Оскільки остання не володіє ціновими механізмами, то, відповідно, і координатором економічної діяльності людей виступати не може. Більше того, вважається, що державне втручання в економіку спотворює цінові сигнали і, тим самим, порушує спонтанний порядок. У зв'язку з цим держава виводиться за межі

економічних взаємодій і розглядається як фактор політичної системи, що забезпечує дотримання правил доброчинної поведінки, оскільки без цього ринкова система не зможе виконувати своїх координуючих функцій.

Нереалістичність положень неокласичного аналізу, а також постійні порушення рівноваги ринкової економіки, які з найбільшою гостротою проявилися у Велику депресію і вказували на існування проблем цінової координації, привели до зміни уявлень про її механізми. Цьому сприяла кейнсіанська доктрина, у якій поряд з ціновим механізмом ринку засобом координації економічної діяльності вважається влада господарюючих суб'єктів. Заслуга Дж. М. Кейнса, на нашу думку, головним чином полягала в тому, що він довів можливість існування рівноваги між сукупним попитом та пропозицією при одночасній невідповідності останньої обсягу виробництва в умовах повної зайнятості. Кризові стани розвитку економіки у першій третині XX ст. свідчили про те, що рівновага як баланс вартісно-натуральних пропорцій не створює координаційного ефекту в економіці. Більше того, було доведено, що в окремі періоди циклічної динаміки координація дій економічних суб'єктів взагалі відбувається без участі цінового регулювання (під час депресії 1929 – 1933 рр. рівень цін в економіці залишався незмінним). А це свідчило про наявність інших, нецінових механізмів узгодження економічних інтересів суб'єктів.

Дж. М. Кейнс, по суті, став першим економістом, який вийшов за межі неокласичного розуміння координації економічної діяльності як виключно ринкового процесу і визнав необхідність участі в цьому процесі держави. Слід зауважити, що вчений наголошував на необхідності державного втручання в ринковий механізм, виходячи з його нездатності забезпечити в умовах монополізму узгодження економічних інтересів суб'єктів. «Найсуттєвішими вадами економічного устрою, у якому ми живемо, – пише Кейнс, – є його неспроможність забезпечити повну зайнятість, а також відрегулювати довільний і несправедливий розподіл багатства та доходів» [13, с. 341]. Як альтернативу вчений пропонує розширення функцій уряду при збереженні основних засад системи вільного ринку.

Однак, створена Кейнсом модель поєднання ринкової координації з державним регулюванням економіки, незважаючи на застосований ученим макроекономічний підхід до інших економічних явищ, базувалась все ж таки на теоретичних засадах неокласики. Спочатку сам Кейнс, а потім і його послідовники – творці неокласичного синтезу Дж. Хікс, П. Самуельсон і Д. Патінкін – акцентували увагу на тому, що державне втручання в механізм ринкової координації необхідно застосовувати тільки під час кризових станів економіки. Коли ж вона виходить на стадію економічного зростання, заходи державної економічної політики втрачають свою доцільність. В умовах стабільного розвитку на повну силу починають діяти ринкові саморегулятори.

Важливо звернути увагу на те, що поряд із теорією ефективного попиту, яка набула найбільшої популярності серед усіх здобутків Дж. М. Кейнса, вчений висунув не менш важливі ідеї, що стосувалися розширення неокласичних уявлень про раціональну поведінку індивідів. Перш за все, дослідник вийшов за межі неокласичних поглядів на економічну людину і став розглядати ті її імпульси до діяльності, які не можна віднести до раціональних. При всій «економічності» теоретичної моделі Кейнса, у ній спостерігаються такі неекономічні чинники впливу на рівновагу, як психологічні схильності людей, їхні суб'єктивні реакції в непередбачуваному середовищі.

Ця ідея була розвинута представниками посткейнсіанства, які дійшли висновку, що для зниження невизначеності в складній економічній системі люди і їх групи формують певні способи прийняття рішень, серед яких «можуть бути запропоновані конвенціональні очікування, фіскальна й грошова політика, а також форвардні контракти» [14, с. 105]. Усі ці елементи знижують невизначеність, оскільки забезпечують певні гарантії, які стосуються майбутніх матеріальних і грошових активів. У наслідок цього в суспільстві встановлюються елементи порядку й повторюваності явищ, за яких дії різних суб'єктів виявляються скоординованими одна відносно одної.

Оскільки економічну політику проводить держава й вона ж забезпечує примусові заходи до виконання контрактних зобов'язань, то механізм ринкової координації доповнюється державним регулюванням. Головна функція держави полягає зовсім не в усуненні негативних екстерналій і не в боротьбі з монополізмом, – вважають посткейнсіанці, – а в тому, що вона примушує до виконання контрактних зобов'язань, тобто забезпечує їх інфорсмент… Без такої діяльності ставиться під загрозу саме існування ринку, оскільки втрачається довіра до контрактів і більшість суб'єктів будуть уникати їх укладання» [15, с. 15–16].

Таким чином, представникам кейнсіанства вдалося відшукати в механізмі ринкової координації додаткові сили, які впорядковують економічну діяльність, а саме: монопольну владу і контракти. При цьому кейнсіанці, однак, не вважали за необхідне поєднувати ринкову координацію з державною. Держава в їхніх теоретичних побудовах так і залишилася неекономічною силою, що втручається в ринковий механізм з метою регулювання циклічного розвитку та забезпечення й захисту контрактів.

Своєрідним поворотом до нового методологічного підходу в дослідженні проблем координації стали роботи представників німецького неолібералізму. Вченими цього напряму було сформовано новий погляд на координацію, який втілився у створенні теорії господарського порядку. Остання повинна була виявляти, аналізувати й обґрунтовувати інституціональні форми, правила та механізми їх реалізації в господарській практиці. Спираючись на теорію пізнання М. Вебера, представник неолібералізму В. Ойкен прагнув розробити нову методологію дослідження економічних систем, у якій змогли б поєднатися принципи історичної школи, соціології та економічної теорії.

Вихідним пунктом концепції В. Ойкена є положення про те, що не ідеологія і виробничі відносини, а принципи й правила господарювання та економічного управління відрізняють одну економічну систему від іншої. На основі морфологічного аналізу реальної дійсності вчений виділив ідеальні типи господарства, із яких вивів категорію господарського порядку. В. Ойкен, розглядаючи способи координації економічної діяльності, виділяє два їх чистих види – централізовано-адміністративне господарство й мінове [16]. Перший вид базується на адміністративному примусі, другий – на механізмі конкуренції та на вільному ціноутворенні. Нагадаємо, що у В. Ойкена ці види координації постають як протилежні за своєю суттю. Учений був палким поборником вільного ринку, ефективність якого досягається завдяки діяльності держави у сфері створення й забезпечення дотримання правил господарювання.

Проте, уявлення про координацію як процес, що досягає найбільшої ефективності тоді, коли він здійснюється механізмами ринку, починає поступово руйнуватися під впливом нових ідей. Теорії, які виникли на основі поєднання досягнень різних наук, тією чи іншою мірою пов'язаних з діяльністю людини, розширили уявлення про взаємозалежність суспільних сфер. У цьому відношенні слід відзначити досягнення таких представників фрайбузької школи, як Ф. Бьом (теорія приватноправового суспільства і ринку), А. Шюллер (концепція конкурентного порядку й відповідальності підприємця), Е. Хопманн (співвідношення моралі й ринкової системи) та інших. Завдяки дослідженням цих учених сформувалось уявлення про механізми координації як такі, що виростають і функціонують на основі багатьох складових суспільної організації, а не тільки економічних і правових інститутів, як це було показано у В. Ойкена.

Не менш важливим кроком уперед на шляху пізнання взаємозалежності складових суспільства стали роботи представників неомарксистського та інституціонального напрямів економічної науки. Неомарксизм, який сформували радикальна політична економія і соціал-демократичні концепції, розширив уявлення про координацію економічної діяльності за рахунок дослідження впливу на цей процес економічної влади, якою володіють олігополістичні структури. П. Суїзі, досліджуючи поведінку нескоординованої олігополії, тобто такої, в якій фірми не вступають у жодні контакти одна з одною і не намагаються свідомо знайти способи поєднання своїх інтересів, дійшов ви-

сновку, що така ринкова структура блокує ціни [17]. Це відкриття поставило під сумнів можливості ринку до саморегулювання і привернуло увагу науковців до вивчення неринкових засобів координації економічної діяльності в умовах олігополії. Завдяки розвитку і подальшій модифікації моделі ламаної кривої попиту, запропонованої П. Суїзі, було доведено, що в умовах домінування олігополії діє складний механізм координації, який базується на взаємопристосуванні стратегій небагатьох ринкових гравців за умови стабільності цін.

Своєрідним відходом від використання виключно економічної методології при аналізі процесу координації є концепції представників гуманістичного напряму радикальної політекономії Г. Маркузе і Е. Фромма. Перш за все, це стосувалося досліджень природи раціональних елементів в економічній діяльності людей по відношенню до її нераціональних та ірраціональних складових, а також визначення їхньої ролі в детермінації суспільних дій. Для цього до методології марксизму були залучені методи психоаналізу З. Фрейда та окремі елементи методологічного апарату антропології і соціології. Такий науковий підхід відзначався, як і в німецькому неолібералізмі, міждисциплінарним характером. І все ж, на відміну від останнього, тут були використані положення й методи, що більше відносилися до вивчення внутрішнього світу людини, а не суспільства в цілому. За рахунок такого підходу вчені намагалися побудувати нову модель економічної людини, перебороти проблеми однобокого аналізу її економічної діяльності шляхом синтезу теоретичних доктрин і моделей людської поведінки. Відповідно до даного методологічного принципу досліджується коло питань, пов'язаних із дилемою «економіка – людина» та «виробництво – моральні якості особистості», а також здійснюється виявлення зв'язку між психікою людини та соціально-економічною структурою суспільства. За такого підходу проблеми координації переміщуються у сферу пошуку сил, що погоджують внутрішні психічні диспозиції людини з її функціонуванням у сферах економіки й політики.

Неомарксистська теорія та її аналітичний інструментарій є більш пізнім надбанням економічної теорії, оскільки фундаментальні роботи її представників з'явилися тільки у 50–60 рр. XX ст. Натомість більш ранньою версією міждисциплінарного підходу до аналізу економічної дійсності був інституціоналізм. Згадаємо, що наприкінці 90-х років XIX ст. до відомої «Суперечки про методи» долучився Т. Веблен. Американський економіст в одній із своїх перших наукових праць «Чому економічна наука не є еволюційною дисципліною?» (1898) висловив думку про те, що «історична школа зуміла дати тільки описовий огляд явищ, а не генетичну характеристику економічного процесу, що розгортається..., отримані нею результати навряд чи можна назвати економічною теорією». У свою чергу австрійська школа «показала себе взагалі нездатною до розриву з класичною традицією, у річищі якої економіка розглядалася як таксономічна наука» [18, с. 24].

Натомість учений пропонує свою дослідницьку програму, в якій він, по-перше, відхиляє як класичну (зорієнтованість на виявлення загальних законів і тенденцій економічного розвитку), так і неокласичну (рівноважний підхід, передумову про раціональність поведінки суб'єктів) методологію, і, по-друге, зосереджується на дослідженні економічного процесу в аспекті кумулятивного розвитку процесу інституціональних змін. При цьому методом здійснення подібних досліджень Т. Веблен обирає синтез еволюційної теорії соціал-дарвінізму й інституціонального аналізу економічного розвитку.

Учений стверджує, що причина невдач економістів полягає у неправильному теоретичному підході до вивчення людської природи. У всіх концепціях англійських дослідників і представників економічної теорії континентальної Європи людина розглядається з позицій гедонізму. Останній уподібнює її до швидкодіючої машини для підрахунку відчуттів насолоди й страждання, яка приводиться в дію під впливом стимулів, залишаючись, однак, при цьому незмінною. У такої людини немає ні минулого, ні майбутнього. Натомість інституціональний аналіз дозволяє поглянути на людину не просто як на згусток бажань, а як на гармонійну структуру схильностей і звичок, що реалі-

зуються і виражаються в процесі діяльності.

Вихідним пунктом інституціонального аналізу Т. Веблена є введена ним же категорія інституту. що являє собою «стійкі звички мислення, характерні для великої спільноти людей» [19, с. 201]. Запровадження даного поняття в економічну теорію, за власним висловом Т. Веблена, «було спрямовано на подолання гедоністичних забобонів економістів, схильних розуміти природу людини як дещо задане, незмінне і в силу цього як проміжний для економічного аналізу фактор». Навпаки, «економічна доля індивіда – це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, які самі змінюються кумулятивно в міру розвитку процесу. І сам індивід, і середовище його існування щоразу виступають продуктом такого процесу» [18, с. 26]. Визнавши можливість адаптації інститутів до змін середовища, Т. Веблен тим самим поставив перед економічною теорією головне завдання – «розгляд кумулятивного процесу формування економічного інтересу в контексті культурного розвитку» [там само, с. 29].

Інституціональна теорія у своїй традиційній версії доповнює ринкову координацію державним втручанням, виходячи із необхідності створення для успішного функціонування ринку необхідних умов, які полягають у розробці й забезпеченні загальних правил гри з метою зростання добробуту та досягнення суспільної справедливості. Разом з тим, безпосередній аналіз співвідношення ринкових і державних механізмів координації не входить у поле її фундаментальних досліджень – наявні тільки певні фрагменти цієї проблематики.

У межах неоінституціоналізму проведено ґрунтовний аналіз держави як творця формальних правил і гаранта їх виконання (тобто суб'єкта, який створює частину інституціонального середовища), розроблено теорію держави як організації, що поєднує суб'єктів, які прагнуть впливати на політичні рішення з метою максимізації власної корисності тощо. Проте в цьому напрямі інституціональної теорії не існує спроб розширити наукові пошуки до одночасного охоплення держави й ринку як інститутів координації. У ній домінує все той же властивий неокласиці підхід, за яким передбачається досліджувати вторгнення держави в економіку і наділення її певними функціями на основі недосконалості ринків – високих трансакційних витрат на захист прав власності й конкуренції, створення каналів обміну інформацією, правоохоронну діяльність, надання суспільних благ тощо.

Результати здійсненого аналізу дають нам розуміння того, що представники різних напрямів і шкіл економічної науки виявляють єдність у визнанні вартісно-цінової однорідності як основи однотипності дій у ринковому середовищі. Разом з тим, визнаючи, що однорідність у діях людей може виникати і на основі правил, вчені не дають однозначної відповіді на питання про механізми її досягнення.

Ринкова конкуренція й угоди можуть підтримувати економічний порядок і координувати діяльність тільки за умови, що економічні суб'єкти виконують дії однотипного характеру. Як вже зазначалось, із усієї множини мотивів неокласика обрала егоїзм. Завдяки теоретичному «очищенню» егоїстичного інтересу від впливу іншої мотивації, представникам неокласичної теорії вдалося виявити закони ринкової координації. В умовах вільної конкуренції, повної інформації й економічної свободи дотримання власного інтересу може реалізовуватися з великою мірою узгодженості. У зв'язку з цим і ступінь спонтанно встановленого порядку в суспільстві виявляється досить високим.

Однак, людина у своїй економічній діяльності керується не тільки корисливими інтересами. До того ж, і самі умови функціонування вільних ринків далеко не завжди задовольняються. При всій можливості відтворення однотипних практик ринкового обміну і здійсненні координації за рахунок добровільної кооперації та чесної конкуренції, спільна діяльність людей в економічній сфері не позбавлена розподільчого конфлікту. Слід мати на увазі, що люди наділені нерівними правами власності, які визначають доступ до ресурсів. На основі цієї нерівності також виникають різні, часто суперечливі, інтереси. У боротьбі за ресурси носії таких інтересів намагаються підпорядкувати собі інших, досягти панування над ними. Це призводить до виникнення владних відно-

син. Останні знаходять свій прояв у боротьбі за володіння ресурсами, за досягнення статусних позицій та за політичний вплив. Особливим різновидом владних відносин є боротьба за зміну самих правил, які визначають доступ до обмежених ресурсів. При цьому влада перетворюється на своєрідний засіб, що дозволяє змінювати правила. З цієї причини більшість правил є результатом взаємодії економічних і політичних інтересів.

Влада, на відміну від ринкової угоди обміну, яка формується на засадах добровільності й взаємовигоди, передбачає зовсім інші засоби реалізації. Це застосування прямого насильства, економічного примусу або легітимного панування за рахунок утвердження авторитету. Останній може спиратися на силу закону або звичаю (формальні й неформальні правила), ґрунтуватися на харизматичних рисах особистості або базуватися на ідеалах-цінностях. Отже, сконструйована теоретиками модель ринкової координації виявляється неповною, якщо долучити до економічних взаємин діяльність, що відбувається у сфері владних відносин й асиметричної інформації.

Намагаючись вирішити проблеми координації за наявності асиметрії, Л. Гурвіц та Р. Мейерсон уводять поняття «економічний механізм» як відображення координаційної гри, а також розробляють умови сумісності стимулів економічної діяльності. Зауважимо, що названі вчені працюють переважно в площині неокласичної методології – відштовхуються від раціональності економічних суб'єктів, описують економічні взаємодії за допомогою теорії ігор і намагаються відшукати їх оптимальний результат. Разом з тим, на відміну від своїх попередників, вони розглядають рівновагу вже не як збалансованість попиту й пропозиції, а як результат пошуку наборів взаємопогоджуваних стратегій, вироблених гравцями. Іншими словами, учені доводять тезу про можливість досягнення економічною системою оптимальних рівноважних станів тільки за умови побудови суб'єктами стратегій, що базуються на правилах стійкого співробітництва.

Л. Гурвіц звертає увагу на те, що стратегічна взаємодія суб'єктів в умовах неповноти інформації вимагає особливих механізмів – створення єдиних правил гри на всі випадки. Ці правила, а точніше їх дотримання суб'єктами у своїй економічній діяльності, забезпечують суб'єктам можливість кожен раз отримувати одні й ті самі результати. Р. Мейєрсон, оцінюючи внесок Гурвіца в економічну науку, зауважив, що «…для ефективності цих правил принципово важливо, щоб на них орієнтувались усі актори. Через те, що потенційних груп правил може бути багато, виникає координаційна гра, у центрі якої знаходиться проблема вибору із множини майбутніх рівноважних станів. Результат у цій грі визначається культурними нормами, різницею в концепціях легітимності й традиціями» [20].

Розгляд інститутів у більш широкому контексті, ніж правила гри, є надзвичайно важливим досягненням теорії економічних механізмів. Воно поглиблює наші уявлення про координацію за рахунок визначення додаткових умов досягнення погодженості економічної діяльності на основі правил. Говорячи про ринкову координацію, не слід забувати про необхідність для її здійснення існування особливих правил, які ґрунтуються на моральному визнанні їх справедливості. Влада, яка є відображенням нерівного становища людей і засобом реалізації особливих інтересів, також «…шукає способи своєї легітимації, які удесятиряють її початкові сили. Вона жадає морального виправдання, довіри та лояльності, сприйняття й підтримки» [21, с. 115].

Володіння владою не знімає проблеми її утримання і реалізації. Стійкість, або стабільність, влади забезпечується діяльністю соціальних і політичних інститутів, а також використанням різних засобів протидії з боку громадян. Іншими словами, необхідно досягти того, щоб примус як елемент влади було б ітеріоризовано тими, кого намагаються підпорядкувати своїй волі. Без внутрішнього прийняття суб'єктами правил життєдіяльності в суспільстві, у тому числі й феномена соціального підпорядкування, влада виявляється нестійкою. А це означає, що координація при наявності владних відносин має будуватися на поєднанні насильства, примусу й переконання в легітимності існуючої влади.

Якщо враховувати, що поряд з прагненням розширити сферу своїх економічних інтересів за рахунок утиснення інтересів інших суб'єктів, учасники владних відносин одночасно намагаються досягти прийняття й визнання контрагентами подібних дій, то багато моментів реальної практики стають багато в чому зрозумілими. Перш за все, ми отримуємо відповідь на запитання, чому в умовах утисків ринкові суб'єкти не відмовляються від трансакцій, а продовжують їх здійснювати? Чому вони миряться з економічною владою? Виходить, причина в тому, що вони визнали її існування легітимним незалежно від ступеня реалізації своїх економічних інтересів. Із цього випливає, що до того моменту, коли суб'єкти дійшли консенсусу відносно шляхів реалізації економічних інтересів, вони погодили між собою правила формування переваг для досягнення своїх індивідуальних цілей.

Оскільки індивідуальну цілеспрямованість визначає комплекс різних мотивів, складовими якого виступають егоїзм, емоції, норми, звички й звичаї як основа цілераціональної, ціннісно-раціональної, афективної й традиційної дії, то їх можна поєднати тільки на основі ідей і переконань, які визначають розуміння людьми навколишнього світу. Такі ідеї та переконання відображає категорія «цінності». Останні, поряд з потребами, цілями, інтересами й стимулами, є мотиваційними чинниками діяльності людей, оскільки вказують на припустимість або заборонність певних дій.

Відповідно, економічна наука має володіти методами й інструментами для дослідження соціокультурних складових мотивації економічної діяльності, однією з яких, власне, й виступають цінності. Останні починають управляти мотивацією до діяльності вже на стадії усвідомлення потреби, потім вони здійснюють вплив на визначення цілей через створення припису дозволеності й заборонності, надалі – формують у свідомості людини уявне визначення шляхів реалізації цих цілей з урахуванням можливих наслідків. У реальній дійсності люди намагаються узгодити свої дії з еталонами, певними стандартами, які походять від культури. Цінності як продукт останньої визначають економічну свідомість людини і вже через неї зумовлюють її економічну діяльність. У силу цього, людина не може мати цілей, інтересів та стимулів, які були б ізольовані від соціокультурних цінностей. З цих причин будь-яка діяльність включає в себе як необхідну складову цінності й нормативні елементи.

Кожного разу, коли людина робить вибір – яку потребу задовольнити і як це зробити – її ціннісні орієнтації визначають норми, що будуть керувати її поведінкою у цьому виборі. Разом з цим, ціннісні орієнтації дозволяють виконувати правила при виборі альтернатив через реалізацію морального спрямування на прийняття тих чи інших засобів досягнення цілі – стимулів. Таким чином, усі складові мотивації до економічної діяльності ніби «пронизані» цінностями, а координація цієї діяльності вимагає їхньої єдності. Як висновок формуємо тезу, що процес узгодження економічної діяльності завдяки правилам, вимагає, по-перше, їх виконання більшістю членів суспільства, і, по-друге, єдності поглядів щодо легітимності цих правил, яка досягається на основі цінностей.

Саме консенсус членів суспільства з приводу ціннісної орієнтації означає інституціоналізацію правил, на яких ґрунтується суспільний порядок. Тому для громадянської згоди, мирного співіснування великих груп людей з різними інтересами та координації їхньої діяльності, вирішальне значення має досягнення стану погодженості індивідуальних поглядів на господарський порядок з тими, що закладені в модель національної економіки. Отже, координація досягається тоді, коли у суспільній свідомості норми, на яких вона базується, стають легітимними.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене робимо висновок, що фактично представники всіх напрямів економічної думки вважають найбільш ефективною ринкову координацію економічної діяльності. Ні застосування принципово різних методологічних засад, ні ідейне протистояння в процесі вирішення більшості проблем економічного розвитку не завадили науковцям дійти до цього, по суті, одного й того самого висновку по відношенню до інститутів координації. Державна координація в теоретичних

побудовах представників економічної науки визнається, але розглядається як неефективна порівняно з ринковою. Втручання держави в механізм ринку припускається тільки тоді, коли ринок власними силами не може досягти високої ефективності.

Таке розуміння координації економічної діяльності та її механізмів не можна визнати задовільним. Протиставлення ринку й держави, визначення їх компенсаторної ролі по відношенню один до одного призводить до хибних уявлень про саму можливість досягнення за рахунок важелів свідомого управління оптимального співвідношення двох сторін координаційного механізму: виникає ілюзія побудови ідеальної моделі, у якій вплив кожної із сторін може звестися до невиправданого мінімуму. Невдалий досвід функціонування адміністративно-командної економіки та формування за рахунок її перебудови ринкової моделі виступає яскравим свідченням неправомірності протиставлення державної та ринкової координації виходячи тільки із принципів їхньої ефективності.

Для отримання інструментів дослідження, які б дали можливість пов'язати мотивацію до діяльності окремого суб'єкта з соціальними категоріями, доцільно, на наш погляд, поєднати у річищі інституціональної теорії певні елементи методології інших соціальних наук. Ми вважаємо, що саме завдяки синтезу дисциплін, що вивчають природу людини, відкриваються значно більші можливості для з'ясування аналітичного руху від дій окремої людини до відносин між людьми, і далі – до формування інститутів і структур, які оформляють і координують економічну діяльність.

Перш за все, належить звернути увагу на необхідність залучення до аналізу економічної діяльності й проблем її упорядкування досягнень теоретичної та прикладної психології. Ці науки за своїми предметними зонами найбільшою мірою наближені до визначення феномена мотивації діяльності людини. Оскільки раціональна поведінка суб'єктів пов'язана із сукупністю психологічних детермінантів, то вивчення їхньої впливовості об'єктивно вимагає використання положень практичної психології.

Залучення до аналізу проблем свідомості, визнання її провідної ролі в духовній сфері діяльності людини, зв'язок останньої з економічною сферою дій, дозволяє наблизитися до більш повного розуміння широти детермінантів людської активності. Разом з цим в економічних дослідженнях вкрай необхідним є історичний і культурологічний підходи, оскільки своєрідний «дух часу» визначає особливості світогляду, ті чи інші зразки поведінки, цінності, що передаються від покоління до покоління. Цілком зрозуміло, що без їхнього вивчення неможливо здійснити повноцінний аналіз механізмів суспільної координації, а також осмислити всю повноту сучасного стану розвитку суспільства.

Кожне економічне явище має глибокі історичні корені: адже воно виникло у зв'язку з певними умовами й зберігає їхні риси в сучасних умовах. Історія вивчає факти людських зусиль у досягненні певних цілей. По суті, це наука, що охоплює всі аспекти людської активності, яка реалізується за конкретних умов. Процеси взаємодій – індивідуальні й масові, довготривалі й миттєві, односторонні та двосторонні, солідарні й антагоністичні – це ті ланцюжки, із сукупності яких, власне, і створюється полотно історії людства . Тому, не знаючи минулого, не розуміючи того, як протягом цілих історичних епох змінювалась поведінка людей і формувалися основні риси їхньої ментальності, неможливо повною мірою зрозуміти детермінанти людської діяльності на сучасному етапі розвитку суспільства.

Саме ці положення мають бути взяті нами на озброєння при дослідженні ринкової і державної координації економічної діяльності. А для цього необхідно інтегрувати досягнення наук, які вивчають людину як цілісну біо-соціо-духовну істоту. Ми повинні віднайти ті вузли, у яких об'єднуються в органічне ціле інституціональні й індивідуальні засади, які у сукупності пронизують соціокультурну, економічну, політичну та інші сфери суспільного життя.

Література.

1. Геец В., Гриценко А. Экономика и общество: непознанные грани взаимовлияния / Геец В., Гриценко А. // Вопросы политической экономии. Научный электронный журнал – 2012 – № 3 (4). – С. 183 – 208.

2. Гальчинський А. Лібералізм: уроки для України: наук.-попул. есе / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2011. – 288 с.

3. Гриценко А. А. Институциональная архитектоника: предмет, основные законы, методология / А. А. Гриценко // Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 37–2. – Донецьк : ДонНТУ, 2007. – С. 52–58.

4. Задорожный Г. В. Человекоспасительная функция хозяйствоведческой науки / Г. В. Задорожный – Харьков : Солоницевка, 2012. – 180 с.

5. Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности / К. Менгер // Избранные работы. – М. : Территория будущего, 2005. – 564 с.

6. Куббеду Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек: пер. с англ. под ред. А. Куряева / Р. Куббеду. – М. : Мысль; Челябинск : ИРИСЭН, Социум, 2008. – 406 с.

7. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса: пер. с англ. Н. В. Автономовой, И. М. Осадчей, Н. И. Розинской; под науч. ред В. С. Автономова / Й. Шумпетер. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2011. – 416 с.

8. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики: пер. с фр. под науч. ред. Н. А. Макашевой / Ж. К. Сапир. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 248 с.

9. Боулс С. Поведение, институты, эволюция: пер. с англ. К. Букина, И. Демидовой и др. / С. Боулс. – М. : Дело, 2010. – 576 с.

10. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории: пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева / Л. Мизес. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.

11. Hayek F. The Principles of a Liberal Social Order / F. Hayek // Studies in Philosophy, Politics and Economics. – Chicago : University of Chicago Press, 1967. – 252 p.

12. Вейзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / П. Вейзе // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 115–130.

13. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М. : Гелиос , 2002. – 352 с.

14. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неоинституционально-посткейнсианский анализ / А. Скоробагатов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 103–118.

15. Розмаинский И. В. К формированию посткейнсианской теории государства / И. В. Розмаинский // Terra economicus. – 2010. – Т. 8, № 1. – С. 13–26.

16. Ойкен В. Основы национальной экономии / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1996 . – 351 с.

17. Sweezy P. M. Demand Under Conditions of Oligopoly / P. Sweezy. – N.Y. : JPE,1939. – 246 p.

18. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? / Т. Веблен // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса: под ред. В. С. Автономова, О. И. Ананьина. – М. : ГУ ВШЕ, 2007. – 533 с.

19. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.

20. Измалков С. Теория экономических механизмов / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.

21. Радаев В. В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов / В. В. Радаев. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 602 с.

В статье анализируются теоретико-методологические подходы к анализу процессов координации деятельности экономических субъектов. Показана ограниченность исследовательского инструментария экономической теории, базирующейся на неоклассической парадигме. Указывается на необходимость интеграции теоретических достижений тех наук, которые исследуют человека как целостное био-социо-духовное существо и позволяют в теоретическом плане соединить в органичное целое институциональные и индивидуальные процессы, которые в совокупности пронизывают социокультурную, экономическую, политическую и другие сферы общественной жизни.

Ключевые слова: методология, координация, рыночная координация, государственная координация, теория общего рыночного равновесия, неоклассическая парадигма, неоавстрийская школа, франкфуртская школа, кейнсианство, институционализм.

Theoretical and methodological approaches to the analysis of coordinating the economic entity activities are presented. It is stressed that economic theory based on neoclassical pragmatics operates limited inventory. The necessity to integrate theoretical achievements of the sciences studying a human as a bio-socio-spiritual being is emphasized, which allows in theory to combined into one organic whole the institutional and individual processes penetrating socio-cultural, economic, political and other spheres of social life.

Keywords: methodology, coordination, market coordination, state coordination, theory of general market equilibrium, neoclassical paradigm, neoaustrian school, Frankfurt school, neo-Keynesian theory, institutionalism.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задоєю А. О. *Надійшла до редакції 7.10.13 р.*

УДК330.34:37.014.2

ОСВІТА ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА: КІЛЬКІСНИЙ ТА ЯКІСНИЙ ВИМІР

Т. В. Матюк, викладач, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова,beskonechnost11@rambler.ru

У статті аналізується модернізуючий вплив освіти на економічний розвиток сучасного суспільства. Для кількісного урахування впливу на можливості розвитку людини ступеню її свобод запропоновано доповнити індекс розвитку людського потенціалу індексом політичної, економічної та громадянської свободи. Встановлено тісний кореляційний зв'язок між індексом освіти, з одного боку, та індексом розвитку людського потенціалу й індексом політичної, економічної та громадянської свободи, з іншого.

Ключові слова: освіта, функції освіти, економічний розвиток, індекс розвитку людського потенціалу, індекс освіти, індекс політичної, економічної та громадянської свободи, кореляційний аналіз.

Постановка проблеми. Освіта завжди була важливим фактором економічного зростання країни та підвищення добробуту населення. Водночас, у сучасних умовах значення освіти для суспільства у цілому та окремої людини, зокрема, значно підвищується, що пов'язано із переходом провідних країн світу на постіндустріальну стадію свого розвитку, ядром якого є формування нового типу людини, становлення цілісної особистості.

Двадцять перше століття можна по праву назвати століттям, в якому незаперечним джерелом соціально-економічного розвитку більшості країн світу стає саме освіта, оскільки будь-яка модель розвитку, котра неспроможна використовувати потенціал освіти, забезпечувати якісний розвиток населення, буде не тільки неефективною, але відгородить країну від сучасних цивілізаційних тенденцій. Разом з тим, освіта буде мати позитивний ефект та стане реальним чинником економічного розвитку тільки у випадку створення відповідних умов як для її отримання, так і для ефективної праці висококваліфікованих кадрів, їх соціально-економічної активності. Тому визначення шляхів підвищення результативності освіти для України є необхідною передумовою подолання небезпеки відставання нашої країни від світових тенденцій економічного і суспільного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення місця та ролі освіти в соціально-економічному розвитку суспільства, а також напрямків підвищення його ефективності, є проблемами, які активно досліджувалися провідними економістами минулого і пошук розв'язання яких продовжується і сьогодні. Досить плідно в руслі даної проблематики працюють і вітчизняні вчені, серед яких необхідно, перш за все, відзначити наступних науковців: В. Антонюк, Л. Антошкіну, І. Вахович, І. Каленюк, Е. Лібанову, В. Огнев'юк [1–6] та інших.

Разом з цим, проблеми ролі освіти у сучасному житті, ефективності освітньої діяльності, механізмів якісного розвитку системи освіти задля задоволення зростаючих вимог у підготовлених та кваліфікованих спеціалістах залишаються одними із пріоритетних в економічній науці. Зважаючи на те, що в постіндустріальному суспільстві змінюється зміст освіти, тому що соціальні умови вимагають її спрямованості на формування, в першу чергу, творчої, інноваційної, всебічно розвиненої особистості, то теоретичні дослідження з даної проблематики можуть сприяти процесам розвитку національних систем освіти. Особливо це актуально для України, оскільки наша країна знаходиться в процесі реформування вітчизняної освітньої сфери та ставить собі за мету домогтися підвищення її рівня до сучасних світових стандартів.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження напрямів впливу освіти на економічний розвиток сучасного суспільства, а також з'ясування кількісних та якісних параметрів такого впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вже очевидним є факт, що саме освіті й науці належить вирішальна роль у формуванні постіндустріального суспільства. Потреба суспільства у людині як високорозвиненій особистості реалізується через систему освіти, через утвердження принципу гуманізму у відносинах між людьми, через зростання вагомості творчого начала. У сучасних умовах освіта вирішує два важливих соціально-економічних завдання: по-перше, відтворює пропозицію на ринку праці внаслідок формування освітнього та професійно-кваліфікаційного рівнів населення; по-друге, створює необхідні умови для розвитку особистості, отже, робить суттєвий внесок у суспільний прогрес. Тільки соціально розвинена особистість – найвагоміший чинник усіх історичних зрушень, тільки особистість з високим рівнем освітнього потенціалу може стати учасником творчих процесів [7, с. 89–90].

На наш погляд, освіта як економічна категорія є сукупністю економічних відносин, які виникають з приводу виробництва (продукування і передачі знань), розподілу (персоніфікації значної частини інформаційних ресурсів суспільства у знаннях працівників освіти та встановлення певної частки у створеному суспільному продукті), обміну (власного самовідтворення через обмін діяльністю та здібностями і самостійного руху продукту – освітньої послуги), споживання (використання засвоєних знань і культурного капіталу в практичній діяльності). Необхідно зауважити, що економічні відносини освіти як невід'ємний елемент економічної системи знаходяться у тісному взаємозв'язку з її іншими структурними складовими, які суттєво впливають на характер даних відносин. Водночас, освіта здійснює визначальний вплив на всю систему економічних відносин, забезпечуючи, тим самим, їх збереження та розвиток. У свою чергу, освіта, як економічна складова, об'єктивно знаходиться як у прямому, так і зворотному взаємозв'язку із іншими структурними елементами суспільства – політичною, правовою та інституціональною системами.

Саме подібна взаємодія та взаємозв'язок освітніх відносин із всіма елементами сучасної складної суспільної організації детермінує їх визначальну роль в процесі економічного розвитку суспільства, оскільки освіта:

– через підвищення рівня кваліфікації працівників, розвиток ділових навичок, підприємництва та інноваційності, позитивно впливає на ефективність праці, підвищуючи її продуктивність, а також сприяє зростанню людського та інтелектуального капіталу (продуктивна функція);

– через розвиток інтелектуальних якостей людства та утвердження загально цивілізаційних цінностей сприяє встановленню балансу між екологією та економікою (екологічна функція);

– через вирівнювання доходів шляхом забезпечення більш високих статків власникам людського капіталу є фактором формування соціальної структури та стратифікації в суспільстві (соціальна функція);

– через виховання та навчання формує і передає цінності, знання та набутий досвід від покоління до покоління, змінює погляди людей щодо власної поведінки та дій оточуючих і, тим самим, сприяє коригуванню цілей економічної діяльності суб'єктів (соціалізуюча функція);

– через формування якісних характеристик суспільної свідомості, які підвищують рівень соціального взаєморозуміння у суспільстві, мотивує на співробітництво та взаємодію (координуюча функція);

Вказані напрями впливу освіти на складові економічного розвитку створюють, на нашу думку, тільки потенційні можливості для цивілізаційного руху суспільства. На наше глибоке переконання, прогресивний розвиток неможливий без формування його безпосередньої рушійної сили – людини як високорозвиненої й гармонійної особистості, що володіє достатнім рівнем людського, культурного й соціального капіталу. За влучним виразом І. Бугакова: «Добробут народу настане тільки після того, як необхідна для цієї мети модель поведінки, свідомо (через освіту) сформована в головах громадян, стане одним із провідних соціальних рефлексів» [8, с.3]. З цих причин вважаємо за необхідне виокремити у якості окремої функції освіти її роль як фактора, що сприяє модернізації суспільства і спрямування його розвитку на прогресивні зрушення.

Культурний капітал особистості формують соціокультурні цінності й норми поведінки, які, власне, й базуються на цих цінностях. Освіта є сферою, в якій формується певні складові культурного капіталу й закладаються мотиваційні чинники економічної поведінки суб'єктів, які у подальшому виконують роль регуляторів їх економічної діяльності. Для стабільного розвитку вкрай необхідним є сприйняття тих «правил гри», на яких базується економічний і соціальний порядок в суспільстві, а також визнання їх у якості легітимних.

Поряд з культурним капіталом не менш важливого значення для розвитку набуває соціальний капітал. Цей термін, згідно досліджень Ф. Фукуями, вперше було використано Л. Ханіфан у 1916 р. для аналізу функціонування общинних шкіл у сільській місцевості, а в 80-ті рр. XX ст. категорія «соціальний капітал» була уведена до наукового обігу соціологом Дж. Коулменом і політологом Р. Патнемом [9, с.18]. Соціальний капітал, за визначенням Р. Патнема, – «…це традиції соціальної взаємодії, що витікають із глибини історії та передбачають норми взаємності та довіри між людьми, широке розповсюдження різного роду добровільних асоціацій і залучення громадян в політику заради вирішення проблем, які виникають перед суспільством» [10, с. 224].

Соціальний капітал формується через виховання й освіту на основі досягнутого рівня культурного і людського капіталів. Засвоєння цінностей культури і прийняття їх у якості ціннісних орієнтирів діяльності сприяє досягненню координаційного ефекту й стабільності в суспільстві. Однак для того, щоб здійснювати прогресивні зрушення у такому суспільстві, вкрай необхідною є активність і висока соціальна мобільність його членів. Велику роль у досягненні вказаних цілей відіграють ідейні переконання людей, основою яких є високий рівень освіченості й інтелектуальних якостей населення. Люди повинні мати базові знання відносно об'єктивних законів економічного, політичного й соціального розвитку суспільства, механізмів його змін і трансформацій. Завдяки освіті ці знання формуються і передаються до наступних поколінь, а також реалізується процес створення й виховання майбутньої економічної, наукової, культурної та політичної еліти суспільства, від якої безпосередньо залежить прогресивний розвиток. Отже, освіта розвиває особистість і громадянство, закладає цінності довіри, рівності, свободи, демократії і завдяки цьому створює складові соціального капіталу.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що освіта є чинником суспільних змін, так як розвиває творчий потенціал кожної окремої особистості і, тим самим, виступає у якості найбільш універсального ресурсу цивілізації. Подолання старих основ соціуму можливе тільки внаслідок інтелектуальної еволюції його членів. У силу вищевикладеного пропонуємо виокремити у якості окремої функції освіти створення нею передумов і механізмів суспільної модернізації й увести до наукового вжитку термін «модернізаційна функція освіти», під яким розуміти освіту як рушійну силу суспільних перетворень та прогресивного розвитку суспільства через формування складових культурного й соціального капіталу як матеріальних і духовних засад високої соціальної мобільності населення (функція модернізації).

Специфічне положення, яке займає освіта у структурі суспільної організації, а також її функціональна роль як одного із факторів економічного зростання та прогресивного соціально-економічного розвитку, перетворюють цей суспільний феномен на один із ключових детермінантів модернізації суспільства і вимагають посиленої уваги до параметрів, що забезпечують її ефективне функціонування. Починаючи з 1990 року, Програмою Розвитку ООН (ПРООН) щорічно публікується «Доповідь про людський розвиток». Згідно уточненого у 2010 році визначення, під людським розвитком розуміється «…процес розширення свободи людей жити довгим, здоровим та творчим життям, на здійснення інших цілей, які, на їх думку, мають цінність; активно приймати участь в забезпеченні справедливості та стійкості розвитку на планеті» [11]. В якості індикатора розвитку ПРООН пропонує індекс людського розвитку (індекс розвитку людського потенціалу). Цей показник є інтегральним і розраховується щорічно для здійснення порівнянь та виміру рівня якості

й тривалості життя, грамотності й освіти як основних характеристик людського розвитку тієї чи іншої країни [там само].

При розрахунку індексу враховується три види показників: очікувана тривалість життя (оцінює довголіття); рівень грамотності й освіченості населення країни (середня кількість років, які витрачено на отримання освіти) та очікувана тривалість навчання; рівень життя, оцінений через величину валового національного доходу на душу населення згідно з паритетом купівельної спроможності в доларах США.

В Доповіді про людський розвиток 2013 року «Піднесення Півдня: Людський прогрес у багатоманітному світі» показник індексу людського розвитку (ІЛР) України за 2012 рік дорівнює 0,740, що ставить країну на 78 позицію з 187 країн і територій та відносить її до групи країн з високою категорією людського розвитку [12]. У табл. 1 відображений прогрес України за кожним із показників ІЛР.

Таблиця 1

Тенденції ІЛР України на основі узгоджених даних часових рядів, нових складових показників і нової методології

	Очікувана тривалість життя при народженні (років)	Очікувана тривалість навчання (років)	Середня тривалість навчання (років)	ВНД на душу населення за ПКС (дол.) 2005 р.	Значення ІЛР
1980	69,3	11,9	7,4		
1985	70,2	12,2	8,2		
1990	69,8	12,5	9,1	8,252	0,714
1995	67,9	11,9	10,4	3,835	0,67
2000	67,4	12,7	10,7	3,585	0,673
2005	67,5	14,2	11,1	5,520	0,718
2010	68,2	14,8	11,3	5,938	0,733
2011	68,5	14,8	11,3	6,210	0,737
2012	68,8	14,8	11,3	6,428	0,740

Джерело: [13].

За період з 1980 до 2012 р. очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася на 0,5 року, середня тривалість навчання зросла на 3,9 року, очікувана тривалість навчання збільшилася на 2,9 року. ВНД на душу населення в Україні за період з 1990 до 2012 р. зменшився приблизно на 22 відсотки.

Сьогодні індекс людського розвитку, в структурі якого чільне місце займають індикатори рівня освіти, активно використовується для оцінки досягнутих результатів національних економік на шляху створення гідних умов для життя людини. Разом з тим, як відмічалося в доповідях Світового банку, три виміри даного індексу – здоров'я, освіта та рівень життя, не повною мірою відображають основні складові розвитку, оскільки люди повинні володіти достатньою свободою та можливостями для вибору, щоб задовольняти свої потреби [12]. Тому індикатор розвитку повинен включати й параметри, які відображають рівень участі людей у забезпеченні справедливості та стійкості розвитку – невід'ємних аспектів свободи, що дозволяють людям жити таким життям, яке вони мають підстави цінити.

З метою урахування в індексі людського розвитку компонентів рівня свободи людини ми пропонуємо доповнити традиційний тривимірний склад ІЛК іншими складовими, які відображають національний рівень політичних, економічних та громадянських свобод. Для реалізації даної мети необхідно, на наш погляд, використати три індикатори з відомого індексу демократії, а саме: участь у політичному житті, рівень політичної культури та рівень громадянських свобод, а також індекс економічної свободи. Перелічені чотири індикатори в нашому дослідженні формують інтегральний індекс політичної, економічної та громадянської свободи, а його поєднання з традиційним індексом людського розвитку – індекс розвитку людського потенціалу з урахуванням показників розширення прав та можли-

востей. На наш погляд, такий підхід, по-перше, більше відповідає самій сутності економічного розвитку та, по-друге, дозволяє втілити в кількісному показнику реальні та потенційні результати національних суспільств в контексті розвитку свободи вибору своїх громадян.

На основі існуючих показників людського розвитку [12], участі у політичному житті, рівня політичної культури та рівня громадянських свобод [14], а також індексу економічної свободи [15] для 40 країн світу були розраховані значення індексу розвитку людського потенціалу з урахуванням показників розширення прав та можливостей, а також індексу політичної, економічної та громадянської свободи (див. табл. 2).

Таблиця 2

Значення індексу розвитку людського потенціалу з урахуванням показників розширення прав та можливостей, індексу освіти та індексу політичної, економічної та громадянської свободи для деяких країн світу за 2012 рік.

Країна	Індекс розвитку людського потенціалу з урахуванням показників розширення прав та можливостей	Індекс освіти	Індекс політичної, економічної та громадянської свободи
Австралія	9,03	9,81	8,87
Австрія	8,23	8,59	8,09
Арабські Емірати	5,73	6,86	4,09
Бангладеш	4,77	4,15	5,44
Бенін	4,21	3,67	5,46
Болівія	5,71	7,43	5,56
Бурунді	3,28	3,68	4,31
Великобританія	8,00	8,28	7,85
Гана	5,17	5,96	5,77
Гондурас	5,29	5,75	5,16
Домініканська Республіка	6,12	6,25	6,13
Естонія	7,53	9,19	7,16
Замбія	4,47	5,03	5,97
Зімбабве	3,26	5,71	3,55
Італія	7,71	8,52	7,15
Канада	8,63	9,08	8,63
Китай	4,97	6,27	3,87
Кенія	4,64	5,84	5,28
Колумбія	6,07	6,66	5,82
Марокко	4,72	4,48	4,55
Нідерланди	8,58	9,34	8,37
Нікарагуа	5,41	5,27	5,67
Німеччина	8,25	9,44	7,76
Нова Зеландія	8,93	10,00	8,81
Норвегія	9,19	9,9	9,22
Пакистан	4,14	3,97	4,34
Парагвай	5,89	6,43	5,95
Перу	6,42	7,13	6,26
Польща	7,03	8,19	6,51
Росія	5,70	8,62	4,24
Сінгапур	7,45	8,04	6,58
США	8,42	9,94	7,88
Танзанія	4,59	4,54	5,76
Україна	**6,07**	**8,60**	**5,40**
Фінляндія	8,30	8,80	8,23
Франція	7,83	8,71	7,26
Чад	2,50	2,23	3,15
Швейцарія	8,72	8,73	8,82
Швеція	8,91	9,19	9,15
Японія	8,08	8,88	7,48

З метою з'ясування вірогідності впливу рівня освіти на індекс розвитку людського потенціалу з урахуванням показників розширення прав та можливостей, а також індекс політичної, економічної та громадянської свободи, було проведено кореляційний аналіз між цими показниками. Результати кореляції свідчать про наявність прямого сильного зв'язку як між індексом освіти та індексом розвитку людського потенціалу з урахуванням показників розширення прав та можливостей ($r_{xy} = 0{,}876$, p>99,9%), так і між індексом освіти та індексом політичної, економічної і громадянської свободи ($r_{xy} = +0{,}79$, p>99,9%). Ілюстративним підтвердженням проведеного кореляційного аналізу є діаграми розсіювання, які також демонструють наявність тісного зв'язку між даним показниками (див. рис. 1 та рис.2).

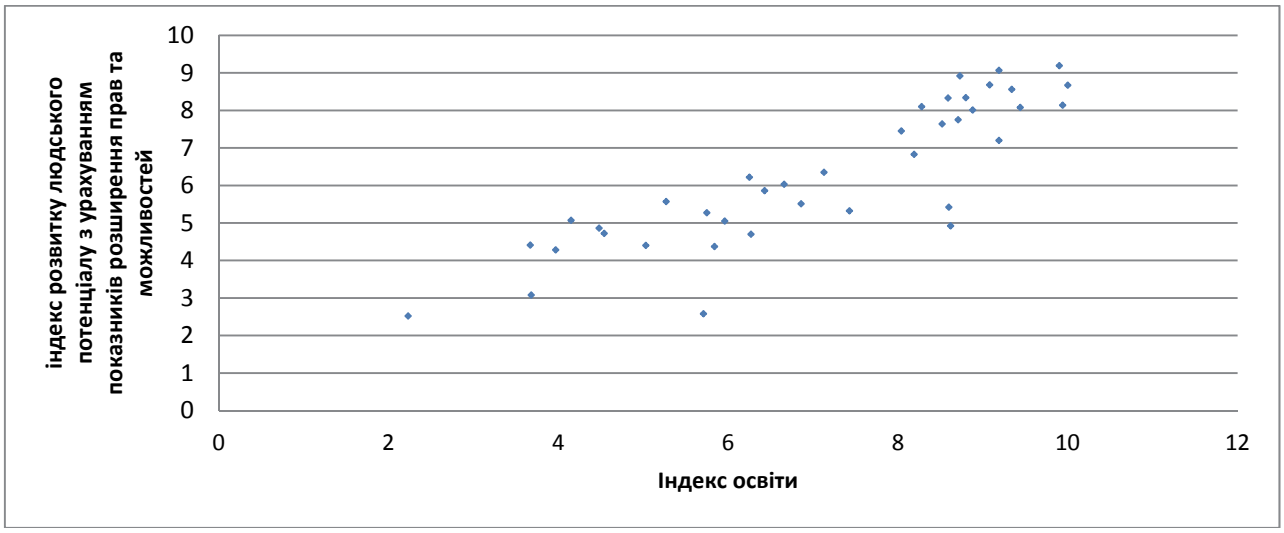


Рис. 1. Діаграма зв'язку між індексом освіти та індексом розвитку людського потенціалу з урахуванням показників розширення прав та можливостей

Рис. 2. Діаграма зв'язку між індексом освіти та індексом політичної, економічної і громадянської свободи

Висновки. З теоретичної точки зору тісний кількісний взаємозв'язок між даними показниками підтверджує факт прямого впливу освіти на соціально-економічний розвиток і є емпіричним доказом виконання освітою функції модернізації суспільства. Саме через систему освіти формується не тільки трудовий, але й інтелектуальний потенціал особистості, реалізація якого є рушійною силою розвитку всіх складових суспільства. Освіта через розвиток творчого й інтелектуального потенціалу кожної окремої

особистості, підвищення рівня її економічної, політичної, громадянської культури та активності, а також завдяки формуванню матеріальних і духовних засад високої соціальної мобільності населення сприяє суспільним перетворенням та прогресивному розвитку.

Література.

1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В. П. Антонюк. – НАН України Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
2. Антошкіна Л. І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування: Монографія / Антошкіна Л. І. – Наук. ред. і вступ. ст. Бондар І. К. – К. : ВД Корпорація, 2005. – 368 с.
3. Вахович І. М. Фінансове забезпечення вищої освіти: методологія та механізми реалізації в умовах формування соціально-орієнтованої ринкової економіки: Монографія / І. М. Вахович, Ю. В. Волинчук. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2010. – 288 с.
4. Каленюк І. С. Особливості регулювання ринку освітніх послуг: Монографія / І. С. Каленюк, Л. І. Цимбал. – Чернігів : ЧДІЕіУ, 2011. – 184 с.
5. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред.. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
6. Огнев'юк В. О. Осягнення освіти: Підсумки ХХ століття / В. О. Огнев'юк. – К. : Навч. книга, 2003. – 111 с.
7. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : «Основа», 2006. – 592 с.
8. Бугаков И. А. Образование – частная услуга или общественное благо? / И. А. Бугаков – Серпухов : СВИРС, 2005. – 119 с.
9. Лебедева Н., Татарко А. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития / Н. Лебедева, А. Татарко // Журнал институциональных исследований –2010 – №1 – С. 17–35.
10. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм. – М. : Ad Marginam, 1996.– 429 с.
11. Human Development Index 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/URL: http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622. – Загол. з екрана.
12. Human Development Index 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/URL: hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf. – Загол. з екрана.
13. Доповідь про людський розвиток за 2013 рік. Піднесення Півдня: Людський прогрес у багатоманітному світі. Пояснювальна записка щодо складових індексів ДЛР за 2013 р. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/URL: http://www.undp.org.ua/images/stories/HDR2013/UKR_Ukraine_HDR2013.pdf. – Загол. з екрана.
14. Economist Intelligence Unit: Индекс демократии стран мира 2012 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/URL: http://gtmarket.ru/news/2013/03/19/5679. – Загол. з екрана.
15. The Heritage Foundation: Рейтинг экономической свободы стран мира 2012 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/URL: http://gtmarket.ru/news/state/2012/01/13/3839. – Загол. з екрана.

В статье анализируется модернизирующее воздействие образования на экономическое развитие современного общества. Для количественного учета влияния на возможности развития человека, степени его свобод предложено дополнить индекс развития человеческого потенциала индексом политической, экономической и гражданской свободы. Установлена тесная корреляционная связь между индексом образования, с одной стороны, и индексом развития человеческого потенциала и индексом политической, экономической и гражданской свободы, с другой.

Ключевые слова: образование, функции образования, экономическое развитие, индекс развития человеческого потенциала, индекс образования, индекс экономической, политической и гражданской свободы, корреляционный анализ.

The effect of educational advance on the social economic development is analyzed. To take into account the influence of the degree-of-freedom index on human potential development, it is suggested to complement human potential development index with political, economic and social indexes. Close correlation relationship between education index and human potential development index along with political, economic and social indexes.

Keywords: education, education functions, economical advancement, human potential development index, education index, political, economic and social indexes, correlative analysis.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Горняк О. В. *Надійшла до редакції 1.10.13.*

УДК 330.3:622.12

ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ

О. Г. Вагонова, д. е. н., проф., Н. М. Романюк, асистент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», romnat07@rambler.ru

У статті досліджується вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на результати господарювання гірничо-збагачувальних комбінатів. Шляхом експертної оцінки встановлені сильні та слабкі сторони комбінатів. Сформульовані пріоритетні напрями розвитку гірничо-збагачувальних підприємств з урахуванням їх сильних та слабких сторін.

Ключові слова: розвиток, ефективність, гірничо-збагачувальний комбінат, метод експертної оцінки, фактор, внутрішнє і зовнішнє середовище.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання гірничо-збагачувальних комбінатів обумовлюють необхідність встановлення факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на ефективність функціонування та визначають подальший розвиток комбінатів. Вплив кожного з факторів може бути як позитивним, в результаті чого комбінат отримує прибуток, так і негативним, що призводить до збитків. Крім того, всі фактори мають різні ступінь та ймовірність впливу, що можуть змінюватися протягом часу, тому необхідно з великої кількості факторів обрати найбільш вагомі. Саме вони визначають можливості й загрози, а отже є основними важелями впливу на результати господарювання комбінатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження базуються на теоретичних положеннях розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання, що викладені в працях О. В. Раєвнєвої, В. М. Хобти, У. В. Лаврик, О. Ю. Попової та О. Ю. Шилової [1,2]. Проблеми розвитку гірничо-збагачувальних підприємств досліджені в роботі Варави Л. М. [3], яка головними серед стратегічних проблем вважає недостатній рівень технічного потенціалу та якості товарної продукції, високий ступінь зносу устаткування, а тому пріоритетним напрямом розвитку є розробка та впровадження заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності товарної продукції та зниження витрат. Афанасьєв Є. В. серед факторів, що стримують розвиток ГЗК, визначає не тільки виснаження родовищ, але й нестачу інвестицій для введення в експлуатацію технологічних об’єктів [4]. На думку Шишової І. В. найбільш важливими напрямками розвитку є зменшення енергоємності, матеріаломісткості та собівартості продукції підприємств гірничо-металургійного комплексу, розробка перспективних технологій світового рівня [5]. В сучасній літературі описаний вплив багатьох факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на ефективність функціонування та подальший розвиток гірничо-збагачувальних комбінатів. Однак, кожен із них може мати різні напрями впливу (позитивний, негативний або нейтральний), вагу та ймовірність, які до того ж змінюються протягом часу, а тому важливо не тільки визначити фактори, але й оцінити ступінь їх впливу. Для найбільш важливих факторів обґрунтувати рекомендації щодо збільшення їх позитивного та зменшення негативного впливів, які визначать пріоритетні напрями розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є визначення напрямів та загроз розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів шляхом встановлення їх сильних та слабких сторін, а також оцінка впливу факторів середовища функціонування на результати діяльності комбінатів. Для досягнення мети, відповідно теоретико-методичних положень, які наведені в працях [6,7,8], доцільно обрати метод експертної оцінки.

Виклад основного матеріалу дослід-

ження. Основними методами, що використовують для розв'язання творчих задач, є методи мозкової атаки, евристичних прийомів, морфологічний аналіз та синтез. Універсальність методу мозкової атаки дозволяє вирішити задачі у сфері організації виробництва, обслуговування, бізнесу, економіки, соціології тощо, але за умови їх простої та чіткої постановки. Мозкову атаку доцільно використовувати при колективному розв'язанні різноманітних творчих задач на різних стадіях проектування інноваційних виробів. Важливою умовою ефективності застосування вказаного методу є не тільки простота постановки задачі, але й команда, всі члени якої взаємно доповнюють один одного.

Метод евристичних прийомів ґрунтується на загальному фонді евристичних засобів, що мають універсальний характер. Розроблений міжгалузевий фонд евристичних засобів, який поєднує в методично доступній формі досвід винахідників, ефективно використовувати при розв'язанні технологічних задач. Для вирішення задач з підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств в сучасних умовах має бути створений загальний фонд евристичних засад, що враховував би досвід підприємств та сучасні тенденції розвитку економіки в цілому. Морфологічний аналіз та синтез надають можливість порівнювати всі альтернативні варіанти та обирати із великої кількості існуючих комбінацій найбільш ефективне вирішення проблемної ситуації, що розглядається. Зазначені методи дозволяють вирішити лише частину поставленої мети, а саме, визначити напрямки підвищення ефективності функціонування та подальшого розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів. Для оцінки ступеню впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на результати господарювання комбінатів доцільно обрати метод експертних оцінок.

Вибірковий метод, який є науковим методом несуцільного спостереження, дозволяє отримати обґрунтовані висновки в результаті опитування не всієї сукупності працівників гірничо-збагачувальних комбінатів, а лише її частини. За умови відбору респондентів за певними правилами, ці висновки характеризують всю сукупність [9]. Основною позитивною характеристикою вибіркового методу є можливість отримання достовірних анкетних даних, ґрунтуючись на аналізі відповідей мінімальної кількості респондентів, що уможливлює скорочення строків дослідження та витрат. Таким чином вибірковий метод дозволяє оперативно одержати необхідні результати, за умови об'єктивного вибору експертів та механізму опитування.

З метою обґрунтування необхідної кількості експертів виконано пробну вибірку обсягом 10 респондентів і розраховано характеристики зазначеної вибірки: середнє значення $\bar{x}_{пр}$ = 7,6 та середнє квадратичне відхилення ознаки σ = 1,11. Прийнято рівень надійності результатів P = 0,95, при якому відхилення вибіркової середньої від генеральної середньої не перевищить заданої граничної помилки вибірки Δ. При точності 5 % можлива гранична помилка, що допускається, складає $\Delta_{пр}$ = 7,6 × 0,05 = 0,38. Виконаємо оцінку характеристик пробної вибірки шляхом порівняння прийнятої помилку $\Delta_{пр}$ з граничною Δ, що розраховується за формулою [10]:

$$\Delta = t(k)\mu, \qquad (1)$$

де: t – статистика Стьюдента (визначається з k ступенями свободи, виходячи із заданого рівня надійності P);

μ – середня помилка малої вибірки при безповоротному відборі:

$$\mu = \sqrt{\frac{\sigma^2}{n}\left(1 - \frac{n}{N}\right)}, \qquad (2)$$

де n – кількість респондентів в пробній вибірці;

N – обсяг генеральної сукупності.

На основі вихідних даних середня помилка малої вибірки, розрахована за формулою (2), становить 0,35, а гранична помилка – 0,79. За умови виконання нерівності $\Delta < \Delta_{пр}$, пробної вибірки обсягом 10 респондентів достатньо і вона може розглядатися як основна. У випадку коли $\Delta \geq \Delta_{пр}$ (0,79 ≥ 0,38), для досягнення встановленої точності та надійності результатів обсяг вибірки має бути скоригований, що виконується за формулою [10]:

$$n = \frac{t^2\sigma^2 N}{t^2\sigma^2 + \Delta^2 N}. \qquad (3)$$

Згідно з формулою (3) обсяг респонде-

нтів має складати 44 особи. Перевіримо надійність отриманих за остаточною вибіркою результатів, для чого порівняємо граничну помилку цієї вибірки із заданою помилкою. Середнє значення результатів відповідей експертів – 8, середнєквадратичне відхилення – 1,11 середня помилка – 0,17, гранична помилка – 0,35. Оскільки гранична помилка за даними остаточної вибірки менше прийнятої (0,35 < 0,38), то вибірка обсягом 44 респондента задовольняє умовам точності та надійності.

Перша група питань, які були задані експертам, – це питання загального характеру, що містять інформацію про вік, освіту, стаж і місце роботи, частоту прийняття управлінських та нестандартних рішень, які не мали аналогів в минулому. Вік 47,73 % кількості респондентів знаходиться у межах від 30 до 50 років, 34,09 % – понад 50 років, 18,18 % – молодші за 30 років. Близько 80 % від усіх респондентів мають повну вищу освіту, причому у 70,45 % їх кількості напрям набутої освіти відповідає посаді, яку вони займають. Слід відзначити, що 40 осіб мають приймати управлінські рішення стосовно планування, організації, мотивації, контролю, комунікацій. Крім того, 93,18 % від усіх респондентів відзначили необхідність прийняття нестандартних рішень, що не мають аналогів їх в минулій практиці.

Друга група питань спрямована оцінити ефективність функціонування ГЗК та вплив факторів середовища господарювання на його подальший розвиток за десятибальною шкалою. Низка параметрів оцінки, що запропоновані експертам, наведена у табл. 1

Таблиця 1

Оцінка ефективності функціонування гірничо-збагачувальних комбінатів

№	Параметри оцінки	Середнє значення	Коефіцієнт варіації	Інтервал довіри
1.	Конкурентоспроможність продукції на внутрішньому ринку	8,0	0,12	$7,6 \le d_{cp} \le 8,4$
2.	Конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку	6,9	0,24	$6,3 \le d_{cp} \le 7,7$
3.	Асортимент продукції	6,9	0,31	$6,0 \le d_{cp} \le 7,9$
4.	Доход, прибуток, рентабельність	7,8	0,22	$7,3 \le d_{cp} \le 8,7$
5.	Гарантії збуту	7,8	0,15	$7,3 \le d_{cp} \le 8,5$
6.	Виробничий потенціал	7,9	0,17	$7,5 \le d_{cp} \le 8,5$
7.	Рівень техніко-технологічної бази	6,2	0,20	$5,5 \le d_{cp} \le 6,5$
8.	Система управління комбінатом	6,7	0,25	$6,3 \le d_{cp} \le 7,7$
9.	Стратегія розвитку комбінату	7,5	0,16	$7,5 \le d_{cp} \le 8,5$
10.	Кадровий потенціал	6,9	0,23	$6,4 \le d_{cp} \le 7,7$
11.	Кваліфікація основного персоналу	7,1	0,15	$6,5 \le d_{cp} \le 7,4$
12.	Кваліфікація управлінського персоналу	7,2	0,16	$6,6 \le d_{cp} \le 7,5$
13.	Внутрішній клімат, мотивація	5,9	0,40	$5,0 \le d_{cp} \le 6,9$
14.	Інноваційний потенціал	6,1	0,34	$5,0 \le d_{cp} \le 6,8$
15.	Впровадження програм розвитку на основі інвестиційних проектів	6,5	0,32	$5,2 \le d_{cp} \le 6,8$

Із табл. 1 витікає, що найменшою кількістю балів експерти відзначили внутрішній клімат та рівень мотивації, проте, коефіцієнт варіації складає 40 %, що свідчить про розбіжність думок респондентів. Слід також відзначити низьку оцінку таких важливих параметрів ефективності функціонування комбінату, як інноваційний потенціал та рівень техніко-технологічної бази, яким відповідають 6,1 та 6,2 балів. Проте, експерти достатньо високо оцінили роль у подальшому розвитку комбінатів таких факторів як конкурентоспроможність продукції на внутрішньому ринку (8,0) та виробничий потенціал (7,9).

З метою оцінки відповідей експертів визначимо відмінності між параметрами ефективності функціонування гірничо-

збагачувальних комбінатів, використовуючи скорегований критерій Фрідмена. Згідно з цим критерієм відповіді кожного респондента розглядаються як вибірки. Враховуючи, що різні параметри можуть бути оцінені однаковою кількістю балів, критерій Фрідмена розраховується за формулою [10]:

$$F_{\text{Ф}}^{\text{ск}} = \frac{\sum_{j=1}^{n}\left[\sum_{i=1}^{k} R_{ij} - \frac{1}{2}\times k(n+1)\right]^2}{\frac{1}{12}\times k\times n(n+1) - \frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{k} T_i}, \quad (4)$$

де R_{ij} – ранг, що наданий i-му параметру j-м респондентом;

k – кількість вибірок, що аналізуються;

n – кількість параметрів ефективності функціонування гірничо-збагачувального комбінату, які оцінюються.

T_i – статистичний параметр, що розраховується за виразом [10]:

$$T_i = \frac{1}{2}\sum_{t=1}^{m}(n_t^3 - n_t), \quad (5)$$

де n_t – кількість рангів, що співпадає у групі t;

m – кількість груп рангів, що повторюються у відповідях i-го експерта.

Визначений за формулою (4) критерій Фрідмена складає 314,16. З метою підтвердження існування відмінності між параметрами ефективності функціонування комбінату необхідно порівняти критерій Фрідмена з критичним значення $\chi^2_{крит}$- розподілення, яке при рівні значущості 0,01 та кількості ступенів свободи 43 дорівнює 63,69 [10]. Таким чином, з вірогідністю 0,99 можна стверджувати про відмінність між параметрами, які розглядаються, оскільки виконується нерівність $F_{Ф}^{ск} > \chi^2_{крит}$ (314,16 > 63,69).

Наступним кроком оцінки відповідей експертів є дослідження рівня погодженості їх думок, що визначається за коефіцієнтом конкордації Кендела [10]:

$$\omega = \frac{F_{\text{Ф}}^{\text{ск}}}{k(n-1)}. \quad (6)$$

Розрахований за відповідями експертів стосовно оцінки ефективності функціонування комбінатів за низкою параметрів коефіцієнт конкордації Кендела складає 0,51. Отже, погодженість думок респондентів середня.

Всі підприємства здійснюють свою діяльність в мінливих умовах ринку, тому ризик є невід'ємною рисою господарювання.

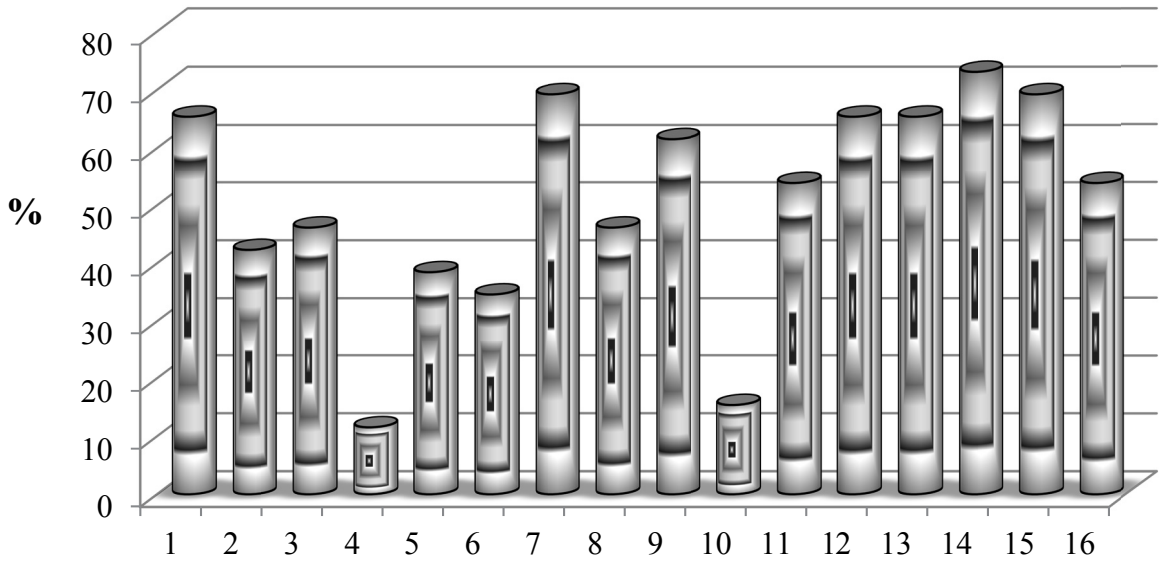
Таблиця 2

Оцінка впливу факторів середовища господарювання на розвиток гірничо-збагачувальних комбінатів

№	Фактори	Середнє значення ступеню впливу	Інтервал довіри
1.	Чистий прибуток	8,28	$7{,}43 \le d_{ср} \le 9{,}13$
2.	Собівартість продукції	8,64	$7{,}95 \le d_{ср} \le 9{,}33$
3.	Матеріально-технічна забезпеченість	7,68	$6{,}97 \le d_{ср} \le 8{,}39$
4.	Фінансова стійкість, платоспроможність	8,44	$7{,}81 \le d_{ср} \le 9{,}07$
5.	Конкурентоспроможність продукції	8,12	$7{,}58 \le d_{ср} \le 8{,}66$
6.	Експортний потенціал	7,2	$6{,}61 \le d_{ср} \le 7{,}79$
7.	Гарантії збуту	7,68	$6{,}84 \le d_{ср} \le 8{,}52$
8.	Знос основних фондів	6,24	$5{,}2 \le d_{ср} \le 7{,}2$
9.	Плинність кадрів	6,16	$5{,}25 \le d_{ср} \le 7{,}07$
10.	Забезпеченість умов праці	6,48	$5{,}64 \le d_{ср} \le 7{,}32$
11.	Зміна цін на енергоресурси	8,12	$7{,}27 \le d_{ср} \le 8{,}97$
12.	Зміна транспортних тарифів	7,72	$7{,}05 \le d_{ср} \le 8{,}39$
13.	Сезонність збуту	3,96	$2{,}86 \le d_{ср} \le 5{,}05$
14.	Загроза екологічного впливу комбінату	5,92	$5{,}0 \le d_{ср} \le 6{,}83$
15.	Ризик інфляції	6,76	$5{,}92 \le d_{ср} \le 7{,}6$
16.	Зміни законодавчої та правової бази	7,2	$6{,}3 \le d_{ср} \le 8{,}1$
17.	Стійкість господарських зв'язків	6,8	$6{,}02 \le d_{ср} \le 7{,}58$
18.	Конкуренти	7,12	$6{,}4 \le d_{ср} \le 7{,}84$
19.	Банківська та податкова політики	7,52	$6{,}73 \le d_{ср} \le 8{,}31$
20.	Неплатежі споживачів	6,12	$5 \le d_{ср} \le 7{,}23$

З метою визначення найбільш ризикованих напрямів виробничо-господарської діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів, експертам було запропоновано оцінити вплив певних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на ефективність функціонування комбінатів, що треба враховувати при плануванні та здійснені їх діяльності (табл. 2).

На думку респондентів, більш за все на подальший розвиток гірничо-збагачувального комбінату впливають собівартість та конкурентоспроможність продукції, фінансова стійкість, платоспроможність та чистий прибуток, що отримує підприємство. Ступінь впливу зазначених факторів змінюється від 8,64 до 8,12 балів за десятибальною шкалою. Найменше на розвиток комбінату впливають сезонність збуту продукції та загроза екологічного впливу (оцінки на рівні 3,96 та 5,92). З метою оцінки точності відповідей експертів стосовно впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на розвиток комбінатів розраховані інтервали довіри для середніх значень відповідей.



Сильні сторони гірничо-збагачувальних комбінатів*

Рис. 1. Сильні сторони гірничо-збагачувальних комбінатів, що визначають можливості подальшого розвитку.

*1 – висока якість продукції; 2 – кваліфікація керівників; 3 – кваліфікація основного персоналу; 4 – сучасне високотехнічне обладнання; 5 – гнучкість та оперативність реагування на попит ринку; 6– доступність фінансових ресурсів; 7 – можливість збільшення виробничих потужностей; 8 – міцні позиції на стратегічних ринках; 9 – наявність сформованих зв'язків, що забезпечують гарантії збуту виробленої продукції; 10 – високий інноваційний потенціал; 11 – високий виробничий потенціал; 12 – програма соціальних гарантій; 13 – наявність системи підвищення кваліфікації та професійного навчання; 14 – досвід роботи із підприємствами на світових ринках; 15 – конкурентоспроможність продукції на ринку; 16 – стабільно високий попит на продукцію, що виробляється комбінатом.

Питання третьої групи спрямовані на встановлення сильних та слабких сторін гірничо-збагачувального комбінатів, що визначають їх можливості та загрози. Більшість респондентів відзначили наступні сильні сторони комбінатів: досвід роботи із підприємствами на світових ринках – 73,1 % усіх відповідей; можливість збільшення виробничих потужностей та конкурентоспроможність продукції на ринку – 69,2 %; програма соціальних гарантій та наявність системи професійного навчання і підвищення кваліфікації – 65,4 %; висока якість продукції – 65,4 % (рис.1). В той же час, лише 3 експерта відзначили серед сильних сторін наявність сучасного високотехнічного обладнання, а 4 – високий інноваційний потенціал, що є важливими факторами ефективного

функціонування та подальшого розвитку комбінатів в сучасних умовах господарювання.

Найбільш слабкими сторонами гірничо-збагачувальних комбінатів, які визначають можливі загрози, експерти відзначили високий рівень зносу устаткування (84,6 %), недосконалу систему мотивації персоналу (80,8 %), повільне впровадження інноваційних технологій та освоєння проектних потужностей (65,4 %) та високі витрати на виробництво (53,8 %).

З метою визначення найбільш вагомих сильних і слабих сторін комбінату експертам було запропоновано проранжувати їх в порядку зменшення ступеня їх впливу на результати діяльності. Встановлено, що найбільш суттєвими сильними сторонами гірничо-збагачувальних комбінатів є можливість збільшення виробничих потужностей, конкурентоспроможність продукції та її якість. Проте, останні місця серед сильних сторін займають доступність фінансових ресурсів, високий інноваційний потенціал та наявність сучасного високотехнічного обладнання, що негативно впливає на ефективність виробничо-господарської діяльності комбінатів та їх подальший розвиток.

Найбільш суттєвими, на думку експертів, слабкими сторонами гірничо-збагачувальних комбінатів є високий рівень зносу обладнання, повільне впровадження інноваційних технологій, освоєння проектних потужностей та високі витрати на виробництво (табл. 3). Зазначене обумовлює необхідність розробки та впровадження заходів, спрямованих не тільки на підтримання, але й на можливе збільшення виробничої потужності кар'єрів, модернізацію існуючого та введення в експлуатацію додаткового технологічного устаткування, реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів із використання нових технологічних рішень з метою підвищення рівня конкурентоспроможності комбінатів.

Таблиця 3

Оцінка рівня значущості слабких сторін гірничо-збагачувальних комбінатів

№	Сторони	Середнє значення рівня значущості	Інтервал довіри
1.	Високий рівень зносу обладнання	2	$1,6 \le d_{cp} \le 2,5$
2.	Повільне впровадження інноваційних технологій та освоєння проектних потужностей	2	$1,6 \le d_{cp} \le 2,4$
3.	Високі витрати на виробництво	3	$2,5 \le d_{cp} \le 3,5$
4.	Відсутність чи недосконала система мотивації персоналу	3	$2,5 \le d_{cp} \le 3,5$
5.	Суттєвий вплив тарифів на перевезення та вартості енергоресурсів на собівартість продукції комбінату	4	$3,2 \le d_{cp} \le 4,8$
6.	Жорсткі умови конкуренції на ринку залізорудної продукції	4	$3,6 \le d_{cp} \le 4,4$
7.	Недостатня кваліфікація персоналу	5	$4,4 \le d_{cp} \le 5,6$
8.	Неефективне використання активів комбінату	6	$5,6 \le d_{cp} \le 6,4$
9.	Нестача власних фінансових ресурсів	6	$5,7 \le d_{cp} \le 6,3$
10.	Відсутність системи підвищення кваліфікації працівників	7	$6,6 \le d_{cp} \le 7,4$
11.	Якість та конкурентоспроможність продукції	7	$6,7 \le d_{cp} \le 7.3$
12.	Нестабільність грошового потоку через довгостроковий оборот дебіторської заборгованості	8	$7,5 \le d_{cp} \le 8,5$
13.	Слабка маркетингова політика, і, як наслідок, неритмічність і непередбачуваність отримання замовлень	8	$7,6 \le d_{cp} \le 8,4$

Погодженість думок експертів стосовно ранжування сильних та слабких сторін гірничо-збагачувальних комбінатів оцінена за допомогою коефіцієнта конкордації Кендела (6). Розрахований коефіцієнт за даними ранжування експертами сильних сторін

комбінатів складає 0,88, слабких – 0,74, отже, погодженість думок респондентів є високою.

Висновки. 1. Порівнюючи відповіді стосовно сильних та слабких сторін гірничо-збагачувальних комбінатів, слід зазначити, що більшість експертів визначають не тільки можливість ефективного функціонування комбінатів, але й їх подальший розвиток, що обумовлений значним виробничим потенціалом, кваліфікацією персоналу, якістю продукції та стабільно високим попитом на неї. Проте, результати експертизи свідчать, що, незважаючи на переважну більшість сильних сторін, розвиток комбінатів стримують високий рівень зносу технологічного обладнання, повільне впровадження новітніх технічних засобів та освоєння проектних потужностей, низький інноваційний потенціал.

2. Шляхом експертного опитування встановлені основні напрямами розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів:

– розробка та впровадження програм розвитку комбінатів на основі інвестиційних проектів, спрямованих на підтримання та можливе збільшення виробничої потужності кар'єру;

– оновлення, модернізація та введення в експлуатацію додаткового технологічного устаткування, що має забезпечити ефективність функціонування комбінатів;

– розробка та впровадження інноваційних програм із використання нових технологічних рішень з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції комбінатів.

Література

1. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / О. В. Раєвнєва – Харків : Видавничий дім « ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

2. Механізм забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект : [монографія] / В. М. Хобта, У. В. Лаврик, О. Ю. Попова, О. Ю. Шилова. – ДВНЗ «Донецький національний технічний університет». ННІ «Вища школа економіки та менеджменту». – Донецьк, 2009. – 275 с.

3. Варава Л. М. Методологія стратегічного управління гірничодобувними підприємствами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (добувна промисловість) / Л. М. Варава. – Донецьк, 2007 – 35 с.

4. Афанасьєв Є. В. Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.11 – Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / Є. В. Афанасьєв – Київ, 2007 – 34 с.

5. Шишова І. В. Формування стратегії стійкого функціонування гірничо-металургійного комплексу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 - економіка та управління національним господарством / І. В. Шишова – Харків, 2010 – 24 с.

6. Бушенко И. А. Анкетный опрос как общение социолога с респондентом / И. А. Бушенко. – М. : Высшая школа, 1989. – 176 с.

7. Методы сбора информации в социологических исследованиях. Кн. 1. Социологический опрос / В. Г. Андреенков, В. Д. Войнова, В. П. Гайдис, Б. З. Докторов и др. – М. : Наука, 1990. – 231 с.

8. Ноэль Э. Массовые опросы. Введение в методику демоскопии / Э. Ноэль. – М. : Прогресс, 1978. – 381 с.

9. Михок Г. Выборочный метод и статистическое оценивание / Г. Михок, В. Урсяну [пер. с рум. В. М. Остиану. Под ред. В. Ф. Матвеева]. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 245 с.

10. Корн Г. Справочник по математике для научных работников и инженеров / Г. Корн, Т. Корн. – М. : Наука, 1968. – 720 с.

В статье оценивается влияние факторов внутренней и внешней среды на результаты хозяйствования горно-обогатительных комбинатов. С помощью экспертной оценки установлены сильные и слабые стороны комбинатов. Сформулированы приоритетные направления развития горно-обогатительных предприятий с учетом их сильных и слабых сторон.

Ключевые слова: развитие, эффективность хозяйствования, горно-обогатительный комбинат, метод экспертной оценки, фактор, внутренняя и внешняя среда.

The impact of internal and external environment factors for economic results mining and processing enterprises is assessed. Strengths and weaknesses of plants are determined with the expert assessment. Priorities for the development of mining and processing enterprises are formulated taking into account their strengths and weaknesses.

Keywords: development, effectiveness, mining and processing enterprise, the method of expert assessment, factor, the internal and external environment.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Амошею О. І. *Надійшла до редакції 08.11.13 р.*

УДК 334.758

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТАДІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНОЇ СТРУКТУРИ

В. Я. Нусінов, д. е. н., професор, Д. В. Колесніков, аспірант,
ДВНЗ «Криворізький національний університет», oafa_ktu@mail.ru

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення методичних підходів до ідентифікації стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури з урахуванням специфіки її функціонування, впливу розвитку галузі та можливості моделювання змін при переході з однієї стадії життєвого циклу в іншу. Розроблено критерії ідентифікації цих стадій. Запропоновано проводити ідентифікацію життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури матричним способом з урахуванням розвитку галузі, у якій вона функціонує.

Ключові слова: вертикально-інтегрована структура, життєвий цикл, розвиток, спад.

Постановка проблеми. Функціонування вертикально-інтегрованої структури, як і будь-якого суб'єкта господарювання, пов'язано з невизначеністю, ризикованістю і складністю ведення бізнесу та підпорядковується циклічним законам розвитку економіки. Це спричиняє необхідність вивчення вертикально-інтегрованої структури через узагальнення уявлень про її життєвий цикл, визначення та ідентифікацію його стадій. Врахування цього факту дозволяє підвищити ефективність прийняття управлінських рішень у ході господарської діяльності вертикально-інтегрованих структур зважаючи на постійні зміни, динамізм і нестабільність економічного середовища. Отже, виникає необхідність в актуалізації даної проблеми та в удосконаленні відповідних методичних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існує багато різних підходів до визначення та ідентифікації стадій життєвого циклу галузі, підприємства, товару, проте, дуже мало наукових публікацій стосовно дослідження стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури. Є лише деякі епізодичні дослідження [1–4], що не дозволяють отримати загальне комплексне уявлення про розв'язання існуючої проблеми. Це пов'язано з:

– недостатньою вивченістю особливостей утворення і функціонування самих вертикально-інтегрованих структур;

– з необхідністю розгляду життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури у поєднанні з життєвим циклом галузі, у якій вона функціонує;

– з тим, що циклічність економіки вертикально-інтегрованої структури не має жорсткої послідовності стадій життєвого циклу за часовими або віковими характеристиками, і тому – важко вивчається.

Останнє пояснюється тим, що у результаті вертикальної інтеграції (наприклад, об'єднання існуючих підприємств у холдинг) утворена вертикально-інтегрована структура деякі стадії початкового розвитку може і не проходити. Так само при приєднанні окремого підприємства до вже існуючого холдингу, що, наприклад, знаходиться у занепаді, може відбутися прогресивне перетворення його економіки та повернення до попередньої стадій розвитку.

Крім того, у вивченні та ідентифікації стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури існують й інші проблеми: в наукових колах стосовно визначення стадій життєвого циклу досі немає єдиних підходів; науковцями, в залежності від обраних підходів, визначається різна кількість стадій життєвого циклу; науковці приділяють недостатню увагу формалізованій ідентифікації стадій життєвого циклу та визначенню функціональних залежностей, що його описують, а лише наводять окремі абстрактно-графічні його зображення; у силу складності вивчення, мало розглядаються методичні підходи оцінки переходу однієї стадії життєвого циклу в іншу.

Наявність означених проблем підтверджується оглядом останніх досліджень і публікацій. Так, при визначенні стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої

структури та їх кількості ми керувалися працями: І. Адізеса, який виділяє стадії життєвого циклу корпорації («зародження – дитинство – давай-давай – юність – розквіт – стабілізація – аристократизм – бюрократизація – смерть») [1]; М. Науменко, Л. Морозової, які використовують ресурсний підхід при дослідженні стадій життєвого циклу інтегрованої корпоративної структури («зародження – становлення – ріст – насичення – спад» [3]; К. Астаф'євої, у дослідженнях якої надається характеристика стадіям життєвого циклу компанії («становлення – малолітство – дитинство – ріст – стабільність – спад» [4]); Г. Широкової, що розглядає стадії життєвого циклу в межах організаційних змін («появлення – розвиток – стійке зростання – стабільність – революційний період організаційних змін» [5]) та інших [6–9].

Нами підтверджено наявність абсолютно різних підходів до визначення стадій життєвого циклу структури (корпорації, компанії), їх кількості і послідовності, проте одна частина науковців орієнтується на застосування часово-вікових ознак життєвого циклу, інша – на поєднання часово-вікових ознак з ознаками розвитку структури. При цьому наведені підходи, в основному, статично характеризують ту чи іншу стадію життєвого циклу структури, без можливості моделювання динамічних змін у її межах та при переході у будь-яку іншу стадію, а також без врахування впливу розвитку галузі, у якій функціонує структура. Хоча для керівництва будь-якої вертикально-інтегрованої структури важливою є не сама характеристика стадій життєвого циклу, а відповідь на питання:

– на якій стадії життєвого циклу знаходиться вертикально-інтегрована структура у певний момент часу;

– чи відповідають тенденції розвитку вертикально-інтегрованої структури загальним тенденціями розвитку галузі за стадіями життєвих циклів;

– чи можна вжити певних заходів для уповільнення або прискорення розвитку вертикально-інтегрованої структури при переході з однієї стадії життєвого циклу в іншу.

Вважаємо, що всі наведені підходи мають право на життя, однак не всі у повній мірі можуть застосовуватися для вертикально-інтегрованих структур. На нашу думку, розвиток вертикально-інтегрованої структури тільки на початковій стадії її утворення або становлення залежить від часу, а подальше її існування пов'язано не з часом (або віком) структури, а з еволюційним перетворенням внаслідок вертикальної інтеграції.

Зважаючи на означені проблеми і особливості, життєвий цикл вертикально-інтегрованої структури в аспекті вивчення його стадій потребує подальшого дослідження.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка напрямів удосконалення методичних підходів до ідентифікації стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури з урахуванням специфіки її функціонування, впливу розвитку галузі та можливості моделювання змін при переході з однієї стадії життєвого циклу в іншу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі попередньо розглянутих досліджень науковців та враховуючи специфіку утворення і функціонування вертикально-інтегрованої структури нами узагальнено підходи до визначення стадій її життєвого циклу. На нашу думку, життєвий цикл вертикально-інтегрованої структури включає такі стадії: утворення, становлення, розвиток, прискорений розвиток, спад. Розглянемо сутність цих стадій.

Так, на стадії «Утворення» відбувається процес формування вертикально-інтегрованої структури, будівництво або придбання виробничих потужностей, формування ресурсної бази, утворення організаційної структури управління тощо. Ця стадія є проектною, а її тривалість залежить від тривалості підготовки до початку виробничого процесу всіх підприємств (або окремих бізнес-одиниць), що включаються у вертикально-інтегровану структуру. Необхідно зауважити, що стадія «Утворення» життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури не буде завершено до тих пір, поки не буде введено в експлуатацію виробничі потужності, достатні для безперебійного процесу виробництва кінцевої продукції.

Розглядаючи причини утворення інтегрованої структури І. Ялдін говорить про

технологічну доцільність об'єднання підприємств з урахуванням взаємозв'язків між ними [10]. Це важливий аспект, однак, на нашу думку, необхідно враховувати й інші фактори – стан сировинної бази та можливості випуску кінцевої продукції. Саме це впливає на визначення стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури, початок і завершення її існування.

Так, розглядаючи утворення вертикально-інтегрованої структури в гірничо-металургійному комплексі України можна відзначити, що базою такого утворення є гірничодобувні підприємства, а стадії їх життєвих циклів є визначальними у процесі вертикальної інтеграції (зважаючи на те, що їх функціонування безпосередньо пов'язане з обсягом не відновлювальних сировинних ресурсів – залізної руди).

Крім цього, при утворенні вертикально-інтегрованої структури необхідно враховувати, що підприємства, які в неї входять, знаходяться у певних стадіях власних життєвих циклів. Вони також можуть бути інтегрованими структурами і об'єднувати у собі декілька структурних елементів, що мають свої життєві цикли. Це підтверджує те, що визначення життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури є достатньо складним і комплексним завданням.

Необхідність утворення вертикально-інтегрованих структур у гірничо-металургійному комплексі, перш за все, визначається технологічною доцільністю, яка полягає у забезпеченні якісного перебігу всього виробничого процесу – від видобутку залізорудної сировини до виробництва кінцевої металопродукції.

На наш погляд, визначальним у встановленні того, на якій стадії знаходиться певна вертикально-інтегрована структура є стан розвитку гірничодобувних підприємств, що становлять сировинну базу. Саме від стану запасів покладів залізорудної сировини, рівня технології її видобутку та економічного стану підприємств сировинної бази залежать результати та ефективність діяльності підприємств на подальших переділах технологічного ланцюга. Не менш важливим є врахування стану розвитку підприємств металургії, оскільки від результатів реалізації кінцевої продукції залежить стан розвитку всієї вертикально-інтегрованої структури.

Отже, якщо на ринку металопродукції відбувається спад, металургійні підприємства вимушені зменшувати обсяги виробництва, знижувати ціни на металопродукції для підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності. Від такої ситуації починають потерпати і гірничодобувні підприємства, у яких виникають проблеми зі збутом сировини. У результаті може відбутися зниження фінансових результатів і показників рентабельності на всіх переділах, що негативно впливає на операційну діяльність, фінансовий стан і, відповідно, розвиток вертикально-інтегрованої структури у гірничо-металургійному комплексі. Як наслідок, дана структура може змінити стадію життєвого циклу і перейти, наприклад, зі стадії розвитку у стадію спаду. Перехід з однією стадії в іншу може відбутися і у протилежному випадку – стадія спаду може змінитися стадією, наприклад, прискореного розвитку вертикально-інтегрованої структури.

Отже, ми вважаємо, що утворення вертикально-інтегрованої структури визначається сировинною базою, яку забезпечують гірничодобувні підприємства, а становлення і подальший розвиток – кінцевою продукцією, яку виготовляють металургійні комбінати, що входять до складу вертикально-інтегрованої структури.

Стадія «Становлення», яку запропоновано нами визначати у межах життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури, суттєво відрізняється від аналогічної стадії життєвого циклу, що запропонована М. Науменко, Л. Морозовою [3]. Ними визначається, що на стадії становлення відбувається визначення системи поширення інтеграційних зв'язків з власниками ресурсів. На нашу думку, це може відбувати і на інших стадіях життєвого циклу структури, які характеризують прогресивний розвиток.

На наш погляд, найбільш східною зі стадією «Становлення», яка розглядається нами у життєвому циклі вертикально-інтегрованої структури, є стадія «Дитинство» у роботі [1], або стадія «Малолітство» у роботі [4].

Так, на думку К. Астаф'євої стадія «Малолітство» характеризується початком

виробництва і реалізації кінцевої продукції, формуванням стратегії розвитку підприємства відповідно до вимог ринку і триває до забезпечення приросту обсягу реалізації у 15% [4]. Розглядаючи вертикально-інтегровану структуру у стадії «Становлення» можна зазначити, що не обов'язково всі підприємства, які в неї включаються, будуть знаходитися у цій стадії. Наприклад, процес утворення групи Метінвест, яка є вертикально-інтегрованою структурою, відбувався шляхом об'єднання давно існуючих підприємств, які вже давно пройшли початкові стадії розвитку.

Оскільки загальною характеристикою настання стадії «Становлення», і у цьому ми згодні з думкою К. Астаф'євої, є початок виробництва і реалізації кінцевої продукції (для вертикально-інтегрованих структур гірничо-металургійного комплексу – готової продукції металургійних комбінатів), то, по суті, ідентифікація цієї стадії повинна відбуватися за станом розвитку підприємств «на виході» – металургійних підприємств. Але, питанням залишається тривалість стадії «Становлення» і момент переходу її у наступну. На нашу думку, ця стадія буде тривати доти, поки підприємства, що завершують виробничий цикл у вертикально-інтегрованій структурі, не забезпечать виробництво і реалізацію хоча б 50% кінцевої продукції. У випадку недосягнення запланованих ринкових позицій – вертикально-інтегрована структура може перейти у стадію «Спад».

Враховуючи сказане, у якості головного критерію стадії «Становлення» пропонуємо використовувати наступну нерівність:

$$1-\frac{V_{ф}}{V_{пр}} \le 0{,}5\,, \qquad (3.1)$$

де $V_ф$ – фактичний обсяг виробництва і реалізації кінцевої продукції вертикально-інтегрованої структури, натур. од.;

$V_{пр}$ – проектна виробнича потужність підприємств вертикально-інтегрованої структури, які випускають кінцеву продукцію, натур. од.

Досягнення вертикально-інтегрованою структурою стадій «Розвиток» та «Прискорений розвиток» є головною причиною її утворення. Аналогами цих стадій є «ріст – насичення» [3], «ріст – стабільність» [4], «розвиток – стійке зростання – стабільність» [5], «прискорене зростання – уповільнене зростання – зрілість» [6].

У вертикально-інтегрованій структурі, на відміну від підприємств, настання тієї чи іншої стадії може відбуватися не послідовно. Наприклад, приєднання окремого підприємства до вже існуючого холдингу, який знаходиться у стадії «Розвиток», може спричинити настання прискореного його розвитку, а може ввести холдинг у спад. Тому розгляд стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури та характеристика їх ідентифікації не повинні пов'язуватися часовим ланцюгом.

Далі розглянемо стадію «Прискорений розвиток». Ця стадія, як зазначають практично всі науковці, характеризується нарощуванням обсягів виробництва і реалізації кінцевої продукції вертикально-інтегрованої структури з прискоренням порівняно з попередніми періодами. Деякі з науковців [4, 6, 8] говорять про необхідність оцінки і нарощування прибутку. Однак, прибуток, являючись абсолютним показником, не дозволяє оцінити якість розвитку вертикально-інтегрованої структури. Тому, вважаємо, доцільніше використовувати показник рентабельності та визначати його приріст.

Отже, ідентифікацію стадії «Прискорений розвиток» вертикально-інтегрованої структури пропонуємо здійснювати за двома показниками: за прискореним ростом обсягів реалізації кінцевої продукції (металопродукції) та за прискореним ростом її рентабельності. При цьому для забезпечення виконання даних показників, за умови безперебійного нарощування, наприклад, обсягів продукції металургійних комбінатів, необхідно також підтримувати достатнє зростання обсягів і рентабельності продукції гірничорудних підприємств.

Таким чином, критерієм ідентифікації стадії «Прискорений розвиток» у вертикально-інтегрованій структурі можна вважати таку систему нерівностей:

$$\begin{cases} \dfrac{I_{Vt}}{I_{Vt-1}} \geq 1 \\ \dfrac{I_{Pt}}{I_{Pt-1}} \geq 1 \end{cases}, \qquad (3.2)$$

де I_{Vt}, I_{Vt-1} – індекс росту обсягів виробництва і реалізації кінцевої продукції вертикально-інтегрованої структури у звітному та попередньому періодах, частки од.;

де I_{Pt}, I_{Pt-1} – індекс росту рентабельності продукції вертикально-інтегрованої структури у звітному та попередньому періодах, частки од.

Вважаємо, що для кращої оцінки параметрів життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури на стадії «Прискорений розвиток» її необхідно поділити на фазу зльоту та фазу уповільнення. Перша характеризується стрімким прискоренням росту обсягів реалізації кінцевої продукції та її рентабельності, друга – уповільнення нарощування цих показників. Настання фази уповільнення може свідчити або про певну сталість у розвитку вертикально-інтегрованої структури, або про ймовірність майбутнього спаду. Тому, для вчасного розв'язання проблемних ситуацій, нами пропонується продовжувати ідентифікацію стадії «Прискорений розвиток» впродовж всієї фази уповільнення і далі впродовж року після переходу у наступну стадію.

Розглянемо стадію «Розвиток» та особливості її ідентифікації. Для окремого підприємства ця стадія (за аналогом) характеризується досягненням відповідності його обсягів виробництва рівню проектної потужності. Однак, на нашу думку, для вертикально-інтегрованої структури такий критерій ідентифікації стадії «Розвиток» некоректно застосовувати, оскільки:

– по-перше, ця стадія може розпочатися і не обов'язково при виході всіх підприємств вертикально-інтегрованої структури на проектні виробничі потужності. Адже, при підтриманні стабільних обсягів виробництва всієї структури, окреме підприємство, що в неї входить, може, наприклад, тільки розпочинати свій шлях становлення, суттєво не впливаючи на діяльність всієї структури;

– по-друге, вихід на проектні потужності вертикально-інтегрованої структури може і не відбутися внаслідок відсутності такої потреби, або недостатнього попиту на її продукцію на ринку, або з будь-яких інших причин. Але це не означає відсутність розвитку у даній структурі.

Аналогом стадії «Розвиток» можна вважати стадію «Стабільність» у роботі [4]. Автором пропонується застосовувати зміну показника індексу розвитку у межах довірчого інтервалу середньогалузевого рівня протягом трьох років. Показник індексу розвитку запропоновано визначати як інтегральний показник, що визначається на базі індексу обсягу реалізації, індексу рентабельності, індексу зміни інтегрального показника оцінювання фінансового стану підприємств у грошовому вираженні:

$$I = \sum_{i=1}^{n} I_i \times m_i, \qquad (3.3)$$

де I – індекс розвитку, частка од.;

I_i – показник індексу i-ї складової, частка од.;

m_i – коефіцієнт вагомості i-ї складової, частка од.;

n – кількість складових [4].

На нашу думку, цей показник можна використовувати і для вертикально-інтегрованої структури. Однак, для забезпечення коректності та підвищення якості розрахунків нами пропонується визначати його на основі середніх геометричних значень індексів складових розвитку всіх підприємств, що входять у вертикально-інтегровану структуру:

$$I_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^{k} I_{ij}}, \qquad (3.4)$$

де I_{ij} – показник індексу i-ї складової j-го підприємства, що входить у склад вертикально-інтегрованої структури, частка од.;

k – кількість підприємств, що входять у склад вертикально-інтегрованої структури.

Нами підтримується також думка про важливість визначення довірчих меж вищезазначеного показника. Однак, зауважимо,

що таке визначення необхідно доповнювати оцінкою відповідності стану розвитку вертикально-інтегрованої структури і стану розвитку галузі, у якій вона функціонує. Це пояснюється тим, що певна структура, як сукупність частини підприємств галузі, стає більш чутливою до галузевих змін.

Крім того, враховуючи наявність невідновлюваних сировинних ресурсів у вертикально-інтегрованих структурах гірничо-металургійному комплексу та інших галузей, вважаємо за доцільне запропонувати врахування й іншого критерію ідентифікації стадії «Розвиток» – запасу часу до моменту настання сировинного спаду (не менше 10 років). Цей же показник є критеріальним і при здійсненні ідентифікації стадії «Спад».

Стадія «Спад» для підприємств характеризується обмеженням випуску продукції темпами падіння обсягів її реалізації, падінням прибутку та погіршенням інших показників [1–6]. Це саме стосується й ідентифікації стадії «Спад» у вертикально-інтегрованих структурах, причому потрібно враховувати спад, в першу чергу, на початковій ланці виробничого процесу – у діяльності гірничодобувних підприємств, оскільки при його наявності якісно забезпечити діяльність наступних переділів не представляється можливим.

У роботі [4] зазначає, що розглядаючи критерії ідентифікації стадії «Спад» для гірничо-збагачувальних комбінатів доцільно виокремлювати «сировинний спад» та «економічний спад». Сировинний спад властивий тільки добувним підприємствам. Його настання є наслідком вичерпання промислових запасів руди в контурах кар'єрів, що є негативною тенденцією у діяльності підприємств та може у подальшому призвести до зупинки виробництва залізорудної продукції. У зв'язку з цим автором запропоновано визначати настання сировинного спаду за умови зниження геологічних обсягів запасів залізної руди до рівня 15% від їх проектного обсягу. Виникнення ж економічного спаду, на думку К. Астаф'євої, пов'язано з погіршенням як окремих фінансово-економічних показників, так і фінансового стану підприємства загалом. При цьому критерієм ідентифікації економічного спаду автор визначає умову, за якою протягом трьох років індекс розвитку менший від одиниці [4].

На наш погляд, визначення сировинного та економічного спадів у дослідженні життєвого циклу вертикально-інтегральної структури є необхідним засобом ідентифікації її входження у стадію «Спад». Однак, на відміну від вже існуючих досліджень, при оцінці цих спадів необхідно враховувати не лише їх наявність на окремих підприємствах, а й взаємозв'язок та комплексний вплив на діяльність всієї вертикально-інтегрованої структури.

Отже, вважаємо, що ідентифікацію стадії «Спад» у вертикально-інтегрованій структурі гірничо-металургійного комплексу необхідно проводити за критеріальними показниками, що характеризують сировинний та економічний спади, враховують специфіку функціонування цієї структури та дозволяють встановити момент часу закінчення її розвитку. При цьому необхідно пам'ятати, що входження у стадію «Спад» можливе на будь-якому етапі розвитку вертикально-інтегрованої структури.

Для ідентифікації сировинного спаду у вертикально-інтегрованій структурі гірничо-металургійного комплексу нами пропонується визначати запас часу до моменту його настання:

$$C_c = \frac{Z_C}{Z_B + Z_З}, \qquad (3.5)$$

де Z_C – запаси покладів корисних копалин (залізорудної сировини), що характеризують можливості забезпечення основної діяльності вертикально-інтегрованої структури сировиною, натур. од.;

Z_B – річний обсяг видобутку залізорудної сировини для забезпечення внутрішніх потреб вертикально-інтегрованої структури, натур. од.;

$Z_З$ – річний обсяг видобутку залізорудної сировини для реалізації за межі вертикально-інтегрованої структури, натур. од.

Критерієм настання сировинного спаду є перетинання показником C_C межі у 10 років. Наприклад, якщо значення C_C = 11,5, то у вертикально-інтегрованої структури є 1,5 роки до настання сировинного спаду, відповідно, є час для пошуку додаткових

сировинних джерел. Управління запасом часу до моменту сировинного спаду може відбуватися через реструктуризацію вертикально-інтегрованої структури (наприклад, шляхом приєднання гірничодобувного підприємства, що має достатні запаси залізорудної сировини), через визначення оптимальних обсягів видобутку залізорудної сировини і, відповідно, реалізації товарного концентрату, агломерату або окатишів як в межах цієї структури та і за її межами, іншими способами.

Якщо сировинний спад визначається для гірничодобувних підприємств, то для металургійних комбінатів і вертикально-інтегрованої структури в цілому, треба враховувати зміну кінцевого результату діяльності. З огляду на сказане, виникає необхідність пов'язувати сировинний спад, який може виникнути на початковому етапі виробничого процесу, з економічним спадом, настання якого визначається ефективністю функціонування вертикально-інтегрованої структури.

Для ідентифікації економічного спаду у вертикально-інтегрованій структурі нами запропоновано такий критерій:

$$\frac{CB_n + \Delta EBITDA_n}{Ц} \geq 1, \qquad (3.6)$$

де $CB_п$ – питома собівартість кінцевої продукції, грн.;

$\Delta EBITDA_п$ – питомий синергетичний ефект внаслідок спільного функціонування підприємств у вертикально-інтегрованій структурі, грн.;

Ц – ціна кінцевої продукції, грн.

Виконання такого критерію свідчить про відсутність позитивного фінансового результату функціонування вертикально-інтегрованої структури, а отже й про неефективну її діяльність.

Для виключення фактору випадковості та підвищення ефективності управлінських рішень пропонуємо ідентифікацію економічного спаду вертикально-інтегрованої структури здійснювати впродовж трьох років після його настання.

Як зазначалося раніше, життєвий цикл вертикально-інтегрованої структури необхідно ідентифікувати у взаємозв'язку з життєвим циклом галузі, у якій вона функціонує. Для підвищення якості такої ідентифікації нами розроблено відповідну матрицю (табл. 1). Для її побудови застосовується єдиний підхід: стадії життєвого циклу галузі визначаються аналогічно, що і стадії життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури.

Таблиця 1

Матриця визначення стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури з урахуванням стадій життєвого циклу галузі

Стадії життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури	Стадії життєвого циклу галузі				
	Утворення	*Становлення*	*Розвиток*	*Прискорений розвиток*	*Спад*
Утворення	Абсолютне утворення	Локальне утворення	Локальне утворення	Локальне утворення	Аномальне утворення
Становлення	-	Абсолютне становлення	Локальне становлення	Локальне становлення	Аномальне становлення
Розвиток	-	Випереджаючий розвиток	Абсолютний розвиток	Локальний розвиток	Аномальний розвиток
Прискорений розвиток	-	-	Локальний прискорений розвиток	Абсолютний прискорений розвиток	Аномальний прискорений розвиток
Спад	-	Аномальний спад	Випереджаючий спад	Аномальний спад	Абсолютний спад

Джерело: розроблено автором

Абсолютні характеристики утворення, становлення, розвитку, прискореного розвитку та спаду (сірий колір у таблиці) характеризують повну відповідність життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури життєвому циклу галузі. Це ідеальний варіант еволюції структури.

Утворення галузі, за аналогією з утворенням вертикально-інтегрованої структури, полягає у формуванні первинної матеріально-технічної та ресурсної бази для початку її функціонування. Тому на цій стадії життєвого циклу галузі вертикально-інтегрована структура також може лише тільки утворюватися, але не функціонувати. Також, вважаємо, що не може бути мови про прискорений розвиток вертикально-інтегрованої структури під час становлення галузі, оскільки останнє пов'язане з початком виробництва, поступово-незначним нарощуванням обсягів, виходом на ринок і, відповідно, суперечить прискоренню у розвитку вертикально-інтегрованих структур.

Локальне утворення та локальне становлення вертикально-інтегрованої структури відбуваються у період прогресивного розвитку та стабільного функціонування галузі.

Випереджаючий розвиток характеризує входження вертикально-інтегрованої структури у стадію «Розвиток» у той період, коли ще не завершилося становлення галузі. Такі ситуації рідкість, однак можуть відбуватися, особливо коли інтегрована структура налічує всього декілька невеликих підприємств.

Локальний розвиток визначається, навпаки, деяким відставання темпів нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції вертикально-інтегрованої структури, її рентабельності від темпів розвитку галузі. Така ситуація може характеризувати існування певних проблем у структурі, які не дозволяють досягати їй прискореного розвитку.

Іншою є ситуація, що характеризує локальний прискорений розвиток: вертикально-інтегрована структура більш інтенсивно розвивається ніж галузь, що дозволяє їй вийти на лідируючі позиції серед конкурентів.

Окремої уваги потребує розгляд утворення і функціонування вертикально-інтегрованої структури у період спаду в галузі та, навпаки, спад у вертикально-інтегрованій структурі в періоди розвитку галузі.

Вважаємо, що процес утворення, становлення та розвитку вертикально-інтегрованої структури у період спаду в галузі це аномальне явище, що має тимчасовий характер. Підпорядковуючись циклічності економіки галузі вертикально-інтегрована структура буде відчувати галузевий спад, що рано чи пізно відобразиться на її економічних показниках. Тому утворення вертикально-інтегрованої структури у цей період взагалі є недоцільним, а процес становлення і розвитку потребує жорсткого контролю та постійної ідентифікації.

Також аномальним є спад у вертикально-інтегрованій структурі під час становлення і прискореного розвитку галузі. І те й інше може пояснюватися виникненням форс-мажорів, або неефективним менеджментом на початковому етапі становлення бізнес чи впродовж подальшої діяльності. Крім того, аномальний при прискореному розвитку галузі, як і випереджаючий спад можуть бути наслідками сировинного спаду – недостатності запасів покладів корисних копалин для якісного забезпечення сировиною потреб основної діяльності вертикально-інтегрованої структури.

Висновки. Отже, у результаті проведених досліджень нами удосконалено методичні підходи до ідентифікації стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури, що ґрунтуються на застосуванні критеріальної оцінки та матриці взаємозв'язку життєвих циклів вертикально-інтегрованої структури і галузі, у якій вона функціонує.

Запропоновано виділяти такі стадії життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури: утворення, становлення, розвиток, прискорений розвиток, спад. Розроблено критерії ідентифікації цих стадій: на стадії утворення – введення в експлуатацію виробничі потужності, достатніх для безперебійного виробництва кінцевої продукції; на стадії становлення – забезпечення обсягу виробництва і реалізації кінцевої продукції на рівні, що не перевищує 50% проектної потужності; на стадії прискореного розвитку

– нарощування обсягів виробництва і реалізації кінцевої продукції та рівня її рентабельності з прискоренням; на стадії розвитку – підтримання індексу розвитку вертикально-інтегрованої структури більше одиниці впродовж трьох років та наявність часу до настання сировинного спаду; на стадії спаду наявність сировинного і економічного спаду.

При ідентифікації стадій життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури необхідно враховувати стан розвитку галузі та її життєвий цикл, а також зважати на можливості подальшого функціонування в певних умовах. Саме цей напрям є пріоритетним у подальших наших дослідженнях.

Література

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

2. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.

3. Науменко М. О. Моделювання та організація управління життєвим циклом інтегрованої корпоративної структури / М. О. Науменко, Л. В. Морозова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №35. – С. 221–224.

4. Астафьева К. А. Классификация угроз экономической безопасности согласно жизненным циклам компании / А. К. Астафьева // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2011. – №2(26). – С. 66–70.

5. Широкова Г. В. Управление организационными изменениями: Учеб. пособие. / Г. В. Широкова. – СПб. : Издат. дом С.- Петерб. гос. ун-та, 2005. – 432 с.

6. Коваленко О. В. Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори / О. В. Коваленко // Бізнес-навігатор. – 2010. – №1. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Soc_Gum/Biznes/2010_1.

7. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О. І. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 82–91.

8. Коласс Б. Управління фінансовою діяльністю підприємства. Проблеми, концепції, методи / Б. Коласс. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

9. Верхоглядова Н. І. Аналіз методичних підходів до оцінки стадій життєвого циклу підприємства / Н. І. Верхоглядова, Ю. С. Примуш // Економічний формум. – 2012. – №3. – С. 270–276.

10. Ялдін І. В. Передумови виникнення та сутність поняття «інтегрована структура бізнесу» / І. В. Ялдін // Проблеми економіки. – 2010. – №2. – С. 61–72.

В статье обоснованно необходимость усовершенствования методических подходов к идентификации стадий жизненного цикла вертикально-интегрированной структуры с учетом специфики ее функционирования, влияния развития отрасли и возможности моделирования изменений при переходе из одной стадии жизненного цикла в другую. Разработаны критерии идентификации этих стадий. Предложено проводить идентификацию жизненного цикла вертикально интегрированной структуры матричным способом с учетом развития отрасли, в которой она функционирует.

Ключевые слова: вертикально интегрированная структура, жизненный цикл, развитие, спад.

The necessity of improvement of methodological approaches to the identification of stages of the life cycle of a vertically integrated structure is justified with its specific characteristics taken into account, including the influence of the industry and the possibility of the changes modeling in the transition from one stage to another. Criteria for the identification of these stages are developed. It is proposed to carry out the identification of the life cycle of a vertically integrated structure via matrix method taking into account the development of the industry it operates in.

Keywords: vertically integrated structure, life cycle, development, decline.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 4.11.13 р*

УДК 65.011.2

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОСАМОСКИДІВ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

В. І. Прокопенко, д. т. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет», prokopenko_vasil@ukr.net, Л. А. Бондаренко, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет» LydmilaP@ua.fm

Розроблено та обґрунтовано підходи до визначення конкурентних переваг у виробництві кар'єрних автосамоскидів з урахуванням ринкового попиту. Визначено фактори, які визначають напрями вдосконалення виробництва даної автомобільної техніки. Запропоновано методичні підходи щодо визначення техніко-економічної ефективності експлуатації автомобілів в кар'єрних умовах.

Ключові слова: автомобільний завод, кар'єрні автосамоскиди, показники конкурентоспроможності автосамоскидів, техніко-економічна ефективність автомобілів, АВС-аналіз.

Постановка проблеми. На гірничих розробках для транспортування гірських порід широко застосовують автосамоскиди вантажопідйомністю 15–220 т. Основним виробником такої продукції в Україні є Кременчуцький автозавод (КрАЗ). Їх виробництво для роботи в кар'єрних умовах не забезпечує необхідних обсягів транспортування (у 2012 році – 542 автомобіля). Тому гірничодобувні підприємства частіше використовують імпортні машини. Основна частина імпорту припадає на США – 75% від загального обсягу (самоскиди моделі Катерпиллер), також поставляють Італія (IVECO), Японія (Комацу, Хітачі), Білорусія (БелАЗ, МАЗ, МЗКТ), Росія (КаМАЗ, УралАЗ), Чехія (Tatra), Китай (BZK, FAW) та ін. [1].

Отже, на світових ринках існує конкуренція між вищенаведеною продукцію, а значить її якісні показники значно вищі за продукцію вітчизняного виробника.

Сьогоднішній стан виробничого потенціалу Кременчуцького автозаводу не відповідає вимогам виготовлення конкурентоспроможної продукції. Інтенсивна експлуатація технологічного устаткування без достатнього оновлення призвела до високого ступеню його зносу (83,9%). Продукція автозаводу є високо матеріалоємною. Матеріальні витрати в середньому склали 76,6% від сумарних витрат, зростаючи щороку на 28,9% [2]. На заводі працюють кваліфіковані робітники, здатні реалізувати інноваційну програму виготовлення конкурентоспроможних автомобілів. Однак, значний ступінь зношеності обладнання, свідчить про переважне використання застарілих, неефективних і ресурсоємних засобів виробництва, що негативним чином впливає на конкурентоспроможність автомобілів та обмежує реалізацію виробничого потенціалу підприємства. Значні витрати на постачання допоміжних матеріалів та підвищення матеріальних витрат позначаються на собівартості даної продукції та її ціні.

Загалом, конкурентоспроможність являє собою здатність автомобілів задовольняти вимоги, які встановлюють споживачі. До того ж, споживачі, залежно від мети придбання машини, можуть ставити до неї різні вимоги. Тому можливість реалізації автомобіля визначається ступенем відповідності його моделі вимогам конкретного споживача. Отже, при оцінці факторів забезпечення попиту на автосамоскиди слід враховувати вплив цих факторів на досягнення цілей, намічених тим чи іншим споживачем при придбанні транспортного засобу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виконано багато наукових праць, де в систематизованому виді приведено технічні й еколого-економічні показники експлуатації автомобілів, що впливають на конкурентоспроможність, а отже, й на їх попит. Зокрема, Юдін М. пропонує оцінювати конкурентоспроможність автомобілів за обсягом продажу, що обумовлене їх моделлю та ціною [3]. Грозний І. розділяє усі показники конкурентоспроможності на дві групи, одна з яких відображає внутрішні якості автомобіля, друга – зовнішні [4]. Такий підхід до-

зволяє характеризувати автомобілі у цілому з точки зору впливу на їх працездатність режиму експлуатації, проте ускладнює вибір тієї чи іншої моделі за вимогами споживача.

Існують й інші підходи до визначення конкурентоспроможності автомобілів. Для досягнення переваги над конкурентами Загорянська О. Л. та Литвин Н. М. пропонують заходи щодо створення нових моделей кар'єрних самоскидів значно меншої або більшої вантажопідйомності [5]. Тимошик Н. С. до чинників впливу на конкурентоспроможність продукції автозаводів відносить створення ефективної сервісної мережі, яка б просувала автомобілі на ринок [6]. Кондратенко О. В. також вважає, що важливішими чинниками, які впливають на конкурентоспроможність автомобілів, є їх якість, ціна, вартість експлуатації та зручність технічного обслуговування [7]. Також заслуговує на увагу робота Кузіна Б., Юрьєва В. та Шахдінарова Г., де розглядаються одиничні показники, за якими автомобілю надається технічна, економічна або інша оцінка [8]. На думку авторів статті, конкурентоспроможність самоскидів зручніше оцінювати на основі показників, які характеризують призначення машин, їх безвідмовність, довговічність та здатність до ремонту, екологічність, економічність, патентно-правову захищеність тощо.

Викладені вище методи оцінювання конкурентоспроможності лише опосередковано сприяють забезпеченню попиту на продукцію автомобільних заводів. Для вирішення поставленої задачі названі методи мають бути більш деталізованими за показниками конкурентоспроможності стосовно кар'єрних автосамоскидів.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка теоретичних засад до визначення конкурентних переваг у виробництві кар'єрних автосамоскидів з урахуванням ринкового попиту. Обґрунтувати на підставі цих засад практичні підходи до вдосконалення цієї продукції автозаводів для підвищення її ринкового попиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір раціональної моделі автосамоскидів на підставі одиничних показників дозволяє враховувати специфічні умови їх експлуатації, що є важливим для перевезення гірських порід в кар'єрах. При цьому одиничні показники слід розділити на кількісні та якісні, а групові – на технічні й економічні.

Чинники конкурентоспроможності автомобілів за їх вагомістю визначено за допомогою методу АВС–аналізу. Сукупність показників якості автомобіля було розподілено за трьома групами – А, В і С, що відрізнялися за своєю значимістю та внеском у загальний результат. Також було встановлено пріоритети серед показників, за якими була оцінена конкурентоспроможність автомобілів, враховуючи умови їх експлуатації.

Результати аналізу діаграми Парето дозволили авторам статті виділити три групи показників А, В, С.

До показників групи А, які зустрічаються частіше і мають 50% наростаючого впливу на конкурентоспроможність автомобілів, відносяться: ергономічність, тип палива та його витрати, ціна автомобіля, річна собівартість експлуатації, робочий обсяг двигуна, маса автомобіля, середня експлуатаційна швидкість руху й інші.

Показники групи В, ймовірність яких складає 31% від кількості всіх показників, мають 81% наростаючого підсумку кожного показника. Вони відображають наявність вогнегасника, моторного гальма, потужність генератора, напрацювання на відмову, періодичність та комфортність технічного обслуговування, надійність, безпечність, наявність кондиціонера тощо.

Показники, які залишились 19% відносимо до групи С, яка включає: матеріалота енергоємність, економічність обслуговування, інтенсивність поточної окупності, обсяг експорту, фондовіддачу, організацію служби сервісу, наявність браку, витрати на гарантійний ремонт та деталі, що швидко зношуються, відповідність екологічним стандартам, наявність перемог на конкурсах тощо.

Результати дослідження, які здійсненні за допомогою АВС–аналізу, та діаграми Парето, дозволили зробити такі висновки:

1) показники групи А визначають особливості експлуатації автомобілів в кар'єрі. Ця номенклатура показників є основною при оцінці вартості машини і має

постійно підлягати контролю;

2) показники групи В є менш вагомими. Вони безпосередньо не враховують умови експлуатації машини, не підлягають ретельному контролю та використовуються для більш повного аналізу;

3) група С, як група найменшої пріоритетності, враховується споживачами автомобілів найменше. Показники цієї групи характеризують ті чи інші вимоги споживачів залежно від умов експлуатації автомобіля.

З урахуванням вагомості показників групи С, що витікає з АВС–аналізу, та особливостей гірничотехнічних умов експлуатації транспортних засобів в кар'єрі, автори пропонують оцінювати чинники конкурентоспроможності автосамоскидів за допомогою показників, наведених в табл. 1.

Таблиця 1

Показники технічних чинників за впливом на конкурентоспроможність автосамоскидів

№ п/п	*Позитивного впливу*	*Негативного впливу*	*Показники, характер впливу яких визначає покупець*
1	Пробіг до першого капремонту, км	Споряджена маса автомобіля, кг	Вид внутрішнього освітлення
2	Наробіток на відмовлення, тис. км	Радіус повороту, м	Колісна формула
3	ККД двигуна	Навантажувальна висота, мм	Тип палива
4	Середня експлуатаційна швидкість автомобіля, км	Обсяг платформи, м3	Тип двигуна
5	Ресурс до списання, тис. км	Маса автомобіля, кг	Номінальна потужність двигуна, кВт (к.с.)
6	Періодичність ТО-2, км	Витрати палива, л/100 км пробігу	Тип зчеплення (сухе, однодводискове)
7	Вантажопідйомність, т	Витрати масла на угар	Габаритні розміри автомобіля, мм
8	Гарантійний термін експлуатації, роки	Гальмова відстань, м	Тип коробки передач
9	Підйом, який здатний подолати автомобіль, %	Рівень зовнішнього шуму, дБА	Наявність кондиціонера
10	Екологічний стандарт, євро-4,3,2,1,0	Рівень внутрішнього шуму, дБА	Ємність паливного бака, л

Чинники за характером впливу на економічні результати транспортування вантажів розділені на групи:

1) позитивного впливу;

2) негативного впливу;

3) показники, характер впливу яких визначає покупець, виходячи з умов та цілей транспортного процесу.

Позитивний вплив має місце, якщо при зростанні технічного показника економічний результат поліпшується, та, навпаки, при негативному впливі – погіршується. У якості економічних показників можуть розглядатися: ціна палива, собівартість перевезення, продуктивність автомобіля, витрати на його обслуговування та ремонт, відпускна ціна тощо.

На відміну від технічних, економічні показники експлуатації автосамоскидів розділені на дві групи:

1) показники, які мають чітко виражений характер впливу на економічні результати транспортування вантажу;

2) показники, які залежать від умов експлуатації автомобіля та характер впливу яких визначає покупець (табл.2).

При заміні базової моделі автомобіля його основною моделлю, яка матиме поліпшені технічні та економічні показники експлуатації, досягається певний ефект, що вимірюється сумою співвідношень цих показників. Значить, групові показники конкурен-

тоспроможності пропонованих автомобілів відображають технічний та економічний ефекти від їх впровадження замість базових.

Таблиця 2

Економічні показники за впливом на конкурентоспроможність автосамоскидів

№ п/п	*Основні показники*	*Показники, характер впливу яких визначає покупець*
1	Ціна автомобіля, грн.	Інтенсивність поточної окупності, %/рік
2	Вартість обслуговування, грн./год.	Собівартість автомобіля, тис. грн.
3	Витрати на технічне утримання, грн./рік	Витрати на експлуатацію, грн./рік
4	Витрати на капітальний ремонт, грн./рік	Витрати на 1 т./км пробігу, грн.
5	Витрати на поточний ремонт, грн./рік	Ціна палива, грн./л
6	Витрати на відновлення деталей, що швидко зношуються, грн./рік	Ціна автомобільних запчастин, грн.

У багатьох наукових працях найбільш розповсюдженим при оцінюванні чинників попиту на певну модель автомобіля є підхід на основі інтегрального коефіцієнту конкурентоспроможності I_a, який загалом дорівнюється відношенню групового показника за технічними параметрами G_m автомобіля до групового показника за його економічними параметрами G_e. На відміну від відомого, авторами статті пропонується цей коефіцієнт встановлювати шляхом відношення G_e до G_m.

Такий підхід дозволяє врахувати різний характер (позитивний або негативний) впливу технічних показників на економічні результати транспортування вантажів, виключає їх компенсацію один одним, що досягається на підставі коефіцієнту $I_{a.e}$, визначеного виходячи з рівня зміни економічних параметрів транспортних робіт. Таким чином:

$$I_{a.e} = \frac{G_e}{G_{\text{m}}}, \text{ частка од.} \qquad (1)$$

У такому разі спроможність основної моделі автомобіля бути реалізованою на ринку у порівнянні з базовою пропонується оцінювати інтегральним показником, що розуміється як рівень техніко-економічної ефективності. Цей рівень розраховується за відношенням:

$$E_{\text{m}.e} = \frac{1 - G_e}{G_{\text{m}} - 1}, \qquad (2)$$

У виразі (1) груповий показник G_e визначає, у скільки разів економічний результат від експлуатації основної моделі автомобіля перевищує чи поступається економічному результату від експлуатації базової моделі. Причому, цей результат буде вимірюватися сумарними витратами на експлуатацію автомобіля.

Різниця $(1 - G_e)$ показуватиме, наскільки ці витрати скорочуються чи збільшуються при впроваджені основної моделі замість базової, тобто ця різниця визначатиме економічний ефект від цієї заміни. Якщо різниця $(1 - G_e)$ буде негативною, то це означатиме, що впровадження основної моделі автомобіля призведе до збільшення витрат на транспортування вантажів.

З підвищенням величини G_m технічні можливості автомобіля щодо збільшення обсягу транспортування (продуктивності автомобіля) зростають. Тому технічний ефект від заміни базової моделі автомобіля на основну модель визначається, виходячи з різниці $(G_m - 1)$. На підставі такого підходу відношення $(1 - G_e) / (G_m - 1)$ буде відображати техніко-економічну ефективність впровадження нової моделі транспортних засобів. Рівень цієї ефективності може бути прийнятий як критерій оцінювання їх конкурентоспроможності, що відображає економічні й технічні чинники експлуатації автомобіля.

Отже, величина $E_{m.e}$ характеризуватиме, з одного боку, економічну ефективність впровадження запропонованої моделі тран-

спортного засобу у порівнянні з базовою, з іншого – технічну ефективність. Економічна ефективність вимірюється витратами на придбання, утримання й обслуговування автомобіля, технічна ефективність характеризує відповідність технічних та технологічних параметрів автомобіля певним вимогам процесу транспортування вантажів.

В табл. 3 наведена результативність заміни базової моделі автомобіля на основну (запропоновану модель).

Таблиця 3

Результативність заміни базового автомобіля на запропонований

№ п/п	Економічний ефект		Технічний ефект		Техніко-економічна ефективність	
	значення	зміна витрат	значення	зміна обсягу перевезень	значення	рекомендація щодо заміни
1	$(1 – G_e) > 0$	зменшуються	$(G_m – 1) > 0$	збільшується	$E_{m.e} > 0$	Доцільна
			$(G_m – 1) < 0$	зменшується	$E_{m.e} < 0$	Доцільна, якщо економічний ефект переважує
2	$(1 – G_e) < 0$	збільшуються	$(G_m – 1) > 0$	збільшується	$E_{m.e} < 0$	Доцільна, якщо технічний ефект переважує
			$(G_m – 1) < 0$	зменшується	$E_{m.e} > 0$	Не доцільна

З наведеної таблиці витікає, що коли знижується обсяг перевезень *($(G_m – 1) < 0$)*, то це зниження має відповідати позитивному значенню економічного ефекту *($(1 – G_e) > 0$)*. При цьому треба дивитися, чи задовольняє споживача автомобіля зменшення обсягу перевезень.

Якщо економічний ефект збільшується *($(1 – G_e) < 0$),* то впровадження нової моделі автомобіля є доцільним лише зі збільшенням обсягу перевезення вантажу. Коли обсяги перевезень зменшуються, а витрати збільшуються, то заміна базової моделі автомобіля на запропоновану не є доцільною. Встановлена залежність техніко-економічної ефективності заміни базової моделі автомобіля на нову модель (основну) від рівня технічного та економічного ефектів (рис. 1).

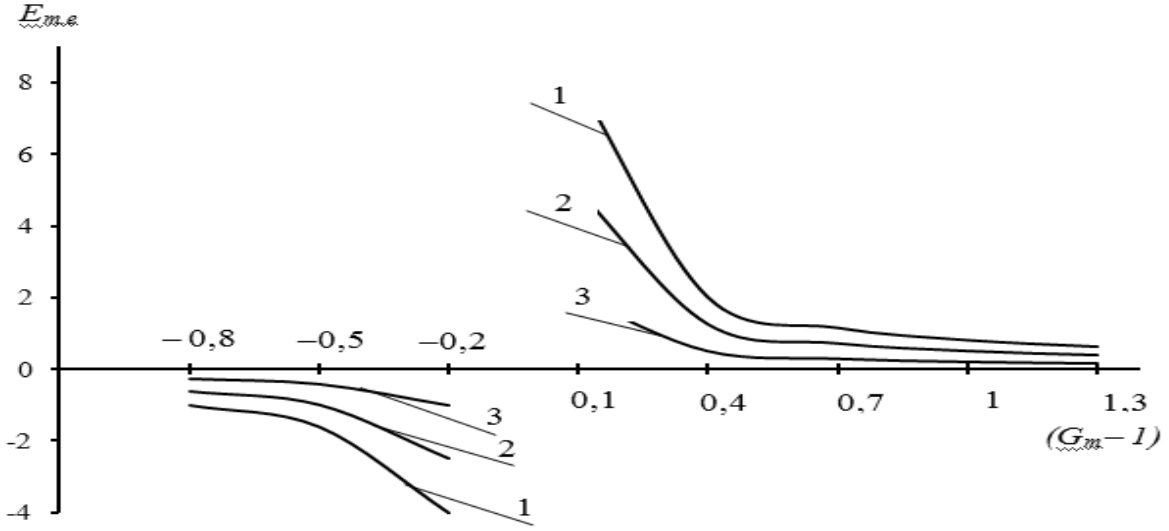


Рис. 1. Графіки залежності техніко-економічної ефективності заміни базового автомобіля на автомобіль, що пропонується, від технічного та економічного ефектів: 1, 2, 3 – при $(1 – G_e) = 0,8; 05; 02$, відповідно.

При заміні автомобілів базової моделі, які експлуатуються, на нові моделі, що пропонуються, підвищується попит на останні. Значить, техніко-економічна ефективність, як критерій вибору раціональної моделі автомобіля для конкретних умов експлуатації, є комплексним чинником ринкового попиту на ці моделі. З одного боку, груповий показник G_e дозволяє урахувати сукупний вплив на результати транспортування вантажу економічних факторів, з іншого, – груповий показник G_m ураховує такий же вплив технічних факторів.

Відомо, що автомобілі вітчизняного виробництва часто за техніко-економічними показниками поступаються їх зарубіжним аналогам. З використанням наведеного вище методичного підходу розглянуто доцільність заміни тих чи інших моделей автосамоскидів на конкретному прикладі. Розраховано рівень цієї ефективності стосовно вітчизняних та зарубіжних автосамоскидів КрАЗ-65055 вантажопідйомністю 16 т (позначено КрАЗ), КамАЗ-6520 – 18 т (КамАЗ), МАЗ-551605 – 20 т (МАЗ), IVECO-260.30H 20 т (IVECO). Ці моделі самоскидів порівнюються з базовою моделлю КрАЗ-65032-043. Економічні дані експлуатації самоскидів прийняті за публікаціями [9, с. 74 –76; 10, с. 14–15; 11, с.116 – 117] та подані в табл. 4.

Таблиця 4

Економічні показники експлуатації автосамоскидів у кар'єрних умовах

Модель самоскиду	Витрати на капітальний ремонт, грн.	Витрати на технічне обслуговування, грн.	Витрати на ТО-2, грн./рік	Ціна автомобіля, грн.	Наробіток на відмовлення, тис. км	Витрати на деталі, що швидко зношуються, грн.
КрАЗ	40120	21183	17779	165400	5	28403
КамАЗ	37291	22630	14125	196826	6	31630
МАЗ	35362	18142	10480	172016	7	28068
IVECO	27192	28352	3935	251408	80	30573

У середньому за досвідом роботи кар'єрів для різних моделей автомобілів, що розглядаються, у розрахунках використані економічні показники, наведені у табл. 5.

Таблиця 5

Порівняльна оцінка автосамоскидів за собівартістю експлуатації

Модель самоскиду	Вартість обслуговування, грн./год	Термін поточної окупності, %	Собівартість експлуатації, тис. грн.
КрАЗ	48	4,2	152863
КамАЗ	60	4,1	173001
МАЗ	42	4,2	184001
IVECO	40	4,2	202200

Результати розрахунків техніко-економічної ефективності експлуатації авто-самоскидів представлені в табл. 6. Аналіз цих результатів дозволив встановити наступне.

1. Серед автосамоскидів, що порівняні, найбільш вигідними за витратами на експлуатацію є моделі КрАЗ та МАЗ (G_e = 0,97), найдорожчим за цим показником є автомобіль IVECO (G_e = 3,11). У той же час останній за технічним показником, що характеризує його продуктивність, має рівень конкурентоспроможності G_m у 2,36 рази вищий, ніж у базової моделі. Практично однакові (найнижчі) показники технічної можливості мають моделі КрАЗ та МАЗ, для яких G_m = 0,21і 0,24, відповідно.

Таблиця 6

Рівень техніко-економічної ефективності експлуатації автосамоскидів при транспортуванні гірських порід

№п/п	Показники	Автосамоскиди			
		КрАЗ	КамАЗ	МАЗ	IVECO
1	Груповий економічний показник	0,97	1,04	0,97	3,11
2	Груповий технічний показник	0,21	1,12	0,24	2,36
3	Економічний ефект	0,03	-0,04	0,03	- 2,11
4	Технічний ефект	- 0,79	0,12	- 0,76	1,36
5	Техніко-економічна ефективність	- 0,04	0,29	- 0,04	- 1,56

2. Економічний ефект від моделі IVECO у порівнянні з базовою моделлю є від'ємним ($1 - G_e = -2,11$): впровадження цього автомобіля замість базового призведе до збільшення витрат на його експлуатацію. Заміна базової моделі автомобілями КрАЗ або МАЗ приводить до незначного підвищення економічного ефекту ($1 - G_m = 0,03$). Технічний ефект від автомобіля IVECO на 1,36 рази вищий, ніж у базової моделі. Не вигідними для заміни є моделі КрАЗ ($G_m - 1 = 0,79$) та МАЗ (–0,76).

3. За техніко-економічною ефективністю, яка характеризує питомі витрати на транспортування гірських порід, найкращою моделлю є КамАЗ ($E_{m.e} = 0,29$), найгіршою – IVECO (–1,56). Автомобілі МАЗ та КрАЗ також будуть однаково збитковими ($E_{m.e} = -0,4$).

Отже, виходячи з рівня техніко-економічної ефективності, яка віддзеркалює співвідношення економічного та технічного ефектів від заміни автосамоскиду, що експлуатується, на доцільний є впровадження зарубіжних самоскидів IVECO, експлуатація яких пов'язана із значними витратами на транспортування, проте дозволяє підвищити обсяг перевезень у більшій мірі, ніж зростають витрати.

Основними показниками ефективності виробництва для автозаводу є обсяг реалізації продукції в грошовому виразі. Саме грошові потоки витрат та доходів підприємства обумовлюють його можливості щодо формування прибутку. Звідси витікає необхідність дослідження зв'язків між критеріями конкурентоспроможності продукції, за якими вибирають засоби транспортування вантажів, та економічними показниками цього процесу або підприємства у цілому.

Висновки. Вищевикладені результати дослідження дозволяють встановити наступне:

1) при реалізації автосамоскида його виробник має враховувати те, наскільки технічні та економічні показники експлуатації цього транспортного засобу будуть задовольняти споживача для перевезення гірських порід на конкретному кар'єрі;

2) основним критерієм вибору раціональної моделі автомобіля за наявних умов експлуатації слід приймати його техніко-економічну ефективність, що є комплексним чинником ринкового попиту на цю модель;

3) попит на автосамоскиди забезпечується сукупністю показників та їхніми значеннями при експлуатації машини, що обумовлює досягнення цілей, намічених споживачем;

4) подальші дослідження щодо рівня техніко-економічної ефективності автосамоскидів варто здійснювати у напрямку вивчення взаємозв'язку між економічним та технічним ефектами, які отримують при заміні базової моделі самоскида на модель, що пропонується.

Література

1. Лучко М. І. Розвиток гірничого автотранспорту та завдання оптимізації параметрів самоскидів і елементів кар'єрів / Лучко М. І., Гірін В. І., Філатов С. В., Гірін В. В. // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, 2010. – № 4 (146). – Ч.1. – С. 1–4.

2. Кошторис витрат на виробництво автомобілів КрАЗ за 2007–2012 рр. (данні надані автозаводом).

3. Юдін М. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / Юдін М. // Економіст, 2010. – № 6. – с. 40 – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_23/1/treshov.pdf.

4. Грозный И. С. Конкурентные преимущества промышленного предприятия: Стратегия достижения в инновационном аспекте: Монография. – Донецк : Східний видавничий дім, 2008. – 328 с.

5. Загорянська О. Л. Конкурентоспроможність та стратегічне планування бізнес-одиниць промислового підприємства. / Загорянська О. Л., Литвин Н. М.// Науковий вісник Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління «Нові технології». – Кременчук, травень 2009. – №2 (24). – С. 99–105.

6. Тимошик Н. С. Умови конкурентоспроможності машинобудівного підприємства та роль ціни в їхньому забезпеченні / Тимошик Н. С. // Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л. : Вид-во Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2007. – С. 232–236.

7. Кондратенко О. В. Структура конкурентоспроможності сучасної автомобільної продукції / Кондратенко О. В. // Вісник Сумського державного університету. Серія економіка, 2001. – №1. – 197 с.

8. Кузин Б. Методы и модели управления фирмой / Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. – СПб : Питер, 2001. – 61 с.

9. Фасхиев Х. А. Сколько показателей необходимо для достоверной оценки качества товаров? / Фасхиев Х. А.// Маркетинг в России и за рубежом, 2008. – № 1 (63). – С. 72–91.

10. Фасхиев Х. А. Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Фасхиев Х. А., Попова Е. В. // Маркетинг в России и за рубежом, 2009. – № 6 (74). – С. 116–117.

11. Загорянська О. Л. Особливості формування системи управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємства / Загорянська О. Л., Литвин Н. М. // Науковий вісник Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління «Нові технології». – Кременчук, 2009. – №1 (23). – С. 177–179.

Разработаны и обоснованы подходы к определению конкурентных преимуществ в производстве карьерных автосамосвалов с учетом рыночного спроса. Определены факторы, которые определяют направления совершенствования производства данной автомобильной техники. Предложены методические подходы к определению технико-экономической эффективности эксплуатации автомобилей в карьерных условиях.

Ключевые слова: автомобильный завод, карьерные автосамосвалы, показатели конкурентоспособности автосамосвалов, технико-экономическая эффективность автомобилей, АВС-анализ.

Approaches to determination of competitive advantages in production of career dump trucks taking into account a market demand are developed and proved. Factors defining the direction of improvement of automobile equipment production are defined. Methodological approaches to determination of technical and economic efficiency of car operation in quarry conditions are offered.

Keywords*:* automobile factory, mine dump trucks, competitiveness index for dump trucks, technical and economic efficiency of cars, the ABC-analysis

.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В. *Надійшла до редакції.15.07.13 р.*

УДК 330.131.7

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ТЕХНІЧНИХ РИЗИКІВ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. В. Цимбалюк, ст. викладач, «Національна металургійна академія України»
logvinenko_olga@ukr.net

У статті розглядаються сучасні інтегровані інформаційні системи, які застосовуються на підприємствах чорної металургії. Розкрито основну ідею експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків та її призначення. Обґрунтовано концепцію створення організаційного механізму управління технічними ризиками в межах існуючої інформаційної системи підприємства. Подано зведену характеристику організаційних форм управління ризиками, їх особливостей.

Ключові слова: інформаційна система управління, експертно-аналітична система, технічний ризик, моніторинг, підприємство, обладнання.

Постановка проблеми. Ефективне управління сучасним металургійним підприємством засноване на інтеграції інформаційних ресурсів підприємства в цілому – від рівня низової автоматики до рівня планування і управління виробництвом та доступності цієї інформації на всіх рівнях прийняття рішень.

На сьогоднішній день використовується велика кількість спеціалізованих програмних продуктів, на окремих крупних підприємствах впроваджуються інтегровані інформаційні системи або їх окремі складові, але системного підходу до щодо управління технічними ризиками не існує.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На підприємствах чорної металургії застосовуються у тій чи іншій мірі сучасні інтегровані інформаційні системи. Вони основані на загальнодоступній інформації з усіх рівнів управління підприємством, що реалізують функції досягнення загальної мети з врахуванням багатокритеріальної оцінки його діяльності. Функція моніторингу, яку можливо здійснювати в межах цих систем, є ефективним інструментом управління усіма бізнес-процесами підприємства та його підрозділів. Дієвість системи багато в чому визначається вибором й використанням показників оцінки, виявленням взаємозв'язку між ними. Розуміння категорії моніторингу розкрито в роботах Каревой Т. А., Міняшкіна В. В. [1], Перевалова Ю. В. [2], Уїлсона Е. [3], Фітуні Л. Л. [4] і ряду інших авторів. Так, у роботі Уїлсона Е. викладено основні сутнісні характеристики моніторингу, обґрунтовані його базові елементи. У роботі Кареєва Т. А. і Міняшкіна В. В. описана сутність моніторингу діяльності підприємства в сучасних умовах, а також запропоновано основні елементи системи моніторингу в економіці. У роботі Фітуні Л. Л. описані проблеми фінансового моніторингу, його особливості в ринковій економіці. Але у сучасній теорії та практиці моніторингу ризиків не приділяється належної уваги ризикам технічного характеру: відсутня уніфікована система показників оцінки результатів діяльності й визначення технічного стану обладнання підприємств, а також загальноприйнята методика комплексної оцінки технічного ризику.

Формулювання мети статті. Метою статті є організаційно-методичне обґрунтування експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків в умовах сучасних інформаційних систем підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Призначення та рівень ієрархії інтегрованих інформаційних систем управління в спрощеній формі наведено в таблиці 1. Інформаційна система ERP орієнтована на автоматизацію обліку й управління підприємством. Система ERP здатна враховувати різні специфічні особливості конкретного підприємства. ERP-системи будуються за модульним принципом, охоплюючи всі ключові сфери діяльності підприємства (компанії). ERP-системи дозволяють вирішити наступні задачі:

– організувати ефективне планування всієї фінансової та господарської діяльності;

– підвищити довіру інвесторів шляхом формування максимальної прозорості бізнесу;

– знизити ризики та збільшити прибуток за рахунок оперативного прийняття рішень і підвищення їх точності, розмежування доступу до інформації у відповідності з посадами працівників, і реалізації функції її безпеки;

– скоротити втрати робочого часу за рахунок виключення дублювання даних різними службами та організації обміну даними між підрозділами компанії.

Таблиця 1

Коротка характеристика інтегрованих інформаційних систем управління

Назва системи		Приклади системи	Рівень ієрархії
повна	скорочена		
Enterprise Resource Planning	ERP-системи	Галактика, Парус, SAP AG “R/3”	Бізнес-рівень
Manufacturing Execution System	MES-системи	PI System, Simantic PCS7	Адміністративний рівень
Enterprise Asset Management	EAM-системи	Avantis Pro	Адміністративний рівень
Supervisory Control And Data Acquisition	SCADA-системи	CnTouch, Cimplicity PE, Trace Mode та ін.	Рівень автоматизованої системи управління технологічним процесом
Distributed Control System	DCS (РСУ ТП)	TDC-3000, Contronics, Технотконт, УНІКОНТ	Рівень локальної системи автоматики
Автоматизовані системи контролю та обліку енергоресурсів	АСКОЕ	ПТК "ЭКОМ-3000”, Поліграф, ІВК “Спрут”	Диспетчерський рівень та рівень локальної системи автоматики
Laboratory Information Management System	LIMS	LabWare LIMS	Диспетчерський рівень та рівень локальної системи автоматики

До факторів, що обмежують впровадження ERP-системи, можна віднести наступні:

– відносно висока вартість впровадження;
– нерентабельність для малих компаній;
– ефективність роботи всієї системи може бути порушена однією зі служб керуючої системи або ж партнером;
– труднощі сумісності з колишніми керуючими інформаційними системами.

У складі ERP-системи виокремлено наступні підсистеми:

EAM – підсистема управління основними фондами підприємства;

MES – підсистема оперативного (цехового) управління проведенням ремонту;

WMS – підсистема управління складами;

CPM – підсистема управління взаємовідносин із клієнтами;

CMMS – автоматизована система управління технічним обслуговуванням;

HRM – підсистема управління персоналом.

В межах цієї системи доробка модулів підсистеми EAM та CMMS дозволить проводити моніторинг технічних ризиків, що призведе до скорочення простоїв обладнання, зменшення витрат на технічне обслуговування, ремонт і матеріально-технічне постачання.

MES-системи відносяться до класу загальнопромислових систем управління дискретним та безперервним виробництвом в масштабі самостійного підрозділу (крупного цеху або заводу) в складі корпорації. Функції, що виконує MES-система, можуть бути інтегровані з іншими системами управління підприємством, такими як планування ланцюгів постачань (SCM), продажів та управління сервісом (SSM), планування ресурсів підприємства (ERP), автоматизовані системи управління технологічними процесами (АСУТП), що забезпечує своєчасне і всеосяжне спостереження за складними виробничими процесами.

EAM-система орієнтована на скорочення витрат, пов’язаних з обслуговуванням обладнання та підвищення його продуктив-

ності. Система класу EAM включає управління життєвим циклом обладнання, починаючи з проектування, виготовлення, монтажу, збирання та наступного обслуговування, сервісних і профілактичних робіт, модернізації, реконструкції та списування. EAM-системи містять також систему підтримки прийняття рішень, наприклад систему моніторингу роботи обладнання.

SCADA-система забезпечує збирання даних і оперативне диспетчерське управління, що функціонує у складі автоматизованої системи управління технологічними процесом конкретного технологічного об'єкта. Вона забезпечує виконання наступних функцій:

– збір даних про контрольований технологічний процес;

– зберігання, обробка і візуалізація даних на екрані монітора автоматизованого робочого місця оператора;

– зберігання історії процесу;

– автоматичне управління технологічним процесом на основі зібраних даних і критеріїв, виконання яких забезпечує найбільшу ефективність і безпеку технологічного процесу;

– реєстрація аварійних сигналів, видача повідомлень про несправності й аварійні ситуації, оповіщення чергового персоналу;

– формування звітів та обмін даними з автоматизованої системи управління підприємством.

Цивілізовані підходи до управління технічними ризиками вимагають наявності інформаційної бази й використання сучасних методів планування, аналізу й контролю на всіх рівнях управління промисловим підприємством. Моніторинг технічних ризиків – це безперервне спостереження за об'єктами ризику, аналіз і контроль їх діяльності як складової частини процесу управління. Він являє собою циклічний ітераційний процес ситуацій, які впливають на економічні наслідки технічних ризиків. Для того, щоб управління технічними ризиками було дійсно ефективним, необхідно здійснювати його на безперервній основі протягом всього життєвого циклу обладнання. Безперервний аналіз ризиків дозволяє уточнити оцінки ймовірності прояву та масштабів його економічних наслідків. Регулярні звіти про найбільш суттєві ризики дозволять підвищити якість управління, тому створення організаційно-методичного механізму управління технічними ризиками є актуальним.

В рамках моніторингу здійснюються збір і обробка поточної інформації, яка дозволяє оцінити технічний стан обладнання, основні параметри діяльності, а також виявити можливі втрати пов’язані з відмовами обладнання. Послідовність робіт, пов'язаних з діагностикою, характеризує логіку міркувань, експериментів і рішень, що здійснюються експертом-аналітиком.

Комплексне вирішення основних задач управління технічними ризиками (моніторинг, підготовка та прийняття управлінських рішень щодо мінімізації втрат, і контроль їх виконання) доцільно здійснювати у формі експертно-аналітичної системи. Під експертною-аналітичною системою розуміється така система, що поєднує можливості комп'ютера зі знаннями й досвідом експерта в такій формі, що дозволяє системі зробити розумний висновок або запропонувати розумне рішення.

Для реалізації інформаційної технології управління станом об’єкту по критерію ризику необхідна база даних, яка містить структуровану інформацію у відповідності з нормативними документами і стандартами. З розвитком сучасних інформаційних технологій з'явилася можливість створювати комплекси, здатні допомагати завданням управління такими крупними системами, як інженерні мережі, які виконують функції проектування, інвентаризації, моделювання, а також інформаційної підтримки експертних оцінок і ухвалення рішень

Основна ідея експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків полягає у формуванні бази даних та бази знань. В базі даних утримується інформація про показники поточного стану виробничого обладнання, можливість ризикових подій і прогнозований розмір втрат. База знань містить методи та моделі, що дозволяють на підставі якісних та кількісних оцінок експертів зробити висновок про стан обладнання, процедури щодо вибору альтернатив особами, які приймають управлінські рішення і стандартні рекомендації з вирішення

тактичних і стратегічних проблем щодо поліп-шення економічних наслідків.

Призначення експертної аналітичної системи – автоматизувати розрахунки, пов'язані з діагностикою ходу й результатів діяльності обладнання, процес створення документів, що містять інформацію про поточний стан процесів, і процедури прийняття управлінських рішень по поліпшенню стану контрольованого об'єкта, тобто обладнання підприємства, що є джерелом технічного ризику.

Створення організаційного механізму моніторингу технічного ризику, в умовах експертно-аналітичної системи, базується на багатоаспектному еволюційному підході. Концептуальна схема організаційного механізму моніторингу технічних ризиків наведена нижче (рис. 1).

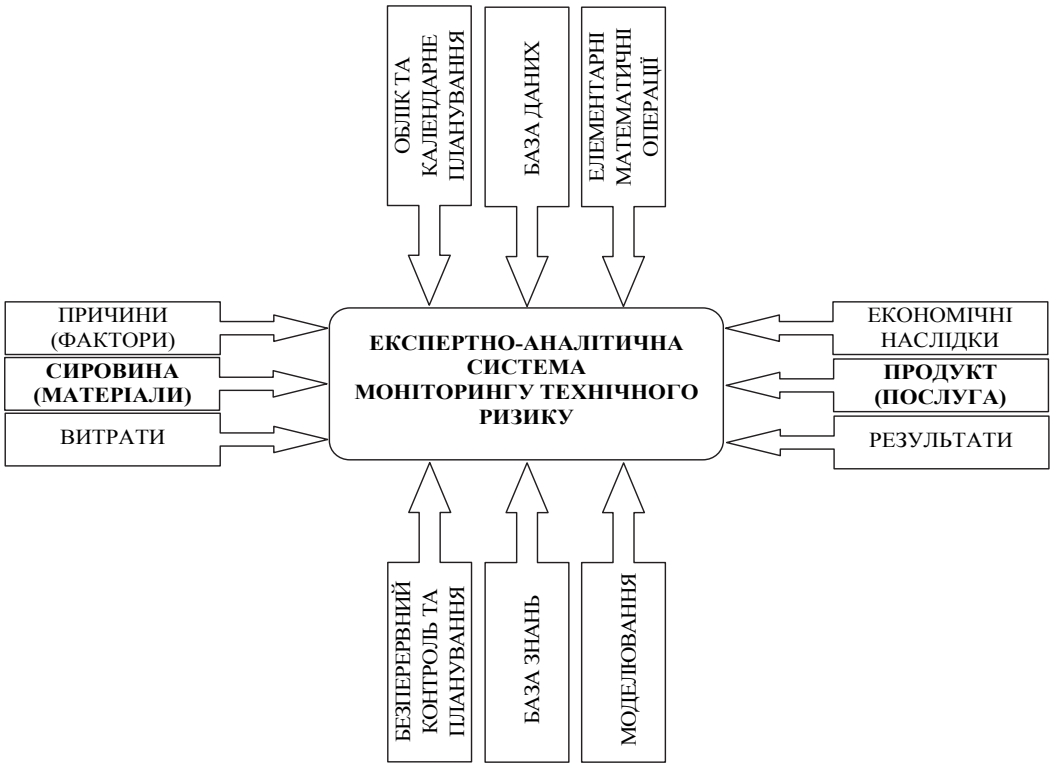


Рис. 1. Концепція створення організаційного механізму управління технічними ризиками

Експертно-аналітична система створюється в рамках існуючої інформаційній системі підприємства. Розробка заходів щодо реорганізації діючої системи повинна здійснюватись на основі таких підходів:

– предметного (технічний ризик);

– функціонального (від обліку до безперервного контролю і планування);

– інформаційного (від бази даних до бази знань);

– математичного (від елементарних математичних операцій до моделювання);

– економічного (від витрат до результату);

– причино-наслідкового (фактор – економічні наслідки);

– логістичного (від сировини до готового продукту).

Вибір логістичного підходу дозволяє оптимізувати й об’єднати окремі елементи в єдиний логістичний ланцюг і оптимізувати всі потоки з метою мінімізації втрат, а також отримати інтегровані кількісні показники технічного ризику як в статиці, так і в динаміці. Відповідно й втрати підприємства, які виникають за етапами життєвого циклу обладнання, інтегруватимуться як вздовж руху матеріального потоку у рамках підприємства (від початку руху матеріалів на початкових стадіях технологічного процесу підприємства до кінцевого продукту) так і виходячи за організаційно й юридично зафіксовані границі суб’єкта господарювання. Разом з тим, впровадження моніторингу технічного

ризику вимагає певної систематизації наявних принципів та формуванні на їх основі концептуальних основ менеджменту підприємством в цілому. Основними завданнями системи є збір і аналіз інформації про надійність роботи обладнання, аналіз небезпек і причин збоїв і аварій при роботі обладнання, контроль його стану і прогноз можливих економічних втрат, тобто проведення моніторингу технічних ризиків підприємства.

Користувачами системи моніторингу в першу чергу, є працівники вищої кваліфікації в сфері менеджменту. Тому що надійність, достовірність, оперативність інформації є визначальним чинником обґрунтованості управлінських рішень, які приймаються ними.

Основними етапами розробки і прийняття управлінського рішення є виявлення й аналіз проблеми (діагностика), формування цілей, визначення альтернатив (генерація ідей), попередній вибір кращої альтернативи, вивчення та оцінка альтернатив, експериментальна перевірка альтернатив, вибір найкращого варіанта рішення.

Процедура розробки управлінського рішення передбачає достатньо великий обсяг роботи менеджерів, автоматизація якої дозволяє не тільки суттєво скоротити обсяг працезатрат на підготовку рішення, але одержати більш якісний «вхідний» матеріал для своєчасного і грамотного прийняття управлінського рішення. Наявність сучасних технологій, прикладних пакетів програмного забезпечення, засобів телекомунікації та офісного обладнання позитивно впливає на якість управлінської роботи. Але слід пам’ятати, що кількість коштів, вкладених в автоматизацію розробки управлінського рішення, не повинна перевищувати можливий доход від упровадження відповідної системи.

Інформаційний фонд експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків складається із чотирьох основних масивів інформації:

– база даних, що містить інформацію з первинного обліку про технічний стан обладнання;

– база даних, що містить інформацію про використання обладнання (цеховий облік та служба головного механіка);

– база даних, що містить інформацію управлінського обліку (штрафи, збитки).

– база даних, що містить експертні оцінки якісних ознак (факторів), які визначають рівень техніко-економічних або фінансових показників.

Фрагмент логічної схеми надання та зберігання інформації щодо стану обладнання за блоками відображено в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика оперативної інформації щодо вибору показників стану обладнання

Назва	Опис
Нормативні техніко-економічні показники роботи обладнання	Перелік таких показників роботи одиниці обладнання як: розподіл календарного часу, витрати енергоресурсів, наробіток обладнання та його вузлів з початку експлуатації та після ремонтів.
Фактичні показники технічного стану обладнання	Перелік показників технічного стану одиниці обладнання. Дані до сутності поступають автоматично з систем реального часу. Перелік екологічних показників, які характеризують процес експлуатації обладнання.
Події, які мали місце під час експлуатації обладнання	Перелік подій, які мали місце з одиницею обладнання протягом її життєвого циклу. До складу подій входять зміни стану обладнання, відмови обладнання.
Події, які мали місце під час технічного та ремонтного обслуговування обладнання	Перелік подій, які мали місце з одиницею обладнання під час обслуговування або ремонту. До складу подій входять ремонтні події, зміни стану обладнання після обслуговування та ремонту, техніко-економічні показники виконавців ремонтних робіт.

Високий рівень невизначеності, що характеризує сучасний етап розвитку економіки, пов'язаної насамперед з недоліком певної інформації, призводить до похибок в оцінці ступеня ризику.

Інформація має загальний довідковий і специфічний характер. Наприклад, повинна містити відомості про:

– прямі збитки, пов'язані з відмовами обладнання;

– непрямі збитки, виражені втратою доходів і збільшенням операційних витрат, щодо врегулювання ризикових подій;

– пов'язані з відповідальністю перед третіми особами;

– збитки, пов'язані з життям та здоров'ям персоналу.

База знань повинна містити:

– дані про вплив стратегії розвитку підприємства на управління ризиком;

– загальну характеристику цілей і завдань управління технічним ризиком в системі ризик-менеджменту підприємства;

– зміни основних вимог до організаційної структури, в рамках якої будуть реалізовуватися відповідні заходи з управління технічними ризиками, на основі логістичного підходу.

Інформація щодо методів оцінки технічними ризиками, а також способів їх мінімізації повинна містити:

– опис процедур і алгоритмів дій;

– умови застосування конкретного методу (способу) в різних ситуаціях;

– додаткові відомості про використання окремих методів, способів і прийомів.

У результаті моніторингу особи, що приймають рішення, отримують наступну інформацію:

– перелік ризиків, від яких підприємство відмовляється;

– перелік ризиків, які підприємство передає іншим суб'єктам;

– перелік ризиків, які підприємство залишає собі;

– методи управління, застосовувані до ризиків, що залишаються собі;

– методи управління, застосовувані до переданих ризиків;

– план превентивних заходів щодо мінімізації втрат;

– оцінка додаткових витрат щодо урегулювання ризиків;

– розподіл збитку (значення ймовірності настання збитку і його можливого розміру) до проведення рекомендованих заходів і після їх реалізації;

– оцінка ефективності моніторингу ризиків;

– значення максимально можливого, найбільш ймовірного і очікуваного збитку за основними елементами, а також у цілому по всій мікрологістичній системі підприємства до проведення рекомендованих заходів і після їх реалізації;

– перелік джерел покриття можливих збитків підприємства.

Фрагмент підсумкової інформації для ідентифікації технічного ризику, що необхідний для розробки заходів мінімізації втрат, наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Інформація для осіб, які приймають рішення щодо розробки заходів мінімізації втрат

Напрям мінімізації	Діапазон кількісної оцінки ризику	Зміст заходів
Прийняття	(0< KR ≤0,1)	Підтвердження можливості негативної ситуації і свідоме рішення прийняти її наслідки і компенсувати збиток за рахунок власних коштів
Передача	(0,1< KR ≤1)	Перенесення відповідальності за ризик на інших суб'єктів, страхові компанії без усунення джерела ризику.
Пом'якшення	(0,1< KR ≤0,7)	Зменшення ймовірності виникнення та (або) величини можливих втрат від виникнення негативної ситуації, що сприяє мінімізації ступеня впливу ризику. При цьому джерело ризику не усунено
Ухилення	(0,7< KR ≤1)	Повне усунення певної загрози або джерела ризику через виключення потенційної можливості негативної ситуації

Після визначення видів ризику та їх кількісної оцінки для ОПР з'являються альтернативи: прийняття, передача, зменшення ймовірності виникнення або усунення джерела ризику. ОПР приймають рішення на основі інформації, яка є у наявності, виходячи з принципів забезпечення достатнього рівня доходів та мінімізації можливих втрат при негативному розвитку подій.

На підставі індексу технічного ризику

класифікують як звичайний (0 < KR ≤ 1), регульований (0,1< KR ≤0,7), недопустимий (0,7< KR ≤1), що визначає зміст і призначення заходів мінімізації ризику.

Вибір форми організації ризик-менеджменту як щодо технічного, так і інших видів ризику є принциповим і залежить від масштабів виробництва, фінансових можливостей і стратегічних цільових установок. Зведена характеристика органіаційних форм управління ризиками, їхні особливості й обмеження представлено у табл. 4.

Таблиця 4

Організаційні форми управління технічними ризиками

Форма	Характеристика
Цільовий відділ ризик-менеджменту, що здійснює моніторинг поруч зі звичайними структурними підрозділами підприємства, які виконують спеціалізовані операції менеджменту	Такий орган у системі управління підприємством не здатний виконати інтегруючу функцію, оскільки досить важко знайти достатню кількість компетентних професіоналів, здатних вирішувати складні багатоаспектні завдання. У зв'язку із цим відповідний відділ не може взяти на себе відповідальність за якість рішення комплексних проблем
Виділення спеціального підрозділу управління ризиками	Централізація виконуваних операцій дозволяє полегшити подолання внутрішніх конфліктів між спеціалістами різних підрозділів.
Виділення одного головного відділу з існуючих в організаційній структурі підприємства та надання йому повноважень і відповідальності за моніторинг технічних ризиків	Недоліком й обмеженням даної форми є те, що з виділеного відділу не знімають відповідальність за виконання спеціалізованих операцій . Дійсно, такий варіант приводить до конфліктів під час координації дій різних підрозділів, руйнує підстави відповідальних дій і вимагає постійної уваги вищих органів управління для уточнення прав і обов'язків ланок логістичної системи
Цільова команда	У таку команду поєднуються кваліфіковані працівники різних професій, фахівці для контролю функціонування експертно-аналітичної системи управління технічними ризиками, а також інших підсистем. Для такої групи виділяються безпосередньо ресурси без оперативного контролю їхнього використання. Група повинна самостійно планувати й організовувати виробничий цикл, виконувати вчасно і якісно замовлення споживача.

Для крупних і середніх підприємств найкращим варіантом є створення в структурі апарату управління структурного підрозділу (відділу або служби «Управління ризиками»). При організації підрозділу ризик-менеджменту необхідно дотримуватися кількох принципів. По-перше, функції прийняття і контролю ризиків повинні бути розведені. Управлінець, який працює з тим чи іншим ризиком, не повинен сам визначати допустимий рівень ризику. По-друге, ризик-менеджеру необхідний прямий вихід на вищих керівників. Часто події розвиваються за несприятливим сценарієм – занадто стрімко, і саме тому ризик-менеджер повинен мати можливість донести свою інформацію без зволікань. По-третє, топ-менеджери завжди повинні бути інформовані про стан справ з ризиками.

На малих підприємствах управління усіма господарчими ризиками приймає на себе один з ключових менеджерів (керівник або його заступник, тому тільки він може використовувати більш ефективну форму організації ризик-менеджменту, наприклад, послуги профільної консалтингової організації). В Україні в даний час відсутній сформований попит з боку малих підприємств на послуги з управління ризиками, а консалтингові компанії поряд з маркетинговими послугами та послугами з бухгалтерського супроводу, пропонують і ризик-менеджмент.

Висновки. Моніторинг технічних ризиків підприємства є одним з напрямків вдосконалювання управління в умовах ринкової невизначеності. Проведення моніторингу забезпечує безперервний контроль стану обладнання та його вплив на результати діяльності. Можуть бути використані різноманітні прийоми й методи, залежно від призначення аналізу. Моніторинг доцільно здійснювати в межах сучасних інтегрованих інформаційних систем, які застосовуються на підприємствах чорної металургії.

Створення організаційного механізму моніторингу технічного ризику, в умовах експертно-аналітичної системи, базується на багатоаспектному еволюційному підході,

який поєднує предметну, функціональну, інформаційну, математичну, економічну, причино-наслідкову та логістичну концепції. Моніторинг може забезпечувати адекватні результати тільки в тому випадку, якщо він здійснюється в рамках загальної системи стратегічного управління підприємством і націлений на рішення його дійсних і майбутніх проблем. А вибір форми організації ризик-менеджменту залежить від масштабів виробництва, фінансових можливостей і стратегічних цільових установок.

Література.

1. Карева Т. А. Финансовый мониторинг стратегии промышленного предприятия [Текст] / Т. А. Карева, В. В. Миняшкин. – М. : Изд-во «Теис», 2003. – 267 с.

2. Перевалов Ю. В. Формирование корпоративного контроля на приватизированных промышленных предприятиях/ Ю. В. Перевалов // ЭКО. – 2000, №2, С. 27–43

3. Уилсон Э. Мониторинг и анализ сетей. Методы выявления несправностей/ Уилсон Э. – М. : Лори. 2002г. – 386с.

4. Фитуни Л. Л. Финансовый мониторинг: Учебно-методическое пособие./ Фитуни Л. Л. – М. : Издательство Международного Независимого Эколого-Политологического Университета, 2002 г. – 552 с.

5. Наказ Міністерства промислової політики України від 15.06.2004р. № 285. «Положення про технічне обслуговування устаткування підприємств гірничо-металургійного комплексу» – zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0976-09

6. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України 04.12.2002р. № 637 «Про затвердження Методики визначення ризиків та їх прийнятних рівнів для декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» – http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0637203-02

7. Постанова Кабінету Міністрів України від 12.10.12 № 933 «Про затвердження Технічного регламенту безпеки машин та устаткування» - http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show

8. Постанова кабінету міністрів України від 27 грудня 2008р. № 1164 «Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від впровадження господарської діяльності, пов'язаної з виробництвом, випуском і реалізацією продукції (виконанням робіт, наданням послуг), та визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю) » (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 1433 (1433-2009-п) від 23.12.2009)// Офіційний вісник України № 4 – 30 січня 2009 – С. 9

9. ДСТУ 1050:2003. Безпечність машин. Принципи оцінювання ризику. [Текст]; надано чинності 2003-07-27. – К.: Держпоживстандарт України, 2005. – 18 с.

10. Стандарты управления рисками. – М. : Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), Русское общество управления рисками, 2003. – 16 с.

11. Методические указания по проведению анализа риска опасных производственных объектов МУ РД 03-418-01. // М., Гостехнадзор России, 2001 – http://www.znaytovar.ru/gost/2/RD_0341801_Metodicheskie_ukaza.html

12. Інформаційні складові сучасних підходів до управління економікою: міжнародна колективна монографія / під заг. ред. Л. М. Савчук. – Донецьк : ЛАНДОН-XXI, 2013. – 414 с.

В статье рассматриваются современные интегрированные информационные системы, применяемые на предприятиях черной металлургии. Раскрыта основная идея экспертно-аналитической системы мониторинга технических рисков и ее назначение. Обоснована концепция создания организации механизма управления техническими рисками в рамках существующей информационной системы предприятия. Представлена сводная характеристика организационных форм управления рисками, их особенностей.

Ключевые слова: информационная система управления, экспертно-аналитическая система, технический риск, мониторинг, предприятие, оборудование.

Modern integrated information systems used in the ferrous metallurgy are considered. The basic idea underlying the expert-analytical system of technical risks monitoring is explained. The concept of creating a mechanism of technical risks management within the existing enterprise information system is justified. The summary description of the organizational forms of risk management and their features are presented.

Keywords: information system management, expert analysis system, technical risk, monitoring, enterprise, equipment.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф. *Надійшла до редакції.09.09.13 р.*

УДК 330.332.21

КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГУ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ СТАНУ ДИНАМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

І. Г. Сокиринська, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України, sokirinska@rambler.ru

У статті обґрунтовано підходи до визначення економічно доцільного обсягу інвестицій з огляду на специфіку виробничо-господарської діяльності промислових підприємств за умови збереження та підтримання стану їх динамічної рівноваги. Визначено основні критерії діагностики ефективності інвестиційних процесів на підприємстві. Представлено динамічну рівновагу як збалансованість основних підсистем підприємства: виробничої, організаційної та фінансово-економічної.

Ключові слова: динамічна рівновага, інвестиції, гранична доходність капіталу, економічна додана вартість, промислове підприємство, нестійка рівновага.

Постановка проблеми. Для підприємства, що розвивається в ринковому середовищі під впливом великої кількості різноманітних чинників, нагальним питанням постає необхідність збереження власної конкурентоспроможності. Одним з напрямів, що дозволяє підприємству поставляти на ринок конкурентоздатну та якісну продукцію, є своєчасне оновлення обладнання у відповідності до вимог часу, що потребує впровадження певних інвестиційних програм.

Стабільний розвиток підприємства передбачає, що існуючий стан основних засобів (за кількістю, якістю та ступенем придатності) є таким, що задовольняє вимогам сучасного технологічного укладу та забезпечує ефективність господарської діяльності. Отже, на сучасному етапі економічного розвитку, коли кризові явища постійно провокують нестачу фінансових ресурсів підприємств, питання економічно обґрунтованого обсягу інвестицій є вкрай актуальним. Підприємства, навіть усвідомлюючи важливість реалізації інвестиційних програм, мають здійснювати максимально раціональну політику фінансування цих заходів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У роботах вітчизняних та закордонних фахівців, які присвячені питанням інвестування та інвестиційної діяльності підприємств, вказується на їх ключову роль у розвитку економічних процесів. «Інвестиції для підприємства – це, насамперед, основне джерело одержання прибутку, що є основою реалізації стратегічних цілей економічного розвитку підприємства» [1]. Але в основному, доводячи доцільність та необхідність інвестування, конкретних розрахунків розмірів інвестицій з позиції оптимізації цих витрат для підприємств не приводиться. Так, у фундаментальній праці І. А. Бланка, присвяченій управлінню інвестиціями, потреба в інвестиційних ресурсах кількісно обґрунтовується лише для знов створюваного підприємства [2, с. 398].

Майже всі автори погоджуються з тим, що інвестиції потребують планування та попередньої підготовки [3; 4]. При цьому більш-менш універсальних розрахунків, якими б могли скористатися у своїй практичній діяльності фінансові менеджери та керівництво при складанні стратегічних та поточних фінансових планів, наразі недостатньо. Відомі закордонні джерела також доводять важливість інвестицій для корпорацій та окремих підприємств, але в практичній площині детально висвітлюють в основному питання оцінки інвестицій [5; 6]. Отже, відсутність чітких та придатних для практичного застосування орієнтирів для визначення обсягів щорічних інвестиційних вкладень промисловими підприємствами в процесі їх фінансово-господарської діяльності, зумовлює необхідність додаткових наукових досліджень в даному напрямі.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення якісних і кількісних критеріїв для обґрунтування обсягів

інвестиційних витрат промислових підприємств за умови підтримання стану динамічної рівноваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції та реалізація різноманітних інвестиційних програм забезпечують динамічний розвиток підприємства і дозволяють вирішувати такі задачі, як розширення господарської діяльності за рахунок нагромадження фінансових і матеріальних ресурсів; диверсифікація діяльності з метою освоєння нових областей бізнесу; підвищення конкурентоздатності продукції та, власне, конкурентоспроможності підприємства.

В межах даного дослідження будемо розглядати сферу не фінансового, а реального інвестування, тобто інвестицій в основні фонди підприємств, здебільшого промислових, які найбільш зацікавлені в оновленні основного капіталу.

Для промислових підприємств в процесі планування та здійснення інвестиційної діяльності постають такі ключові питання, на яке кожне намагається знайти адекватну відповідь:

1. Якими є реальні інвестиційні потреби підприємства?

2. Яка сума інвестицій є економічно обґрунтованою?

3. Як інвестиційні процеси на підприємстві впливають на його загальний стан?

Питань зазвичай, на реальному підприємстві буде більше, але в межах даного дослідження сконцентруємося саме на цих, вважаючи їх першочерговими та притаманними будь-якому господарюючому суб'єкту.

Ці питання є доволі конкретними та потребують знань не тільки загальнотеоретичних основ інвестування, а й умов господарювання окремого підприємства, стану, в якому знаходяться його активи, стратегічних перспектив розвитку та можливостей на даному етапі життєвого циклу.

Оскільки вихідні умови будуть різними для кожного окремого підприємства, тому пропоноване дослідження не може претендувати на абсолютну придатність до застосування у будь-якому випадку для будь-якого суб'єкта господарювання. Але ми здійснимо спробу у найбільш узагальненому вигляді визначити ті орієнтири, спираючись на які підприємство зможе знайти власну відповідь та здійснити власні розрахунки.

При аналізі питання щодо реальних інвестиційних потреб слід визначити наступне:

– в якому стані знаходяться основні фонди підприємства на даний момент часу та якою є ступінь їх придатності?

– якою є сума амортизаційних відрахувань, якими методами здійснюється їх розрахунок та яку частку в собівартості займає амортизація?

– чи використовуються наявні основні фонди підприємства повною мірою та який обсяг продукції реалізується за допомогою їх експлуатації?

– що зміниться у випуску продукції підприємства після закупівлі нового обладнання (обсяги виробництва, якість продукції, вартість продукції тощо). При змінах слід також визначитися, чи є ринкові можливості у підприємства реалізувати додатковий обсяг продукції з новими якостями та ціною.

Підприємство здійснює інвестиційну діяльність з метою підтримання в дієвому стані як активів, що вже працюють, так і з метою розширення, тобто збільшення обсягів господарської діяльності.

Фінансовим джерелом підтримання дієздатності вже існуючих активів виступають амортизаційні відрахування. Але, як свідчить практичний досвід, лише амортизаційних відрахувань для цього виявляється замало, тому що в кожному конкретному випадку нормативи відрахувань не відповідають реальним потребам. Для того, щоб отримати максимальний ефект від такого джерела як амортизаційні відрахування, підприємству доцільно переглянути власну амортизаційну політику з метою вибору найбільш доцільних для кожної групи основних фондів методів нарахування амортизації. Слід пам'ятати, що розрахованих таким чином сум має вистачити на просте відновлення основних засобів лише за умови нульової інфляції. В реальній же практиці, коли інфляційні процеси в економіці присутні, необхідно здійснювати коригування на інфляційну складову з метою достатності у майбутньому накопичених коштів для хоча б простого відтворення основних засобів.

Отже, на першому етапі визначення інвестиційних потреб підприємства необхідно розрахувати їх мінімальний розмір, який у будь-якому випадку має здійснюватися підприємством, навіть якщо воно не втілює реальні інвестиційні проекти:

$$I_{min} = DA * (1 + r); \quad (1)$$

де: I_{min} – мінімальний обсяг інвестицій за умови відсутності інвестиційних проектів;

DA – сума амортизаційних відрахувань;

r – рівень інфляції.

Якщо ж підприємство ставить на меті розширення діяльності, то слід розрізняти поняття валових та чистих інвестицій.

Валові інвестиції характеризують загальний обсяг інвестицій, які направляються на просте і розширене відтворення:

– нове будівництво;
– реконструкцію та розширення;
– технічне переозброєння;
– підтримку діючих потужностей.

Чисті інвестиції представляють собою вкладення в заново створені виробничі фонди (лише на розширене їх відтворення). Вони менше валових інвестицій на суму амортизаційних відрахувань.

Чисті інвестиції = Валові інвестиції – Амортизаційні відрахування

Динаміка показника чистих інвестицій характеризує економічний розвиток підприємства на тому чи іншому етапі його життєвого циклу.

Якщо сума чистих інвестицій складає від'ємну величину (тобто Валові інвестиції < Амортизаційних відрахувань) – то це значить, що знижується виробничий потенціал і як наслідок – зменшення обсягів випущеної продукції. Така ситуація характеризує підприємство як таке, що «проїдає» свій капітал. Якщо сума чистих інвестицій = 0 (тобто Валові інвестиції = ∑ Амортизаційних відрахувань), то це значить, що відсутнє економічне зростання, так як виробництво не змінюється. Така ситуація характеризує підприємство як таке, що «тупцює на одному місці».

Якщо сума чистих інвестицій складає позитивну величину (тобто Валові інвестиції > Амортизаційних відрахувань), то це означає, що підприємство знаходиться на стадії розвитку, так як забезпечується розширене відтворення її виробничого потенціалу. Ця ситуація характеризує підприємство як таке, що розвивається.

Слід зазначити, що потреба у реальному інвестуванні з'являється у підприємства за умови повного завантаження існуючих потужностей при його прагненні до зростання. Якщо існуючі потужності підприємства не задіяні повною мірою, то ефективність процесу інвестування залишатиметься низькою. Це зумовлене тим, що в даному випадку у підприємства присутні резерви внутрішнього зростання без залучення джерел інвестиційних ресурсів ззовні. І спочатку підприємство має використати саме ці наявні або приховані резерви до зростання.

Таким чином, реальні інвестиційні потреби підприємства є мінімальними за умови високого рівня коефіцієнту придатності основних фондів, та якщо реалізується стратегія стабілізації або обмеження, яка не передбачає реалізації інвестиційних програм та проектів. Тоді інвестиційні потреби можна визначити за формулою (1).

Якщо ж підприємство реалізує стратегію зростання, то актуальним постає друге питання, а саме, яка сума інвестицій є економічно обґрунтованою.

Рішення щодо суми інвестицій приймається власниками підприємства, для яких постає щорічна дилема при розподілі чистого прибутку поточного року: яку частку спрямувати на дивіденди, а яку – на розвиток підприємства. Далекоглядний власник розуміє, що «інвестувати треба», адже це – запорука отримання більшого прибутку у майбутньому. Але якою має бути ця сума, щоб не відбулося «інвестування заради інвестування», тобто чи виправдовують себе (у економічному сенсі) здійснені інвестиції?

Для відповіді на це питання слід визначитися з тим, що буде критерієм обґрунтування тієї чи іншої суми інвестицій, адже саме від обраного критерію багато в чому буде визначатися, наскільки підприємство досягло поставлених цілей інвестування.

За відправну точку у дослідженні цього питання візьмемо той факт, що підприємство має знаходитися у динамічному розвитку, розширювати свої ринки збуту та нарощувати прибутковість своєї діяльності.

Сягати таких цілей може таке підприємство, яке знаходиться в стані динамічної рівноваги, тобто має збалансовані виробничу, організаційну та фінансово-економічну підсистеми [7]. Якщо порушується рівноважний стан, починається фаза розбалансованої діяльності, в результаті чого знижується ефективність, підприємство починає втрачати гроші та можливості, адже воно вимушене балансувати у точці нестійкої рівноваги. А такий баланс вимагає додаткових зусиль і, відповідно, додаткових ресурсів, отже зниження ефективності діяльності є неминучим.

Для запобігання настання розбалансованої фази стратегічними планами розвитку підприємства, зазвичай, передбачається комплекс дій для підтримання саме стану динамічної рівноваги. Одним з важливих питань, що постає у фінансово-економічній сфері, є обґрунтування суми інвестицій.

Якщо взяти за приклад умовне промислове підприємство (наприклад, металургійної або машинобудівної галузі), то зрозуміло, що без інвестицій в оновлення основних фондів виробляти конкурентоздатну продукцію та підтримувати бажаний рівень рентабельності буде проблематично та, навіть, неможливо. Отже, в самому загальному випадку, інвестиції необхідні:

- для зростання обсягів виробництва;
- для підвищення якості продукції;
- для заміщення живої праці тощо.

Тобто, будь-який з перелічених чинників має призводити до більш загального, а саме, зростання рентабельності діяльності підприємства. Тому необхідна система критеріїв, які б оцінювали не стільки ефективність конкретного інвестиційного проекту (таких загальновідомих методик є декілька), скільки ефективність процесу інвестування в цілому по підприємству.

Перше, на що доцільно звертати увагу з точки зору утримання загальної рівноваги, це «золоте правило» відповідності зростання активів та обсягів виробництва й реалізації. Тобто, виходячи з того, що процеси інвестування на підприємстві відбуваються з метою зростання фінансових результатів в цілому та прибутку зокрема, темпи зростання виручки від реалізації мають перевищувати темпи зростання активів підприємства:

$$\Delta B_{,\%} >> \Delta I_{,\%}, \qquad (2)$$

де $\Delta B_{,\%}$ – темпи зростання виручки; $\Delta I_{,\%}$ – темпи зростання інвестицій.

Це найперше, на що слід звертати увагу при визначенні суми інвестицій – якого результату ми очікуємо та чи задовольняє нас цей результат. Тобто, наскільки більшим має бути відносне зростання виручки над інвестиціями, визначається в кожному окремому випадку в залежності від певних чинників, починаючи від специфіки виробничих процесів та закінчуючи побажаннями власників, які здійснюють фінансування.

Порівняння темпів зростання інвестицій з темпами зростання виручки пропонується нами у зв'язку з наступним. Фінансова криза суттєво вплинула на можливості отримання прибутку промисловими підприємствами и протягом декількох років їх діяльність взагалі була збитковою. Чи свідчить це про те що інвестувати не треба? Звичайно, ні. Тому при оцінці обсягу капітальних вкладень слід виходити не з показників прибутку, а з обсягу виручки, та порівнювати приріст чистих інвестицій з приростом виручки, отриманої підприємством внаслідок інвестування. Для цього може застосовуватися показник граничної доходності капіталу, який розраховується як відношення зростання приросту доходу від інвестицій до приросту капіталу:

$$\text{ГДК} = \frac{\text{приріст доходу від інвестицій}}{\text{приріст капіталу}} \qquad (3)$$

Значення цього коефіцієнта має бути більшим за 1.

Якщо здійснити ретроспективний аналіз фінансових результатів металургійних підприємств за останні п'ять років (за даними їх публічної звітності), то побачимо, що зміни у виручці є більш прогнозованими та передбачуваними, ніж зміни у прибутку. Це пов'язано з декількома причинами. По-перше, з тим, що рішення в сфері звітності здійснюють значно менший вплив на виручку, ніж на прибуток, а по-друге, показники прибутку можуть приймати від'ємні значення, що впливатиме на певні помилки та неоднозначні висновки при розрахунку історичних темпів зростання.

На рис. 1 представлено історичні дані щодо абсолютного розміру виручки, прибутку та стану основних фондів одного з підприємств металургійної галузі.

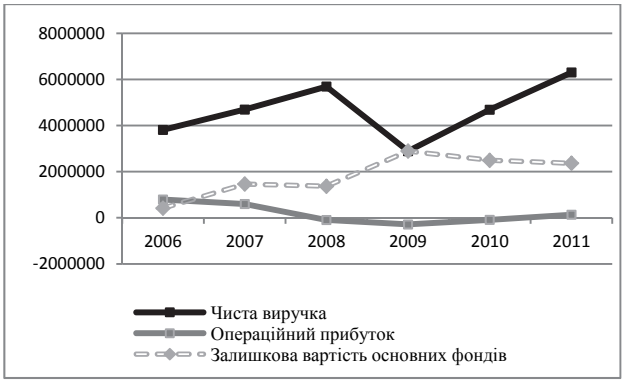


Рис. 1. Динаміка виручки та операційного прибутку ВАТ «Інтерпайп НТЗ». Складено за:[8]

Як видно із рис. 1, кризові явища спричинили різнонаправлений вплив на показники фінансових результатів підприємства та не дозволяють здійснити обґрунтовані висновки щодо кореляційної залежності між активами та фінансовими результатами.

На рис. 2 наведено для уточнення порівняльну гістограму темпів змін у виручці та динаміці основних фондів.

Рис. 2. Порівняльні темпи змін виручки та залишкової вартості основних фондів ВАТ «Інтерпайп НТЗ». Складено за: [8]

За даними рис. 2 спостерігаємо нерівномірні темпи зростання обсягів вкладень в основні фонди (за вирахуванням амортизації) з темпами зростання фінансових результатів. Безумовно, історичні закономірності для виявлення кореляційного зв'язку можна виявляти лише за умови відносно стабільного стану ринкового середовища. Отже, за такими статистичними даними зробити коректні висновки не представляється можливим, тому рисунки наведені з метою ілюстрації того, що вплив кризи спричиняє негативну дію на процеси інвестування на підприємстві. В цьому сенсі показовим є 2009 рік, коли всі без виключення металургійні підприємства України зазнали значного спаду промислового виробництва у сукупності з найбільшим за останні роки впливом інфляційного чинника (понад 23%).

Розглянемо показники, які можуть виступати в якості критеріїв оцінки розміру інвестицій, характеризуючи не тільки результативність поточної діяльності, а й загальний, так би мовити, «стратегічний» погляд на підприємство в цілому. Зауважимо, що застосування інших показників є можливим за умови позитивних фінансових результатів. Тобто, наявність прибутку та подальше його зростання внаслідок інвестування має бути обов'язковим, адже саме з цією метою підприємство й розширює власну діяльність. Але сама по собі сума прибутку, навіть при зростанні його обсягу з року в рік ще не є підставою для однозначного ствердження про те, чи достатньою була сума понесених підприємством інвестицій.

Так, бухгалтерський прибуток за даними фінансової звітності не відображує ризиків отримання цього прибутку. Як наслідок, у звітному прибутку відсутня інформація про ризики, притаманні діяльності підприємства. Зважаючи на те, що ризик є визначальним чинником вартості інвестованого капіталу, це можна вважати критичним недоліком при оцінці тільки на підставі прибутку.

Для підтримання й збереження стану динамічної рівноваги необхідно оцінити вплив обсягу інвестицій на загальну вартість компанії. Тобто, треба визначити, чи вкладення в основні фонди підприємства створили підстави для зростання вартості підприємства, чи цього не відбулося. Вважаємо, що формалізованим апаратом для цієї мети може бути модель економічної доданої вартості (EVA^{TM}). Це є доцільним, адже сам по собі приріст інвестицій може й не створювати додаткової вартості для підприємства (навіть при зростанні прибутку), а отже такі інвестиції з точки зору власників не будуть доцільними та обґрунтованими.

Економічна додана вартість (EVA) розраховується за формулою:

$$EVA = (ROIC - WACC) * IC, \qquad (4)$$

де:ROIC – рентабельність інвестованого

капіталу;
WACC – середньозважена вартість капіталу;
IC – обсяг чистих інвестицій.

Розрахунок EVA може бути здійсненим і наступним чином:

EVA = NOPAT – WACC * CE, (5)

де: NOPAT – чистий операційний прибуток (за вирахуванням податку);

CE – загальна сума капіталу, інвестованого в підприємство протягом року.

Формули (2) та (3) є тотожними, використання кожної з них зумовлюється чинником зручності у конкретному випадку.

Так, різниця (ROIC – WACC) в рівнянні (2) є ключовим показником для ранжування інвестиційних проектів за їх ефективністю та носить назву «спред ефективності».

Позитивне значення EVA характеризує приріст ринкової вартості у порівнянні з балансовою вартістю чистих активів та є стимулом для інвесторів здійснювати подальші вкладення в підприємство. Значення EVA, яке дорівнює нулю, свідчить, що інвестори отримують доходність, яка б мала компенсувати їм тільки ризик вкладень без додаткової вигоди, а від'ємне значення веде до зниження ринкової вартості компанії та втраті інвесторами вкладеного капіталу за рахунок неотримання альтернативної доходності, що характеризує неефективне використання капіталу.

Головною перевагою даної моделі при оцінці рівня інвестицій є те, що не кожне з інвестиційних вкладень підприємства призводить до загального поліпшення або зростання вартості компанії. Тобто при оцінці обсягу інвестицій за допомогою цієї моделі інвестиційні вкладення можна ранжувати за їх корисним впливом на підприємство в цілому.

Показник економічної доданої вартості дозволяє отримати відповідь на питання, який розмір капіталу є необхідним для отримання визначеного розміру прибутку.

Тому завдання ефективного управління процесом інвестування може бути трактовано як забезпечення стабільного позитивного значення показника EVA. Його позитивна динаміка означає, що підприємство розвивається більш ефективно, ніж ринок в цілому. Тому при зростанні економічної доданої вартості підвищується інвестиційна привабливість підприємства та ефективність процесу інвестування.

В будь-який момент часу вартість компанії у загальному вигляді можна оцінити наступним чином:

Вартість компанії = Вартість наявних активів + Вартість зростання.

Саме тому при оцінці обсягу та доцільності інвестицій необхідно оцінювати їх вплив на вартість зростання компанії.

Однією з проблем при оцінці інвестиційного процесу та розміру інвестицій з огляду на підтримання стану динамічної рівноваги є те, що за допомогою формалізованого апарату можна оцінити тільки обмежене коло аспектів проблеми економічної ефективності інвестицій, частіше за все в короткостроковому періоді. Мінливість середовища та складність прогнозування ринкової ситуації призводять до того, що ряд чинників залишається поза увагою дослідника або особи, яка приймає рішення про інвестування. Тому окреслимо основні моменти, які можуть виступати в якості прихованих вигід, або, навпаки, завищених очікувань від інвестицій.

При оцінці інвестицій як з точки зору їх обсягу, так і з точки зору їх ефективності, доцільно звертати увагу на два важливих аспекти:

1. Статична оцінка, яка передбачає традиційний підхід до оцінки інвестиційного проекту на підставі загальновідомих характеристик NPV, IRR, DPB або їх модифікацій. При статичній оцінці враховуються вигоди від інвестиційного проекту на даний момент часу. Тобто, при оцінці, наприклад, за критерієм NPV, його позитивне значення підтверджує факт наявності переваги даного проекту та його економічної доцільності на даний момент часу.

2. Динамічна оцінка, яка передбачає оцінювання інвестиційного проекту в різні моменти часу в залежності від того, як змінюються зовнішні ринкові умови, кон'юнктура тощо. Тобто, конкурентна перевага, яка виникала у підприємства на певний момент часу може послабитися, що призведе до інших результатів при оцінці інвестицій, або, навпаки, такі переваги можуть з'явитися в процесі реалізації проекту та підвищити тим самим його ефективність.

Якщо визнати необхідність не тільки статичної, а й динамічної оцінки інвестицій, то це викликає ряд можливих корегувань при прийнятті тих чи інших управлінських рішень. Так, проект, який має негативну статичну оцінку, може в майбутньому виявитися ефективним з точки зору появи нових конкурентних переваг, які викликані або зовнішніми кон'юнктурними факторами, або внутрішніми зусиллями менеджменту компанії. Цілком вірогідним може виявитися і такий факт, що статична оцінка проекту є високою, а протягом реалізації проекту відбувається зниження конкурентних переваг, що призведе до інших результатів оцінки. Тому факт необхідності та доцільності не тільки статичної, а й динамічної оцінки інвестицій є ключовим моментом у збереженні стану динамічної рівноваги підприємства.

Практичне застосування запропонованих вище критеріїв розглянемо на прикладі одного з підприємств, яке відноситься до металургійної галузі, при цьому виконуючи також операції з металообробки, яким чином обсяг інвестицій та фінансова віддача від них корелюють між собою.

В табл. 1 наведено дані для аналізу стану виробничого обладнання підприємства за 2011 рік, а в табл. 2 – основні показники його фінансових результатів.

Таблиця 1

Рух основних засобів підприємства за групою основних фондів «Машини та обладнання» за 2011 рік

Показник	Сума, тис. грн.
Первісна (переоцінена) вартість	15154
Знос	8197
Залишкова вартість на початок року	6957
Надійшло за рік	6532
Нараховано амортизації за рік	1092
Вартість на кінець року	12397
Середньорічна сума активів	61866

Дані таблиць свідчать про те, що на початок звітного року технологічне обладнання досліджуваного підприємства було зношене на 54%, тобто ступінь його придатності становила 46%, що свідчило про доцільність реальних інвестицій. Протягом звітного року підприємство отримало інвестиції в основні виробничі фонди, що задіяні в основному виробництві на суму 6532 тис. грн., що майже вдвічі збільшило їх вартість на кінець року у порівнянні з початком. Зростання склало 94%.

Таблиця 2

Основні фінансові результати підприємства за 2011 рік

Стаття	Звітний період	Попередній період
Дохід (виручка) від реалізації продукції	120207,0	96394,0
ПДВ та інші вирахування з доходу	17376,0	14407,0
Чиста виручка	102831,0	81987,0
Собівартість реалізованої продукції	84415,0	63114,0
Валовий прибуток	18416,0	18873,0
Операційний прибуток	1108,0	3464,0

Якщо порівняти суму реальних інвестицій з доходом підприємства за цей же рік, то бачимо, що вона становить 5,4% від валового доходу та 6,4% від чистого доходу. Постає питання: якою ж має бути економічно обґрунтована сума інвестицій та як довести власникам необхідність реалізації інвестиційних програм.

Для цього порівняємо темпи зростання інвестицій з темпами зростання доходу. Як вже зазначалося, темпи зростання інвестицій становили 94%, а темпи зростання валового доходу та чистого доходу (за даними табл. 2) становили відповідно 24,7% та 25,4%. Тобто, темпи зростання інвестицій були суттєво (в рази) вищими. Але чи можна оцінити доцільність інвестицій тільки за таким статичним показником? З одного боку, зрозуміло, що ні, адже віддача від здійснених інвестицій буде тривати протягом певного проміжку часу (визначення якого також є економічним завданням). З іншого боку, власник, який здійснює щорічні відрахування має бути впевненим, що робить це не задля самого процесу інвестування, отже він має бачити суттєвий вплив інвестицій на

отримувані фінансові результати, оскільки наступного року обґрунтувати 5 – 6%-не зростання інвестицій від суми доходу буде вже важким завданням.

Розглянемо цю статичну ситуацію з погляду інших розглянутих вище показників.

Гранична доходність капіталу (ГДК):

$$ГДК = \frac{(120207 - 96394):96364}{(69354 - 54378):54378} = \frac{0,247}{0,275} = 0,9\,,$$

де: 54378 та 69354 – це балансова вартість усього майна підприємства на початок та кінець періоду, що аналізується (в тис. грн.)

Цей показник свідчить, що темпи зростання майна підприємства (за його балансовою вартістю на початок та кінець року) перевищували темпи зростання доходу, отриманого від господарської діяльності підприємства. А з точки зору підтримання ефективності має бути навпаки.

Таким чином, можна констатувати факт, що потреба в інвестуванні є дещо завищеною. При такому підході, якщо він відбувається протягом декількох періодів, має відбутися порушення динамічної рівноваги розвитку підприємства за рахунок того, що вкладені інвестиції не надають достатньої віддачі.

Але, слід зазначити, що здійснений аналіз спирався лише на дані зовнішньої (публічної) звітності, які можна отримати з форм бухгалтерської звітності № 1, 2, 3 та приміток до звітів. В реальній же господарській практиці є безліч чинників та специфіки внутрішньої господарської діяльності, які можуть ці висновки скорегувати.

Необхідно також зазначити, що для багатьох металургійних підприємств практика інвестування, яка приведена на прикладі досліджуваного підприємства, є зворотною (про це свідчив приклад, наведений на рис. 1 та 2). Тобто, інвестиційні процеси відбуваються навпаки, дуже низькими темпами, або протягом багатьох років реальне інвестування не здійснюється взагалі. У такому випадку зазначений приклад свідчитиме не про надмірне інвестування, а навпаки, про вимушені дії щодо приведення основних засобів в придатний для нормальної діяльності стан.

Для визначення впливу інвестицій на створення додаткової вартості підприємства необхідно розрахувати також показник EVA. Для його визначення необхідно знати вартість капіталу підприємства та суму чистого операційного прибутку або рентабельність інвестованого капіталу.

У прикладі досліджуваного підприємства інвесторами виступають його власники, які спрямовують на інвестиційні програми частину чистого корпоративного прибутку. Отже, вартість капіталу в даному випадку приймається на рівні вартості власного капіталу. Зрозуміло, що нижня межа цієї вартості формується від депозитної ставки (як найбільш простої та найменш ризикованої альтернативи реальним інвестиціям у власний бізнес, тобто, не менше 18 – 20%), а верхньою межею буде побажання власника, яке реально вимірюється ступенем ризику вкладень з урахуванням різних видів існуючих на даний момент видів ризиків. Вважаємо, що в середньому ця вартість капіталу буде не менше 25 – 30%, а її зниження можливе при застосуванні різних джерел фінансування (якщо є можливість залучення більш дешевих джерел).

Розрахуємо тепер показник EVA, для чого необхідно спочатку визначити NOPAT, тобто вирахувати суму податку на прибуток із суми операційного прибутку (NOPAT, Net Operating Profit After Tax). Приймаючи ставку оподаткування прибутку на рівні діючої (19%), отримуємо суму чистого операційного прибутку в розмірі 897,5 тис. грн.

Структура капіталу підприємства, що аналізується, складається з 65,4% власних коштів та 34,6% позикових. Середня ставка позикового капіталу для підприємства становить 18%, а вартість власного капіталу прийнята на рівні 28%. За таких умов середньозважена вартість капіталу становитиме:

$$WACC = 0,654*18\%(1 - 0,19) + 0,346*28\% = 19,22\%.$$

Отже, загальний результат буде таким:

$$EVA = 897,5 - 19,22\% \times 41866 = -7149,15 \text{ (тис. грн.)}$$

де 41866 – загальна сума капіталу

(власного та позикового), інвестованого в підприємство.

Таким чином, незважаючи на наявність чистого операційного прибутку, його сума виявилася недостатньою для створення додаткової вартості підприємством. Більш того, незважаючи на значні обсяги інвестицій, ринкова вартість підприємства в поточному році навіть знизилася. Це відбулося внаслідок того, що віддача від інвестицій була доволі низькою. Отже, інвестори не отримали сподіваних доходів на інвестований капітал.

Такі підсумки розрахунків доводять, що на досліджуваному підприємстві спостерігаються ознаки переходу зі стану стійкої рівноваги в зону нестійкої рівноваги внаслідок порушення балансу між інвестиційними вкладеннями та їх впливом на вартість підприємства в періоді, що аналізується. Зокрема, за цей період не тільки не було створено доданої вартості, незважаючи на значні інвестиційні витрати, а й була втрачена частина раніше створеної вартості підприємства.

Зазначимо, що наведені у даному дослідженні висновки здебільшого спираються на статичну оцінку інвестицій, логіка якої є доволі зрозумілою. При цьому рішення щодо інвестування може бути відхиленим навіть при загальному розумінні необхідності цього процесу. Але, динамічна оцінка з урахуванням перспектив розвитку та необхідності отримання додаткових конкурентних переваг, може дати інші результати.

Таким чином, для визначення конкретної суми інвестицій кожного року необхідно окрім перелічених на початку статті питань визначитися з тим, що підприємство вважає в плані стратегічного розвитку для себе пріоритетним: збереження поточних позицій та утримання статичної рівноваги або отримання конкурентних переваг з метою впевненого динамічного розвитку.

Для реалізації першої мети досліджуваному підприємству було б достатнім інвестувати в поточному році й меншу суму в оновлення основних засобів, зокрема, узгодивши її з темпами зростання продажів.

Наступним кроком слід оцінити, як це нове інвестиційне рішення вплине на динаміку продажів та знов розрахувати всі статичні показники ефективності, порівнявши їх з попередніми. Доцільно, на наш погляд, орієнтуватися на те, щоб гранична доходність капіталу сягала свого максимального значення, після якого кожне нове зростання суми інвестицій вже не буде призводити до зростання продажів.

Якщо ж в своєму стратегічному розвитку підприємство прагне отримати суттєві конкуренті переваги, то загальної статичної оцінки для цього недостатньо, оскільки до аналізу мають бути включеними багато інших чинників, які виміряти в узагальненому вигляді в межах цієї публікації не представляється можливим. Зазначимо лише, що для цього доцільним буде застосування теорії опціонів, зокрема, реальних опціонів.

Оцінка динамічного підходу буде такою:

Динамічна оцінка ефекту інвестицій = Статична оцінка + Оцінка опціонних можливостей

В якості опціонних можливостей можна розглядати наступні варіанти.

– розподілити необхідну суму інвестиційних витрат по роках в залежності від технічних можливостей і стану основних засобів та фінансових можливостей.

– внести зміни в масштаби інвестиційного проекту та знайти джерела оптимізації операційного процесу.

– створити можливості варіації джерелами фінансування інвестицій (зокрема, використання позикового капіталу з метою отримання ефекту фінансового левериджу).

– визначити можливий період утримання конкурентних переваг та їх вплив на вартість підприємства.

Ці та інші питання будуть досліджені нами у наступних публікаціях стосовно фінансово-економічних засад формування динамічної рівноваги підприємства.

Висновки. По перше, в сучасних умовах трансформаційної економіки, коли відбувається загострення конкурентної боротьби та не подолані чинники впливу світової фінансової кризи, одним з пріоритетних завдань менеджменту є забезпечення стабільного стійкого розвитку підприємства на засадах динамічної рівноваги. По-друге, однією з умов збереження та утримання такої рівноваги має бути своєчасне здійснення

інвестицій для забезпечення конкурентоздатності підприємства на ринку товарів та послуг. По-третє, для забезпечення ефективності процесу інвестування необхідний зважений підхід до економічного обґрунтування обсягу інвестицій та визначення відповідного впливу інвестицій на фінансові результати підприємства.

Для цього у роботі запропоновано використовувати сучасні підходи та моделі для прогнозування того, як впровадження інвестиційних програм вплине на загальну вартість підприємства та чи буде створена додаткова вартість для інвесторів. Нами запропоновано використання таких критеріїв, як гранична доходність капіталу та економічна додана вартість для того, щоб при визначенні обсягу інвестицій оцінювати їх вплив на стан динамічної рівноваги підприємства.

Література

1. Удалих О. О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. пос. / О. О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006.

2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

3. Сафонова К. И. Управлениеинвестициями: Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие./К. И. Сафонова – Владивосток : Изд. ТГЭУ, 2006. – 96 с.

4. Астапова Г. В. Корпоративное управление и корпоративные финансы в условиях трансформационной экономики : [монография] / Г. В. Астапова. – Донецк : Издательство Сталкер, 2004. – 183 с.

5. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов : пер. с англ. / Асват Дамодаран.– М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 стр.

6. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. - [2-е русс. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.)]. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.

7. Сокиринська І. Г. Динамічна рівновага підприємства як необхідність його стратегічного розвитку / І. Г. Сокиринська // «Розвиток економічних і політико-правових систем України та інших країн Європи на початку XXI століття» : Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2011. – С. 63–65.

8. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua/db/participant/05393116

В статье обоснованы подходы к определению экономически целесообразного объема инвестиций с учетом специфики производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий при условии сохранения и поддержания состояния их динамического равновесия. Определены основные критерии диагностики эффективности инвестиционных процессов на предприятии. Динамическое равновесие представлено как сбалансированность основных подсистем предприятия: производственной, организационной и финансово-экономической.

Ключевые слова: динамическое равновесие, инвестиции, предельная доходность капитала, экономическая добавленная стоимость, промышленное предприятие, неустойчивое равновесие.

The approaches to determine the economically feasible investment are justified considering specific nature of production and business activities of industrial enterprises under the condition of preserving and maintaining their dynamic equilibrium state. The main criteria of analysing the investment processes at the enterprise are identified. Dynamic equilibrium is presented as a balance of major company subsystems: industrial, institutional, financial and economic.

Keywords: dynamic equilibrium, investments, marginal profitability of capital, economic value added, an enterprise, unsteady balance.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф. Надійшла до редакції.15.10.13 р.

УДК 65.012.8: 338.246

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ-УЧАСНИКІВ ХОЛДИНГІВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ

М. І. Іщенко, к. е. н., директор Гірничодобувного дивізіону ТОВ «Метінвест Холдинг»,
В. Я. Нусінов, д. е. н., проф., ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
etex@ukrpost.ua

У статті проведено критичний аналіз сучасних підходів до бюджетування витрат. Досліджено існуючу практику складання та контролю виконання бюджетів гірничо-збагачувальними комбінатами, що входять до складу холдингу. Обґрунтовано, що для підприємств, які виконують в холдингу функції центрів витрат, показником результатів діяльності є не прибуток, а величина відхилень фактичних витрат від планових за бюджетом.

Ключові слова: бюджетування, планування, контроль, аналіз, холдинг, економічні результати діяльності.

Постановка проблеми. Питання оцінки результатів діяльності є актуальними для будь-якого підприємства. На сьогодні економічна наука пропонує суб'єктам господарювання значну кількість показників економічних результатів – прибуток, чистий грошовий потік, зміна фінансового стану, економічна додана вартість та інші. Кожен з них має свої переваги та обмеження в застосуванні, однак, в практичній діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів України, більшість з яких входять до складу холдингу, у якості ключового показника результатів діяльності використовується EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) – прибуток до відрахування витрат на відсотки, податку на прибуток, зносу та амортизації.

Практика показала, що основним недоліком традиційних показників операційного прибутку та EBITDA є те, що в них змішується вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, на які підприємство безпосередньо не впливає. Тому постає необхідність пошуку більш адекватних показників оцінки результатів діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом в економічній науці досить активно підіймаються питання відносно використання у процесі управління витратами підприємства системи бюджетування, яка має на меті забезпечити взаємозв'язок доходів і витрат та, відповідно, реалізацію стратегії розвитку підприємства. Такі дослідники, як В. М. Андрієнко, Ю. Г. Лисенко, Л. П. Дядечко, В. В. Лук'янова, О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник та інші плідно працюють у сфері вивчення проблем бюджетування витрат [1 – 4].

Дані автори зосереджують свою увагу на більш широкому колі питань бюджетування, не приділяючи достатньої уваги специфіці даних процесів у діяльності підприємств різних форм організаційно-правового устрою.

Враховуючи те, що у вітчизняній економіці гірничо-збагачувальні підприємства у своїй переважній більшості стають учасниками холдингів, питання оцінки їх діяльності на основі аналізу виконання бюджетів потребують більш ґрунтовного вивчення.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз сучасних підходів до контролю витрат в процесі бюджетування в умовах гірничо-збагачувальних комбінатів, що є учасниками холдингів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Низький рівень витрат є однією з головних конкурентних переваг на ринку залізорудної сировини та важливим резервом підвищення економічної ефективності діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК). Тому проблема зниження витрат була завжди актуальною для даних підприємств. Розглянемо особливості оцінки економічних результатів діяльності підприємств, що входять до складу холдингів.

Якщо проаналізувати чинники валового прибутку окремого ГЗК, то ми можемо отримати інформацію про те, які саме із них (внутрішні чи зовнішні) відіграли вирішальну роль у досягненні прибутковості підпри-

ємства.

В табл. 1 подано результати факторного аналізу чинників валового прибутку (ГЗК–1).

Таблиця 1

Аналіз чинників валового прибутку ГЗК–1

Показники	Значення
Собівартість 1т реалізованої продукції у 2010р., грн. /т	219,14
Собівартість 1т реалізованої продукції у 2011р., грн. /т	261,20
Темп приросту собівартості, %	19%
Валовий прибуток 2011 р., тис. грн	10 853 798
Валовий прибуток 2011р., приведений до собівартості продукції 2010р., тис. грн	11 442 258
Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом собівартості реалізації продукції, тис. грн.	–588 460
в т.ч. під впливом зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси, тис. грн.	–610 696
– під впливом зменшення питомих норм витрат матеріально-енергетичних ресурсів, тис. грн.	22 236
Загальний приріст валового прибутку, тис. грн.	5 161 307
Приріст валового прибутку у 2011р. під впливом цін та обсягу реалізації продукції, тис. грн.	5 749 767

Дані табл. 1 свідчать, що валовий прибуток у 2011 році збільшився порівняно з 2010 роком за рахунок зростання цін та обсягів реалізації, тобто завдяки виключному впливу зовнішніх факторів.

На наш погляд, не можна вважати економічно ефективною діяльність підприємства, якщо збільшення її фінансово-економічних результатів обумовлено виключно зовнішніми факторами. Для підвищення об'єктивності аналізу вплив цих факторів потрібно виключити. Особливо це актуально для ГЗК вертикально-інтегрованого Холдингу. Це пов'язано з тим, що основну частину своєї продукції ці підприємства відвантажують металургійним підприємствам, які також належать до цього холдингу. Обсяги реалізації та ціни на продукцію ГЗК повністю регулюються холдингом, тому підприємства-учасники не можуть на них впли-нути. Зоною відповідальності ГЗК є лише собівартість продукції.

Як слідує із табл. 1, увесь негативний вплив на собівартість 1 т продукції у 2011 р. спричинило інтенсивне зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси. В той же час, питомі норми витрат матеріально-енергетичних ресурсів навпаки знизились, що привело до зниження собівартості та, відповідно, зростання валового прибутку на 22 млн. грн.

Враховуючи те, що зниження питомих норм витрат матеріально-енергетичних ресурсів є однією з головних задач ГЗК та виключно його зоною відповідальності, можна вважати, що економічний ефект від діяльності підприємства було досягнуто, хоча величина даного ефекту є незначною та складає менше 1% собівартості реалізованої продукції.

Вирішити завдання більш глибокої оцінки витрат та досягнення більш вагомих економічних ефектів дозволяє сучасна система бюджетування. Найбільш повне визначення бюджетування було дано О. Є. Кузьміним, який вважає, що «Бюджетування – це управлінська технологія, яка передбачає формування бюджетів для обраних об'єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів організації чи її ланок для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування» [3, с.21].

При цьому бюджет даний автор визначає як «розпис потреб та ресурсів у кількісній формі, що формується на засадах багатоваріантного аналізу для обраного об'єкта з метою пошуку оптимального шляху досягнення встановлених цілей організації» [3, с.36]. Таким чином, показники бюджету повинні відображати ступінь досягнення цілей організації. За цією ознакою показники бюджету можна віднести до показників фінансово-економічних результатів.

У роботі [4] наведено класифікацію бюджетів за різними ознаками:

– за цільовим призначенням (операційні, фінансові, інвестиційні);

– за сталістю бюджетних показників (фіксовані, гнучкі, неперервні);

– за об'єктом бюджетування (бюджети окремих операцій, бюджети проектів, програм, окремих видів бізнесу, цільових витрат, центрів відповідальності, загальноорганізаційні);

– за рівнем важливості (основні, допо-

міжні, спеціальні);

– за тривалістю бюджетного періоду (декадні, місячні, квартальні, річні);

– за видами витрат (бюджети поточних витрат, капітальних витрат);

– за впливом на обсяг виробництва (бюджети змінних витрат, постійних витрат);

– за способами групування витрат (поелементні, постатейні);

– за рівнем узагальнення (часткові, зведені).

Процес управління витратами ГЗК здійснюється в рамках системи бюджетування.

Метою системи бюджетування є забезпечення взаємозв'язку доходів і витрат та, відповідно, реалізації стратегії розвитку підприємства.

Контроль над витратами забезпечує дотримання величини витрат в межах передбачених річним та місячним бюджетами. Оперативний контроль виконання бюджетів на вітчизняних ГЗК здійснюється протягом всього бюджетного періоду. В ньому задіяні всі структурні підрозділи, що приймають участь в бюджетному процесі. Керівник кожного структурного підрозділу несе відповідальність за виконання бюджету свого підрозділу.

Оперативний контроль виконання бюджету доходів та витрат дозволяє не допустити списання ТМЦ, прийняття актів виконаних робіт не передбачених бюджетом. Оперативний контроль виконання бюджету закупівель дозволяє не допустити поставки ТМЦ, надання послуг, виконання робіт, непередбачених бюджетом, а також забезпечує контроль над рівнем запасів ТМЦ на складах підприємства. Оперативний контроль виконання бюджету платежів дозволяє не допустити здійснення оплат чи передплат ТМЦ, послуг, робіт, не передбачених бюджетом.

Бюджетний процес ГЗК побудовано з урахуванням наступних принципів:

– принципу нарахування: результати операцій та інших подій визнаються по факту їх здійснення та відображаються в тих періодах часу, до яких вони мають відношення;

– принципу безперервної діяльності: процес виробництва залізорудної продукції є безперервним, а попит на залізорудну сировину, що виробляється вітчизняними ГЗК, залишиться і в майбутньому.

Для порівняння статей бюджету з джерелами виникнення доходів та витрат та визначення відповідальних за планування та контроль цих статей, бюджетна структура організована за центрами фінансової відповідальності, та видами діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової.

Доходи/витрати операційної діяльності складаються з доходів від реалізації товарної продукції, витрат на її виробництво та реалізацію, інших операційних доходів/витрат.

Витрати інвестиційної діяльності складаються з капітальних витрат, пов'язаних з створенням, придбанням, продовженням терміну служби та поліпшенням технічних характеристик основних засобів.

В фінансовому бюджеті відображаються передбачувані джерела фінансових коштів та напрямки їх використання в майбутньому періоді.

Система бюджетування ГЗК передбачає формування, виконання та контроль:

– бюджету доходів та витрат (план фінансових результатів роботи підприємства);

– бюджету закупівель (план, який визначає кількість матеріалів, робіт, послуг, які необхідно придбати для виконання виробничої та інвестиційної програми планового періоду);

– бюджету руху грошових коштів (план, в якому відображаються планові обсяги та структура джерел надходжень грошових коштів та напрямки їх використання).

Враховуючи те, що основною функцією ГЗК є зниження витрат, розглянемо більш детально сучасні методи формування бюджету доходів та витрат, а також контролю його виконання.

Головною метою контролю над витратами є забезпечення величини витрат в межах передбачених річним/місячним бюджетами.

Оперативний контроль виконання бюджетів здійснюється протягом всього бюджетного періоду. В ньому задіяні всі структурні підрозділи, що приймають участь в бюджетному процесі. Керівник кожного структурного підрозділу несе відповідальність за виконання бюджету свого підрозділу. Відповідальність за організацію

процесу виконання бюджетів несуть Генеральні директора підприємств, директора функціональних дирекцій.

Механізмом бюджетного контролю є місячний оперативний план. Щомісячно готуються матеріали по рівню виконання показників бізнес-плану/уточненого бізнес-плану з наданням детальних коментарів щодо ключових змін.

У роботі [3] виділяється 4 основні етапи бюджетування:

– бюджетне планування (розробка безпосередньо бюджетів з плановими показниками);

бюджетне організування (формування центрів фінансової відповідальності відповідно до цілей бюджетування);

– бюджетне мотивування (формування системи заохочення за виконання бюджетних показників);

– бюджетне контролювання (перевірка та оцінювання результативності бюджетної системи).

На даний час існує велика кількість методів та підходів до бюджетного планування, які розглянуті у роботах [1–4]. На вітчизняних ГЗК найбільш розповсюдженими є такі:

– метод централізованого (згори-вниз) та децентралізованого (знизу-вгору) бюджетного планування;

– метод послідовного планування;

– нормативний метод;

– метод планування з нульової бази;

– метод планування на базі попередніх періодів (від досягнутого);

– метод гнучкого планування.

Планування витрат на ГЗК холдингу здійснюється в напрямках згори-вниз (доведення дирекцією холдингу вхідних цільових параметрів) та знизу-вгору (формування ГЗК проектів бюджетів та надання їх на узгодження дирекції холдингу). При цьому планування проводиться послідовно. Спочатку встановлюється бюджет доходів, виходячи з планування обсягів реалізації продукції, далі формується план виробництва і відповідний бюджет витрат, потім на підставі плану виробництва створюється бюджет закупівель.

Нормативний метод передбачає встановлення нормативів по кожній статті витрат, що передбачають раціональне використання ресурсів при даній технології виробництва та виробничій потужності. При цьому нормативи можуть встановлюватись двома методами:

– на базі попередніх періодів (як усереднені фактичні значення по аналогічних статях витрат в минулому);

– з нульової бази (планування та розгляд конкретних ініціатив, без прямої прив'язки до історичних даних).

На ГЗК холдингу при плануванні витрат використовується планування з нульової бази, на інших вітчизняних ГЗК – метод планування на базі попередніх періодів.

Метод гнучкого планування передбачає коригування бюджетів з урахуванням зміни у звітному періоді обсягу виробництва, цін на ресурси та інших факторів, які не є об'єктом керування.

При цьому нормативи змінних витрат встановлюються питомі на одиницю виробленої продукції та у натуральному виразі. Це дозволяє у кінці звітного періоду перерахувати змінні витрати на фактичний обсяг виробництва продукції та фактичні ціни ресурсів. Але при цьому досить проблематично провести коригування повних витрат з урахуванням умовно-постійної частини.

У роботі [3] для вирішення цієї задачі пропонується використовувати коефіцієнти еластичності витрат.

Для цього спочатку будується функція витрат виду:

$$v = a + bx , \qquad (1)$$

де v – повні витрати підприємства, грн.;

x – обсяг виробництва продукції, грн.;

a, b – коефіцієнти рівняння.

Функція витрат може бути побудована одним з методів:

– технологічний аналіз;

– метод аналізу рахунків;

– метод вищої-нижчої точки;

– метод візуального пристосування;

– регресійний аналіз.

На наступному етапі визначається коефіцієнт еластичності витрат (Ev) за формулою:

$$Ev = v' \cdot x/v, \qquad (2)$$

де v′ – похідна функції витрат (коефіцієнт регресії b).

Далі визначається плановий приріст повних витрат (Δv):

$$\Delta v = \frac{Ev \times v \times \Delta x}{x}, \quad (3)$$

де Δv – плановий приріст обсягу виробництва, т;

v – повні витрати у звітному періоді, грн.;

x – обсяг виробництва у звітному періоді, т.

На нашу думку, даний метод є найбільш коректним для планування витрат, тому що враховує змінну частину не лише у прямих, але й у непрямих витратах.

У роботі [4] запропоновано обирати методи бюджетного планування в залежності від видів витрат:

– для змінних прямих витрат (нормативний метод);

– для постійних прямих (метод екстраполяції);

– для змінних непрямих (з використанням бюджетної бази);

– для постійних непрямих (коефіцієнтно-лімітний метод).

На ГЗК найбільш проблематичним є планування змінних непрямих витрат, які складають суттєву частину загальних витрат. Бюджетна база – кількісний показник діяльності, зміна якого викликає відповідні зміни у величині об'єкта бюджетування. Планова величина витрат за методом бюджетної бази у роботі [4] визначається за формулою:

$$Bs = Hs \times O, \quad (4)$$

де Bs – планова величина витрат s-го виду, грн;

Hs – норма витрат s-го виду на бюджетну одиницю, грн;

O – плановий обсяг розрахункових бюджетних одиниць.

У роботі [4] також наведено показники бюджетної бази для різних типів структурних підрозділів підприємства та для різних статей витрат. Для більшості підрозділів бюджетною базою є обсяг виробництва продукції, виконаних робіт, наданих послуг, але для техніко-економічних підрозділів – чисельність працівників.

Як відмічається у роботі [5], норми (H) частіше визначаються на підставі показників місткості:

$$H = \frac{P}{E}, \quad (5)$$

де P – витрати ресурсів, грн;

E – досягнутий результат від використання ресурсів, грн.

На підставі показників місткості можна визначити очікуваний результат за наявних ресурсів, або потребу в ресурсах для досягнення певного результату.

На ГЗК в даний час найбільш поширені такі нормовані статті витрат:

– мелючі тіла, фільтротканина, футировочна сталь, електроенергія (норма витрат встановлюється в розрахунку на 1 тону виробництва концентрату);

– бентоніт, вапняк, колосники, природний газ (норма встановлюється в розрахунку на 1 тону обкотишів або агломерату);

– коксовий дріб'язок (норма встановлюється в розрахунку на 1 тону агломерату);

– транспортерна стрічка, канати, ролики, ковші, борти обпалювальних візків (норма встановлюється в залежності від графіку замін).

Що стосується непрямих витрат, то на ГЗК для кожного структурного підрозділу встановлюються ліміти, величина яких обґрунтовується відповідними підрозділами за методом нульової бази:

– автомобільні шини для господарського автотранспорту, змащувальні матеріали, матеріали для проведення робіт з ремонту та технічного обслуговування основних засобів, інші допоміжні матеріали, послуги з проведення робіт по ремонту та технічного обслуговування основних засобів, послуги з заміни нормованих ресурсів, інші послуги, дизельне пальне, бензин, питна вода, стоки, теплоенергія, заробітна плата, інші виплати (ліміт споживання встановлюється на рік для кожного структурного підрозділу ГЗК);

– послуги з підривання (ліміт споживання встановлюється на рік згідно планових обсягів підривання гірничої маси, передба-

чених річною виробничою програмою);

– послуги з буріння (ліміт споживання встановлюється на рік згідно планових обсягів бурових робіт, передбачених річною виробничою програмою).

Амортизація основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів планується на підставі прямолінійного методу. Нарахування на заробітну плату, плата за користування надрами, плата за землю, екологічний податок, інші податки та платежі плануються за встановленими ставками.

Розглянемо другий етап бюджетування – організування. Як зазначається у роботі [3], на даному етапі проводиться формування центрів фінансової відповідальності відповідно до цілей бюджетування. Найбільш поширеними є такі види центрів відповідальності:

– центри прибутку (контролюються лише результати – прибутки підрозділу, але не шляхи досягнення цих результатів);

– центри витрат (підрозділи, по яких важко оцінити результати діяльності, контролюється відхилення фактичних витрат від планових);

– центри інвестицій (контролюється обсяг інвестицій та віддача від них);

– центри вартості (підрозділи, що створюють нову вартість, по яких можна підрахувати усі витрати на їх діяльність та отримані результати у кількісних показниках);

– центри обороту (комерційні підрозділи, основною ціллю яких є нарощення обсягів реалізації).

ГЗК холдингу є центрами витрат та інвестицій. Тому наступні 2 етапи бюджетування (мотивування та контролювання) пов'язані безпосередньо з витратами. В процесі бюджетування проводиться оперативний контроль відхилень фактичних витрат від планових. У разі забезпечення зниження фактичних витрат, працівникам підприємства нараховується премія. Таким чином, працівники заохочуються до використання прогресивних методів та технологій виробництва, більш економічних матеріалів тощо.

В процесі контролювання витрат проводиться факторний аналіз відхилень фактичних витрат від планових. У роботі [3] розглядаються такі види відхилень:

– відхилення прямих матеріальних витрат за рахунок ціни;

– відхилення прямих матеріальних витрат за рахунок норм використання;

– відхилення прямих витрат на оплату праці за рахунок тарифної ставки;

– відхилення прямих витрат на оплату праці за рахунок продуктивності праці;

– відхилення змінних виробничих накладних за рахунок ставки розподілу;

– відхилення змінних виробничих накладних за рахунок продуктивності праці;

– відхилення змінних витрат за рахунок цін на ресурси;

– відхилення змінних витрат за рахунок ефективності використання ресурсів;

– відхилення постійних виробничих накладних за рахунок обсягу виробництва;

– відхилення постійних виробничих накладних за рахунок використання потужності;

– відхилення постійних виробничих накладних за рахунок продуктивності праці.

На ГЗК щомісячно проводиться факторний аналіз відхилення фактичних показників від планових за звітний місяць та за період з початку року. Аналіз собівартості продукції здійснюється як по переділам, так і по видам продукції шляхом горизонтальної (динамічної) та вертикальної (структурної) оцінки зміни фактичних витрат по калькуляційним статтям в порівнянні з базисними (плановими або фактичними за попередній звітний період) значеннями. При цьому розглядаються відхилення за рахунок змін:

– питомих витрат нормованих ресурсів;

– цін на спожиті ресурси, отримані послуги сторонніх організацій;

– обсягів виробництва продукції;

– ставок та нормативів відрахувань по податкам та зборам;

– гірничо-геологічних умов видобутку руди;

– витрат на оплату праці;

– амортизації;

– інших факторів.

Відхилення за рахунок змін питомих витрат нормованих ресурсів (Вп.в) характеризує ефективність їх використання, та визначається за формулою:

$$Вп.в. = (Нф – Нпл) х Оф х Цпл, \quad (6)$$

де Нф – фактична питома витрата ресурсу;

Нпл – планова питома витрата ресурсу;

Оф – фактичний обсяг виробництва;

Цпл – планова ціна одиниці ресурсу.

Відхилення за рахунок зміни цін (Вц) визначається за наступною формулою:

$$Вц = (Цф – Цпл) х Нф х Оф, \quad (7)$$

де Цф – фактична ціна одиниці ресурсу.

Відхилення за рахунок зміни обсягів виробництва (Воб) визначається за формулою:

$$Воб = (Оф – Опл) х Нф х Цпл, \quad (8)$$

де Опл – плановий обсяг виробництва.

Відхилення за рахунок зміни ставок та нормативів відрахувань по податкам та зборам визначається прямим розрахунком по кожному податку. Відхилення за рахунок зміни гірничо-геологічних умов видобутку руди також визначається прямим розрахунком. В даному випадку враховується зміна наступних умов видобутку руди:

– зміна середньої відстані транспортування гірничої маси (впливає на витрати дизельного пального, автошин);

– перевищення/зменшення темпів зміни обсягів підривання гірничої маси над темпами зміни обсягів видобутку руди;

Відхилення за рахунок зміни витрат на оплату праці, амортизації теж визначається прямим розрахунком. У відхиленні витрат на оплату праці виділяється два ключових фактори:

– зміна середньої заробітної плати 1-го працівника;

– зміна чисельності працівників.

Відхилення за рахунок зміни інших факторів (Ві.ф) визначається за формулою:

$$Ві.ф. = \sum від – Вп.в. – Вц – Воб – Впод – Вггу – Воп – Вам \quad (9)$$

де Σвід. – загальний розмір відхилення;

Впод – відхилення за рахунок зміни ставок та нормативів відрахувань по податкам та зборам;

Вггу – відхилення за рахунок зміни гірничо-геологічних умов видобутку руди;

Воп – відхилення за рахунок зміни витрат на оплату праці;

Вам – відхилення за рахунок зміни амортизації.

У роботі [2] пропонується метод аналізу відхилень в умовах невизначеності, що базується на теорії ймовірності. Якщо фактичне значення параметру потрапило у допустимий діапазон, то виконання бюджету вважається успішним. У протилежному випадку необхідно провести додатковий аналіз, спрямований на зменшення невизначеності параметрів бізнесу, проаналізувати відхилення, що випадають.

Обробка даних про відхилення між фактичними та бюджетними показниками охоплює два етапи:

1. Вхідний контроль, при якому дані повинні бути проаналізовані. Необхідно з'ясувати, чому деякі дані різко відрізняються від інших, перевірити їх репрезентативність, відновити пропущені дані.

2. Складання варіаційного ряду та побудова гістограм. Під час складання варіаційного ряду необхідно:

– визначити довжину інтервалу (h) за формулою (10):

$$h = (Xmax – Xmin) / (1 + 3.22 \lg n), \quad (10)$$

де Xmax, Xmin – елемент вибірки з найбільшим та найменшим значенням, відповідно;

n – обсяг вибірки.

– встановити нижню межу першого інтервалу (a_1) за формулою:

$$a_1 = Xmin – h/2 \quad (11)$$

– для визначення наступних меж потрібно до межі a_1 послідовно додавати довжину інтервалу, поки початок наступного інтервалу не досягне Xmax;

– визначити кількість інтервалів (r), яка залежить від обсягу вибірки і обчислюється за формулою:

$$- r = \log_2 n + 1 \quad (12)$$

– скласти варіаційний ряд залежно від частот інтервалу:

$$W = n_i / n, \qquad (13)$$

де n_i – кількість елементів вибірки, значення яких належать і-му інтервалу.

Виконання цих етапів дозволяє побудувати гістограму розподілу ймовірностей відхилень між фактичними та бюджетними показниками. Далі визначаються статистичні показники асиметрії та ексцесу. Висока лівостороння асиметрія за витратами вказує на те, що є випадки, коли структурні підрозділи замовляють коштів більше, ніж фактично використовують.

У роботі [2] наведено ще один метод визначення випадаючих значень відхилень, що базується на критерії λ:

$$\lambda = \frac{x_n - x_{n-1}}{x_n - x_1}, \qquad (14)$$

де x_1, x_n, x_{n-1} – значення елементів вибірки з номерами 1, n, n-1 відповідно.

У випадку якщо розрахункове значення λ більше критичного, то перевірочне значення x_n вважають таким, що випадає та потребує проведення додаткового аналізу.

Ці підходи доцільно використовувати і при оцінці операційної результативності. За наявності великої статистичної вибірки відхилень, наприклад, за кожен день календарного місяця, у показнику фінансово-економічних результатів доцільно враховувати лише випадаючі значення відхилень та зосередити увагу на дослідженні саме цих відхилень. Інші слід розглядати як несуттєві.

Висновки. Завданням кожного підприємства є розробка показників результативності, які максимально враховують ступінь досягнення його стратегічної мети. Для підприємств, що виконують в межах холдингу функції центру витрат, показником фінансово-економічних результатів операційної діяльності є величина відхилень фактичних витрат від планових за бюджетом. Зазначений підхід дозволяє оцінити результати діяльності підприємства, що залежать від нього безпосередньо та виключити вплив чинників, на які підприємство не впливає.

Література

1. Бюджетування в економічних системах: монографія / за ред. Ю. Г. Лисенко, В. М. Андрієнко. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 360 с.
2. Дядечко Л. П. Бюджетування грошових коштів: сутність та роль в управлінні підприємствами: монографія / Л. П. Дядечко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 251 с.
3. Кузьмін О. Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади : монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2007. – 234 с.
4. Лук'янова В. В. Бюджетування витрат операційної діяльності: [монографія] / Лук'янова В. В., Яковенко О. В. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 225 с.
5. Чистов С. М. Державне регулювання економіки / С. М. Чистов – К. : КНЕУ, 2002. – 208с.

В статье проведен критический анализ современных подходов к бюджетированию затрат. Исследована существующая практика составления и контроля выполнения бюджетов горно-обогатительными комбинатами, входящими в состав холдинга. Обосновано, что для предприятий, которые выполняют в холдинге функции центров затрат, показателем результатов деятельности является не прибыль, а величина отклонений фактических затрат от плановых по бюджету.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, контроль, анализ, холдинг, экономические результаты деятельности.

Critical analysis of the modern approaches to budgeting expenses is carried out. Existing practices for budget execution and control of ore-dressing and processing enterprise incorporated into the holding company are studied. It is proved that for enterprises that serve as the holding's cost centers it is not profit that indicates the results of their activity, but the variance of actual costs and the planned budget.

Keywords: budgeting, planning, monitoring, analysis, holding, economic outcomes.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 21.11.13 р.*

УДК 658.29

ПЕРЕДУМОВИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В. В. Метеленко, аспірант, Класичний приватний університет, Natalya381508@rambler.ru

Розглянуто теоретико-методологічні підходи до визначення економічної безпеки підприємства у контексті забезпечення національних інтересів держави. Визначено елементи системи економічної безпеки промислового підприємства в умовах впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на результати його діяльності.

Ключові слова: національна економіка, система економічної безпеки підприємства, господарський механізм підприємства, ресурси підприємства, внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства.

Постановка проблеми. Життєздатність національної економіки залежить від того, наскільки ефективно, системно та динамічно функціонують усі складові економічної безпеки, до яких належать безпека вітчизняного сектора матеріального виробництва, стійкість національної грошово-кредитної системи, економічна безпека регіонів та суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та форм власності.

Проблема забезпечення економічної безпеки національної економіки завжди була актуальною, однак сьогодні вона набула особливої значущості. Вирішення цієї проблеми на рівні держави можливе тільки за умов розробки дієвого механізму захисту економічних інтересів усіх суб'єктів господарювання, до яких віднесено підприємства сфери матеріального виробництва, банківські установи, страхові компанії, державні регулятори грошово-кредитної системи, державні регулятори податкової системи тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Умови функціонування вітчизняних промислових підприємств сьогодні є досить складними та такими, що потребують постійної адаптації до зовнішніх та внутрішніх чинників, вплив яких, зазвичай, дестабілізує механізм функціонування цих підприємств та не дозволяє здійснювати ефективну підприємницьку діяльність у напрямку накопичення власного капіталу як основного джерела економічного розвитку. Зважаючи на те, що підприємство, з позиції системного підходу, є складною соціально-економічною системою, побудова системи економічної безпеки промислового підприємства постає достатньою та необхідною умовою збереження цілісності такої системи.

Проблеми економічної безпеки на рівні держави та суб'єктів господарювання досліджують такі вітчизняні учені, як Б. М. Андрушків [1], С. Б. Довбня [2], Г. В. Козаченко [3], Ю. Г. Лисенко [4], М. П. Войнаренко [5], Б. В. Губський [6], С. В. Кавун [7], М. М. Єрмошенко [8], О. Г. Білорус [9], О. Ф. Долженков [10], А. І. Сухорукова [11], а також зарубіжні учені О. Грунін [12], В. С. Гусєв [13] та ін. Багатоаспектність та багаторівневість поняття «економічна безпека» дають змогу стверджувати, що її забезпечення можливе тільки за умов комплексного підходу до її розуміння на макро- та мікрорівнях з урахуванням забезпечення змістовності, а саме конституційних прав і свобод в державі, демократії, суверенітету, територіальної цілісності, економічної та інформаційної безпеки.

Формулювання мети статті. Метою роботи є обґрунтування теоретико-методологічного підходу до визначення елементів системи економічної безпеки промислового підприємства в умовах впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на результати його діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Концепції національної безпеки України закладено основи державної політики національної безпеки, яка спрямована на розвиток демократії, поглиблення усвідомленості влади при формуванні управлінських рішень щодо упорядкування народного господарства. Складовою такої державної політики є політика в сфері еко-

номічної безпеки. Для вітчизняної економічної науки категорія «економічна безпека» є такою, що потребує подальшого дослідження та розвитку, що пояснюється суттєвими змінами у державній політиці, яка спрямована на розвиток соціальних стандартів, що безпосередньо впливає на економічний розвиток та економічну безпеку всієї країни, її окремих регіонів, суб'єктів господарювання.

Погоджуючись з автором статті [14, с.58–62] Чумаковою Т. М., ми наголошуємо на тому, що у зв'язку із еволюційними змінами у державній політиці, появою внутрішніх та зовнішніх загроз одночасно з глобалізаційними змінами в національній економіці, наукові дослідження у сфері побудови системи економічної безпеки промислових підприємств потребують розробки нових форм, завдань, змісту та структури системи економічної безпеки, яка б відповідала вимогам оновленої державної політики.

Правова основа функціонування системи національної безпеки України регулюється Конституцією України [15], Законом України «Про основи національної безпеки» [16], якому передувала Концепція економічної безпеки України [17], іншими нормативно-правовими актами, міжнародними договорами та угодами, визнаними Україною. Так, в ст.17 Конституції України наголошується, що «захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу» [15]. Тобто, суб'єктами системи національної безпеки України є як держава та її довкілля, так і суспільство і кожна його особа, а головним інтегральним критерієм ефективності державної політики національної безпеки є досягнута захищеність прав і свобод кожної особи від зовнішніх та внутрішніх загроз.

У Концепції економічної безпеки України [17, с.5] визначено, що «основним критерієм економічної безпеки країни є здатність її економіки зберігати або, принаймні, швидко поновлювати критичний рівень суспільного відтворення в умовах припинення зовнішніх поставок або кризових ситуацій внутрішнього характеру», тому науковим завданням при вирішенні проблеми побудови системи економічної безпеки, зокрема, промислового підприємства, є розробка механізму оперативного реагування на кризові ситуації внутрішнього та зовнішнього характеру.

Згідно ст. 8 Закону України «Про основи національної безпеки України» [16] основними напрямами державної політики з питань національної безпеки України в економічній сфері є такі:

– забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

– прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів; стимулювання випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв;

– вдосконалення антимонопольної політики; створення ефективного механізму державного регулювання природних монополій;

– подолання «тінізації» економіки через реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери та припинення відпливу капіталу за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси;

– забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої та зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку;

– здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

– забезпечення енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, в тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення;

– забезпечення продовольчої безпеки;

– захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;

– посилення участі України у міжнародному розподілі праці, розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції у євро-

пейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях.

Узагальнення основних напрямів державної політики національної безпеки в економічній сфері та загроз національним інтересам та національній безпеці України [16] дають змогу систематизувати спрямування дій державної політики на нейтралізацію загроз національній безпеці України в економічній сфері (рис. 1) та визначити очікувані результати від цих дій.

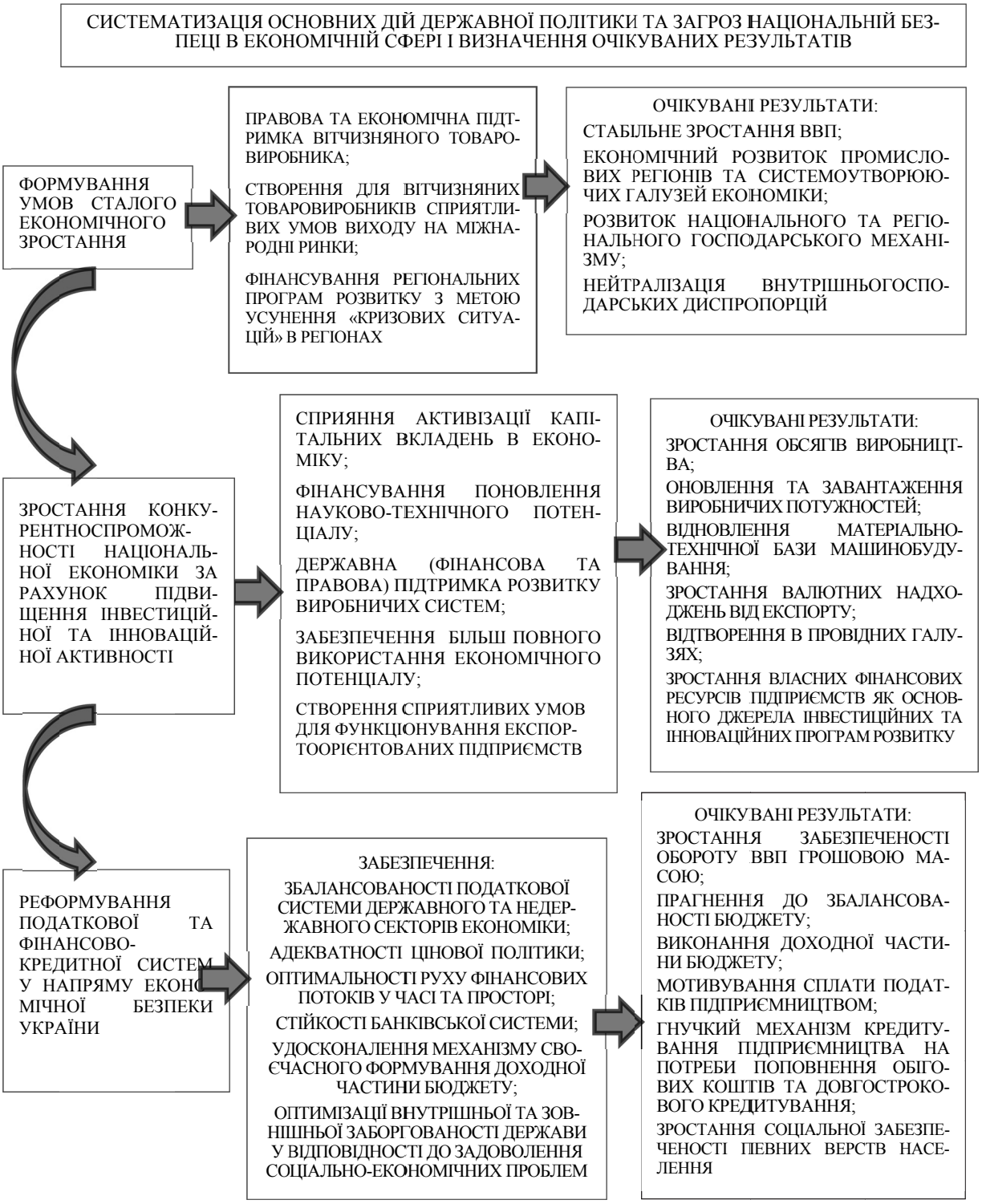


Рис. 1. Алгоритм спрямування дій державної політики на нейтралізацію загроз національній безпеці в економічній сфері та визначення очікуваних результатів

Аналізуючи рис.1 зрозуміло, що подолання загроз національній безпеці України в економічній сфері можливе тільки за рахунок досягнення сталого економічного зростання у реальному секторі, тобто зростання виробничих інвестицій, розширення виробництва, зростання доходів від трудової діяльності, стимулювання інноваційної активності, що сприятиме технологічному прогресу. Таким чином, необхідним для економічного зростання є розробка нового організаційно-економічного механізму ефективного використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, що забезпечить можливість здійснювати контроль, попередження та нейтралізацію можливих загроз економічній безпеці України.

Умови, в яких сьогодні функціонує більшість промислових підприємств, зокрема, підприємств машинобудування, є невизначеними з причин: недосконалості правової бази їх функціонування та захищеності від «неякісного» ведення бізнесу; недосконалості податкового законодавства в частині врахування стану та динаміки розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища ведення бізнесу; недосконалості зовнішньоекономічного регулювання діяльності підприємств; практично відсутності державної підтримки розвитку стратегічних галузей та ін. Ці та інші причини здійснюють негативний вплив на операційну, фінансову, інвестиційну діяльність, на кінцеві результати діяльності та спричиняють посилення впливу існуючих загроз, коло яких поширюється в результаті наявності синергетичного ефекту від дії кожної із загроз окремо з причини того, що загрози впливають безпосередньо на всі елементи потенціалу промислового підприємства, які, апріорі, пов'язані між собою.

Таким чином, основним науковим завданням дослідження є формування концептуальних основ побудови системи економічної безпеки промислового підприємства на базі теоретичного обґрунтування основ побудови даної системи, з урахуванням особливостей її формування в сучасних умовах, стану та розвитку національної безпеки України в економічній сфері.

Тривала економічна криза в Україні та поза її межами спричинила сьогодні посилений прояв існуючих та появу нових загроз для підприємницької діяльності, зокрема, підприємств промисловості, що негативно позначилось на кінцевих результатах їх діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників оцінки результатів діяльності підприємств промисловості України

Найменування показника / період	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Питома вага підприємств промисловості, що отримали збиток	36,5	34,7	33,4	38,9	40,3	40,8	37,9
Рентабельність операційної діяльності, %	5,5	5,8	5,8	4,9	1,8	3,6	4,8
Випуск промислової продукції в загальному обсязі випуску (в основних цінах), %	47,8	46,5	45,3	44,5	40,5	43,2	44,2
Фінансовий результат промислових підприємств від звичайної діяльності до оподаткування (сальдо), млн.грн.	28264,3	34699,6	43700,9	20243,2	-4760,7	31579,6	63260,9

Джерело: [18, с.65-68;105]

Так, з аналізу даних табл. 1 можна зробити такі висновки. Промисловість здійснює вагомий вплив на загальний випуск в економіці України. Так, питома вага випуску промислової продукції коливається у межах 40,5 – 47,8%, тобто складає практично

половину загального випуску [18, с.65–68, 105].

Питома вага збиткових підприємств у промисловості протягом 2007–2011 рр. зростає та наближається до 40%, спостерігається незначне зниження питомої ваги збиткових підприємств у 2011 році до 37,9%, однак суттєво вона не зменшується. Тобто, протягом 2005–2011 рр. кількість збиткових підприємств у промисловості України практично не змінюється, а це означає, що у промисловості не спостерігається позитивних тенденцій покращення умов організації їх господарської діяльності, до яких віднесено, як внутрішні, так і зовнішні умови (чинники). Покращення внутрішніх умов забезпечується якістю менеджменту підприємства, який суттєво залежить від змін, що відбуваються у зовнішньому оточенні будь-якого підприємства.

Висновки. Дослідження особливостей та результатів діяльності підприємств промисловості України дає змогу стверджувати, що існує низка загроз їх економічній безпеці, що набули форму системних і діють протягом 1999–2011 рр. безперервно. До основних з них нами віднесено:

– порушення пропорцій між різними видами економічної діяльності;

– відсутність модернізації промислової системи у напряму підвищення технологічності та відновлення технологічних зв'язків;

– поступове «старіння» виробничих систем за рахунок, практично, відсутності капіталовкладень, що знижує можливість їх адаптації до внутрішніх та зовнішніх загроз;

– дисбаланс економічних пропорцій та технологічних зв'язків в економічному просторі України та поза її межами;

– деструктивна (для економічної безпеки) діяльність тіньових структур;

– порушення принципів рівноправного партнерства у бізнесі;

– падіння ефективності використання економічного потенціалу України;

– неадекватність цін, що обумовлено «старінням» виробничих систем та неефективним використанням економічного потенціалу країни;

– втрата зовнішніх ринків збуту за рахунок невідповідності цінового та якісного чинників і, як наслідок, – скорочення валютних надходжень від експорту;

– звуження внутрішнього ринку споживання за рахунок зменшення середнього класу та збідніння інших верств населення, що негативно впливає на процеси нагромадження капіталу в економіці України;

– інвестиційна та інноваційна пасивність в цілому протягом тривалого періоду розвитку економіки країни;

– об'єктивна (з причин наявності перерахованих системних загроз) неможливість оптимізації використання обмежених матеріальних та фінансових ресурсів, неефективне використання трудових ресурсів, що у сукупності стримує процеси соціально-економічного розвитку.

Таким чином, обґрунтовано необхідність подальшого розвитку науково-методичних підходів та розробки нових форм системи економічної безпеки, яка б відповідала вимогам оновленої державної політики та забезпечувала можливість оперативного реагування на кризові ситуації внутрішнього та зовнішнього характеру.

Література

1. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство / [Андрушків Б. М., Малюта Л. Я., Сороківська О. А. та ін.]. – Тернопіль : Тернограф, 2008. – 424 с.

2. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.

3. Козаченко Г. В. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / Г. В. Козаченко. – Луганськ : Еталон, 2010. – 282 с.

4. Лысенко Ю. Г. Механизмы управления экономической безопасностью : [монографія] / Лысенко Ю. Г., Мищенко С. Г., Спиридонов А. А. – Донецьк : ДонНУ, 2002. – 178 с.

5. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі : [монографія] / М. П. Войнаренко, Т. Т. Дуда, В. В. Лук'янова, О. Ф. Яременко; за наук. ред. М. П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 382 с.

6. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський – К. : ДП Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.

7. Кавун С. В. Система економічної безпеки методологічні та методичні засади : [монографія] / С. В. Кавун. – Харків : Вид-тво ХНЕУ, 2009. – 300 с.

8. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.

9. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку : [монографія] / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко. – Київ : КНЕУ, 2001.– 733 с.

10. Долженков О. Ф. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах : [монографія] / Долженков О. Ф., Жуковська Ж. О., Головченко О. М. ; За заг. ред. О. Ф. Долженкова. – Одеса : ОЮІ ХНУВС, 2007. – 208 с.

11. Сухорукова А. І. Система економічної безпеки держави : [монографія] / А. І. Сухорукова. – Київ : Видавничий дім Стилос. – 2011. – 350 с.

12. Грунин О. Экономическая безопасность организации / О. Грунин, С. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.

13. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / [В. С. Гусев, В. А. Демин, Б. И. Кузин и др.]. – СПб. : Питер, 2004. – 288 с.

14. Чумакова Т. М. Аналіз сучасного стану машинобудівного комплексу / Т. М. Чумакова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №2. –С. 58– 62.

15. Конституція України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр

16. Закон України «Про основи національної безпеки України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/964-15

17. Концепція економічної безпеки України. Ін-т. екон. прогнозування; кер. проекту В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с. ISBN 966-581-106-1

18. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.

Рассмотрены теоретико-методологические подходы к определению экономической безопасности предприятия в контексте обеспечения национальных интересов государства. Определены элементы системы экономической безопасности промышленного предприятия в условиях влияния факторов внутренней и внешней среды на результаты его деятельности.

Ключевые слова: национальная экономика, система экономической безопасности предприятия, хозяйственный механизм предприятия, ресурсы предприятия, внутренняя и внешняя среда предприятия.

Theoretical and methodological approaches to the definition of economic security in the context of national interests is researched. The constituent parts of economic security of an indus-?rial enterprises under the influence of internal and external environment factors on the enterprise performance are determined.

Keywords: national economy, enterprise economic security, enterprise economic security mechanism, enterprise resources, internal and external environment of an enterprise.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Метеленко Н. Г. *Надійшла до редакції 08.11.13 р.*

УДК 658.14.17:65.016.8:001.8

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Т. В. Донченко, ст.викладач, Хмельницький національний університет
donch_t@mail.ru

Розглянуто та проаналізовано класифікаційні ознаки санації, визначено основні форми і види санації підприємств та запропоновано напрямки удосконалення їх класифікації з урахуванням правового та економічного критерію дослідження. Розроблено багатокритеріальну класифікацію санації, в якій виділено додаткові ознаки та уточнено види санації.

Ключові слова: санація, класифікація санації, фінансове оздоровлення, критерії класифікації, автономна санація, гетерономна санація.

Постановка проблеми. В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища санація є важливим інструментом регулювання структурних змін і входить у систему найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємств держави. У зв'язку із постійними змінами зовнішніх та внутрішніх умов функціонування підприємств та удосконаленням законодавства виникає необхідність всебічного дослідження різних підходів до трактування цього поняття шляхом здійснення відповідного системно-логічного аналізу. Для більш змістовного розкриття сутності санації варто конкретизувати її види, адже класифікація процедур санації підприємств має не лише теоретичне, але й глибоке практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукових праць засвідчує, що питання сутності та класифікації санації є об'єктом наукового інтересу таких відомих вчених-економістів, як О. О. Терещенко, Т. М. Білоконь, А. Б. Кондрашихіна, О. В. Моцюк, І. О. Хар, В. Г. Боронос, В. В. Радзивилюк, М. О. Кохан та інших. [2; 4–7; 9; 10; 11]. Однак зауважимо, що питання класифікації санації є дискусійним і недостатньо висвітленим в економічній літературі. Враховуючи практичну значимість систематизації вітчизняного та закордонного досвіду щодо шляхів та засобів подолання кризи на підприємстві, зміни законодавчої бази та сучасних умов функціонування підприємств, вважається за доцільне удосконалити класифікацію санації, оскільки такий підхід дозволить більш чітко виокремити особливості застосування даного інструменту державного регулювання підприємницької діяльності.

Формулювання мети статті. Метою статті є обґрунтування методичних основ класифікації санації шляхом узагальнення існуючих класифікаційних ознак та розробки пропозицій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що в науковій літературі визначено велику кількість класифікаційний ознак, а, відповідно, і форм та різновидів санації [1–10].

При розробці класифікації санації, на нашу думку, доцільно врахувати такі аспекти, як:

– визначення мети, з якою розробляється класифікація;

– чіткість і лаконічність понятійно-категорійного апарату;

– здійснення класифікації за різними ознаками;

– врахування особливостей діяльності підприємств.

Узагальнення та удосконалення автором класифікації видів санації на основі дослідження різних літературних джерел представлене на рис. 1.

Як показує аналіз існуючих теоретичних досліджень, найбільш розповсюдженими є критерії класифікації видів санації, які носять правовий характер і регламентовані законодавством. За критерієм порядку входження в судові процедури санації можуть бути розділені на добровільні та примусові. Цей розподіл пов'язаний з визначенням виду сторони, яка ініціює провадження у справі про банкрутство, а також з порядком здійснення процедур санації.

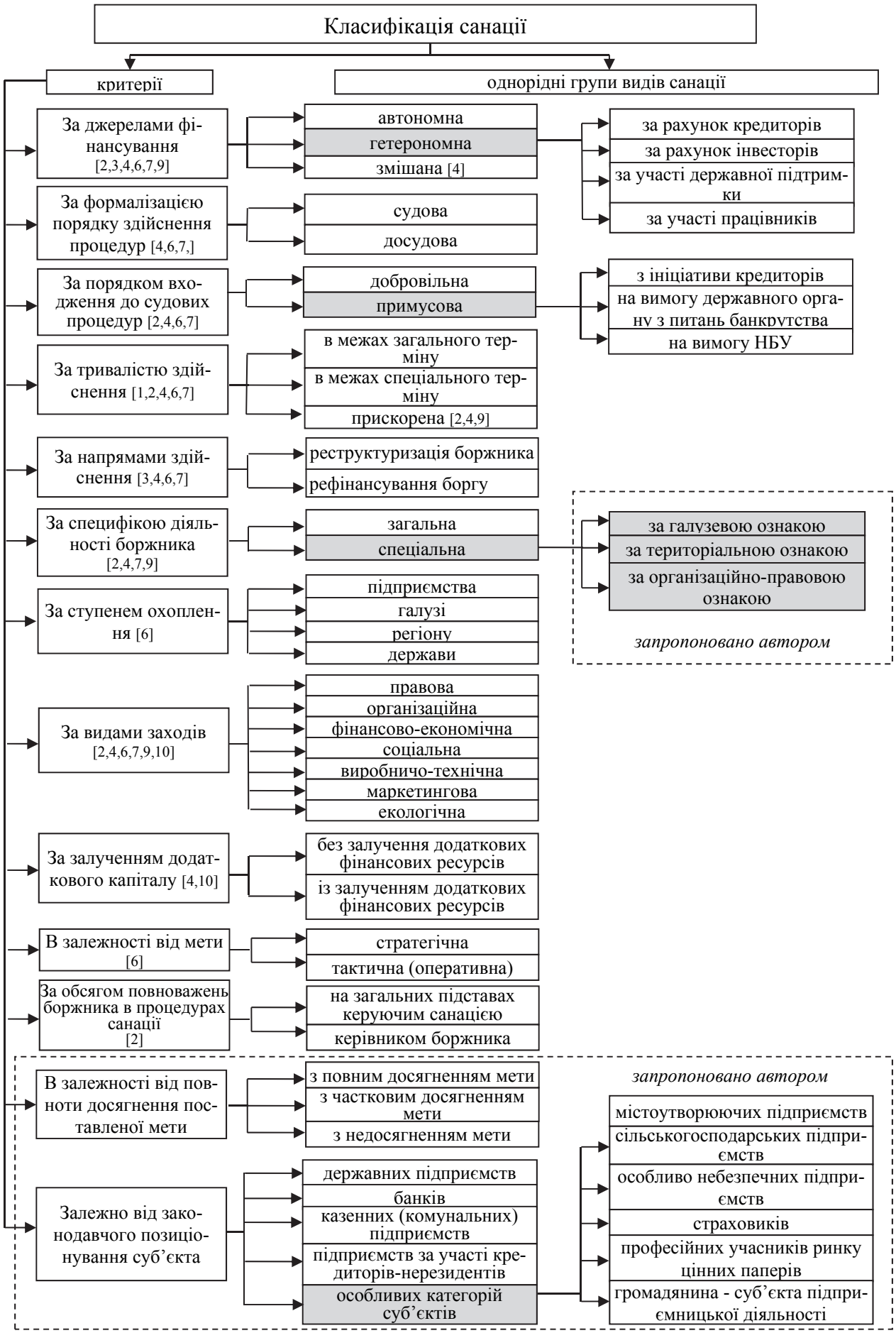


Рис. 1. Багатокритеріальна класифікація санації (розроблено автором)

Добровільну санацію має право ініціювати підприємство-боржник в режимі здійснення досудової санації.

Примусова санація, відповідно до норм національного і закордонного законодавства про банкрутство, в судовій процедурі може бути ініційована кредиторами, а також державним органом з питань банкрутства щодо підприємств, частка у статутному капіталі яких перевищує 25%. Крім того, ініціатором примусової санації (фінансового оздоровлення) для банків є Національний банк України.

За критерієм формалізації порядку здійснення процедур санації їх можна класифікувати на судові і досудові [7, с.262]. Досудова санація спрямована на запобігання порушення провадження у справі про банкрутство і здійснюється, як правило, на підставі спеціального законодавства, а в закордонних країнах регулюється нормами цивільного або торговельного права. Судова процедура санації здійснюються в ході впровадження у справі про банкрутство відповідно до законодавства про неспроможність (банкрутство). Відмінною рисою судової процедури санації порівняно із іншими способами попередження банкрутства є склад учасників цієї процедури, наявність загального, визначеного законом механізму її здійснення, реалізація санації спеціальною посадовою особою на основі плану санації під контролем суду у зазначені законом терміни.

За тривалістю здійснення судових процедур санації їх можна розділити на:

– процедури, що здійснюються в рамках загального терміну, який складає 6 місяців та може бути продовжений ще на дванадцять місяців (стаття 28 Закону [1]);

– процедури, що здійснюються в рамках спеціальних термінів (наприклад, строк процедури санації містоутворюючого підприємства, особливо небезпечного підприємства може бути продовжений до десяти років, термін санації сільськогосподарського підприємства не може перевищувати п’ятнадцяти місяців та може бути продовжений ще на один рік (статті 85–86 закону [1])).

Також серед вітчизняних науковців існує думка про необхідність впровадження прискореної санації [2; 7; 9]. Така можливість була вперше передбачена французьким законодавством та у Російській Федерації, де відповідно були введені прискорені процедури банкрутства, у тому числі й аналог судової процедури санації – процедура зовнішнього керування. На сьогоднішній день, українське законодавство не передбачає норм про проведення прискореної судової процедури санації. Тому, з метою підвищення ефективності судових процедур банкрутства і процедур санації, зокрема, ми підтримуємо думку Радзивілюк В. В. щодо доцільності використання зарубіжного досвіду і введення в Україні прискореної судової процедури санації малих і середніх підприємств.

За критерієм специфіки правового положення або специфіки діяльності боржника процедури санації поділяють на загальні і спеціальні. На думку авторів спеціальний вид санації потребує пояснення і уточнення. Підтримуючи слушні твердження авторів [8, с.168], щодо необхідності дослідження особливостей діяльності суб'єктів господарювання, враховуючи їх індивідуальність, розміри території або специфіку функціонування, вважаємо за необхідне виокремити класифікацію за такими критеріями (див. табл.1):

– за галузевою ознакою;
– за територіальною ознакою;
– за організаційно-правовою ознакою.

Галузеві особливості фінансової санації зумовлені індивідуальними ознаками елементів продуктивних сил, технологічними особливостями виробництв і цілих галузей господарства в регіоні. Прикладом найбільш укрупненого розподілу за галузевою ознакою є критерій «фінансове – нефінансове підприємство». Так, заходи із санації металургійного комбінату відрізнятимуться від аналогічних дій для сільськогосподарської виробничої установи, оскільки принципово відмінними є техніко-економічні, технологічні, організаційні й інші характеристики, властивості предмета праці, вхідних і вихідних потоків підприємств цих галузей, які слід враховувати, розробляючи план фінансової санації [8]. Це означає, що особливості впровадження процедур санації можна виокремити за галузями економіки.

Таблиця 1

Класифікація спеціального виду санації (розроблено автором)

Ознака	Вид санації за групами господарських суб'єктів
за галузевою ознакою	санація фінансових установ: – банків; – страхових організацій; – небанківських фінансово-кредитних установ (крім страховика); – професійних учасників ринку цінних паперів та ін.
	санація промислового підприємства: – сільськогосподарського; – харчової промисловості; – галузі обробної промисловості (текстильна, переробки деревини, хімічна тощо); – видобувної промисловості, металургії, машинобудування, виробництва електроенергії, газу, води; – будівництва; – інших галузей
	санація підприємства сфери послуг: – туристичного бізнесу; – оптової та роздрібної торгівлі; – готельно-ресторанного комплексу; – інших підприємств сфери послуг
за територіальною ознакою	санація підприємств депресивних регіонів
	санація підприємств інвестиційно-привабливих регіонів
за організаційно-правовою ознакою	санація юридичних осіб
	санація фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності
	санація щодо відсутнього боржника
	санація боржника,що проводиться його керівником

Цікавими є дослідження регіональних особливостей, які викликані специфічними властивостями поведінки людей у відносинах фінансової санації, які мешкають і працюють на певній території країни.

Територіальні особливості безпосередньо пов'язані з традиційними показниками продуктивних сил – природно-ресурсним потенціалом і інвестиційною привабливістю регіону.

Так, висока інвестиційна привабливість регіону може бути каталізатором економічних трансформацій і пов’язаних з ними процесів реорганізації та банкрутства окремих суб’єктів господарювання. Приплив інвестицій у регіон багато в чому полегшує прийняття рішень щодо перепрофілювання, реструктуризації діючих виробничих установ. Відповідно, спрощується практична реалізація процедур банкрутства та санації, скорочується час на їх проведення [8, с. 170].

Водночас, санація на територіях з меншим інвестиційним і природо-ресурсним потенціалом може бути ускладнена і передбачати довший строк її реалізації.

Під час виявлення територіальних (регіональних) особливостей важливим елементом є макроекономічні наслідки та реакції на зупинки виробництва, перепрофілювання підприємства, скорочення робочих місць тощо, як для території (регіону), так і для держави в цілому.

Організаційно-правова ознака виділяє окремі категорії боржників, які відрізняються організаційною та функціональною структурами і вимагають застосування різних методів або дій органами влади й управ-

ління під час процедури банкрутства і санації. Наприклад, дії керівника підприємства-боржника щодо відновлення платоспроможності суб'єкта санації і банкрутства здатні більш повною мірою враховувати інтереси трудового колективу та менеджерів підприємства, ніж у випадку провадження справи про банкрутство відсутнього боржника. Отже і розробка сценарію фінансової санації виробничих об'єктів буде відрізнятись і передбачати відмінний набір санаційних заходів.

В українському законодавстві за такою ознакою виокремлено санацію щодо відсутнього боржника, щодо боржника – громадянина-підприємця, щодо боржника, фінансове оздоровлення якого проводить його керівник, або ліквідацію якого здійснює його власник [1].

Отже, визначення цих видів санації і врахування їх особливостей буде впливати на управлінські дії суб'єктів фінансової санації, алгоритми впровадження управлінських рішень, схеми узгодження волевиявлення суб'єктів.

В основу поділу процедур санації на види можуть бути покладені крім правових і економічні критерії її класифікації, що зумовить глибше розуміння суті організаційно-економічного механізму санації.

Так, в залежності від джерел фінансування санації, розрізняють автономну санацію (власні засоби підприємства і капітал його власників) і гетерономну санацію (зовнішню). Зовнішнє фінансування може здійснюватись за рахунок кредиторів, інвесторів, за участі державної підтримки (пряма, непряма; поворотна, безповоротна) і за участі працівників (трудового колективу). На практиці найчастіше використовується обидва джерела фінансування, тому автори Боронос В. Г., Плікус, І. Й., Кошубко І. М. [4] виділили змішаний вид санації.

Санацію як економічну категорію, на думку Кохан М. О., можна класифікувати за ступенем охоплення у просторовому вимірі санацію підприємства, галузі, регіону і держави. Про можливість проведення санації у тій чи іншій галузі економіки можна вести мову тільки у тому разі, коли наростаючі кризові процеси на підприємствах галузі мають спільні причини та аналогічний перебіг у часі (наприклад, недавні кризи будівельної, металургійної, вугледобувної промисловості та ін.).

Проведення санації на регіональному рівні відповідно буде здійснюватись через комплекс заходів, спрямованих на відновлення життєдіяльності регіону, кризовий стан підприємств якого пов'язаний із їх територіальним розміщенням (містоутворюючі і особливо небезпечні підприємства, сільськогосподарські та фермерські господарства).

Санацію держави, як суб'єкта економічних відносин, здійснюють за умов необхідності відвернення загрози дефолту та для подолання загальних кризових явищ розвитку національної економіки [8].

Бланк І. А. визначає два напрями здійснення санації підприємства: спрямованої на рефінансування його боргу (у формі: державної підтримки, цільового банківського кредиту, переведення боргу на іншу юридичну особу, реструктуризації короткострокових кредитів у довгострокові, випуску облігацій та інших довгострокових цінних паперів під гарантію санатора, відстрочки погашення облігацій підприємства, списання санатором-кредитором частини боргу) та спрямованої на його реструктуризацію (з метою створення більш ефективних організаційних форм його господарської діяльності у формах: злиття, поглинання, розподілу, перетворення у відкрите акціонерне товариство; передача в оренду; приватизації [3, с.313]).

Залежно від видів заходів, що використовуються для відновлення платоспроможності, процедури санації можна поділити на такі: організаційні, правові, фінансово-економічні, соціальні, виробничо-технічні, маркетингові, екологічні. За даним критерієм дослідники виділяють різну кількість видів санації поєднуючи або відокремлюючи їх, збільшуючи або зменшуючи їх число.

Ряд авторів разом із Терещенко О. О. [4; 10] розрізняють в межах зазначених раніше заходів два види санації:

– без залучення додаткових фінансових ресурсів. У цьому випадку передбачається застосування таких форм санації: зменшення номінального капіталу підприємства, конверсія власності в борг, конверсія боргу

у власність, пролонгація строків сплати заборгованості, добровільне зменшення заборгованості, самофінансування.

– із залученням додаткових фінансових ресурсів. У цьому випадку можливе використання таких форм: альтернативна санація, двоступінчата санація, безповоротна фінансова допомога власників, безповоротна фінансова допомога персоналу, емісія облігацій конверсійної позики, залучення додаткових позичок.

Процедури санації можна класифікувати і за іншими критеріями, наприклад, за критерієм обсягу повноважень боржника у цих процедурах, а саме: санація, яка здійснюється на загальних підставах керуючим санацією або керівником боржника. Дана класифікація не враховує економічного характеру санаційних заходів, тому, на нашу думку, недоцільно зосереджувати увагу на характеристиці її видів.

Проведення заходів санації переслідує два види цілей: оперативні (короткострокові) і стратегічні (довгострокові) [10]. У зв'язку із цим залежно від мети та цілей санації Кохан М. О. пропонує розрізняти оперативну і стратегічну санацію [6, с.20]. До цілей оперативної санації відносять – забезпечення ліквідності, управління прибутковістю та оптимізацію використання готівкових ресурсів. Метою ж стратегічної санації є забезпечення життєдіяльності підприємства і його активної позиції на ринку.

Розділяючи думку автора Кохан М. О. пропонуємо виділити наступну ознаку класифікації, а саме повноту досягнення мети санації. Саме кінцевий результат, отриманий в результаті реалізації санаційного плану, є надзвичайно важливим для власників, кредиторів, інвесторів та інших зацікавлених осіб.

Проведення санації зумовлюється тим, що використання внутрішніх і зовнішніх механізмів фінансової стабілізації господарюючого суб'єкта не завжди досягає своїх цілей і при цьому кризовий стан господарюючого суб'єкта продовжує поглиблюватися, або їх виконання є частковим, і передбачає припинення судової процедури, укладання мирової угоди та продовження оздоровлення у позасудовому порядку. Крім того, бажаним результатом санації є повне досягнення поставленої мети, яка виражається у відновленні платоспроможності, повному задоволенні вимог кредиторів, а також створенні конкурентних переваг, розширенні ринків збуту, диверсифікації бізнесу та поновлення інвестиційної та інноваційної діяльності в перспективі. Підсумовуючи вищесказане, пропонуємо виділити санацію з повним досягненням мети, з частковим досягненням мети і санацію з недосягненням мети.

Оскільки існують особливості механізму судової процедури санації для окремих категорій боржників визначені Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] і враховується специфіка їх діяльності, доцільно розрізняти відносно них види санації. Тому пропонуємо доповнити класифікацію і розрізняти санацію в залежності від законодавчого позиціонування об'єкта, що санується на:

– санацію державних підприємств;

– санацію банків;

– санацію казенних підприємств та підприємств, що є об'єктами права комунальної власності;

– санацію підприємств за участі кредиторів-нерезидентів;

– санацію особливих категорій суб'єктів: містоутворюючих підприємств; сільськогосподарських підприємств; особливо небезпечних підприємств; страховиків; професійних учасників ринку цінних паперів; громадянина – суб'єкта підприємницької діяльності.

Висновки. У результаті дослідження теоретико-методичних підходів до санації підприємств обґрунтовано концептуальні засади здійснення класифікації санації. На основі узагальнення існуючих класифікаційних ознак, форм і видів санації удосконалено та розроблено багатокритеріальну класифікацію санації. У цій класифікації за специфікою діяльності боржника у спеціальному виді санації запропоновано виділити ще три критеріальних ознаки, а саме: за галузевою, за територіальною, за організаційно-правовою ознаками. Виділення додаткових ознак класифікації дозволить, на нашу думку, більш точно підбирати та передбачати набір санаційних заходів для окремих

категорій підприємств-боржників. Поряд з урахуванням окремих категорій боржників, які визначені Законом «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1], запропоновано доповнити класифікацію санації в залежності від законодавчого позиціонування об'єкта, що санується, з урахуванням специфіки його діяльності.

Запропонована багатокритеріальна класифікація буде, на наш погляд, сприяти кращому розумінню сутності санації підприємств та, виходячи з класифікаційних ознак, більш ґрунтовно обирати санаційні заходи, методи та інструменти для формування й реалізації на практиці організаційно-економічного механізму санації.

Література

1. Україна. Закон. Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [прийнятий Верховною Радою від 22.12.2011 № 4212–VI]. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/
2. Білоконь Т. М. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм: монографія / Т. М. Білоконь, Л. М. Несен. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 152 с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.
4. Боронос В. Г. Управління фінансовою санацією підприємств: навчальний посібник/ В. Г. Боронос, І. Й. Плікус, І. М. Кобушко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 437 с.
5. Кондрашихін А. Б. Фінансова санація і банкрутство підприємств. Навч. пос. / А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пепа, В. О. Федорова – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
6. Кохан М. О. Управління санацією підприємств в контексті європейського досвіду / М. О. Кохан // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції], – Х. : ХІБС, 2008. – С. 132–134.
7. Моцюк О. В. Пропозиції щодо вдосконалення облікового відображення санації та банкрутства підприємства / О. В. Моцюк // Економічний прос-тір. – 2008. – №15. – С. 258–263.
8. Пепа Т. В. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. пос. / Т. В. Пепа, В. О. Федорова, А. Б. Кондрашихін, О. В. Андрєєва – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 440 с.
9. Радзивилюк В. Классификация процедур санации / В. Радзивилюк // Юридическая практика, №5 (267) от 4 февраля 2003 год.
10. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. пос. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412с.
11. Хар І. О. Дискусійні проблеми класифікації процедур санації / І. О. Хар // Актуальні Проблеми Економіки. – 04/2003. – №4. – С.82–83.

Рассмотрены и проанализированы классификационные признаки санации, определены основные формы и виды санации предприятий, предложены направления совершенствования классификации с учетом правового и экономического критерия исследования. Разработана многокритериальная классификация санации, в которой выделены дополнительные признаки и уточнены виды санации.

Ключевые слова: санация, классификация санации, финансовое оздоровление, критерии классификации, автономная санация, гетерономная санация.

Classification features of readjustment are considered and analyzed, the basic forms and type of readjustment of enterprises are defined and areas of improvement are proposed considering legal and economic criteria of research. Multicriteria classification of readjustment is developed with some features and specified types of readjustment added.

Keywords: readjustment; classification of readjustment, financial improvement, classification criteria, internal readjustment, external readjustment.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Хрущ Н. А. *Надійшла до редакції 05.10.13 р.*

УДК 658.5: 338.3

ЕТИМОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ» ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

А. О. Попова, аспірант, Класичний приватний університет,
al.al.popova@gmail.com

Досліджено категорію «економічний механізм промислового підприємства» та встановлено її зв'язок з іншими базовими поняттями економічної теорії. Проаналізовано етимологію поняття «економічний механізм підприємства». Визначено підходи щодо побудови моделі економічного механізму підприємства з метою забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання.

Ключові слова: економічний механізм, ефективність, підприємство, внутрішній економічний механізм підприємства, система, процес, спосіб функціонування, метод господарювання.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення промислові підприємства, як суб'єкти господарювання і підприємництва, складають основу економіки. Сучасний стан як світової, так і вітчизняної економіки вимагає від вітчизняних підприємств своєчасного застосування існуючих внутрішніх можливостей та врахування зовнішніх чинників впливу з тим, щоб здійснювати ефективну діяльність.

Взагалі, ефективність є найважливішою економічною категорією, яка, в широкому розумінні, демонструє спроможність держави забезпечувати соціальний захист та економічний розвиток для всіх верств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження стану та динаміки процесів, що відбуваються в економіці України примушує здійснювати пошук відповіді на питання – чому в єдиному за «правилами гри» правовому полі, при однаково складній економічній ситуації та однаковому податковому законодавстві і, відповідно, – соціальному і податковому навантаженні, різні підприємства, навіть однієї й тієї ж галузі господарювання, демонструють різну не тільки ефективність, але й фінансові, економічні показники діяльності, які можуть як дещо відрізнятися, так і бути діаметрально протилежними?

Щоб обґрунтувати відповідь, необхідно детально дослідити внутрішній економічний механізм, за яким функціонують підприємства в умовах сучасного стану економіки України. Але перш, ніж звернутись до ретельного опрацювання змісту цього поняття, доцільно дослідити такі взаємопов'язані категорії як господарський механізм, фінансовий механізм, економічний механізм. Дослідженню проблем та особливостей формування механізму функціонування підприємств з точки зору організаційної, економічної та фінансової складової, приділяють значну увагу такі вітчизняні та зарубіжні учені, як В. Г. Герасимчук [1], М. Г. Грещак [2], Н. Ю.Брюховецька [3, 4], С. В. Мочерний [5, 6], А. В. Шегда [7], Н. Г. Метеленко [8], Б. М. Андрушків [9], Л. І. Абалкін [10] та ін. Існує багато наукових поглядів на визначення вищезазначених категорій, однак динамічний характер економічних процесів та складні умови невизначеності, в яких функціонують вітчизняні підприємства, потребують обґрунтування нових наукових поглядів, уточнення, поглиблення розуміння цих категорій.

Формулювання мети статті. Метою роботи є дослідження етимології поняття «економічний механізм підприємства» та встановлення його зв'язку з іншими базовими поняттями економічної теорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислові підприємства, як суб'єкти господарювання, що функціонують у правовому полі України, поряд із теоретичним та методологічним підґрунтям щодо механізму їх функціонування, мають здійснювати діяльність у відповідності до чинного законодавства. Слід зазначити, що в українському законодавстві відсутні визначення майже всіх вищевказаних термінів.

Практично єдиним виключенням стало поняття – «механізм фінансовий» [11], під яким розуміється «сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення. За допомогою фінансового механізму згідно з основними положеннями фінансової політики здійснюється розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту». Але, навіть таке визначення не надає повного уявлення про принципи побудови фінансового механізму суб'єктів господарювання, його складові та інше. Тому, актуальність проведеного дослідження не викликає сумнівів щодо удосконалення розуміння та теоретико-методологічних підходів до побудови внутрішнього економічного механізму промислового підприємства.

На шляху до розробки адекватного ринковим умовам внутрішнього економічного механізму підприємств промисловості, слушним буде зауваження щодо впровадження Систем управління відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO серій 9000 та 14000, які є універсальними за функціональним призначенням і для досягнення високих результатів діяльності мають використовуватись підприємствами, установами та організаціями незалежно від форми власності та виду їх діяльності на всіх етапах виробництва продукції і надання послуг. Значна кількість підприємств, організацій і установ нашої країни вже перейшла або знаходиться на завершальному етапі впровадження принципів управління якістю за вищезазначеними стандартами, що дозволить суб'єктам господарювання, використовуючи визнану всім світом методику, спрямовувати свою діяльність на досягнення найкращих показників. Перехід на міжнародні стандарти ISO, перш за все, необхідний для можливості здійснення експортної діяльності, однак, на наш погляд, впровадження Систем управління за міжнародними стандартами є підґрунтям для розробки та впровадження на вітчизняних підприємствах якісного менеджменту у всіх сферах діяльності.

Дотепер цілісного теоретико-методологічного підходу до побудови внутрішнього економічного механізму промислових підприємств, який у повній мірі враховує вимоги міжнародних стандартів ISO, діючого податкового законодавства, економічної безпеки підприємства, не визначено.

На думку зарубіжних учених [12, с.4], економічні процеси, що відбуваються в Україні, можуть бути охарактеризовані, як економіка хаосу, тому не викликає сумнівів актуальність проведеного дослідження щодо удосконалення теоретичної бази в галузі економіки.

Узагальнення думок авторів наукових робіт із зазначеної тематики дозволило дійти висновку, що чітке визначення терміну «економічний механізм підприємства» відсутнє в більшості з них. Більше того, в опрацьованих літературних джерелах це поняття тлумачиться по різному – або як «система заходів, спрямованих на досягнення визначених цілей», або як «сукупність організаційних структур та комплекс форм і методів, що ними використовуються» [5, с.303]. Окремі автори розглядають складові економічного механізму підприємства, однак, встановленню суті даного поняття уваги приділяють недостатньо. Ще одним недоліком існуючих робіт є відсутність чітко побудованої класифікації економічних механізмів підприємства, що актуалізує дослідження у даному напрямі.

Уточнення поняття «економічного механізму» і, зокрема, «внутрішнього економічного механізму підприємства» почнемо з узагальнення поняття «механізм». У великому тлумачному словнику російської мови надається наступне тлумачення «механізму» – це внутрішній устрій, система будь-чого; сукупність стану та процесів, з яких складається будь-яке фізичне, хімічне, фізіологічне, психічне та ін. явище [13, с.539].

У класичній механіці «механізм» – це сукупність взаємопов'язаних елементів, коли зміна стану деяких з них зумовлює відповідну зміну стану інших. За іншим визначенням – при побудові механізму ланки сполучаються у кінематичні ланцюги, тобто, механізм – це кінематичний ланцюг, до складу якого входить система рухомих ланок або деталей, що призначена для передачі чи перетворення (відтворення) руху [14].

Наводячи формулювання поняття «механізм», слід зазначити, що воно нерідко

ототожнюється з поняттям «система», а в певних випадках його підміняє. Взагалі, поняття «система» є одним з надважливих для будь-якої галузі науки та практики. Воно визначає взаємодію і взаємозв'язок всіх явищ і процесів. З цього приводу ми солідарні з базовими положеннями, які викладено Н. Г. Метеленко в монографії [8] стосовно узагальненого визначення категорії «система» – це сукупність взаємопов'язаних у часі та просторі підсистем і їх складових, які інтегровані в певну цілісність, мають конкретну структуру і взаємодіють між собою й зовнішнім середовищем для досягнення мети [8, с.11]. Загальноприйнятими є формулювання, які визначають механізм, як сукупність станів системи; сукупність методів і засобів впливу на певні процеси та їх регулювання; як особливості взаємодії одних елементів загальної системи з другими; або взагалі як головний елемент системи, його двигун [15]. І цей перелік таких, що дещо перетинаються, але різних за змістом визначень, за потребою, може бути доповнений.

Як зазначає М. Г. Грещак, центральним у системі господарського механізму є «економічний механізм», що діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей та складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони [2, с.25]. Немає потреби обґрунтовувати, що діалектично економічний механізм знаходиться в єдності і протиріччі з внутрішніми і зовнішніми факторами, що є передумовою необхідності постійного уточнення та узагальнення думок з визначення економічного механізму підприємств, що функціонують у середовищі невизначеності як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу на нього.

Якщо говорити про рівні існування економічного механізму, то слід окремо визначати економічний механізм на макро- та мікрорівні, а фактори, що в цілому визначають економічний механізм окремого зрізу господарювання знаходяться в системі, в діалектичній єдності, взаємозв'язку та постійному розвитку. Так, для визначення економічного механізму підприємства ті фактори, що визначають економічний механізм суспільства, є зовнішніми. Але певна кількість таких зовнішніх факторів може трансформуватися у внутрішні фактори економічного механізму підприємства. Таким чином, якщо суспільство і обрана ним національна ідея спрямовані на задоволення суспільно необхідних потреб, а отримання доходності підпорядковане даним цілям, то для окремо взятого суб'єкта господарювання максимізація прибутку будь-якою ціною не буде також домінуючою стратегією розвитку.

Досить цікавим є тлумачення терміну «економічний механізм» Лауреатами Нобелівської премії 2007 року з економіки за «створення основ теорії оптимальних механізмів» Лео Гурвицем, Роджером Майєрсоном і Еріком Маскіним. Згідно з їх баченням загальне визначення, яке може бути застосоване до будь-якої взаємодії між економічними суб'єктами, передбачає, що ця взаємодія є стратегічною грою. Відтак вони називають механізмом саму форму гри, а гра – це опис того, як можуть діяти гравці (економічні суб'єкти) і до чого призведе певний набір дій. Крім того, наводиться поняття «центру», який і приводить до руху економічний механізм (гру) [16, с.4].

На нашу думку, заслуговує особливої уваги визначення економічного механізму, як системи, що діалектично розвивається, видів і форм власності, методів ведення господарства, форм управління, інструментів і важелів державного регулювання та ринкової саморегуляції, які визначаються об'єктивними і суб'єктивними умовами певного історичного етапу розвитку держави, її інституціями для забезпечення ефективного функціонування підприємств [4, с.75]. О. Г. Дерев'янко наділяє поняття організаційно-економічного механізму ознаками процесу, визначаючи його як спосіб функціонування [17]. Цікавий науковий погляд на понятійний апарат з цього приводу пропонує О. Ю. Чаленко, який вважає необхідним застосовувати до поняття «механізм в економіці» процесний підхід, пропонуючи при цьому будувати (використовуючи економіко-математичні методи) модель процесу, а не модель ресурсів процесу [18].

Окремі вчені вважають, що механізмам економічної спрямованості притаманні ознаки саморуху [19]. Але при більш ґрунтовному та детальному дослідженні стає

зрозумілим, що економічний механізм приводять в дію люди, що потребує обов'язкового врахування людського фактору як при дослідженні процесів формування, так і при дослідженні процесів функціонування економічного механізму. Так, загальновідомою є економічна аксіома, що прибуток будь-якого підприємства може бути збільшений або у разі зростання доходу (оборотів), або у разі скорочення витрат. Тобто правила, або так мовити, алгоритм, є чітко визначеними. Але, яким чином цей алгоритм буде застосовуватись на підприємстві, який шлях, з обов'язковим узгодженням його з об'єктивними і суб'єктивними умовами і можливостями, буде обраний певним центром прийняття рішень (керівництвом, топ-менеджментом тощо), взагалі чи буде прийматись комплексне рішення щодо збільшення оборотів з одночасним зменшенням витрат, залежить від результату та ефективності роботи окремого суб'єкта господарювання – людини.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що більшість наукових формулювань «економічного механізму» визначає його як сукупність ресурсів (в нашому випадку поняття «ресурси» використовується в широкому розумінні, як такі, що можуть використовуватися в економічному процесі, так і такі, що підтримують його).

Погоджуючись з правом на існування кожної із наведених наукових думок стосовно визначення «економічного механізму», можна зробити висновок відносно того, що, з одного боку, економічний механізм наділений ознаками процесу, а з іншого – це метод господарювання. Тому, уточнене поняття «економічного механізму», на наш погляд, повинно бути таким – це система видів і форм власності, методів ведення господарства, форм управління, інструментів і важелів регулювання, які визначаються об'єктивними і суб'єктивними умовами історичного етапу розвитку держави, існують для забезпечення ефективного функціонування підприємств і одночасно – це комплекс способів функціонування зазначеної системи. Визначене в дослідженні розуміння економічного механізму передбачає, що власне економічний механізм промислового підприємства є динамічне утворення, яке потребує постійного удосконалення, розвитку у напряму забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства. Необхідно також зазначити, що економічний механізм підприємства, по перше, має забезпечувати зовнішні зв'язки останнього і створювати відповідні умови отримання доходу. По-друге, цей механізм повинен бути спрямований на розвиток виробничих відносин усередині підприємства. У першому випадку його принципи цілком визначаються особливостями господарського механізму суспільства (домінуючою формою власності на засоби виробництва, існуючими системами ціноутворення, оподаткування, планування тощо), а в другому – особливостями виробничих відносин на підприємстві.

Таким чином, дослідження етимології терміну «економічний механізм підприємства» дозволяє стверджувати, що це багатозначне, складне, двоєдине поняття декількох рівнів. Дослідження даної категорії дозволяє зрозуміти, за рахунок яких факторів в умовах спрямованості діяльності підприємства на реалізацію інтересів власників (засновників) та при виконанні вимог Господарського кодексу України (ст. 3, 42) [20], комерційне підприємство може залишатись прибутковим.

Література

1. Економіка та організація виробництва: Підручник / За ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. – К. : Знання, 2007. – 678 с.
2. Внутрішній економічний механізм підприємства. Навчальний посібник. За заг. ред. М. Г. Грещака, к.е.н., професора, 2001 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://ubooks.com.ua/books/000105
3. Брюховецька Н. Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1999. – 276 с.
4. Брюховецька Н. Ю. Економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств: Дис. … доктора ек. наук.: 08.06.01, Донецьк, 2000. – 467 с.
5. Економічна енциклопедія: У 3 томах / За ред. С. В. Мочерного. – Т. 2. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
6. Мочерний С. В. Економічна теорія : Підруч. / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. - 856 с.
7. Економіка підприємства: Підручник / Ред. А. В. Шегда. – К. : Знання, 2006. – 614 с.
8. Метеленко Н. Г. Внутрішній господар-

ський механізм ефективного функціонування промис-лових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія / Н. Г. Метеленко. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 480 с.

9. Андрушків, Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія / Б. М. Андрушків, О. А. Сороківська, Л. Я. Малюта та ін. – Тернопіль : Тернограф, 2008. – 424 с.

10. Абалкин Л. И. Что такое хозяйственный механизм? – М. : Мысль, 1980. – 79 с.

11. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств, видані Укоопспілкою від 28.07.2006р., Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2006, 07, № 30.

12. «Бизнес» № 18–19 (1057–1058), 13 травня 2013 р., редакційна стаття, гол. редактор І. М. Сергеєв. – С. 4 – 5.

13. Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб : «Норинт», 2000. – 1536 с.

14. Вікіпедія – Механізм [Електронний ресурс]//Режим доступу:http://uk.wikipedia.org/wiki/Механізм.

15. Фінансовий механізм, господарський механізм, економічний механізм / Энциклопедический словарь экономики и права [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf//dic_economic.

16. Измалков С. Б. Теория экономических механизмов / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич / Вопросы экономики, 2008. – № 1. – с. 4 – 27.

17. Деревянко О. Г. Организационно – экономический механизм планирования бизнес – процессов предпринимательских структур: Дис. … канд. эк. наук.: 08.00.05: Санкт-Петербург, 2004. – 156 с.

18. Чаленко О. Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kapital-rus.ru/articles/article/

19. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Механизм хозяйственный. Механизм экономический. Современный экономический словарь.– 2-е изд. испр.– М. : ИНФРА – М, 1999. – 479 с. [Електронний ресурс]. – Режими доступу:http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz.shtml, http://www.smartcat.ru/Referat/xtiegramkc.shtml, http://enbv.narod.ru/text/Econom/ses/index.html.

20. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 № 436-IV// Офіційний вісник України. – № 11. – 28.03.2003. – Ст. 3, 42. – (Із змін. та допов.).

Исследовано категорию «экономический механизм» промышленного предприятия и установлено ее связь с другими базовыми понятиями экономической теории. Проанализировано этимологию понятия «экономический механизм предприятия». Определены подходы к построению модели экономического механизма с целью обеспечения эффективного функционирования субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: экономический механизм, эффективность, предприятие, внутренний экономический механизм предприятия, система, процесс, способ функционирования, метод хозяйствования.

The concept of «economic mechanism» of an industrial enterprise and its connection with basic concepts of economic theory is investigated. The etymology of the «economic mechanism» concept is analyzed. The approach to formulation of economic mechanism model is determined to provide efficient operation of business entities.

Keywords: economic mechanism, efficiency, enterprise, internal economic mechanism of enterprise, system, process, method of operation, method of management.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Метеленко Н. Г. *Надійшла до редакції 08.11.13 р.*

УДК 336.71

МЕТОДИКА GAP МЕНЕДЖМЕНТУ В ОЦІНЦІ РИЗИКУ ЗМІНИ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Н. М. Думенко, аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, n.dumenko@univ.kiev.ua

У статті розкрита сутність ризику, який виникає внаслідок зміни процентних ставок у банківській системі. Визначено види ризику та обґрунтовано основні принципи його управлінням. Проаналізовано стан управління ризиком зміни процентних ставок в банківській системі України з використанням методики GAP менеджменту та відповідних індикаторів ризику.

Ключові слова: банківська система, ризик зміни процентних ставок, управління ризиком, GAP менеджмент, чиста процентна маржа, індекс відсоткового ризику.

Постановка проблеми. Ризик як вірогідність втрат фінансових ресурсів суб'єкта господарювання є невід'ємною складовою банківської діяльності. У кожний конкретний період розвитку економіки банки зустрічаються з доволі різними ризиковими факторами, які визначають ймовірність можливого відхилення від мети, заради досягнення якої, власне, й здійснювалося їхнє функціонування. Однак, як свідчить практика, в сучасних умовах найбільшого поширення серед всіх вірогідних видів ризику набув ризик зміни процентних ставок. У країнах з розвиненою ринковою економікою, яка завжди визначалася нестабільністю і невизначеністю, управління ризиками в банківській сфері вже давно стало невід'ємною частиною фінансового менеджменту. В Україні, яка поки що остаточно не завершила формування необхідних засад ефективної ринкової економіки, банківські установи далеко не завжди можуть застосувати у практиці управління ризиком ті методи, які успішно застосовують зарубіжні фінансово-кредитні установи. З цих причин особливої актуальності набувають питання адаптації до вітчизняних реалій тих практик управління ризиками, які мають високу результативність у розвинутих країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою дослідження ризиків, які виникають у банківській сфері, є наукові підходи, викладені у працях таких вітчизняних дослідників, як Васильченко З. М., Версаль Н. І., Міщенко В. І., Науменкова С. В., Примостка Л. О. [3;5;7;8], а також зарубіжних авторів – Лілейкіна А., Лікуса А., Ласцеллеса Д. [1; 6].

Вказані автори внесли суттєвий внесок у вирішення проблеми з'ясування сутності та форм прояву ризиків, що виникають у банківській сфері, розробці методів їх управління. Однак, ці дослідження носять загальний характер і не конкретизуються відносно аналізу ризику зміни процентних ставок. Враховуючи широку сферу розповсюдження подібних ризиків, виникає проблема їх дослідження та розробки дієвих механізмів управління в умовах вітчизняної практики.

Формулювання мети статті. Метою статті є з'ясування чутливості банківської системи до ризику зміни процентних ставок з використанням методики GAP менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток фінансових ринків, інтеграція фінансових систем, розвиток інформаційних систем і технологій значно збільшили швидкість здійснення та обсяги банківських операцій.

Оцінюючи ризиковість світового банківського сектору, варто зазначити, що наразі фінансові ринки переживають безпрецедентний тиск. Як свідчать експерти, серйозною загрозою для банківської галузі є слабкість світової економіки. У випадку рецесії цілком ймовірним є те, що банки понесуть великі кредитні втрати і більшість з них збанкрутує або будуть змушені націоналізу-

ватись.

Слід взяти до уваги звіт Центру з вивчення фінансових інновацій «Banking Banana Skins», за результатами досліджень якого, ступінь тривожності у фінансовому секторі за останні 15 років знаходиться на найвищому рівні. Основними причинами такої тенденції є: криза в єврозоні, зростаючі боргові проблеми в багатьох найбільших економіках світу, слабкість банківських систем та кредитний дефіцит [1].

Специфічні банківські ризики походять з області фінансування. Побоювання з приводу достатності ліквідності і капіталу знаходяться знову на підйомі через низький рівень довіри до (та серед) банків. Залишається під сумнівом здатність банківського сектору підтримувати рентабельність у складному та мінливому середовищі. Окрім цього, ускладнює картину високий ступінь політичного втручання та регулювання у банківській сфері, які спрямовані на вихід з кризи, але, разом з тим, спричинюють додаткові витрати для банків та ускладнюють процес кредитування реальної економіки. Нові регулятивні вимоги водночас впливають на обсяги і складність завдань, що постають перед менеджментом. Тому джерелом стурбованості також є слабкість корпоративного управління та якість ризик-менеджменту в банку.

Серед стрімко зростаючих ризиків знаходиться ризик продовження бізнесу, тобто здатності банківської системи функціонувати після краху головної фінансової інституції країни. Щодо похідних цінних паперів, то вони як і раніше знаходяться в зоні великого ризику. Потенційно небезпечні рухи спостерігаються в ринкових ризиках.

Особлива увага приділяється ризику зміни процентних ставок, що зумовлюється непередбачуваністю у змінах процентних ставок на фінансових ринках. Він може бути як джерелом прибутковості для банку, так і серйозною загрозою банківським надходженням та капіталу.

Ризик зміни процентної ставки – це наявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, який виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок [2].

Відповідно до джерел виникнення даного ризику виділяють чотири його види:

– ризик переоцінки – виникає через різницю в строках погашення (для інструментів з фіксованою процентною ставкою) та переоцінки величини ставки (для інструментів з плаваючою процентною ставкою) банківських активів, зобов'язань та позабалансових позицій;

– ризик зміни кривої дохідності – виникає через зміни в нахилі та формі кривої дохідності;

– базисний ризик – виникає через відсутність достатньо тісного зв’язку між коригуванням ставок отриманих та сплачених за різними інструментами, при однакових характеристиках переоцінки;

– опціональний ризик – виникає у разі наявності права відмови від виконання договору (реалізація права вибору власника опціону), яка є у багатьох банківських активах, зобов’язаннях та позабалансових портфелях [3].

Зміни процентних ставок впливають на чистий процентний дохід та рівень інших доходів, чутливих до зміни ставок, на вартість активів, зобов’язань та позабалансових інструментів банку. До того ж, основною складовою при формуванні доходів банку є саме процентні доходи.

В процесі управління даним ризиком банк стикається з дилемою «ризик – дохідність» (мінімізація ризику призведе до мінімізації доходу). У контексті економічної вартості банку ризик впливає на теперішню вартість очікуваних грошових потоків.

Надійне управління ризиком зміни процентних ставок передбачає використання наступних елементів: нагляд з боку ради та вищого управління банку; адекватні положення та процедури з управління ризиком; оцінка та моніторинг за ризиком; внутрішній контроль і незалежний аудит [4].

У процесі управління ризиком варто дотримуватися певних принципів:

– рада банку повинна затверджувати стратегії та положення про управління ризиком , а вище керівництво – встановлювати ліміти ризику та процедури контролю його рівня;

– система оцінки ризику, яка використовується в банку, повинна охоплювати всі джерела його виникнення;

– положення та процедури щодо ризику необхідно встановлювати в залежності від характеру діяльності та складності організації банку;

– встановлені положення та процедури необхідно використовувати на консолідованій основі;

– у банку повинні бути комітети відповідальні за управління даним ризиком (у великих банках рекомендується створювати спеціальний відділ);

– за результатами внутрішнього контролю рекомендується вносити корективи в банківські системи оцінки ризику;

– необхідна чітка система детальної і своєчасної звітності вищому керівництву та органам банківського нагляду.

Основними методами управління ризиком є: структурне балансування, GAP менеджмент , дюрація (натуральне хеджування) та проведення операцій з деривативами (штучне хеджування) . Також широко використовується статичне і динамічне моделювання.

Розглянемо GAP менеджмент більш детально. GAP менеджмент – це оцінка чутливості до процентного ризику окремих статей та балансу банку в цілому для встановлення контролю над рівнем ризику.

Для розрахунку показника GAP необхідні характеристики фінансових інструментів, які формують статті активів і зобов’язань. У процесі аналізу статей балансу для встановлення контролю над рівнем процентного ризику необхідно всі активи і пасиви банку розділити на чутливі до змін процентної ставки та нечутливі до таких змін (див. табл.1).

Таблиця 1

Класифікація чутливості статей балансу банку до процентних ставок

Активи	Класифікація	Зобов’язання	Класифікація
Готівка	Нечутливі	Поточні рахунки	Чутливі
Короткострокові цінні папери	Чутливі	Депозити до запитання	Чутливі
Довгострокові цінні папери	Нечутливі	Короткострокові депозити	Чутливі
Кредити з плаваючою процентною ставкою	Чутливі	Довгострокові депозити	Нечутливі
Короткострокові кредити	Чутливі	Операції РЕПО	Чутливі
Довгострокові кредити	Нечутливі	Капітал	Нечутливі
Інші активи	Нечутливі		

Джерело: складено за: [5–6].

Актив чи пасив слід оцінити як чутливий до зміни процентної ставки за таких умов:

– дата перегляду плаваючої процентної ставки належить до чітко визначеного часового інтервалу;

– строк погашення настає в цьому інтервалі;

– термін проміжної або часткової виплати основної суми належить до чітко визначеного часового інтервалу;

– протягом визначеного часового інтервалу прогнозується зміна базової процентної ставки (наприклад, облікової ставки центрального банку), яка береться за основу ціноутворення активів чи зобов'язань.

Відповідно до нечутливих активів та зобов’язань відносять такі видатки та доходи, які не залежать від зміни ринкових процентних ставок протягом визначеного часового інтервалу [7].

При перевищенні активів, чутливих до зміни процентних ставок, над чутливими зобов’язання, GAP має додатне значення, у протилежному випадку – GAP має від’ємне значення.

У ситуації, коли чутливі активи дорівнюють чутливим зобов'язанням, маємо нульовий GAP.

Ідея GAP менеджменту полягає в тому, що величина та вид (додатний або від’ємний) GAP мають відповідати прогнозам зміни відсоткових ставок (див. табл.2).

Таблиця 2

Ефект від зміни процентних ставок на чисту процентну маржу

GAP	Зміна процентної ставки	Чиста процентна маржа
Додатний	Зростання	Зростає
Додатний	Зниження	Зменшується
Від'ємний	Зростання	Зменшується
Від'ємний	Зниження	Зростає
Нульовий	Зростання	Не змінюється
Нульовий	Зниження	Не змінюється

Джерело: складено за:[8]

З наведеної таблиці бачимо, що при нульовому GAP маржа банку буде стабільною і не залежатиме від змін процентних ставок на ринку. У цьому випадку процентний ризик буде мінімальним, проте підвищити прибуток внаслідок сприятливих коливань ринкового процента стає також неможливим. Разом з тим, як додатний так і від'ємний GAP дають банку потенціал для зростання маржі, але при цьому виникає ризик.

Отже за умови, коли процес прогнозування процентної ставки ускладнений або взагалі неможливий, банку варто використати стратегію нульового GAP [7].

Для оцінки ризику зміни процентної ставки на основі методики GAP менеджменту використовуються такі основні показники: чиста процентна маржа, GAP в абсолютному і відносному значенні, кумулятивний GAP та індекс відсоткового ризику.

$$NIM = \frac{II - IE}{A} \times 100\%, \qquad (1)$$

де: *NIM (Net Interest Margin)* – чиста процентна маржа;

II (Interest Income) – процентні доходи;

IE (Interest Expenses) – процентні витрати;

A (Assets) – середньорічні активи.

GAP – це різниця між сумою довгих і коротких позицій за фінансовими інструментами, чутливими до зміни процентних ставок, визначених для кожного інтервалу. Він може бути розрахований у абсолютному та відносному вираженні [8].

$$GAP_i = RSA_i - RSL_i\ , \qquad (2)$$

де: RSA_i *(Rate-sensitive assets)* – активи, чутливі до зміни відсоткової ставки, у відповідному часовому проміжку;

RSL_i *(Rate-sensitive liabilities)* – зобов'язання, чутливі до зміни відсоткової ставки, у відповідному періоді.

$$\text{Коефіцієнт } GAP_i = \frac{RSA_i}{RSL_i} \qquad (3)$$

В рамках GAP аналізу розраховується також величина кумулятивного (сукупного) GAP за певний період. Як правило, це здійснюється в межах одного року за формулою:

$$CGAP_i = \sum_{i=1}^{n} GAP_i, \qquad (4)$$

де: $CGAP_i$ – кумулятивний розрив за відповідний період.

Важливим для даної методики є розрахунок індексу відсоткового ризику, здійснюваного за формулою:

$$\text{Індекс відсоткового ризику} = \frac{|CGAP_i|}{A}, \qquad (5)$$

де: A – загальний обсяг активів

Проаналізуємо індикатори процентного ризику по банківській системі України з 2002 по 2013 роки (рис.1).

Аналізуючи дані, можемо зазначити, що збереження негативного розриву в першій половині досліджуваного періоду дало змогу банкам отримати прибуток, про що свідчить динаміка рівнів чистої процентної маржі при зниженні рівнів середньозважених ставок по наданим кредитам та залученим депозитам.

З початку 2009 року коефіцієнт GAP був додатнім (більше 1) і ставки зростали, чим пояснюється збільшення маржі у 2010 році. Як бачимо, світова фінансова криза вплинула на знак та абсолютне значення GAP, проте маржа залишилась в межах 4–6%.

Оскільки абсолютна величина GAP та коефіцієнт GAP не дають уявлення про те, яка частина активів чи пасивів банку залежить від зміни відсоткової ставки, для контролю за рівнем процентного ризику також використовують індекс відсоткового ризику.

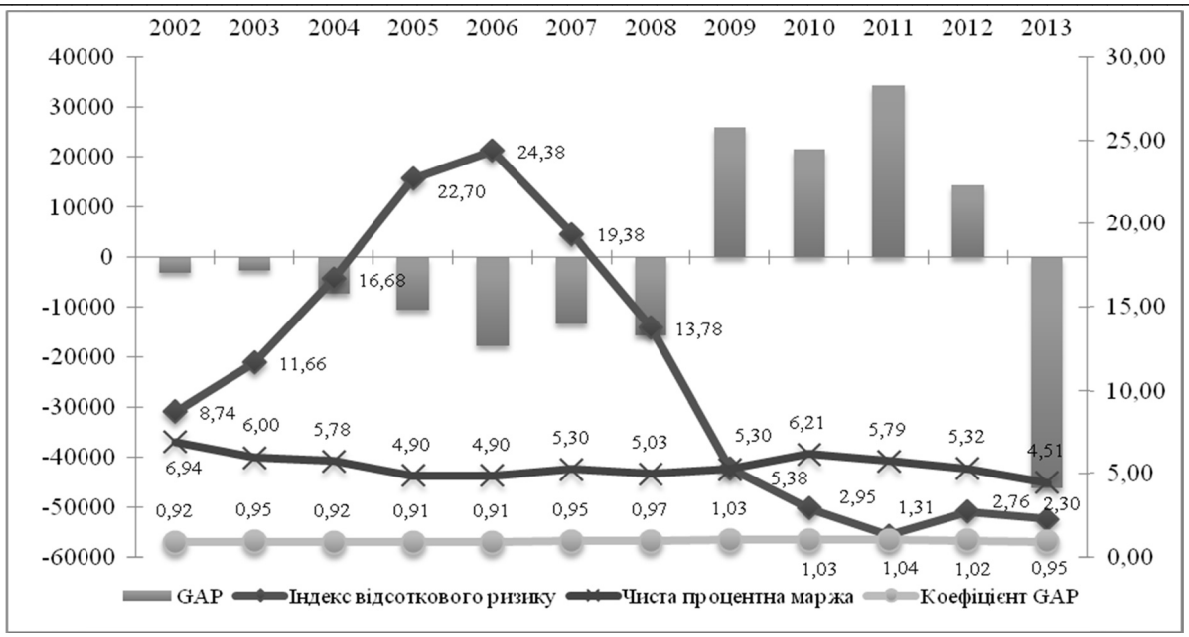


Рис.1. Динаміка індикаторів процентного ризику українських банків у 2002–2013 рр. на початок року, млн. грн., %. Розраховано за: [9].

Індекс відсоткового ризику показує, яка частина активів (коли GAP додатний) чи пасивів (коли GAP від'ємний) може змінити свою вартість у зв'язку зі зміною ринкових ставок, а отже, вплинути на ринкову вартість усієї банківської установи. Розмір індексу відсоткового ризику кожен банк визначає самостійно, уніфікованих вимог немає.

В цілому по банкам рівень індексу був високий в 2004–2007 роках і зростав пропорційно до обсягів чутливих активів та пасивів (рис. 2).

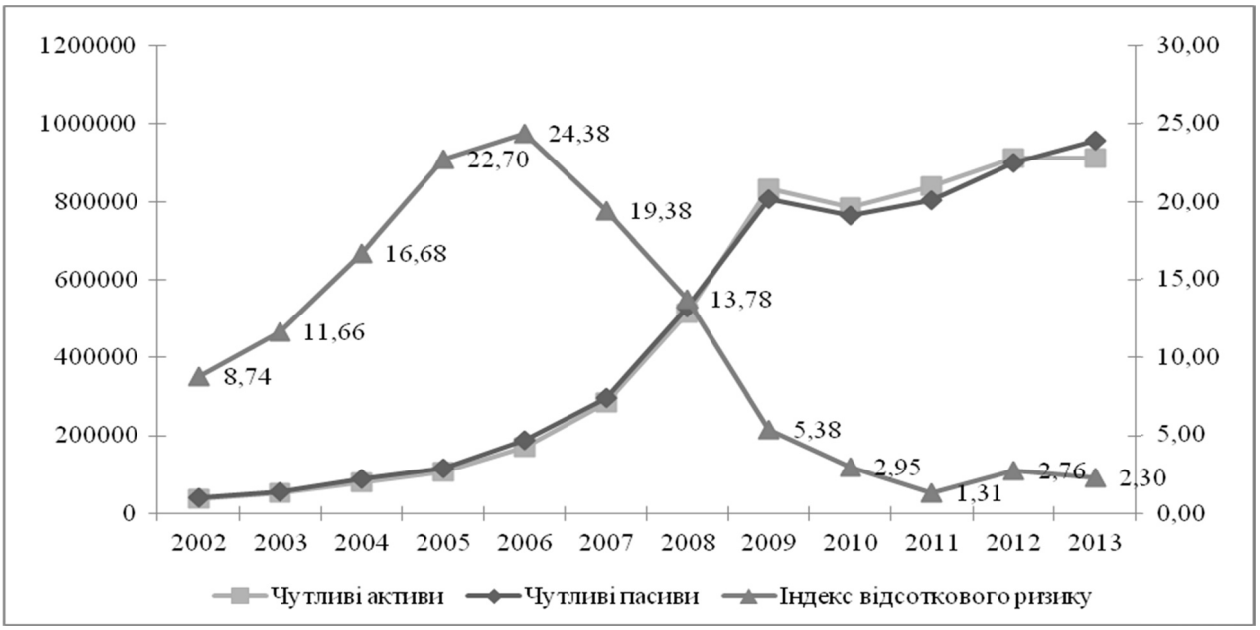


Рис.2. Динаміка статей балансу, чутливих до відсоткового ризику та індексу відсоткового ризику українських банків у 2002–2013 рр. на початок року, млн. грн., % Розраховано за: [9].

Проте під впливом світової фінансової кризи він різко зменшився та останні роки тримається в межах 3%. Отже банки більше уваги стали приділяти управлінню ризика-

ми.

Висновки. Банкам, як ключовим фінансовим посередникам, притаманне прийняття ризику. Нестабільність світових фінансових ринків посилила увагу до питання управління ризиками. Серед найбільш важливих залишається ризик зміни процентних ставок. Перед банками постає завдання розробки адекватних положень та процедур з управління ризиком, його оцінка та моніторинг та дотримання принципів, які рекомендуються Базельським комітетом.

Банкам необхідно мати систему всебічного управління ризиком, яка ефективно ідентифікує, оцінює і контролює експозиції ризиків процентної ставки і враховує специфіку конкретного банку. Ефективне управління ризиком зміни процентних ставок, яке буде утримувати його в допустимих рамках, є необхідною умовою надійності банку.

Одним з методів управління ризиком зміни процентних ставок є GAP менеджмент. Проте, кожен з методів управління ризиком має свої недоліки і обмеження, тому у подальших дослідженнях планується комплексно дослідити інші методи.

Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що в цілому українським банкам вдається досягати відповідності між видом GAP та прогнозом зміни напряму, швидкості й рівня відсоткових ставок та утримувати ризик зміни процентної ставки на прийнятному рівні.

Література

1. Lascelles D. Banking Banana Skins 2012. The system in peril. – Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI), February 2012.
2. Міщенко В. І. Банківський нагляд : підручник. / В. І. Міщенко, С. В. Науменкова – К. : Центр наукових досліджень, Університет банківської справи НБУ, 2011. – 498 с.
3. Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту у банках України від 02.08.2004 №361. – (Нормативний документ НБУ. Постанова Правління).
4. Basel Committee on Banking Supervision. Principles for the Management and Supervision of Interest Rate Risk. Bank for International Settlements, Basel, Switzerland, July 2004, p. 3–4.
5. Васильченко З. М. Комерційні банки : реструктуризація та реорганізація. – Монографія. – К. : Кондор, 2004. – 528 с.
6. Lileikiene A., Likus A. Analysis of Change Effect in the Market Interest Rate on Net Interest Income of Commercial Banks. Jnzlneríne Ekonomlka–Englneeríng Economics, 2011, 22(3), 241–254
7. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2–ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
8. Версаль Н. І. Основи банківського менеджменту : практикум : навч. пос. / Н. І. Версаль. – К. : Фітосоціоцентр, 2013. – 184 с.
9. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] : Національний банк України : офіційний сайт. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

В статье раскрыта сущность риска, возникающего вследствие изменения процентных ставок в банковской системе. Определены виды рисков и обоснованы основные принципы его управлением. Проанализировано состояние управления риском изменения процентных ставок в банковской системе Украины с использованием методики GAP менеджмента и соответствующих индикаторов риска.

Ключевые слова: банковская система, риск изменения процентных ставок, управление риском, GAP менеджмент, чистая процентная маржа, индекс процентного риска.

The analysis of the interest rate risk nature, its types and basic principles of management. Interest rate risk trends in the Ukrainian banking system is provided. The types of risks are determined and main reasons for risk management are justified. The state of risk management for interest rate change in banking system of Ukraine is analyzed using the method of GAP management and related risk indicators.

Keywords: banking system, interest rate risk, risk management, GAP management, net interest margin, interest rate risk index.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Лазебник Л. Л. *Надійшла до редакції 12.09.13 р.*

УДК 330.332 : 368.03 : 339.92

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

І. М. Цуркан, к. е. н., доцент, І. Ю. Герасимова, к. е. н, доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», Tsurkan-ir@ukr.net, Gerasimova_i@ukr.net

У статті досліджено ключові тенденції інвестиційної діяльності страхових компаній у розвинених країнах світу. Проаналізовано інвестиційні стратегії страховиків Великобританії, США, Німеччини, Японії та Франції. Визначено, що фінансовим системам властива загальна тенденція до зростання ролі ринкової моделі фінансування.

Ключові слова: страхування, страхові компанії, інвестиційна діяльність, інвестиційний портфель, цінні папери, фінансовий ринок, фінансова система.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки України пов'язується із досягненням високих і стабільних темпів економічного зростання, які забезпечуються за рахунок інноваційно-інвестиційної діяльності. Практика свідчить, що тільки ті країни, які зуміли прискорити інвестиційну активність суб'єктів господарювання та спрямувати її на інновації, досягли значних економічних успіхів та високої конкурентоспроможності у глобалізованому світі. Все це виводить на передній план проблеми формування джерел інвестиційних ресурсів у вітчизняній економіці, залучення до інвестиційної діяльності нових суб'єктів.

Як свідчить світовий досвід, інвестиційна діяльність є вагомою складовою операцій, здійснюваних страховими компаніями. У розвинених країнах світу такі компанії за своїми інвестиційними активами іноді навіть перевершують інші кредитно-фінансові установи. З одного боку, вони самі здатні виконувати функції інституціональних інвесторів, мобілізуючи значну частину фінансових коштів юридичних і фізичних осіб та спрямовуючи їх на різні види інвестицій. З іншого боку, за допомогою відповідних інструментів такі компанії здатні забезпечити стимулювання інвестиційної активності через здійснення процедур по страхуванню різних зобов'язань.

Інвестиційна складова у вітчизняних страховиків не є, на жаль, пріоритетною сферою їхньої діяльності. Це позначається на величині отримуваних доходів компанії, оскільки її інвестиційна активність могла б послугувати додатковим джерелом отримуваних коштів. Іншим моментом є те, що розглядаючи таку діяльність на макроекономічному рівні функціонування національної економіки, то включення страхових компаній у інвестиційний процес суттєво підвищує інвестиційну активність в країні та сприяє її економічному зростанню. З огляду на дані обставини підвищення ефективності інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній є надзвичайно актуальним питанням сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми формування та регулювання страхового ринку, у тому числі й інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній, зробили такі дослідники, як В. Д. Базилевич [1], А. В. Василенко [2], О. О. Гаманкова [3], С. С. Осадець [4], Н. В. Ткаченко [5], В. М. Фурман [6] та інші. Однак, незважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблемам інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній, такому аспекту, як особливості інвестиційних стратегій закордонних страхових компаній в економічній літературі приділено не достатньо уваги, що потребує подальших досліджень.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження світових тенденцій інвестиційної діяльності страхових компаній, їх участі у розвитку ринку цінних паперів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховики є інституціональними інвесторами, які акумулюють значні фінансові ресурси. Тому страховий сектор є досить важливим для розвитку економіки будь-якої країни. Критеріями віднесення страховика як учасника фінансового ринку

до категорії інституціональних інвесторів є: істотна частка ринку інвестицій, участь в інвестиційних операціях, що здійснюються на регулярній основі, посередницький характер інвестиційної діяльності.

Загальна сума інвестицій, якими сьогодні управляють страхові компанії Європи, Японії та США, становить кілька трильйонів доларів. У США, країнах Західної Європи до 30% загального обсягу інвестицій припадає на фінансові кошти, які формуються за рахунок страхування життя [7]. Цей вид страхування пропонує поліси, які передбачують страхові виплати або після настання смерті страхувальника, або після досягнення ним певного віку в майбутньому. До цих полісів також відносяться регулярні щорічні виплати страхувальнику до моменту його смерті. В основному, це прості довгострокові продукти, які схожі із пенсійним заощадженням або іншими ощадними послугами (продуктами).

Страхові компанії разом із пенсійними фондами сформували фінансові системи в розвинених країнах світу. В Україні ж діяльність страхових компаній на ринку капіталу є дуже обмеженою.

У Великобританії та США розвиток страхових компаній відбувався дуже швидко і був пов'язаний із ускладненням структури фінансової системи та бажанням людей більше дбати про заощадження коштів для формування пенсій. У Великобританії активи страхових компаній за період між 1980 і 2009 рр. збільшилися настільки, що вони за своєю сумарною величиною стали дорівнювати розміру ВВП. У той же час англійські страхові компанії почали інвестувати більше коштів в акції, тоді як у США − в корпоративні облігації замість державних облігацій.

У результаті цих процесів величезна кількість стабільних, довгострокових коштів була спрямована на ринок капіталу. У Великобританії ці кошти було вкладено у розвиток фондового ринку, який є одним з найбільш ліквідних і складних фінансових центрів у світі. Перш ніж іноземні інвестори стали потужними акціонерами, страхові компанії та пенсійні фонди заволоділи більше 60 % випущених акцій. На теперішній час англосаксонська фінансова система заснована на ринку цінних паперів та зорієнтована на фінансування підприємств через емісію цінних паперів. У США інституційні інвестори не тільки спрямовували кошти в ринок цінних паперів, але були також і центрами розвитку ринку корпоративних облігацій.

У інших країнах континентальної Європи роль інституційних інвесторів історично була набагато меншою. Інвестиції залишаються більш зорієнтованими на державні облігації, тому що нормативні документи, які регулюють напрями інвестування коштів страхових компаній, були в цих країнах набагато суворішими, ніж у Великобританії та США. В результаті, фінансова система країн континентальної Європи залишалася центром, орієнтованим на банківське фінансування: кошти, в основному, беруться через банківські позики. Історично компанії тісно співробітничають зі своїми банками, одержуючи від них фінансування та обмежуючи такою діяльністю розвиток ринків акцій і корпоративних облігацій. Близьке співробітництво компаній і банків сприяє стабільності та дозволяє кредиторам бути добре проінформованими відносно дій позичальників.

Оскільки банки мають тенденцію надавати надмірну підтримку компаніям, які зазнають фінансових ускладнень (мотивуючи це забезпеченням стабільності економічної системи), банківська система може ставати гальмом для радикальних технологічних інновацій і динамічного зростання новостворених компаній, що спеціалізуються на інноваційних технологіях [8].

Багато факторів вплинуло на розвиток фінансових ринків. Наприклад, в Європі фінансування родин відіграє важливу роль у володінні багатьма фірмами, обмежуючи роль ринку акцій. Більше того, в таких країнах, як Франція, високий ступінь регулювання інвестиційної діяльності інституційних інвесторів обмежує розвиток ринків цінних паперів. Однак, при цьому найважливішим фактором впливу на розвиток фінансових ринків є розмір пенсійних фондів та страхових компаній. У той час, як у континентальній Європі активи, що формували фінансове благополуччя родин, були традиційно розміщені у банківських депозитах, більша частина фінансів родин США й Ве-

ликобританії була зосереджена в страхових компаніях і пенсійних фондах.

Проте слід зазначити, що останнім часом інституційні інвестори стали більш капіталізованими. Вони диверсифікують свої вкладення в акції та корпоративні облігації, сприяючи поступовому переходу від банківського фінансування економіки до ринкового.

Специфічні фактори тієї чи іншої країни впливають на інвестиційні схеми страхових компаній. Одним із факторів, що впливає на інвестування страховиків, є нормативне регулювання. Так, у 1970 і 1980 рр. регулювання інвестицій в США було відносно строгим. Зокрема, воно не дозволяло страховим компаніям здійснювати інвестування в акції. Однак, у 90-х рр. XX ст., коли режим регулювання був дещо послаблений, відбулося значне зрушення діяльності страхових компаній убік інвестування в акції. Однією із причин, чому пенсійні фонди та страхові компанії у континентальній Європі інвестували менше в акції − це те, що їм не дозволялось цього зробити. Ослаблення цих обмежень дозволило їм інвестувати більше в цей клас активів.

У Великобританії зняття обмежень на закордонне інвестування та в деривативи дозволило перемістити значну частину активів за кордон та здійснити вкладення в деривативи. Це стало основним інструментом для контролювання ризиків. Можливість хеджувати деякі елементи ризику зробила набагато привабливішими більш ризиковані активи (такі, як, наприклад, корпоративні облігації. Зменшення обмежень на такі класи специфічних активів, як зарубіжні активи, нерухомість, фонди прямих інвестицій і похідні інструменти призвели до зміщення операцій убік цих активів [9].

Вимоги відносно того, в які категорії активів страхові компанії та пенсійні фонди можуть інвестувати, були історично різними для континентальної Європи, Великобританії та США. У традиціях цивільного права континентальної Європи, в якому правила кодифіковані на інвестиції інституціональних інвесторів, зазвичай, встановлювалися кількісні обмеження. У традиціях загального права англосаксонських країн давно прийнято «правила розсудливої людини». Останні вимагають, щоб компанії інвестували «розсудливо», тобто інвестували свої активи так, щоб забезпечити безпеку, якість, ліквідність і прибутковість портфеля в цілому.

У більшій частині континентальної Європи кількісні обмеження залишалися довготривалий час незмінними. У Великобританії та США відбулася лібералізація правил. Уряди в континентальній Європі були, в основному, націлені на запобігання ризику, віддаючи пріоритет фінансовій стабільності, а не високій прибутковості. Більше того, у цих країнах страховий і пенсійний сектори були менш розвиненими, ніж у Великобританії та США. Саме тому їм часто просто не вистачало досвіду управління взагалі і ризиками, зокрема. Все це ускладнювало впровадження у діяльність «правил розсудливої людини». Однак, у подальшому режими регулювання у всіх країнах були лібералізовані.

Деякі європейські країни і дотепер мають кількісні правила для страхових компаній, але переважаючою є, все ж-таки, тенденція до зменшення обмежень. Це стосується послаблення обмежень на інвестування за кордоном у деривативи, нерухомість, у пайові інвестиційні фонди та приватний акціонерний капітал.

Наступним фактором, який відіграє ключову роль у формуванні інвестиційних схем у розвинених країнах, є макроекономічні умови. Там, де існує високий рівень інфляції, продукти з фіксованим доходом стають менш привабливими, ніж акції. Наприклад, пенсійні фонди і страхові компанії Великобританії віддають перевагу акціям, а не облігаціям, через пережиту велику інфляцію 70–80-х рр. В Німеччині, де інфляція була незначною, більш привабливими є продукти з фіксованим доходом.

Через великі дефіцити державного бюджету, в основному в південній частині Європи, переважаючим є портфель державних облігацій з відносно високими прибутками, який забезпечує зручні та привабливі інвестиції для пенсійних фондів і страхових компаній. Коли урядові борги були скорочені й відсоткові ставки знижені унаслідок просування до європейської уніфікації, страховики були зму-

шені шукати більш високих прибутків в інших класах активів.

Наступним фактором, який здійснює вплив на інвестиційні стратегії, є конкуренція. На розвинених ринках страхові компанії в умовах великої конкуренції змушені шукати шляхи зростання прибутків через інвестування в більш ризиковані активи. Страхові компанії у США історично інвестували в інструменти з фіксованою прибутковістю. До 1940 р. у їхньому портфелі переважали державні облігації, але з 40-х років вони поступово переходили до корпоративних облігацій. Інструменти з фіксованою прибутковістю добре зіставлялися з зобов'язаннями, які були, в основному, полісами довічного страхування життя. Однак, у міру зростання ринкової відсоткової ставки в 70-х роках, а також завдяки розвитку взаємних фондів на грошовому ринку (останні пропонують більш високі прибутки, ніж за полісами страхування життя) конкурентоспроможність галузі страхування життя була суттєво зменшена. Страхові компанії бажали зосередитися на акціях і нерухомості для збільшення прибутку, але відповідно до правил, вони цього робити не могли. Замість цього, вони перейшли до більш ризикованих продуктів, таких, як незабезпечені облігації й сумнівні іпотечні позики під нерухомість. Після того, як регулюючі нормативи відносно дозволених для страхового інвестування типів активів було послаблено, склад зобов'язань значно змінився, а розподіл активів зрушився убік акцій. Як свідчить практика, до 1999 р. 30% інвестицій страхових компаній були вкладені в акції, у той час, як у 1980 р. вони складали лише 10% [9].

Європейська уніфікація збільшила конкуренцію між страховиками та підштовхнула їх до більш ризикованих активів з метою отримання більшого прибутку. Це ілюструє ту роль, яку лібералізація ринку може відіграти у процесі розширення ринку капіталів.

У табл. 1 нами виділено останні тенденції, що мають місце в інвестиційних схемах страхових компаній США, Великобританії, Німеччини, Франції та Японії, які за обсягом сукупних активів у 2011 році увійшли до п'ятірки світових лідерів.

Таблиця 1

Найбільші сукупні активи страхових компаній у 2011 році, млн. дол. США

Країна	Компанії зі страхування життя	Країна	Компанії з ризикового страхування
Японія	4 094 896	США	1 456 102
США	3 579 015	Германія	516 900
Великобританія	1 883 094	Японія	357 392
Германія	1 179 791	Франція	298 261
Франція	558 088	Великобританія	245 406

Складено за: [10]

Напрямки інвестицій страхових компаній за видами активів у 2011 році демонструють діаграми, зображені на рис.1−5.

Рис. 1−5 свідчать, що пріоритетним напрямком вкладання грошових коштів страхових компаній у 2011 році були цінні папери, а саме: державні та муніципальні облігації, казначейські векселя, корпоративні облігації, акції та інші.

Для компаній зі страхування життя характерним, в основному, було надання позик та вкладання коштів у фінансові інструменти з фіксованою доходністю (в основному, різні види облігацій), оскільки ануїтетні виплати за борговими зобов'язаннями страховика можуть бути синхронізовані зі сплатою регулярних платежів за облігаціями.

Для більшості страхових компаній, облігації стали найбільш важливими активами в інвестиційних портфелях (рис. 2−5). Виключенням із загальної тенденції стали німецькі страхові компанії, які підтримують значні обсяги депозитів і кредитів (рис.1).

У континентальній Європі страхові компанії мають більш консервативний розподіл активів, ніж у Великобританії та США. Значна частина інвестицій спрямована в державні облігації, менш ніж 20% активів знаходиться в акціях без фіксованого

дивіденду.

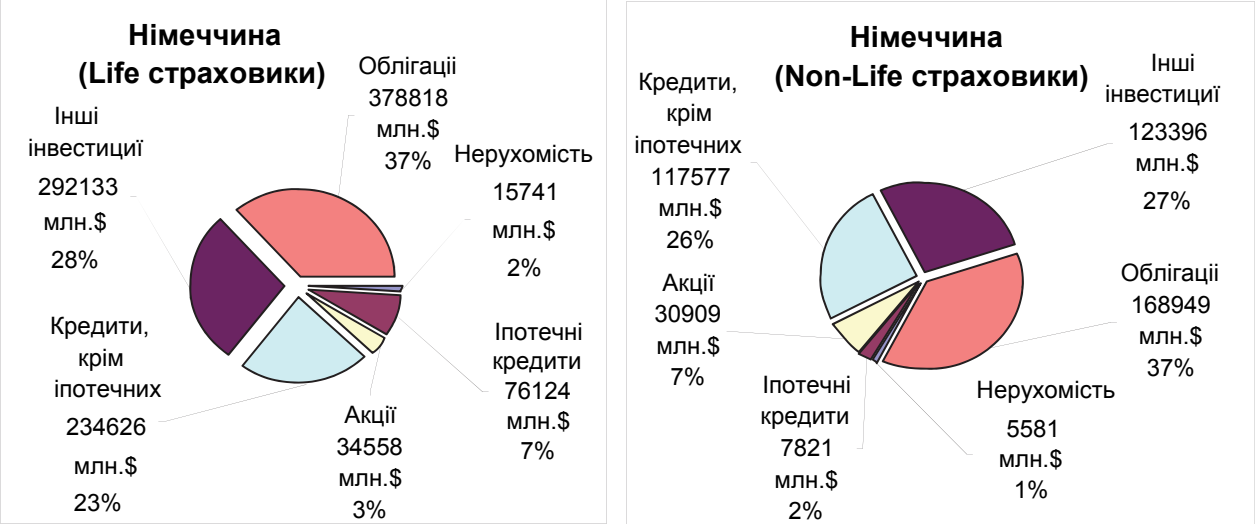


Рис.1. Структура розміщення активів страхових компаній Німеччини [11].

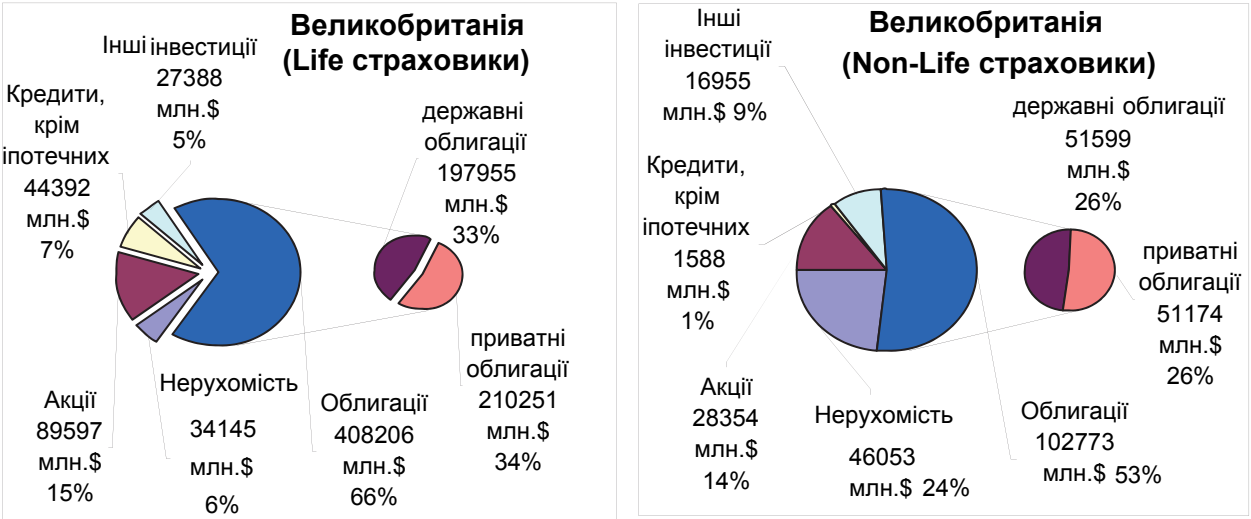


Рис. 2. Структура розміщення активів страхових компаній Великобританії [11].

Нещодавно важливість інвестицій у звичайні акції й корпоративні облігації по ряду європейських країн дещо зросла, однак, вона все ще залишається низькою у порівнянні з Великобританією та США.

Не менш важливу роль у структурі інвестицій відіграють корпоративні облігації, які випускаються для мобілізації довгострокового капіталу. Вкладення ресурсів у великі корпорації для страховиків стає більш привабливим, оскільки мало пов'язане з ризиком втрати інвестицій. Облігаційне фінансування страхових організацій, особливо за рахунок галузі особистого страхування, є основою довгострокового кредитування промислових і торгівельних корпорацій.

До кінця 2000 р. американські страховики були власниками 41,3% всіх корпоративних облігацій. В інвестиційному портфелі спостерігається збільшення частки акцій промислових, транспортних, торговельних й інших акціонерних компаній. У США поширилася практика надання страховиками промисловим корпораціям інвестиційних кредитів строком на 15–20 років [12].

Активи страхових організацій зі страхування життя у США становлять високоліквідні короткострокові інвестиції: банківські депозити, депозитні сертифікати, казначейські й комерційні векселі, а також середньо- і довгострокові вкладення в цінні папери з фіксованим доходом (75%), іпотечний кредит (9%) і нерухомість (1%) (рис.3).

У Великобританії на частку страхових організацій, що займаються страхуванням життя, приходиться приблизно 80% усіх

інвестицій.

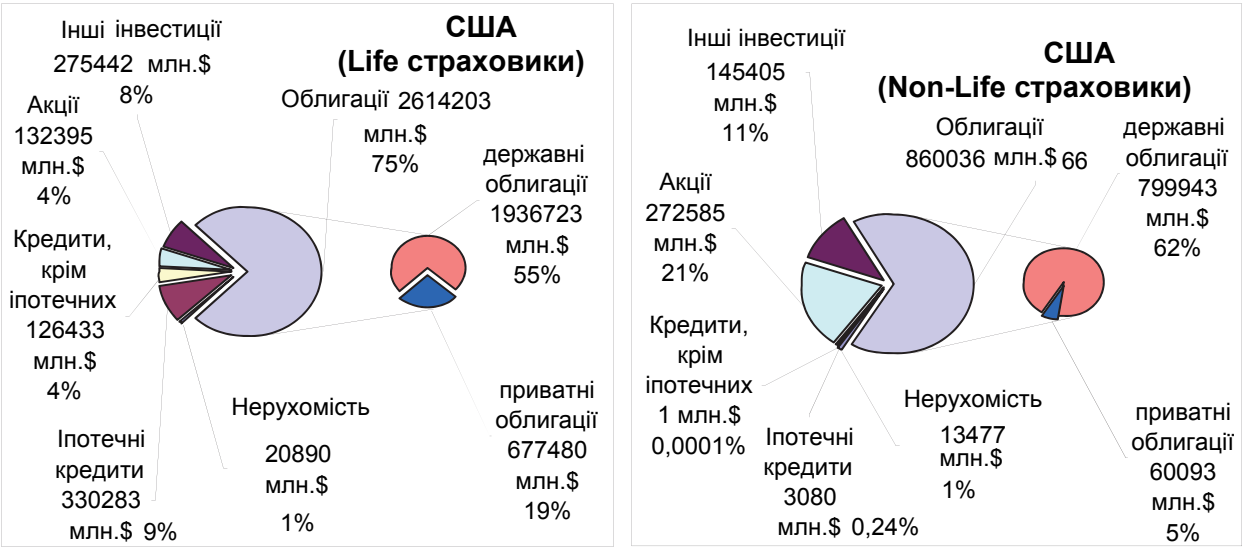


Рис. 3. Структура розміщення активів страхових компаній США [11].

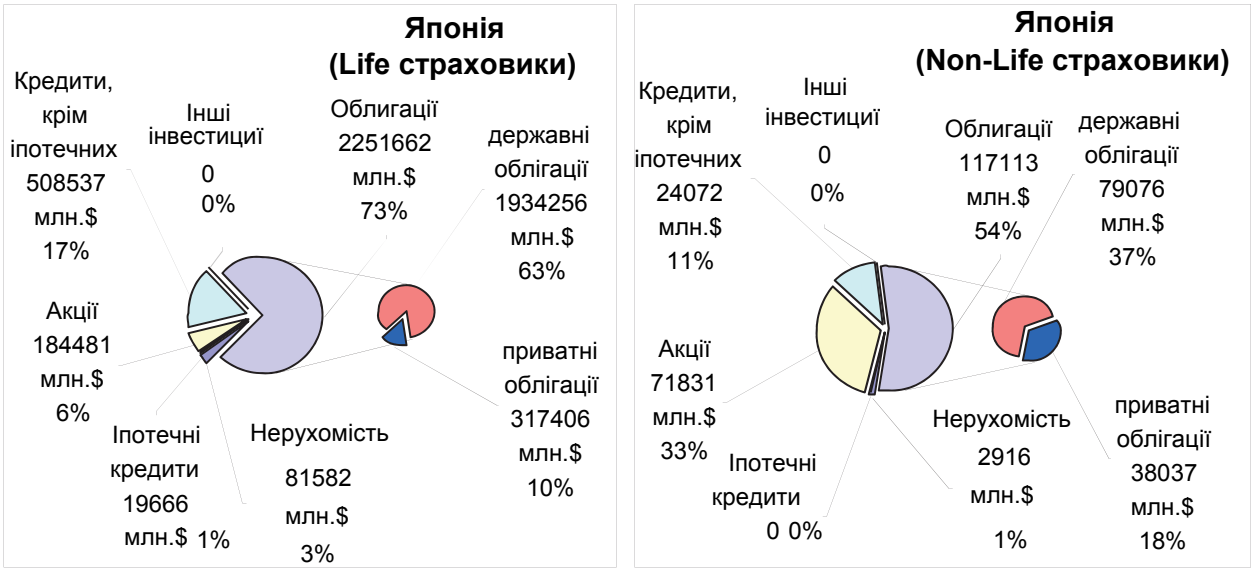


Рис. 4. Структура розміщення активів страхових компаній Японії [11].

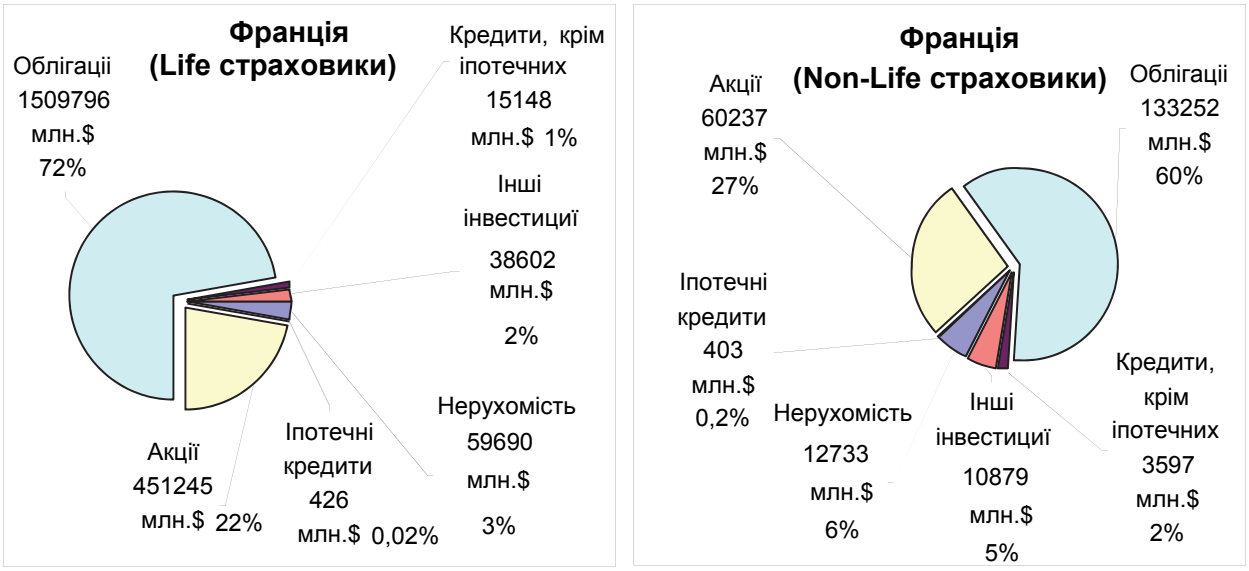


Рис. 5. Структура розміщення активів страхових компаній Франції [11].

У 2011 р. активи страховиків Великобританії у частині довгострокових інвестицій включали державні цінні папери, цінні папери місцевих органів влади й іноземні державні цінні папери (приблизно 20%), цінні папери компаній (понад 70%), позики й іпотечні кредити –(2,7%) [14].

Як видно з рис. 1–5, у 2011 р. основною сферою інвестиційних інтересів страхових компаній були інструменти з фіксованою доходністю, які, в основному, представлені облігаціями. Вкладання коштів у боргові зобов'язання дозволяє страховикам розробляти довгострокові інвестиційні стратегії з високою ймовірністю отримання прогнозованої доходності. Вибір інвесторами облігацій пояснюється, по-перше, можливістю отримання гарантованого фіксованого доходу, по-друге, різноманітністю даного виду цінного паперу (залежно від терміну обігу, способу погашення, норми доходності) та, по-третє, найбільшою надійністю серед інших фінансових інструментів [14].

Досить широкого розповсюдження серед компаній з ризикового страхування набула практика придбання акцій. Останні є більш ризикованими фінансовими інструментами, які дають можливість отримати доходність у декілька разів більшу, ніж за облігаціями та векселями. В Японії 33 % коштів компаній з ризикового страхування спрямовано на придбання акцій, у той час, як у США – всього 21 %.

Важливою тенденцією розвитку інвестиційних процесів у світі є дедалі частіше вкладання коштів в альтернативні фінансові інструменти, а саме: хедж-фонди, фонди прямих інвестицій, біржові товари, активи компаній країн, що розвиваються тощо. Вибір альтернативних напрямків для інвестування зумовлений бажанням отримати потенційно вищу доходність, диверсифікувати структуру інвестиційного портфеля та захистити активи від інфляційного ризику.

Страхові компанії, маючи у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів, здійснюють вкладання в фонди прямих інвестицій. Механізм функціонування зазначених фінансових установ полягає в акумулюванні коштів фізичних та юридичних осіб з наступним їх вкладанням, в основному, в приватні акціонерні товариства. Це дозволяє отримати контроль над значною часткою власного капіталу та повноваження в управлінні даної компанії. У фондах прямого інвестування зосереджено активів страхових компаній на суму близько 90 млрд. дол. США, що складає 17 % від усього загального обсягу фінансових розміщень [14].

Висновки. Дослідивши особливості здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній у розвинутих країнах світу, можна вказати на те, що вони відіграють досить активну участь у функціонуванні ринку капіталу. У Великобританії та США, де інституційних інвесторів було набагато більше у порівнянні з країнами континентальної Європи, страхові компанії допомогли створити ліквідні й розвинені ринки капіталу. Цьому сприяло ще й те, що в цих країнах страхові компанії були історично менш обмеженими правилами щодо регулювання напрямів інвестування кошті.

У країнах континентальної Європи інвестиційна діяльність страхових компаній суворіше регулювалася. Тому там спостерігалася тенденція фокусування коштів страхових резервів у державних облігаціях. Банки домінували у фінансових системах цих країн, а ринки акцій і корпоративних облігацій були слабо розвиненими.

Однак, останнім часом державне регулювання інвестицій у континентальній Європі стало менш жорстким і, як наслідок, розподіл активів став більш різноманітним. Це сприяло відходу від банківського фінансування і його поступового переходу до ринкового фінансування через акції та облігації. Ще однією загальносвітовою тенденцією стало поступове зближення систем банківського і ринкового фінансування. Ці дві системи все більше доповнюють одна одну, створюючи гнучкий і динамічний механізм трансформації заощаджень на інвестиції [8].

Всі ці тенденції мають враховуватися при розробці напрямів активізації інвестиційної діяльності вітчизняних страховиків на ринку цінних паперів, формуванні політики з урахуванням досвіду страхових компаній – інституційних інвесторів розвинених країн світу.

Література

1. Страхування: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. - К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Василенко А. В. Інвестиційна стратегія страхових компаній : навч. пос. / А. В. Василенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 168 с.
3. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій : навч. посіб / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2007. – 328 с.
4. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 585 с.
5. Ткаченко Н. В. Місце інвестиційної діяльності у страховому бізнесі / Н. В. Ткаченко // Економіка, фінанси, право. – 2003. – № 10. – С. 6–15.
6. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку : моногр. / В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2005. – 296 с.
7. Иванов Н. И. Инвестиционная деятельность страховых организаций на рынке ценных бумаг: автореф. дис… кандидата эк. наук: 08.00.10 / Н. И. Иванов; [Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова]. – Москва, 2006. – 23с.
8. Мошенський С. З. Вплив структури фінансового ринку на загальний розвиток економічної системи та її безпеки / С. З. Мошенський // Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/4577/1/357.pdf
9. Insurance companies and pension funds as institutional investors: global investment patterns/Report prepared for the City of London Corporation by Trusted Sources.2011//[Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.cityoflondon.gov.uk/business/support-promotion-and-advice/promoting-the-city-international/-national/-y/china/Documents/Insurance%20companies%20and%2 0pension%20funds%20report.pdf
10. Insurance Statistics. Total assets //[Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=25445
11. Destinations of investments by direct insurance or reinsurance companies: Insurance companies' domestic and foreign investments by type of assets 2011// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=25445
12. Никулина Н. Н. Зарубежный опыт инвестиционной политики страховых организаций / Н. Н. Никулина, С. В. Березина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insbs.ru/e107_plugins/library/books/bib002.pdf
13. UK National Statistics. Investment by Insurance Companies, Pension Funds and Trusts, Q4 2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ons.gov.uk/ons/rel/fi/mq5--investment-by-insurance-companies--pension-funds-and-trusts/q4-2012/stb-mq5-q4-2012.html
14. Роєнко В. В. Світові тенденції інвестиційної діяльності страхових компаній / В. В. Роєнко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. - С. : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Вип. 33. – С. 321–329.

В статье исследованы ключевые тенденции инвестиционной деятельности страховых компаний в развитых странах мира. Проанализированы инвестиционные стратегии страховщиков Великобритании, США, Германии, Японии и Франции. Определено, что финансовым системам присуща общая тенденция роста роли рыночной модели финансирования.

Ключевые слова: страхование, страховые компании, инвестиционная деятельность, инвестиционный портфель, ценные бумаги, финансовый рынок, финансовая система.

Key tendencies of the investment activity of the insurance companies in the developed countries are studied. Investment strategies of the insurers in Great Britain, the USA, Germany, Japan, and France are analyzed. It is determined that the importance of the market model of financing is constantly growing for financial systems.

Keywords: insurance, insurance companies, investment activity, investment portfolio, securities, financial market, financial system.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Галушко О. С. *Надійшла до редакції 01.10.13 р.*

УДК 339.137.2:351.71

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О. Б. Нікітіна, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», olga_ni@mail.ru

У статті досліджено місце та значення податкового регулювання у здійсненні ефективної зовнішньоторговельної політики держави. Виявлено вплив податкового регулювання експортно-імпортних операцій на формування платіжного балансу країни. Запропоновано напрями удосконалення механізму оподаткування експортно-імпортних операцій. Зазначено, що першочергові зусилля слід докласти до розбудови інституту податкової політики як фундаменту для модернізації формату окремих податків і режимів оподаткування.

***Ключові слова*:** податкове регулювання, податкова політика, податкова система, податкова трансформація, податки, податковий механізм, оподаткування, підприємницька діяльність, податковий кодекс, інструменти податкового регулювання.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку інтеграції національних господарських систем вимагає постійного пошуку механізмів регулювання зовнішньоекономічної стратегії країни для збереження її конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Важливим засобом такого регулювання є податкова політика, спрямована на збільшення та покращення зовнішньоторговельного обороту країни, залучення іноземного капіталу, забезпечення виконання фіскальних функцій без значних потрясінь для національної господарської системи.

Податкова система України проходить серйозну перевірку часом у тій економічній ситуації, яка склалася сьогодні як у державі, так і за її межами. Головним її недоліком є нерівномірність розподілу податкового навантаження між суб'єктами оподаткування, необґрунтовані ставки податку, постійні зміни в податковому законодавстві, а в кінцевому підсумку, відсутність науково обґрунтованої концепції доходів держави.

Вимагає наукового обґрунтування питання співвідношення прямих і непрямих податків, упорядкування і приведення у відповідність з пріоритетами соціально-економічного розвитку України системи пільг з оподаткування, забезпечення справедливості оподаткування і рівномірності податкового навантаження.

Актуальність питання посилюється ще й тим, що економіка будь-якої держави знаходиться в постійному взаємозв'язку з економіками інших країн, де особливе місце відводиться податковому регулюванню та системі оподаткування, оскільки вони суттєво впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та участі держави в міжнародному поділі праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам зовнішньоекономічних зв'язків України та вивченням ролі платіжного балансу в системі світогосподарських відносин України та регулювання його рівноваги присвячені численні праці українських вчених. Вони зачіпають юридичні, економічні та соціальні аспекти митного регулювання. Наприклад, у роботі присвяченої розвитку Митного права в Україні, В. Гіжевський, І. Світлак, І. Скірський [1], висвітлюють організаційно-правові основи діяльності суб'єктів митних відносин – митних посередників, досліджують теоретичні та практичні питання провадження підприємницької діяльності митних брокерів та митних перевізників в Україні, характеризують сутність, види, юридичну природу підприємницької посередницької діяльності у митній сфері, її роль та місце при здійсненні митних процедур.

У дослідженні Козака Ю., Лук'яненко Д. Макогона Ю. [2] розглядається досвід державної підтримки експорту в різних країнах світу. Аналізується українське законодавство з питань підтримки та стимулювання експортної діяльності та визначаються напрямки його удосконалення. Пропону-

ються рекомендації щодо розробки комплексної державної підтримки експортної діяльності вітчизняних товаровиробників.

Разом із тим, багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються дискусійними, недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження проблеми адаптації національної економіки до вимог глобальних інститутів регулювання світової торгівлі, виявлення нових тенденцій розвитку постіндустріальної економіки, які повинні враховуватись при формуванні ефективної зовнішньоторговельної політики.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є виявлення впливу податкового регулювання експортно-імпортних операцій на формування платіжного балансу країни та зміцнення її конкурентоспроможності в системі глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стихійний механізм вирівнювання платіжного балансу через автоматичний процес цінового регулювання діє вкрай слабо, тому відновлення рівноваги міжнародних розрахунків вимагає цілеспрямованих державних заходів. Врівноважування балансу міжнародних розрахунків входить до числа головних цілей економічної політики держави поряд із забезпеченням темпів економічного зростання, боротьбою з інфляцією і безробіттям.

У практиці зовнішньоторговельного регулювання, як правило, застосовується така схема митного тарифу:

– автономні (максимальні) ставки, що вживаються лише до товарів з тих країн, яким з певних причин не надається режим найбільшого сприяння;

– преференційні ставки, що застосовуються до товарів з країн, які розвиваються відповідно до Загальної системи преференцій;

– ставки режиму найбільшого сприяння (конвенційні), як правило, узгоджені в рамках ГАТТ і застосовуються до товарів більшості країн [3].

Ставки митного тарифу встановлює уряд країни і вони можуть змінюватися залежно від економічної ситуації в країні, а також відповідно до набутих міжнародних зобов'язань держав. Сучасна система заходів захисту внутрішнього ринку ЄС є прикладом поміркованого протекціонізму (в структурі бюджетних доходів країн ЄС мито складає менше 1%), що дає змогу захищати ті сектори економіки, які цього потребують. В єдиному митному тарифі ЄС використовують переважно адвалерні мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості товарів (95,2% від загальної кількості). Специфічні мита становлять 4%, на комбіноване мито припадає 0,8% [4]. Товарні позиції, до яких найбільше застосовуються не адвалерні тарифи, відповідають найбільш захищеним секторам економіки ЄС. Це – м’ясо та м’ясні субпродукти, молочні продукти, цукор, напої, текстиль, вироби з хлібних злаків, борошна, крохмалю.

Досвід митного регулювання в умовах перебування України у СОТ свідчить, що внутрішні економічні умови поліпшуються для одних секторів економіки й погіршуються для інших. Насамперед вступ країни до СОТ створило сприятливий грунт для експортно-орієнтованих галузей, провідне місце серед яких займає продукція чорної металургії. У той же час, експортний потенціал машинобудування використовується дещо в менших обсягах, що свідчить про його не конкурентоспроможність.

Активізувати експорт машинобудівних підприємств можливо за рахунок їх участі в кооперації в системі виробничих ланцюжків ТНК. Подетальна і технологічна спеціалізації є важливим інструментом для впровадження нових технологій у промисловість України. Спеціалізація виробництва сприяє різкому зростанню обміну вузлами, деталями, компонентами, які виготовляються на підприємствах різних країн. Це, безумовно, підвищить експортний потенціал національної економіки, оскільки, як свідчить практика, більш ніж 30% товарообороту між країнами Європи сьогодні припадає на взаємні кооперативні поставки.

Разом з тим, зростання експорту не може бути самоціллю національної економічної політики, оскільки він корелює із загальним балансом внутрішнього ринку. Тому у разі потреби держава вдається до обмежувальних заходів по експортних обсягам у формі експортного мита – податку, який накладається на кожну одиницю товару, яка вивозиться за кордон. Цим держава стримує

вивіз з країни тих товарів, на які є незадоволений попит серед власних споживачів, або вивіз їх з певних причин є небажаним. Також до таких заходів відносять експортні квоти, які спрямовані на забезпечення вітчизняних споживачів достатніми запасами товарів за низькими цінами, запобігають виснаженню природних ресурсів тощо.

Серед чинників, які стримують розвиток українського експорту, необхідно виділити:

– негативні тенденції зростання в експорті частки сировинних товарів;

– значно ускладнений вихід на світові ринки українських підприємств внаслідок протекціоністських заходів з боку низки країн світу щодо захисту власних ринків;

– недостатній розвиток системи сертифікації та контролю якості експортної продукції в умовах зростання на світових ринках вимог не тільки до науково-технічних параметрів, а й до споживчих та екологічних характеристик продукції;

– відсутність досвіду та спеціальних знань щодо виходу на світові ринки у більшості вітчизняних підприємств, низький рівень маркетингової діяльності;

– критично недостатнє інвестування в перспективні експортоорієнтовані проекти за рахунок внутрішніх і зовнішніх ресурсів;

– обмежені можливості використання іноземних інвестицій та кредитів для розвитку українського експорту внаслідок низького міжнародного рейтингу надійності України;

– низька ефективність виробництва, висока енерго- та матеріаломісткість продукції;

– високий рівень спрацьованості основних виробничих фондів;

– у більшості галузей національного господарства ще відстала технологічна база.

Слід відмітити, що виготовлення конкурентоздатної продукції на експорт в значній мірі залежить від імпорту енергоносіїв, їх цінової політики, а також проміжної продукції (машини та устаткування), які можуть виготовлятися на Україні.

Вступ України до СОТ автоматично надав нашій країні цілий ряд істотних позитивних моментів. По-перше, Україна змогла брати участь у виробленні міжнародних правил торговельної політики. По-друге, прийом країни до Світової організації – це свого роду сертифікат відповідності національного регулятивного режиму міжнародним прийнятим нормам. Це сигнал для міжнародних інвесторів і торговельно-економічних партнерів. По-третє, це дає можливість країні захищати свої економічні інтереси за допомогою антидемпінгових розслідувань з боку наших торгових партнерів.

Однак, слід зазначити, що членство у СОТ зумовило зниження тарифних обмежень для ввезення імпортних товарів на внутрішній ринок, що підсилило конкуренцію, яку не всі вітчизняні підприємства спроможні витримати. В Україні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено зниженням зовнішнього попиту та збільшенням обсягу імпорту товарів. Це спричинено глибокими структурними диспропорціями – значна частка виробництва є технічно та технологічно відсталою з високим ступенем зношеності основних фондів, низьким рівнем використання виробничих потужностей, високою енерго- та ресурсоємністю, відсутністю або низьким рівнем впровадження інновацій. При цьому не використовується значна частина науково-технічного потенціалу.

Вище зазначені причини призвели до того, що негативне сальдо зовнішньої торгівлі України в 2010 р. збільшилося в порівнянні з 2009 р. в 1,6 рази і досягло 9,3 млрд. дол., в 2011 р. зросло до 15,5 млрд. дол., а за результатами 2012 склало 15,685 млрд. дол. Відбувається неухильне витіснення української продукції з внутрішнього ринку. За даними Мінпромполітики України, в період з 2007 по 2012 рр.. частка імпорту на внутрішньому ринку України зросла: в меблевій галузі – з 41,2 до 75,6%, в постачаннях холодильного та морозильного обладнання – з 77,7 до 83,1%, сільськогосподарському машинобудуванні – з 76,5 до 79,8 %, легковому автомобілебудуванні – з 41,1 до 82,8%. У 2012 р. частка українських товарів у магазинах склала 58,9%, знизившись за рік на 3 пункти [5]. Географічна структура імпорту товарів в Україну зображена в табл. 1.

Членство у СОТ не позбавляє країни певних інструментів захисту внутрішнього

Таблиця 1

Географічна структура імпорту товарів в Україну (млн. дол. США)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	**14572,5**	**34228,4**	**38368,0**	**49296,0**	**66967,3**	**39695,7**	**51405,2**	**68394,2**	**68809,8**
Країни СНД	4459,7	10531,1	12351,1	18087,0	23166,3	13472,9	18740,6	26177,0	25302,6
Інші країни світу	10112,8	23697,3	26016,9	31209,1	43801,0	26222,8	32664,6	42217,2	43507,2
Європа	4680,2	10881,4	12625,5	14773,8	19732,8	10264,5	13829,6	18442,4	17424,0
Країни ЄС	4561,0	10233,4	12087,9	13916,4	18129,5	9499,3	13051,9	17970,0	17081,3
Азія	3475,7	8576,9	8446,2	10881,6	15887,0	12161,7	13715,4	17737,8	17676,8
Африка	731,5	2393,9	2373,7	2792,0	3902,4	2627,8	3018,7	3344,2	5638,2
Америка	1217,5	1831,2	2550,9	2686,3	4144,0	1124,2	2000,0	2552,3	2607,3
Австралія і Океанія	7,0	13,7	17,9	15,7	64,0	21,6	28,4	29,8	50,9
Інші	0,9	0,2	2,6	59,6	70,8	53,0	72,5	110,7	110,0

Зведено за:[8]

ринку. Всі останні роки десятки країн світу в односторонньому порядку знижували свої імпортні мита – така добровільна лібералізація світової торгівлі відбувалася на тлі постійного і здавалося неспинного зростання світової економіки. Сьогодні у більшості цих країн є можливість відіграти добровільне одностороннє зниження назад, не побоюючись ніяких санкцій від СОТ та інших міжнародних організацій. Так, згідно з доповіддю Інституту німецької економіки IW, Таїланд може підняти свої ввізні мита в середньому на 18 процентних пунктів, Аргентина – майже на 20, Мексика – на 23,5. Найбільше простір для маневру у Індії – на цьому гігантському ринку ввізні мита в середньому легко можуть злетіти на 35,7 процентних пунктів [6].

Зіткнувшись з драматичними наслідками вступу до СОТ, Україна в 2012 році подала до Секретаріату Світової організації нотифікацію про намір змінити 371 тарифну позицію, 224 з яких стосуються сільськогосподарської продукції та 147 – промислових товарів. Даний крок України (до цього жодна держава СОТ не вимагало такого масштабного перегляду тарифних позицій за настільки короткий період) викликав дуже різку реакцію США та ЄС. Євросоюз взагалі заявив про неможливість будь-якої зміни домовленостей з СОТ. Тарифні поступки в принципі можливі, але в рамках положень Генеральної угоди про тарифи й торгівлю, які обмежують претензії країни-члена СОТ на зростання протекціоністських мит вимогою компенсаційної поступки щодо інших товарів [7].

Незважаючи на критичне становище у зовнішньоторговельній політиці України, необхідно здійснити ряд заходів для регулювання імпорту та зниження негативного балансу між імпортом і експортом. У рамках даних заходів можна виділити наступні напрямки:

– митно-тарифне регулювання має бути спрямовано як на лібералізацію зовнішньої торгівлі й легалізацію «тіньових» потоків імпорту, так і на захист національного товаровиробника. Через те, що в рамках ЄС передбачений тарифний захист для окремих секторів економіки, Україні також необхідно ввести селективні тарифні обмеження для тих галузей, які можуть понести найбільші втрати в процесі лібералізації ринку. Насамперед, до таких галузей належать сільське господарство й машинобудування;

– з огляду на значний потенціал економіки України, доцільною є модель тарифного регулювання, що передбачає формування оптимальних ринкових відносин на кожному окремому сегменті внутрішнього ринку з пріоритетом присутності на ньому національного товару. При цьому доцільно визначити критичний рівень (наприклад, 15 – 25%) присутності імпортних товарів у кожному сегменті внутрішнього ринку;

– головним державним пріоритетом сьогодні повинна стати підтримка галузей, які застосовують конкурентоздатні технології, мають високу додану вартість й є перспективними на світовому технологічному ринку. Така підтримка повинна відповідати

стратегії національного інноваційного розвитку. Для її ефективної реалізації доцільно застосовувати весь спектр засобів захисту внутрішнього ринку, що активно використовуються у ЄС. Це, насамперед, митний контроль, квотування й сертифікація для обмеження імпорту неякісної продукції;

– надання державної підтримки підприємствам у придбанні іноземних ліцензій і технологій, що забезпечить можливість модернізації національного виробництва й одержання технологічних переваг на міжнародних і внутрішніх ринках.

У регулюванні експорту завдання митно-тарифної політики полягає в обмеженні вивозу сировини, орієнтації на світові стандарти якості. Як відомо, значні проблеми при експорті товарів пов'язані із застосуванням нульової ставки іншого податку – ПДВ і його відшкодуванням з бюджету. Одним з можливих способів зниження гостроти проблеми бюджетного відшкодування ПДВ експортерам є зміна підходів до політики податкового стимулювання експортерів. Обкладання нульовою ставкою ПДВ експорту всієї продукції призводить до збереження його сировинної структури, і, як наслідок, застосування екстенсивної моделі економічного розвитку. Тому важливо залишити нульову ставку ПДВ лише для експорту товарів з високою часткою доданої вартості й звільнити від сплати податку експорт іншої продукції. В останньому випадку ПДВ, оплачений у ціні придбаних ресурсів, буде віднесений на витрати виробництва, що виключить можливість відшкодування ПДВ експортерам товарів з низькою часткою доданої вартості. Важливою частиною національної програми оздоровлення економіки та її виведення на міжнародні ринки є оптимізація геоекономічного чинника.

Міжнародний досвід багатьох країн, зокрема держав Центральної та Східної Європи, свідчить про те, що ті з них, які спромоглися ефективно розв'язати завдання геоекономічного змісту, найбільш успішно вирішують проблеми економічного розвитку. Теоретичне обґрунтування критеріїв оптимізації міжнародного, регіонального економічного співробітництва за участю України та практичне втілення останнього може відіграти важливу стабілізаційну роль, стати прискорювачем зростання (асоціація до ЕС сприятиме розвитку регіонального співробітництва та модернізації всього народногос-подарського комплексу).

Розвиток науково-дослідної та технологічної сфери ЄС дозволяє країнам-членам нарощувати економічний потенціал, зміцнювати конкурентоспроможність, створювати нові робочі місця, підвищуючи добробут і якість життя громадян Співтовариства. Євросоюз займає провідні світові позиції у розробці та впровадженні багатьох новітніх технологій та високотехнологічних товарів і послуг, адекватно відповідаючи викликам світової глобалізації в цій сфері, де з кожним роком посилюється конкуренція на ринку високотехнологічних інноваційних товарів і послуг з боку зростаючих економік Китаю, Індії, Південної Кореї та низки інших країн Південно-Східної Азії.

Запровадження зони вільної торгівлі надасть додаткові переваги вітчизняним експортерам на ринку з достатньо високим захистом. Згідно досягнутих домовленостей лібералізація охоплює більш ніж 97% тарифних ліній (або більше 95% обсягу двосторонньої торгівлі між Сторонами). При цьому, скасування увізних мит ЄС по більшості товарів відбудеться вже в перший рік дії угоди (по 99% тарифних ліній). Крім того, українські експортери матимуть додаткову перевагу по товарах, по яких ЄС запропонував встановлення тарифних квот. Зокрема йдеться про м'ясо свинини, курятини, цукор тощо. Зазначені товари є чутливими для ЄС та зазвичай вилучаються з режиму лібералізації при укладенні Угод про вільну торгівлю, тобто підпадають під загальний режим оподаткування при митному оформленні.

Водночас в результаті переговорів Україна отримала можливість завозити певні обсяги даних товарів без справляння увізних мит. При цьому мова не йде про обмеження обсягів імпорту, а лише про те, що імпорт зазначених товарів понад визначений обсяг підпадатиме під загальний режим імпорту, тобто оподатковуватиметься за тими ж умовами, які діють для України сьогодні. Зазначене сприятиме зростанню обсягів експорту товарів та послуг (найбільш помітно може зрости експорт продукції сільського

господарства та харчової промисловості, зокрема кондитерської; помітно – експорт продукції текстильної та шкіряної промисловості, металургії та оброблення металу, хімічного виробництва, послуг транспорту і послуг юридичним особам). Водночас, спостерігатиметься і незначне зростання обсягів імпорту товарів та послуг (очікується найбільше зростання імпорту продукції хімічної промисловості та машинобудування; помітне зростання – продукції харчової промисловості та сільського господарства, виробництва неметалевих мінеральних виробів, текстильної та шкіряної промисловості, інших видів виробництва, послуг транспорту та фінансового посередництва); прискорення темпів економічного зростання.

Додаткове зростання очікується в основному за рахунок сільського господарства та харчової промисловості, текстильної та шкіряної промисловості, металургії та обробки металу, транспортних послуг тощо. Збільшення кількості зайнятих економічною діяльністю (приріст відносно базового рівня) очікується в основному, за рахунок таких видів економічної діяльності, як сільське господарство та харчова промисловість, торгівля та ремонт, транспорт. Водночас очікується незначне зменшення кількості зайнятих у хімічній промисловості, виробництві машин та устаткування.

З урахуванням міжнародного досвіду функціонування ЗВТ, короткострокова втрата бюджетних надходжень у зв'язку з лібералізацією митних тарифів буде компенсована за рахунок зростання інших статей бюджетних надходжень за рахунок внутрішніх податків; заохочення прямих іноземних інвестицій в Україну. Створення ЗВТ з ЄС стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки. Для українських споживачів поступове усунення наявних митних тарифів та нормативно-правових бар'єрів підвищить розмаїття та якість продуктів та послуг. Окрім цього, конкурентний тиск, що його породжуватиме лібералізація доступу до ринків, спонукатиме до спеціалізації, в такий спосіб стимулюючи інновації та знижуючи вартість виробництва.

Крім цього, угода з ЕС сприяє завершенню адміністративних реформ, які мають бути впроваджені згідно зобов'язань України. Це підвищить ефективність роботи системи державного управління у сфері безпечності харчових продуктів та приведе її у відповідність до вимог ЄС.

Реформування сфери технічного регулювання призведе до прийняття та впровадження технічних регламентів на конкретну промислову продукцію, які базуються на основних положеннях актів ЄС. Це, в свою чергу, дозволить вітчизняним виробникам на рівні конкурувати з їх європейськими контрагентами.

Разом з цим, розвиток в Україні системи захисту географічних зазначень, передбаченої положеннями Угоди, а також залучення досвіду та ресурсів Євросоюзу, призведуть до розбудови системи позначення товарів, що підкреслюватиме національну ідентичність української продукції на внутрішньому та світовому ринках, буде сприяти поширенню позитивного іміджу держави як виробника особливих за своїми якостями продуктів та, як наслідок, полегшенню збуту та експорту завдяки репутації.

Важливе значення для українських експортерів (виробників товарів) до країн ЄС також будуть мати положення щодо застосування правил походження Європейського Союзу, що забезпечить двосторонню кумуляцію походження між Україною і ЄС. Згідно з домовленостями щодо положень Угоди в частині руху капіталу та платежів передбачено гарантування вільного руху капіталу, пов'язаного з прямими інвестиціями, здійсненими відповідно до законодавства країни, а також пов'язаного з торговельними кредитами.

Імплементація положень Угоди також сприятиме зміцненню зв'язків у сфері торгівлі, навколишнього природного середовища і соціальної політики та практики для подальшого сприяння цілям розширення торгівлі між Україною та ЄС, врахуванню та взаємоузгодженню економічних, соціальних та екологічних інтересів у розвитку держави та суспільства.

Висновки. Практичний досвід багатьох держав, які зараз є членами СОТ, особ-

ливо країн, що розвиваються, вказує на те, що більшість потенційно можливих позитивних змін для країни реалізовується не автоматично, а є результатом грамотної політики, яка створює потенціал для використання можливостей членства. Для України членство в СОТ, по суті, схоже на своєрідний «фільтр», через який необхідно пройти, щоб довести свою готовність підтримувати ділові відносини з провідними економічними партнерами, використовуючи зрозумілі їм правила.

Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», запропонованою Президентом України, передбачено проведення активного пошуку нових перспективних ринків збуту продукції вітчизняного виробництва, а також стимулювання і максимальної підтримки її реалізації українськими виробниками незалежно від форми власності на світовому ринку. Даний тренд веде до структурних змін у напрямі міжнародної економічної інтеграції, що передбачають реалізацію зовнішньоекономічної політики, політичну асоціацію та економічну інтеграцію України до Європейського Союзу, розширення торгівлі України з державами-учасницями СНД і поглиблення співробітництва з перспективними торговельними партнерами та регіональними інтеграційними об'єднаннями, поліпшення для вітчизняних виробників умов торгівлі на зовнішньому ринку.

Література.

1. Гіжевський В. К. Митне право України : навч. пос./ Гіжевський В. К., Світлак І. І., Скірський І. В. – К., 2008. — 204 с.
2. Міжнародна економіка / Козак Ю., Лук'яненко Д., Макогон Ю. та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.
3. Курило Т. В. Митне право України: Навчальний посібник./ Курило Т. В. – Львів : Новий світ-2000, 2007. — 240 с.
4. Рева Т. М. Податкові інструменти регулювання зовнішньої торгівлі в умовах економічної інтеграції./Режим..доступу: www.rusnauka.com/4_SND_2013/2_127520
5. Заданими Мінпромполітики України: зовнішня торгівля 2012 р./Режим..доступу: www.industry.gov.ua
6. Сафронова О. Украина и ВТО: итоги первой..пятилетки./Режим..доступу: /www.economics.unian.net/rus/news/167721
7.Шелкова О. Украина-ВТО: Все хорошо, прекрасная маркиза. Не надо плакать./ Режим..доступу:www.polemika.com.ua/news-118428.
8. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році. / Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013.
9. Постанова від 27.02.2013 № 187 Кабінету Міністрів України Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014роки. / Режим..доступу: www.ovu.com.ua

В статье исследовано место и значение налогового регулирования в осуществлении эффективной внешнеторговой политики государства. Выявлено влияние налогового регулирования экспортно-импортных операций на формирование платежного баланса страны. Предложены направления совершенствования механизма налогообложения экспортно-импортных операций. Отмечено, что первоочередные усилия следует приложить к развитию института налоговой политики как фундамента для модернизации формата отдельных налогов и режимов налогообложения.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоговая политика, налоговая система, налоговая трансформация, налоги, налоговый механизм, налогообложение, предпринимательская деятельность, налоговый кодекс, инструменты налогового регулирования, геоэкономический фактор.

The place and role of the tax regulation in realization of effective foreign trade policy of the state are investigated. The influence of tax regulation of export-import operations on the formation of international payments balance is determined. Ways of improving the taxation system of export-import operations are offered. It is pointed out that primary efforts should be made to develop the institution of taxation policy as the foundation for modernization of the format of specific taxes and taxation regulations.

Keywords: tax regulation, taxation policy, tax system, tax transformation, taxes, taxation mechanism, taxation, entrepreneurship, tax code, tax regulation tools, geo-economic factor.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 20.11.13 р.*

УДК 366.12

ВИЯВЛЕННЯ ПОТРЕБИ В ІННОВАЦІЙНОМУ ТОВАРІ ЯК ЕТАП ПРОЦЕСУ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ

В. К. Ніколаєва, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет», Valeriya.intel@gmail.com

Стосовно споживчого ринку проаналізовано теоретичні підходи до визначення необхідності у товарі. Розроблено класифікаційні ознаки виявлення потреби в інноваційному товарі. Запропоновано багатокритеріальну класифікацію складових їх споживчого вибору.

Ключові слова: потреба, споживчий вибір, інноваційний товар, поведінка споживача, мотив споживчого вибору, маркетинговий комунікаційний канал.

Постановка проблеми. Споживач займає центральне місце в системі маркетингу підприємства, тому питанню дослідження споживчого вибору приділяється особлива увага. Виходячи із загальноприйнятої моделі процесу прийняття рішення про купівлю споживач проходить через наступні етапи [1]: усвідомлення потреби, пошук інформації, оцінка та вибір альтернатив, купівля, споживання, оцінка за результатами споживання.

Особливої уваги заслуговує етап усвідомлення потреби споживачем, що є відчуттям невідповідності між бажаним та реальним його станами. Це є значимим для ініціювання процесу рішення [2, с. 360], оскільки різні групи споживачів по-різному сприймають товар, виходячи із відчутних потреб в цьому товарі, і, відповідно, виділяють різні характеристики цього товару. Виявлення потреб у товарі визначає ті характеристики (атрибути) товару, які виділяє для себе споживач. Однак, потреба не завжди чітко сформована у споживача і не завжди усвідомлено ним відчувається, тобто є прихованою потребою, що особливо характерно для інноваційних товарів. У таких випадках завдання маркетингової служби підприємства полягає у виявленні прихованої потреби споживача та пропозиції інноваційного товару, який би зміг задовольнити цю потребу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі визначення потреби в товарі в процесі дослідження споживчого вибору присвячено велику кількість зарубіжних досліджень. Це поняття є міждисциплінарною категорією, тому різні дисциплінарні напрямки по-різному підходять до виявлення сутності категорії «потреба».

Засновником сучасної філософської школи тлумачення поняття «потреба» вважається З. Фрейд [3], який стверджував, що потреби є вродженими, природно обумовленими та фатально неминучими. Філософський підхід до виявлення потреби в різних її проявах заклав фундаментальну основу, що дозволило представникам інших, більш прикладних шкіл, розвивати в цьому ключі інші необхідні напрямки.

Психологічний підхід виявлення сутності поняття «потреба» був заснований американським психологом А. Маслоу [4]. Однак його ідеї були підвернені критиці з боку К. Альдерфера [5], який довів, що рух по ієрархії може здійснюватися як знизу вгору, так і зверху вниз, якщо потреба верхнього рівня не задоволена. Суттєвий внесок у розвиток психологічного підходу до вивчення потреб внесла наукова школа Ф. Герцберга і Н. Кано [7], які, поглибившись у дослідження питань задоволення потреби, розробили теорію мотивації, засновану на потребах. Це дозволило визначати ступінь задоволення потреби споживача та його подальшу поведінку.

Сучасний напрямок визначення потреби в психології запропонували представники німецької школи, засновником якої є видатний психолог К. Гольдштейн [8]. Поведінка людини пояснюється через ряд динамічних станів, які відрізняються рівнем своєї напруженості в процесі виникнення та

задоволення потреб. На відмінність від проаналізованих підходів наукових шкіл американський теоретик Д. МакКлеланд [9], доводить, що потреба виражається через необхідність у відновленні очікуваного стану особистості. Тому потреби не мають ієрархічної структури та перш за все залежать від психологічних особливостей людини.

Серед сучасних російських психологів слід виділити А. Г. Здравомислова [9], який розглядає потребу як сукупність зовнішніх умов існування особистості. Видатний вітчизняний вчений Н. Х. Бунге [10] в своїх працях виходить з позиції того, що потреби виникають з властивостей фізичного організму особистості, тому окрім особистих потреб необхідно враховувати суспільні потреби.

Серед представників соціологічного напрямку слід відзначити роботи Д. А. Леонтьєва [11], С. Л. Рубінштейна [12], Д. Н. Узнадзе [13], В. І. Ковальова [14], В. А. Ядова [15], Л. І. Божовича [16] та ін., які ідентифікували сутність потреби в системі відносин в соціумі, в якому функціонує особистість.

Економічний підхід розглядає потребу як нужду в певнім благо, опосередковану виробничими відносинами. Необхідність виявлення потреб у товарах в процесі вивчення споживчого вибору, обумовила виникнення маркетингового підходу, який сьогодні є одним з найбільш широко розвинутих. Особливість маркетингового підходу полягає у визначенні потреби в системі взаємовідносин «споживач-товар».

У даному напрямку виділяються три основні школи: європейська (Ж.-Ж. Ламбен [17], Дж. Кейнс [18], Х. Мескон [19]), французька (Ж. Бодрійар [20], Дж. Гелбрейт [21], Л. Еббот [13]), американська (Ф. Котлер [22], М. Бейкер [23]). Однак, слід зазначити, що в жодній роботі не розглядалося питання дослідження ідентифікації потреби в інноваційному товарі.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка маркетингового підходу до виявлення потреб в інноваційному товарі в процесі дослідження споживчого вибору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність категорії «потреба» розглядається всебічно в багатьох аспектах, серед яких виділяються філософський, соціологічний, психологічний та маркетинговий підходи.

Філософська школа визначення потреб особистості була заснована ще у стародавній Греції. Античні мислителі розглядали потребу як основну спонукальну силу людської діяльності. Істотного розвитку дана школа набула в кінці XVII століття в роботах французьких матеріалістів, які розглядали потребу як джерело постійної активності людини. Основна увага акцентувалася на безперервності процесу виникнення потреби та її здатності розширюватися. Будь-яка діяльність людини обумовлена інстинктами, що характеризують фізичні аспекти її діяльності. Потреба не тільки активізує поведінку особистості, але і багато в чому визначає її [3].

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що у філософському підході відчуття потреби розглядається як щось властиве людському організму, що спонукає до діяльності, прояву активності та до певних дій по задоволенню цієї потреби. Тобто філософський підхід полягає у вираженні гуманістичної точки зору на визначення сутності категорії «потреба».

В психології вивчення потреб як самостійне наукове питання активно розглядається на початку XX століття. Модель ієрархії потреб А. Маслоу [4] широко застосовується в економіці, в т.ч. саме на ній базується теорія мотивації та вивчення поведінки споживачів. В той же час, ієрархія потреб по А. Маслоу [4] піддалася жорсткій критиці з боку цілого ряду вчених в декількох аспектах. По-перше, представлені п'ять рівнів не визнавалися достатніми та незаперечними. По-друге, в теорії не розглядався випадок відсутності мотивації, а також не враховувалися ситуаційні фактори, що впливають на формування потреби. По-третє, простежувалася жорстка послідовність при переході від одного рівня до іншого тільки в напрямку знизу-вгору. На підставі цих зауважень була запропонована більш проста структура потреб людини, в якій виділялося три типи потреб: в існуванні, у спілкуванні, у розвитку [5].

У другій половині XX ст. Ф. Герцберг [7] та група його послідовників, базуючись

на розробленій теорії мотивації, виділили два фактори оцінки ступеня задоволеності: гігієнічні, які негативно впливають на мотивацію людини, та мотиваційні, які викликають позитивний вплив [16]. Представники даного напрямку дотримувалися думки, що процес задоволення потреби та процес зростання потреби з точки зору факторів, що їх обумовлюють – є різними процесами. Фактори, які викликають зростання незадоволеності, при їх усуненні, не обов'язково призводять до збільшення задоволеності потреби і, навпаки, – з того, що який-небудь фактор сприяє зростанню задоволеності, не випливає, що при ослабленні впливу цього фактора незадоволеність зростає. Тому в залежності від ступеня задоволення потреби виділяють очікувані, бажані потреби та потреби, якими захоплюються [7]. Так, очікувані потреби особистість очікує повністю задовольнити покупкою товару або послуги. Бажані потреби, як правило, відсутні у особистості в поточний момент, але якщо товар або послуга має додаткові властивості, і споживач оцінить їх позитивно, то його задоволеність покупкою зросте. Задоволення потреб, якими захоплюються, приємно дивує та захоплює споживача. Відомий японський вчений Н. Кано [7] розглядає потреби в залежності від конкретної ситуації, в якій знаходиться споживач. З цього випливає, що в різних ситуаціях одна і та ж потреба може бути задоволена різними товарами, або ж одним і тим же товаром, але різною мірою.

В сучасному психологічному трактуванні поняття «потреба» розуміються зміни в стані організму особистості, які виступають джерелом мотивації до пошуку причин незадоволення [8; 24]. Тому в момент, коли виникає потреба, особистість переходить у динамічний стан підвищеної напруги, що спонукає її до певних дій. Коли потреба задовольняється, стан напруги особистості спадає.

Потреба представляє собою ланку в системі відносин діючого суб'єкту, тому властивості суб'єкта виступають в якості джерела появи потреб [10]. В процесі задоволення повсякденних потреб виникають потреби розумові, моральні та естетичні, які в свою чергу стають такими ж насущними, як і потреби фізичної природи [25].

Таким чином, психологічний підхід до визначення сутності поняття «потреба» розглядає її в якості суб'єктного явища, яке спонукає особу до дії. Процес задоволення потреби представляється цілеспрямованою діяльністю, а потреба виступає джерелом активності особистості.

Соціологічний підхід до вивчення потреб характеризується наявністю багатьох шкіл, які по-різному розглядали потреби з точки зору системи ставлення між суб'єктом потреб та оточуючим його середовищем. Потреба визначається як нужда в чому-небудь необхідному для підтримки життєдіяльності особистості та суспільства в цілому. У даному трактуванні нужда виражається через певної предмет, товар, послугу або процес [12; 13]. Виникнення потреби можливо при надлишку чого-небудь, що згодом виражається в необхідності позбавлення від нього [14; 15].

Істотний внесок у розвиток соціологічної школи вніс Д. А. Леонтьєв [26], який довів, що існування особистості в суспільстві обумовлює виникнення суспільних потреб. Особливістю цього підходу є розуміння потреби як чогось придбаного в процесі існування особистості та її функціонування в соціумі.

Сьогодні одним з нових напрямків, який характеризується найбільш інтенсивним розвитком, є маркетинговий підхід. Виникнення цього підходу обумовлено необхідністю використання висунутих теорії у прикладному аспекті, тобто виявленні потреб в товарах з позиції споживчого вибору. Для цього за базу для досліджень були взяті аспекти психологічного та соціального підходів, а саме: теорія особистості та мотивації у психологів та поняття життєвого циклу оточуючого середовища у соціологів. Виходячи з цього, сутність маркетингового підходу полягає у визначенні потреби в системі взаємовідносин «споживач-товар». Споживач задовольняє свої потреби за рахунок придбання товарів, отже, покупка товару – це один із способів задоволення потреби.

На протязі років було сформовано декілька значущих маркетингових шкіл, які виражають альтернативні підходи до розуміння потреби у товарах виходячи із конкретної сфери застосування. Так, слід виді-

лити три основні школи: європейську, французьку та американську.

Європейська школа пов'язує ідентифікацію потреби споживача із суспільством як джерело формування цієї потреби, та вимогу соціального життя [17]. Особлива увага приділяється потребам, які базуються на життєвому досвіді, є наслідками взаємодії з оточуючим середовищем та залежить від стадії розвитку суспільства.

В теорії вивчення потреб в товарах пропонується розглядати їх залежно від стану прояву. Виходячи з цього, виділяються абсолютні та відносні потреби [27]. Абсолютні потреби є суто властивими людському організму, проте відносні потреби залежать від досвіду особистості, умов існування та ступеня розвитку суспільства, в якому функціонує особистість. Тому виникнення відносних потреб можливо тільки у випадку, коли їх задоволення дає особистості певний статус у суспільстві. Досягнення точки насиченості відносних потреб є неможливим, оскільки чим вище їх загальний рівень, тим більше в особистості спостерігається прагнення підвищити цей рівень.

Істотного розвитку європейська школа набула за рахунок досліджень Х. Мескона [19] та його послідовників, які довели, що основний мотив вибору товару – прагнення до соціальної диференціації.

Дещо іншого підходу до ідентифікації потреби дотримуються економісти – представники французької школи, чиї погляди також можуть бути інтерпретовані як маркетингові. Потреби виробляються спільно з товарами, які можуть задовольнити ці потреби, тобто джерело формування потреб лежить у сфері виробництва та ефективному використанні інструментів маркетингу [20]. Пізніше ці ідеї були розвинуті за рахунок введення поняття «штучна потреба», сутність якого полягає в тому, що потреба може породжуватися за допомогою реклами. Виходячи з цього, реклама провокує створення тієї потреби, товар для задоволення якої ще не існує.

Істотного розвитку французька школа набула за рахунок досліджень в напрямку насичення потреб. Результати досліджень показали, що технологічний прогрес перешкоджає насичуваності потреби [20]. Поява вдосконалених товарів сприяє виникненню нових потреб, це обумовлює появу нових товарів на ринку, які здатні задовольнити потреби на новому більш високому рівні.

Представники сучасної американської маркетингової школи дослідження потреб, яка по праву може бути названа фундаментальною, у своїх роботах розглядали різницю в поняттях потреба та нужда, відзначаючи, що потреби існують об'єктивно, незалежно від волі та свідомості особистості. Так, під потребою розуміється стан відчутної базової незадоволеності, пов'язаний з умовами існування та обумовлений рівнем розвитку особистості та культури суспільства, в якому дана особистість функціонує [22]. Виходячи з цього, потреби не створюються самим суспільством, вони суб'єктивні та створюються особистістю.

Кожний новий досвід споживання змінює потреби споживачів, які прагнуть задовольнити їх все більш зручним способом [23]. Таким чином, споживання змінює подальше виникнення потреб та поведінку споживача в цілому.

Результати проведеного аналізу на основі філософських, соціальних, психологічних та маркетингових поглядів до визначення сутності поняття «потреба» з метою виявлення потреби в інноваційному товарі в процесі споживчого вибору дозволили згрупувати існуючі наукові погляди до визначення сутності категорії «потреба» в 6 основних підходів згідно класифікаційного критерію за ступенем узагальненості підходу: потреба як нужда, потреба як відсутність блага, потреба як поведінка в певній ситуації, потреба як відхилення від рівня адаптації, потреба як відношення та потреба як стан.

Запропоноване угруповання наукових поглядів має ряд специфічних особливостей по відношенню до економічної категорії «інноваційний товар», оскільки для інноваційних товарів характерна ситуація, коли потреба не завжди чітко сформульована у споживача і не завжди усвідомлено ним відчувається. Тому виявлення потреби в інноваційному товарі доцільно розглядати з позиції маркетингового підходу, що дозволяє врахувати зв'язок «споживач-потреба-товар». З цією метою нами були інтерпрето-

вані виділені підходи для виявлення потреб в інноваційному товарі (табл. 1):

1. *Потреба як нужда.* Потреба в інноваційному товарі формується залежно від характеру особистості споживача та рівня розвитку суспільства, в якому цей споживач існує. Характер особистості споживача визначається за допомогою наступних характеристик: демографічні характеристики особистості; індивідуальне сприйняття інноваційного товару, яке проявляється через рівень зацікавленості в інноваційних товарах; готовність споживача до прийняття інноваційного товару; швидкість прийняття інноваційного товару.

Рівень розвитку суспільства, де слід враховувати і поточний рівень економіки, дозволяє визначити для суспільства початкову необхідність у створенні інноваційних товарів, які здатні задовольнити нові потреби. При цьому варто розглядати не тільки наявність потреби в інноваційному товарі, а й готовність суспільства прийняти її.

Таблиця 1

Застосування підходів для виявлення потреб в інноваційному товарі

Підхід	Застосування до інноваційного товару
Потреба як нужда	Потреба в інноваційному товарі формується в залежності від характеру особистості споживача та рівня розвитку суспільства, в якому цей споживач існує
Потреба як відсутність блага	Потреба формується в процесі створення інноваційного товару
Потреба як поведінка у певній ситуації	Потреба в інноваційному товарі виникає виходячи з поточної ситуації, в якій знаходиться споживач. Мотиви та ступінь задоволення потреби також безпосередньо залежать від ситуаційних чинників
Потреба як відхилення від рівня адаптації	Прагнення споживача опинитися в бажаній ситуації мотивує його до дії для задоволення потреби та поновлення бажаного стану
Потреба як відношення	Потреба в інноваційному товарі виникає внаслідок індивідуальної взаємодії споживача з існуючими товарами, а також взаємодії споживача з навколишнім суспільством
Потреба як стан	Розвиток технологічного процесу і суспільства в цілому призводить до постійного формування потреби в інноваційному товарі

2. *Потреба як відсутність блага.* Відсутнє благо формує у споживача потребу у використанні товару, який може її задовольнити. Для цього розробляються інноваційні товари. У випадках, коли потреба не сформована або зовсім не усвідомлюється споживачем, створення інноваційного товару породжує потребу у споживача.

3. *Потреба як поведінка в певній ситуації.* Споживач володіє певним сприйняттям ситуації та схильністю до своїх дій, тобто певними мотиваційними та ціннісними орієнтаціями на ситуації. Мотиваційні орієнтації являють собою переваги особистості, ціннісні орієнтації визначають поведінку споживача в певній ситуації.

Поточна ситуація також робить істотний вплив на процес виникнення та формування потреби, в якій знаходиться споживач. Одна й та ж потреба може бути задоволена як за рахунок вже існуючих товарів, так і за допомогою інноваційного товару. Ступінь задоволеності потреби також залежить від ситуаційних чинників.

Діяльність, яка мотивує споживача до дій для задоволення цих потреб, а саме самих мотивів задоволення потреб, визначається залежно від ситуації, в якій знаходиться споживач. Доведено, що на поведінку особистості впливає кілька мотивів одночасно, тому при дослідженні поведінки споживача слід виділяти домінуючий мотив, який є істинним джерелом діяльності.

4. *Потреба як відхилення від рівня адаптації.* Потреба може виявлятися не тільки у формі товару або послуги, а й у бажанні споживача опинитися в бажаному стані, який може бути задоволено за рахунок інно-

ваційного товару. У залежності від значимості необхідного стану виділяють три типи поведінки особистості: емоційне (виключно ситуаційне), раціональне (ситуаційно-прогнозоване) та економічне (збалансоване).

5. *Потреба як відношення.* З одного боку, потреба в інноваційному товарі виникає в результаті індивідуальної взаємодії споживача з існуючими товарами, тобто його особистого сприйняття інноваційного товару. З іншого боку, споживач характеризується належністю до соціуму, тому на потребу в інноваційному товарі впливають цінності, установки та норми групового споживання суспільства.

6. *Потреба як стан.* Між потребами існує залежність: за рахунок виробництва товарів задовольняються базисні потреби, що дає поштовх до виникнення нових потреб. Однак, при досягненні рівня насичення потреби, а також під впливом зростання добробуту, споживач переходить на більш високі рівні формування потреб. Це обумовлює появу інноваційних товарів, отже, потреба в інноваційних товарах постійна.

Отримані результати щодо застосування вищевикладених підходів дозволили нам сформувати набір класифікаційних ознак, які можуть бути використовувані для дослідження споживчого вибору інноваційних товарів, зокрема виявлення потреби в інноваційному товарі (рис. 1).

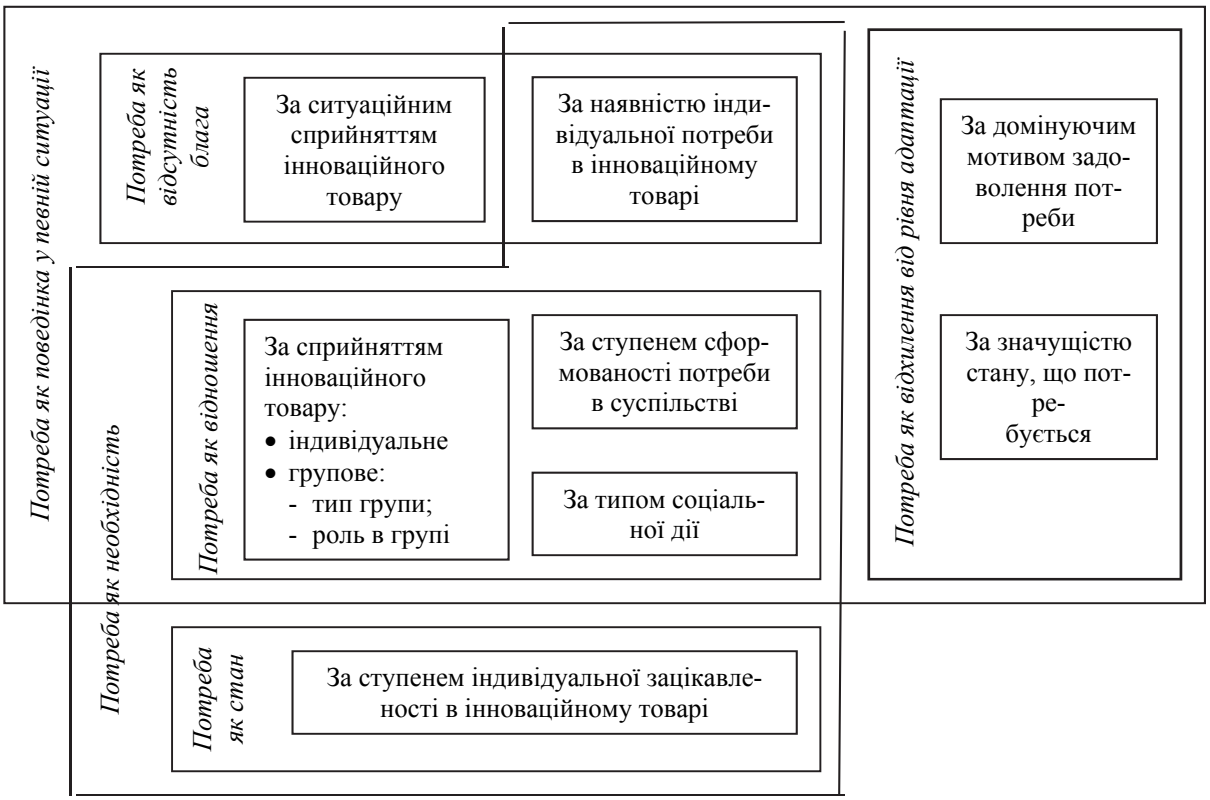


Рис. 1 Класифікаційні ознаки виявлення потреб в інноваційному товарі

У зв'язку з тим, що на процес усвідомлення потреби споживачем також впливає мотив споживчого вибору, він виступає в якості засобу її задоволення, організує та певним чином спрямовує дії споживача. Тому в залежності від мотиву, яким керується споживач в процесі споживчого вибору інноваційного товару, ним можуть відчуватися різні потреби.

Думки дослідників щодо можливих мотивів споживчої поведінки при купівлі інноваційних товарів істотно розходяться. Результати проведеного нами дослідження [23] дозволяють зробити висновок, що в більшості випадків автори пропонують досліджувати не більше двох мотивів. Але на наш погляд, такі дослідження дають обмежену інформацію, адже будь-яка людська діяльність є полімотивованою, тобто за нею стоїть безліч мотивів, які утворюють ієрархію за принципом домінантності-підпорядкованості [26]. Домінуючі мотиви є ключо-

вими, які спонукають та направляють поведінку особистості; підлеглі мотиви визначають динаміку дії, тобто стимулюють дію позитивно чи негативно. Виходячи з цього, ми пропонуємо розглядати всі можливі споживчі мотиви з точки зору цілей, які споживач переслідує у своєму житті, та виділяти домінуючий мотив. Для цього, базуючись на принципах супідрядності людських цілей М. Форда і К. Ніколса [28], всі існуючі мотиви споживачів інноваційних товарів пропонуємо об'єднати в 4 основні групи мотивів:

– соціальні мотиви, які мотивуються усвідомленою необхідністю соціальної диференціації;

– функціональні мотиви, які мотивуються функціональним представленням інновацій та орієнтовані на управління завданнями та досягнення поліпшень;

– когнітивні мотиви, мотивовані розумової стимуляцією;

– гедоністичні мотиви, мотивовані афективною або сенсорною стимуляцією та задоволенням.

Домінуючий мотив визначається за допомогою шкали оцінки споживчої мотивованої інноваційності.

Визначення мотивів споживчого вибору має істотне практичне значення для підприємства у процесі розробки інноваційного товару та його виведенні на ринок. По-перше, це дозволяє виявляти незадоволені потреби ринку, пов'язані зі специфічною мотивацією, на основі яких розробляються інноваційні товари. По-друге, результати такого роду досліджень можуть бути використані при розробці маркетингових комунікацій, виходячи з того, що по-різному мотивовані інноваційні споживачі повинні піддаватися впливу різних засобів маркетингових комунікацій. До того ж, по-різному мотивовані споживачі сприймають комунікаційні канали різною мірою.

Для встановлення ступеню сприйняття комунікаційних каналів споживачами з різними домінуючими мотивами, нами було проведено дослідження на прикладі товару категорії «продукти харчування» (безалкогольний напій). Першим кроком були відібрані комунікаційні канали, через які споживачі сприймають рекламну інформацію щодо товарів даної категорії. Для цього було проведено маркетингове дослідження методом фокус-групи. Мета проведення фокус-групи – виявлення маркетингових комунікаційних каналів, які будуть потенційно впливати на споживчий вибір в процесі прийняття рішення про покупку товару безалкогольний напій. Кількість учасників фокус-групи склала 8 чол.

Результати дослідження показали, що такими комунікаційними каналами є: телебачення, радіо, преса, Інтернет, комунікації в місцях продажу та неформальні комунікації (табл. 2).

Наступним кроком для виявлення ступеню сприйняття комунікаційних каналів споживачами залежно від їх мотиву нами було проведено маркетингове дослідження споживачів м. Дніпропетровська.

Дослідження проводилося у формі особистісного глибинного інтерв'ю у великих мережах продуктових супермаркетів міста. Метод формування вибірки – детермінований квотний. Розмір вибірки склав 840 чол. Помилка вибірки становить 5% , що свідчить про її репрезентативність.

Таблиця 2

Можливість застосування комунікаційних каналів для поширення товару категорії «продукти харчування» на споживчому ринку (результати дослідження)

Комунікаційний канал	Можливість застосування
Телебачення	+
Радіо	+
Преса (газети, журнали)	+
Інтернет	+
Паблік-рілейшнз	–
Стимулювання збуту	–
Виставки, ярмарки	–
Прямий маркетинг	–
Персональний продаж	–
Спонсорство	–
Комунікації в місцях продажу	+
Неформальні комунікації	+

Результат проведеного дослідження показав, що залежно від мотиву , яким керується споживач, комунікаційні канали сприймаються в різних співвідношеннях

(рис. 2). Так, для споживачів, у яких домінуючим є соціальний мотив, значний вплив мають неформальні комунікації (39,80%), практично в два рази менше – комунікації через засоби Інтернет (21,00%) та комунікації в місцях продажу (14,90%). Для споживачів з домінуючим функціональним мотивом комунікації в місцях продажу мають максимальний вплив (28,30%), після цього комунікації в мережі Інтернет (25,50%) та неформальні комунікації (18,8%). Найбільший вплив на споживчий вибір неформальні комунікації мають на споживачів, які керуються гедоністичним мотивом (42,80%), при цьому значно менше впливають комунікації в мережі Інтернет (25,00%) та комунікації в місці продажу (16,20%). На споживачів з домінуючим когнітивним мотивом більший вплив здійснюють комунікації в мережі Інтернет (34,40%), що обумовлено бажанням знайти максимальний обсяг інформації про інноваційний товар, при цьому неформальні комунікації та комунікації в місцях продажу мають порівняно однакові ступені впливу (16,80% і 15,50% відповідно).

Таким чином, базуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити висновок, що відбір комунікаційних каналів доцільно проводити із урахуванням мотиву поведінки споживача.

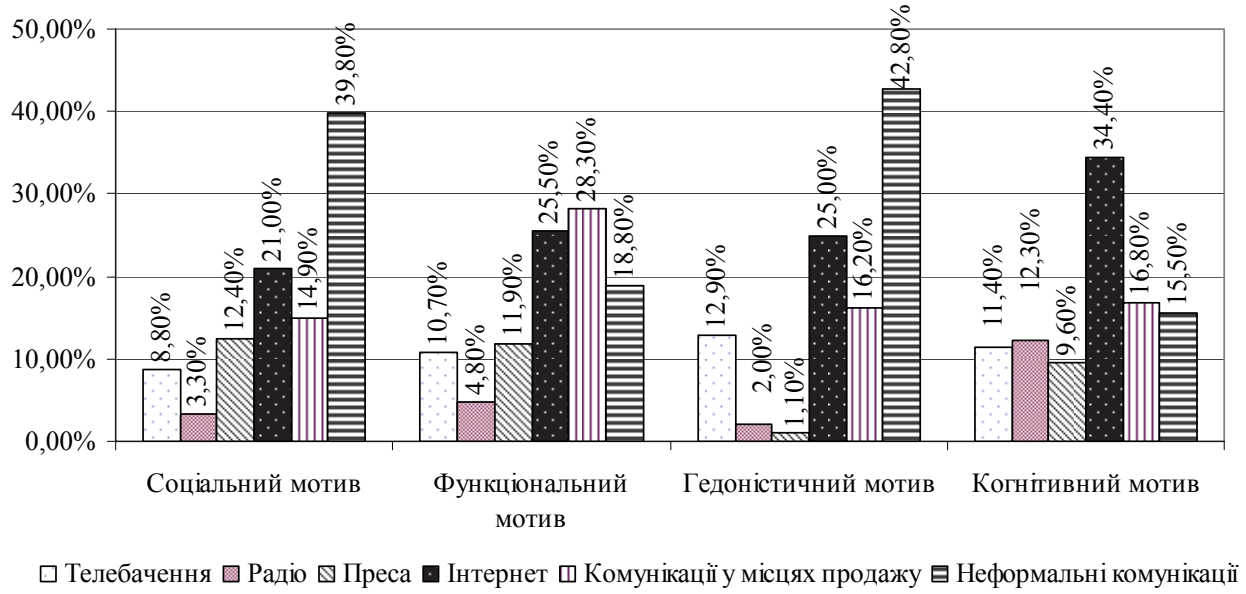


Рис. 2 Ступінь сприйняття комунікаційних каналів споживачами залежно від мотиву споживчого вибору (результати дослідження)

Висновки. Результати проведеного аналізу дозволили згрупувати існуючі наукові погляди до визначення сутності категорії «потреба» на основі філософських, соціально-психологічних, економічних та маркетингових поглядів в шість основних підходів за критерієм узагальненості підходу: потреба як нужда, потреба як відсутність блага, потреба як поведінка в певній ситуації, потреба як відхилення від рівня адаптації, потреба як відношення і потреба як стан.

Ґрунтуючись на отриманих результатах була проаналізована можливість застосування виділених підходів для виявлення потреб в інноваційних товарах, що дозволяє виявляти несформовані потреби в інноваційному товарі, у тому числі ті, які споживач відчуває неусвідомлено.

Проведене дослідження з виявлення особливостей потреб в інноваційних товарах дозволило розробити класифікацію ознак, яка може бути застосована в якості базису для виявлення потреб споживачів в інноваційних товарах.

Література

1. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей: учебник / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел – 10-е узд. – СПб. : Питер, 2007. – 944 с.

2. Алешина И. В. Поведение потребителей: учебник / И. В. Алешина – М. : Экономистъ, 2006. – 525 с.

3. Маргулис А. В. Проблема потребности в историческом материализме: лекции по спецкурсу /

А. В. Маргулис – Белгород : БГПИ, 1971. – 123 с.

4. Маслоу А. Теория человеческой мотивации. / А. Маслоу // Мотивация и личность. – СПб. : Евразия, 1999. – С.77–105.

5. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин – СПб. : Питер, 2004. – 509 с.

6. Додонов Б. И. Потребности, отношения и направленность личности / Б. И. Додонов // Вопросы психологии. – 1973. – № 1. – С. 18–28.

7. Herzberg F. The Motivation to Work – New York : John Wiley and Sons, 1959. – 356 p.

8. Goldstein K. The organism. – Boston : Beacon Press, 1963. – 232 p.

9. Здравомыслов А. Г. Потребности. Интересы. Ценности / А. Г. Здравомыслов. – М. : Политиздат, 1986. – 221 с.

10. Тебиев Б. К. Пантеон экономических мыслителей России : Николай Христианович Бунге / Б. К. Тебиев, Н. Н. Калинина // Школьный экономический журнал. – 2002. – № 3. – С. 103–111.

11. Леонтьев Д. А. Жизненный мир человека и проблема потребностей / Д. А. Леонтьев // Психологический журнал. – М. : МГУ, 1992. – т. 13. – № 2 – С.107–120.

12. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологи / С. Л. Рубинштейн – СПб. : Питер, 2000. – 712 с.

13. Узнадзе Д. Н. Психология установки / Д. Н. Узнадзе – СПб : Питер, 2001. – 456 с. – С. 11–12.

14. Аверин В. А. Психология личности: учеб. пособие / В. А. Аверин – СПб. : Михайлова В. А., 2001. – 191 с.

15. Ядов В. А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. – 2-е изд. / В. А. Ядов – М. : ЦСПиМ, 2013. – 376 с.

16. Магун В. С. Понятие потребности и его теоретико-психологический контекст / В. С. Магун // Вопросы психологии. – Л. : Наука, 1985. – № 2. – С. 118–126.

17. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.

18. Baker M. J. The marketing book. – Oxford : Butterworth Heinemann Ltd., 3 ed., 1994. – pp. 306 – 360.

19. Мескон М. Основы менеджмента. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М. : Дело, 1997. – 502 с.

20. Baudrillard J. La société de consommation. – Ses mythes, 1970. – 502 p.

21. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. / Дж. Гэлбрейт – М. : Прогресс, 1976. – с. 220–222.

22. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер – М. : Прогресс, 1990. – 672 с.

23. Бейкер М. Маркетинг / М. Бейкер – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.

24. Левин К. Динамическая психология / К. Левин – М. : Смысл, 2001. – 400 с. – С. 125–164.

25. Николаева В. К. Идентификация мотивов потребительской инновационности / В. К. Николаева // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць, – К. : 2012. – Ч. 2. – С. 506–514.

26. Леонтьев А. Н. Лекции по общей психологии / А. Н. Леонтьев – М. : Смысл, 2001. – 511 с.

27. Фрэнкин Р. Мотивация поведения: биологические, когнитивные и социальные аспекты / Р. Фрэнкин. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 651 с.

28. Daghfous N., Petrof J. V., Pons F. Values and Adoption of Innovations: a Cross-Cultural Study / Journal of Consumer Marketing, 1999. – № 16, – pp. 314–331.

Применительно к потребительскому рынку проанализированы теоретические подходы к определению потребности в товаре. Разработаны классификационные признаки выявления потребностей в инновационном товаре. Предложена многокритериальная классификация составляющих их потребительского выбора.

Ключевые слова: потребность, потребительский выбор, инновационный товар, поведение потребителя, мотив потребительского выбора, маркетинговый коммуникационный канал.

Theoretical approaches to determination of demand for a product are analyzed in the context of consumer market. Classification criteria for identification of customer demand in innovation product are developed. Multi-criteria classification of components of customer choice.

Keywords: needs, customer choice, innovation product, consumer behaviour, motives of customer choice, marketing communication channels.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Решетиловою Т. Б. Надійшла до редакції 01.10.13 р.

УДК. 332.142.4

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ БРЕНДИНГУ ТЕРИТОРІЇ

А. А. Романова, аспірант,Чернігівський національний технологічний університет, romanova_center@mail.ru

У статті розглянуто проблеми та перспективи застосування маркетингової інформаційної системи у процесі розробки стратегії територіального брендингу. Запропоновано та охарактеризовано чотири основні етапи аналізу маркетингового потенціалу території. Подано структуру маркетингових досліджень, яку доцільно застосувати для аналізу маркетингового потенціалу території.

Ключові слова: брендинг території, маркетингова інформаційна система, маркетингові дослідження, маркетингова розвідка, територіальний бенчмаркінг, фокус-група, особисте інтерв'ю, SWOT-аналіз.

Постановка проблеми. У даний час українські регіони, міста та села намагаються посилити ефективність використання наявних ресурсів за допомогою брендингу території. Процес брендингу українських територій пожвавився у зв'язку із проведенням в Україні Чемпіонату Європи з футболу влітку 2012 року. Однак, як показує практика, ці процеси часто відбуваються без належного теоретичного супроводу, носять безсистемний характер, що призводить до відсутності очікуваного результату та неефективного витрачання коштів.

Застосування маркетингового аналізу особливостей та існуючої репутації території, на жаль, не стало сьогодні нагальною практикою у діяльності деяких органів місцевого самоврядування. Парадоксально, але факт: для окремих підприємств, що є набагато менш складними системами, ніж цілі регіони, необхідність створення маркетингових інформаційних систем не викликає жодних сумнівів, а по відношенню регіонів – практично не усвідомлюється. Керівництво деяких регіонів України не приділяє достатньої уваги як створенню і популяризації бренду своєї території, так і маркетинговим стратегіям взагалі.

Як правило, необхідна інформація про розвиток тієї чи іншої території збирається лише у рамках інформаційної системи всього регіону і базується на офіційних даних місцевих органів статистики. У той же час дані, отримані в ході незалежних маркетингових досліджень, науково-практичної діяльності навчальних закладів, приватних маркетингових агенцій та спеціальних служб на підприємствах використовуються недостатньо повно, хоча й являються з точки зору стратегічного підходу розвитку територій не менш важливим, а іноді першочерговим, джерелом інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням брендингу територій присвячено чимало досліджень та публікацій зарубіжних і вітчизняних авторів. Зокрема, питання маркетингу територій у контексті створення маркетингової інформаційної системи висвітлені у працях Філіпа Котлера [1]. Необхідно зазначити, що цей дослідник був першим, хто представив свою концепцію стосовно того, що в сучасному світі громадяни стають споживачами, а території (міста, регіони і країни) – товарами.

Дослідженням стратегії побудови брендингу територій на основі маркетингових досліджень присвятили свої роботи вчені пострадянського простору, а саме: Візгалов Д. В. [2], Жердева О. В. [3], Князева І. В. [4], Лавров А. Н. [5], Панкрухін А. П. [6], Попов А. В. [7], Савінов Г. Г. [8], Сачук Т. В. [9] та інші.

У працях більшості з названих авторів брендинг розглядається, насамперед, як засіб посилення конкурентоспроможності певної території. Відповідно, даними авторами проектуються перспективи збільшення туристичної та інвестиційної привабливості регіонів завдяки формуванню бренду.

Проте, автори при описанні стратегії створення територіального бренду не приділяють першочергової уваги ґрунтовному аналізу території, яке б здійснювалося за допомогою комплексної системи маркетин-

гових досліджень. Поряд з цим, потребує вирішення проблема створення чіткого алгоритму функціонування маркетингової системи та взаємозв'язку й послідовності проведення кожного з етапів маркетингових досліджень.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є обґрунтування доцільності використання та розробка теоретичних засад маркетингової інформаційної системи при створенні стратегії брендингу території

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай, під брендингом територій розуміється стратегія підвищення конкурентоспроможності міст, областей, регіонів, географічних зон і держав з метою завоювання зовнішніх ринків, залучення інвесторів, туристів, нових мешканців і кваліфікованих мігрантів. Брендинг місць спрямований на подолання дефіциту матеріальних та нематеріальних ресурсів у регіоні, в його основі лежить ідея донесення до широкої громадськості уявлення про унікальність території.

Бренд території покликаний забезпечити зв'язки між попитом і пропозицією території (як товару) за рахунок активних маркетингових заходів, збалансувати потреби споживачів (попит) з можливостями території (пропозицією). Таким чином, базуючись на ресурсах території і здібностях їхнього використання, бренд в результаті своєї реалізації, формує особливий специфічний ресурс (імідж території), здатний підвищити потенціал місцевості за рахунок залучення споживачів, додаткових ресурсів і підвищення ефективності ресурсів території [10, с. 21–147]. Проте, бренд дестинації може позитивно вплинути на її розвиток лише тоді, коли його сформовано завдяки створенню маркетингової інформаційної системи.

Маркетингова інформаційна система – це сукупність персоналу, устаткування, процедур і методів, призначена для збору, обробки, аналізу і розподілу своєчасної і достовірної інформації, необхідної для підготовки стратегічного плану брендингу території [1, с. 119–128].

Маркетингова інформаційна система у территориальному брендингу виконує наступні функції:

– раннє виявлення можливих труднощів і проблем, з якими може зіткнутися територія;

– виявлення сприятливих можливостей;

– знаходження та оцінка стратегій і заходів маркетингової діяльності, спрямованих на популяризацію бренду території;

– оцінка на основі статистичного аналізу і моделювання рівня виконання планів та реалізації стратегій розвитку територій.

Зміст маркетингової інформаційної системи для територіального брендингу досить повно представлено на схемі (рис. 1).

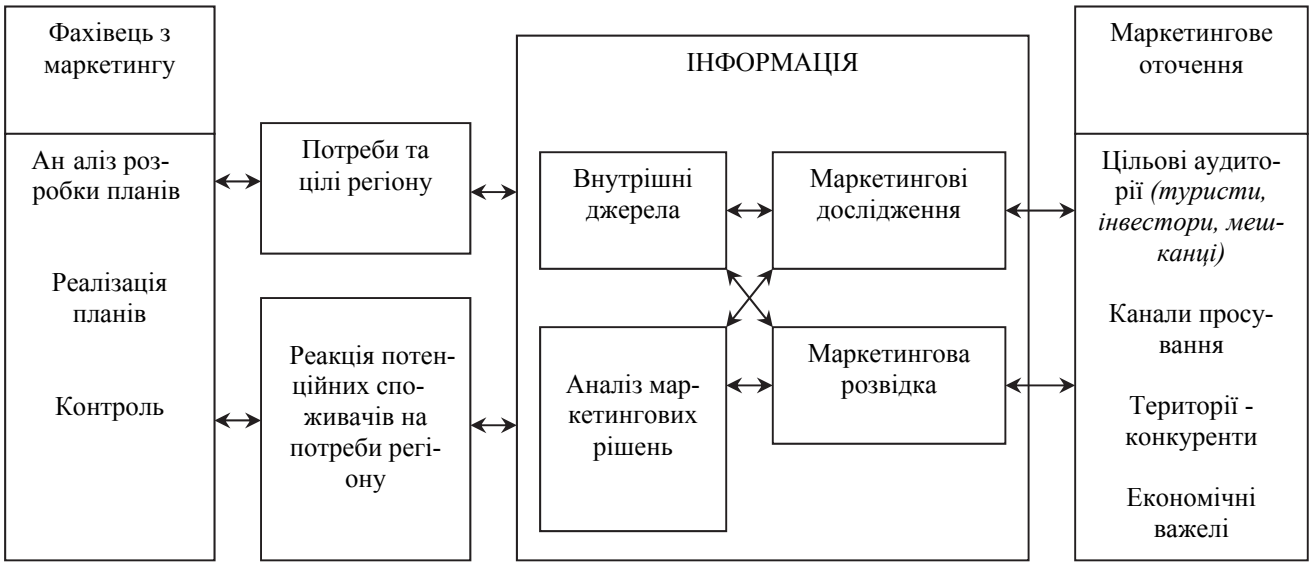


Рис.1. Маркетингова інформаційна система [2;3;11]

У маркетингову інформаційну систему також входить підсистема аналізу маркетингових рішень, у якій за допомогою певних методів (наприклад, моделей кореляційного аналізу, розрахунку точки беззбитковості), на основі створеної бази маркетингових даних забезпечується доступ до інформації, необхідної керівникам для прийняття рішень, її аналіз в заданому напрямку.

Маркетингова інформаційна система забезпечує вихідну інформацію у формі періодичних повідомлень, відповідей на запити та результатів математичної імітації.

Для того, щоб стратегія брендування території була системною, необхідно, перш за все, проаналізувати маркетинговий потенціал території. Аналіз маркетингового потенціалу території складається з чотирьох основних етапів.

Етап 1. Оцінка внутрішнього потенціалу території (аналіз внутрішніх чинників / ресурсів), яка включає в себе:

–аналіз ресурсного потенціалу території та її класифікація за функціональною ознакою;

–аналіз потенціалу місцерозташування та її класифікація за територіальною ознакою;

–аналіз «привабливості місця» і можливостей по формуванню іміджу території – класифікація території за статусною ознакою;

–аналіз сильних і слабких сторін території та опис профілю потенційних споживачів.

Етап 2. Оцінка зовнішнього потенціалу території (аналіз зовнішніх факторів), яка здійснюється через:

–аналіз макро-середовища (оцінка економічних, політичних, законодавчо-правових та інших факторів на макро-рівні в рамках їх впливу на конкретну територію);

–аналіз економічних факторів з метою виявлення характеристик попиту на нерухомість і аналіз ринку нерухомості на макрорівні (в якості макрорівня автор розглядає будь вищий рівень щодо локального, в т.ч. міський, регіональний, міжнародний);

–конкурентний аналіз території;

–маркетингову розвідку – постійну діяльність по збору поточної інформації про зміну зовнішнього середовища маркетингу, необхідної як для розробки, так і для коректування маркетингових планів. У той час, як внутрішня інформація фокусується на отриманих результатах, маркетингова розвідка досліджує те, що може відбутися в зовнішнім середовищі. Що стосується застосування маркетингової розвідки у процесі брендингу території, то процес полягає у систематичному моніторингу інформації про території, що досягли успіху у створенні та застосуванні бренду [11].

–аналіз шансів і ризиків розвитку локальної території.

–територіальний бенчмаркінг – (англ. «benchmark» – стандарт, орієнтир) – це безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик для більш ефективного використання ресурсів території. Так, орієнтирами можуть служити регіони, що домоглися найбільших успіхів з тих чи інших напрямках діяльності, причому не тільки регіони країни дослідження, але інших країн, а також самі окремі країни, схожі за економічним умовами, природним, демографічним та іншим видам ресурсів з регіоном, в якому здійснюється розробка стратегії економічного розвитку [12, С. 8 – 17].

Етап 3. Рівень маркетингового потенціалу, який базується на діагностиці існуючих уявлень про місто у потенційних споживачів за допомогою кількісних і якісних маркетингових досліджень, а також аналізі рівня витрат на реалізацію маркетингового потенціалу

Маркетингові дослідження, на відміну від маркетингової розвідки, передбачають збір та аналіз даних по конкретних маркетингових ситуаціях, з якими зіткнулася територія. Така діяльність здійснюється періодично, в міру появи певних проблем, на основі використання спеціальних методів збору та обробки даних.

Маркетингові дослідження умовно можна поділити на якісні та кількісні. З метою виявлення первісних уявлень про територію, апробації складових бренду доцільно застосовувати фокусоване групове інтерв’ю (кількісний метод) та особистісне інтерв’ю / анкетування (кількісні методи) потенційних цільових аудиторій (туристи, інвестори, нові мешканці).

Фокусоване групове інтерв'ю (фокус-

групи) – якісний метод дослідження, групове інтерв'ю організоване у вигляді розмови кількох респондентів, зазвичай 6–12 осіб, на задану інтрев'юером-модератором тему. На відміну від класичних інтерв'ю, комунікація відбувається переважно між самими респондентами, а модератор лише направляє розмову в потрібне русло. Фокус-групи широко використовуються в соціологічних та маркетингових дослідженнях. Метод дозволяє розкрити мотивацію людей, побачити варіанти сприйняття/ставлення до проблеми тощо. Але на основі фокус-групи не можна робити кількісних висновків [13].

Особисте інтерв'ю (face-to-face). Особисте інтерв'ю – опитування у формі особистої бесіди між інтерв'юером і респондентом. Відповіді аналітичний опис результатів інтерв'ю: за результатами опитування замовнику надається звіт, що містить графіки і таблиці з розподілами відповідей різних груп споживачів на питання дослідницької анкети, а також основні висновки. Особисте інтерв'ю є надійним методом вивчення споживчих переваг. Воно незамінне в тому випадку, коли необхідно подання респонденту значного обсягу наочної інформації. Особисте інтерв'ю найчастіше використовується для: вивчення цільових аудиторій (визначення портрета й опис поведінки споживачів, вивчення ставлення споживачів до певної території); вивчення ринку (визначення обсягу і частки ринку, його характеристик і тенденцій розвитку); розробки комплексу маркетингу (пошук незайнятих ніш і розробка нового продукту, оцінка відповідності існуючого продукту вимогам ринку, тестування символіки регіону та презентаційних матеріалів, дослідження комунікаційних каналів, оцінка ефективності рекламної кампанії, тощо).

Етап 4. Оцінка загального потенціалу території, яка здійснюється на основі SWOT- аналізу з наступною типологією локальної території за визначеними ознаками.

SWOT-аналіз являє собою експертизу внутрішніх сил (strengths) і слабкостей (weaknesses) регіону і можливостей (opportunities) і загроз (threats) зовнішнього середовища.

За своєю суттю для регіону він характеризує:

– сили – унікальні переваги регіону (як природні, так і набуті);

– слабкості – недоліки, прорахунки у функціонуванні регіону, в управлінні ним;

– можливості – різні макроекономічні чинники, а також інші фактори зовнішнього середовища, зміна умов конкуренції, використання яких дасть регіону переваги на ринку і дозволить більш успішно розвиватися;

– загрози – фактори, які можуть потенційно погіршувати становище регіону (наприклад, інтенсивне екологічне забруднення території регіону).

SWOT-аналіз може бути використаний як загальний інструмент на попередніх стадіях прийняття рішень і передує перспективному плануванню, гарантуючи, що передує маркетингова інформація про можливості регіону була правильна і придатна для використання [14].

Типологія локальної території здійснюється за чотирма ознаками. Територія зараховується до того чи іншого з 9 запропонованих типів відповідно (табл.1).

Таблиця 1

Типологія територій за результатами маркетингових досліджень

Тип території	Ефективність використання наявних ресурсів	Статус території	Рівень маркетингового потенціалу	Рівень витрат на реалізацію маркетингового потенціалу
1	2	3	4	5
Тип 1	Низька	позитивний	високий	низький
Тип 2	Низька	нейтральний	високий	середній
Тип 3	Середня	нейтральний	середній	середній
Тип 4	Висока	негативний	вище середнього	високий

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Тип 5	Низька	негативний	високий	дуже високий
Тип 6	Середня	позитивний	середній	низький
Тип 7	Середня	негативний	середній	високий
Тип 8	Висока	нейтральний	низький	середній
Тип 9	Висока	позитивний	низький	низький

Дані табл. 1, свідчать, що території 1, 2 і 3 перспективні, в першу чергу, з точки зору реалізації інвестиційних проектів в рамках співвідношення «рівень маркетингового потенціалу – рівень витрат на його реалізацію». За ними по рівню перспективності слідують території 4; 5 та 6.

Таким чином, оцінка маркетингового потенціалу території базується на основних маркетингових дослідженнях, які систематизовані автором у табл. 2.

Таблиця 2

Структура маркетингових досліджень при аналізі маркетингового потенціалу території

Напрямки реалізації маркетингового дослідження	Цілі та задачі маркетингового дослідження	Види та методи маркетингових досліджень
Задоволення матеріальних потреб потенційних споживачів	– Аналіз ресурсів території (потенціалу) – Аналіз поточного попиту – Аналіз пропозиції – Відслідковування змін потенціалу території – Аналіз найкращого досвіду з розвитку аналогічних (схожих) територій	– Первинні та вторинні дослідження – Опитування, інтерв'ю – Сбір експертних оцінок – SWOT-аналіз – Конкурентний аналіз – Моніторинг ринку – Маркетинг-аудит – Бенчмаркінг
Задоволення нематеріальних потреб потенційних споживачів (престижність, емоційні очікування та бажання потенційних споживачів)	– Аналіз емоційних споживачів, характеру прийняття рішень про купівлю, оренду – Аналіз чутливості до факторів просування у розрізі різноманітних інструментів у прийнятті рішень про покупку/ оренду – Аналіз звичок та стереотипів, менталітету	– Первинні кількісні та якісні дослідження: – Опитування – Особисте інтерв'ю Анкетування – Фокус-групи – Колл-тести

Висновки. Стратегії брендингу українських територій мають прийматися на основі детального маркетингового аналізу регіону, що має бути здійснений кваліфікованими експертами-маркетологами. Українські географічні регіони, області, міста та села мають врахувати досвід розвинутих європейських країн і вбачати свій розвиток у реалізації довгострокових стратегічних програм із створення та просування власного бренду, розрахованих на 10–15 років.

З метою підвищення ефективності обробки зібраної інформації при адміністративному апараті регіону доцільно здійснювати обробку її змісту за допомогою маркетингової інформаційної системи.

Дане дослідження створює підґрунтя для розвитку теоретико-методологічних положень щодо застосування інформаційної маркетингової системи та втілення ефективних маркетингових методик для аналізу ресурсів території та її ідентичності при формуванні бренду.

Література

1.Kotler Ph. Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations. New York : Free Pr. 1993. – 388 p.

2. Визгалов Д. В. Маркетинг города / Д. В. Визгалов. – М. : Институт экономики города, 2008. – 110 с.

3.Жердева О. В. Методы и приемы маркетингового анализа территории // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2006. – № 2 (62). – С. 110–119.

4.Князева И. В. Маркетинг территорий: курс лекций / И. В Князева, Е. В. Шевцова.– Новосибирск : СибАГС, 2007. – 200 с.

5. Лавров А. М. Региональный маркетинг и тенденции его развития / А. М. Лавров, В. С. Сурнин. – Реформирование экономики: региональные аспекты. – Кемерово : Кузбассвузиздат, 2008. – 146 с.

6.Панкрухин А. П. Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 416 с.

7.Попов А. В. О понятии Place branding (брендинг территориальных образований) // Материалы II Регион. науч.-практ. конф. «Географическое изучение территориальных систем» / Перм. гос. ун-т. Пермь, 2008. – С.24–27.

8.Савинов Г. Г. Стратегическое маркетинговое планирование/ Г. Г. Савинов // Особенности стратегического планирования развития городов в постсоветских странах. – СПб. : МЦСЭ «Леонтьевский центр», 2007. – 233 с.

9.Сачук Т. В. Территориальный маркетинг / Т. В Сачук. – СПб. : Питер, 2009. – 368 с.

10. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхолт. – М. : Кудиц-Образ, 2004. – 272 с.

11. Marketing_intelligence [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Marketing_intelligence

12. Spendolini, Michael J. The Benchmarking Book. – New York : Amacom Books, 1992. – 256 p.

13. Фокус-група [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Фокус-група

14. SWOT – аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/ SWOT-аналіз.

В статье рассмотрены проблемы и перспективы применения маркетинговой информационной системы в процессе разработки стратегии территориального брендинга. Предложено и охарактеризовано четыре основных этапа анализа маркетингового потенциала территории. Предоставлена структура маркетинговых исследований, которую уместно применить для анализа маркетингового потенциала территории.

Ключевые слова: брендинг территории, маркетинговая информационная система, маркетинговые исследования, маркетинговая разведка, территориальный бенчмаркинг, фокус-группа, личное интервью, SWOT – анализ.

The problems and perspectives of marketing information system usage in the development of strategies of territory branding are considered. The main four stages of analysis of marketing potential of the territory are suggested and defined. The structure of marketing research which should be used to analyze the marketing potential of the territory is submitted.

Keywords: territory branding, marketing information system, marketing research, marketing intelligence, regional benchmarking, focus group, personal interview, SWOT-analysis.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Петрунею Ю. Є. *Надійшла до редакції 09.10.13 р.*

УДК 339.138:00

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ МОНІТОРИНГУ ЗАДОВОЛЕННЯ СПОЖИВАЧІВ НА ОСНОВІ ІНДЕКСУ NPS (NET PROMOTER SCORE)

О. О. Літовкіна, к. е. н, старший викладач Київського національного лінгвістичного університету, miz19@ukr.net

У статті розглянуто маркетингові аспекти управління відносинами із споживачами. Показана обмеженість практик впливу на споживачів, які застосовуються на вітчизняних підприємствах. Запропонована методика оцінки ефективності роботи компанії на основі індексу лояльності.

Ключові слова: маркетингове управління, лояльність, прихильники, критики, індекс лояльності, програма лояльності споживачів.

Постановка проблеми. Глобалізація економічного простору та інтеграція України до світового співтовариства, загострення конкуренції та поява великої кількості брендів однотипної продукції, виникнення ефекту дефіциту споживачів і зростання їх очікувань обумовлюють розвиток концепції маркетингу взаємин із споживачами, яка приходить на зміну класичному маркетингу. Раніше підприємства були націлені на залучення нових споживачів, зараз же увага зміщується на утримання уже існуючих. Зростає значення формування нової моделі відносин зі споживачами організації на основі програм лояльності клієнтів, формування їх лояльності та вірності підприємству. Причиною таких змін є розуміння того, що довгострокові відносини з клієнтами є економічно вигідними, оскільки гарантують постійні замовлення, вимагають менших маркетингових витрат на одного споживача і завдяки рекомендаціям лояльних клієнтів сприяють збільшенню їх кількості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем формування відносин із споживачами на основі програм лояльності і прихильності розроблені й проаналізовані в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема, працях Д. Аакера, К. Бланшара Є. Н. Скляра, О. М. Богоявленського, П. Гембела [1–4].

Сьогодні дана тема досить добре вивчена і підкріплена низкою досліджень, результати яких широко застосовуються на практиці в маркетинговій діяльності. Основними питаннями їх розробок були процеси реалізації маркетингу відносин зі споживачами, зокрема формування партнерських взаємовідносин між різними суб'єктами ринку, формування програм лояльності споживачів.

Формулювання мети статті. Необхідність розробки методики, яка визначається взаємовідносинами зі споживачами на основі сучасних методів формування та вимірювання лояльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах конкуренції підприємства постійно вирішують завдання: як утримати свої позиції на ринку і зберегти ефективність діяльності. Багато фахівців схиляються до висновку, що основним фактором успіху більшості підприємств є вірність споживачів, іншими словами, їхня лояльність. Саме наявність цієї лояльності, тобто сприятливого ставлення споживачів до даної компанії, продукту і є основою для стабільного обсягу продажів, що, в свою чергу, є стратегічним показником успішності компанії.

В сучасних умовах стає все трудніше відрізнятися від своїх конкурентів за якістю продукції, і для утримання своїх позицій на ринку більш важливим стає зосередженість на обслуговуванні клієнтів з метою підвищення їх лояльності. Перед створенням програми лояльності необхідно оцінити справжній рівень лояльності споживачів до даної фірми. Для цього потрібно визначити критерії, за якими її оцінювати. Тому тема критеріїв оцінки лояльності споживачів сьогодні особливо актуальна.

Поняття «лояльність» (loyalty) прийшло до нас з-за кордону. В результаті проведених в США і багатьох країнах Європи досліджень було виявлено, що в більшості

галузей лідируюче положення займають організації, що мають стійку споживчу базу. Цей фактор успіху і називається ефект лояльності. Деякі дослідники вважають, що ефект лояльності є більш потужним фактором успішної діяльності підприємства, ніж частка ринку і структура витрат.

У західній маркетинговій літературі виділяють три визначення лояльності, які наведено нижче.

1. Транзакційна лояльність (transactional loyalty) – розглядаються зміни в поведінці покупця (наприклад, частка певного продукту в загальних витратах покупця на товарну категорію), при цьому не зазначаються фактори, що викликають дані зміни. Це найбільш популярний погляд на лояльність, оскільки її поведінковий аспект тісно пов'язаний з економічними результатами компанії.

2. Перцепційна лояльність (perceptual loyalty) – головними аспектами є суб'єктивні думки і оцінки покупців. При цьому не завжди чітко зазначаються вплив подібних суб'єктивних показників на дійсну поведінку покупця. Разом з тим, перцепційні індикатори розглядаються як більш значущі, ніж транзакційні, оскільки вони містять певну діагностичну та прогнозну інформацію, тобто відповіді на питання: що викликає лояльність, як побудувати лояльність, як зміниться попит на нашу продукцію в майбутньому? Перцепційна лояльність вимірюється за допомогою опитувань покупців.

3. Комплексна лояльність (complex loyalty) – розглядається комбінація двох зазначених вище аспектів купівельної лояльності. Часто комплексна лояльність операціоналізується у формі індексів лояльності, які складають періодично для різних рівнів компанії (відділення банку, географічні ринки тощо).

У практиці сучасного бізнесу під лояльністю часто розуміють задоволеність споживачів, що є не зовсім правильним. Задоволеність з'являється тоді, коли покупець задоволений і не шкодує про витрачені гроші. Але клієнт не обов'язково стане лояльним. Лояльний покупець – це завжди задоволений покупець, але задоволений покупець не завжди лояльний. Але слід відмітити, що задоволеність покупця – перший крок на шляху до завоювання його лояльності. З вищевикладеного випливає, що задоволеність послугою ідентична лояльності споживача. Під задоволеністю клієнта слід розуміти сукупність упорядкованих оцінок окремих характеристик послуг (які можуть бути позитивними і негативними), причому ці оцінки містять і очікувані якісні характеристики. Позитивна оцінка послуги (задоволеність клієнта) підвищує силу наміру повторної закупівлі, але не визначає його повністю, оскільки залежить від техніко-функціональної та економічної прив'язки клієнта до підприємства, загальної привабливості послуг конкурентів, загальної оцінки власного бізнесу. Як показав ряд досліджень, задоволеність споживачів не обов'язково тягне за собою повторні покупки й збільшення продажів – вона є лише фундаментом для подальшої побудови клієнтської лояльності.

Різниця між задоволеністю та лояльністю спровокувала протилежні висновки ряду дослідників. Деякі автори вважають, що тільки задоволеність, а не лояльність, може виступати як досяжна мета для компанії, і підтверджують свою думку наявністю дієвих методик вимірювання задоволеності клієнтів на відміну відсутності способів визначення їх лояльності. Інші, навпаки, підкреслюють, що лояльність, а не задоволеність, повинна бути дійсною метою компанії, так як факт задоволеності покупця не гарантує здійснення ним повторних транзакцій у постачальника, що є причиною неможливості використання факту задоволеності споживача.

На нашу думку, другий підхід виглядає більш обґрунтованим, тому він найчастіше використовується в якості відправної точки при подальшому аналізі чинників, що мають вплив на виникнення й зміцнення лояльності споживачів.

Таким чином, діяльність підприємств в сфері B2C повинна орієнтуватись на формування довготривалих взаємовідносин зі споживачем, сприяти тому, щоб він став бізнес-партнером. У такому випадку він буде прихильний і лояльний до бренду і компанії в цілому.

Одним із методів є вимірювання лояльності клієнтів на базі індексу NPS (Net

Promoter Score), розроблений експертами консалтингової компанії Bain. Розробником методу вважається Фредерік Райхельд, який вперше анонсував метод в статті The One Number You Need to Grow, опублікованній в Harvard Business Review в грудні 2003 році. В 2006 році він видав книгу The Ultimate Question: Driving Good Profits and True Growth, яка на російськомовному ринку відома як «Книга про справжній прибуток і реальне зростання» (2007). В ній він продовжив свої роздуми на тему лояльності, прибутку й зростання компанії.

В 2001 році Райхельд проводив дослідження більш ніж в 400 компаніях Америки, основним завданням було вимірювання впливу лояльності клієнтів (вимірювалась NPS) на її темпи зростання. Такий зв'язок повністю відсутній на монополістичних ринках. Проте такі галузі, для яких зіставити вартість і якість часто непросто, а часом і практично неможливо, стали яскравим прикладом взаємозв'язку.

До таких галузей відносяться зазначені продукти та послуги:

– якість яких стає зрозумілим тільки після споживання (характерними прикладами є медичні, освітні та страхові послуги, якість визначається через певний час після придбання);

– для яких характерна так звана асиметрія кваліфікації споживачів і виробників, тобто виробники володіють більшою інформацією про якість і кількість наданих товарів або послуг, ніж споживачі (прикладом можуть слугувати високоінтелектуальні види послуг – освітні, інформаційні , консультаційні , медичні);

– для яких характерні якість і ціна, що значно переважають середньоринковий рівень (при придбанні саме таких товарів і послуг спостерігається так зване «демонстративне» або «іміджеве» споживання);

– якість яких важко визначити чи важко відрізнити від їх аналогів, відповідно, на перший план при ухваленні рішення про покупку виходить споживчий досвід та імідж.

Аналіз статистичних відомостей показує: чим вище вартість продукту або послуги, тим значніше вплив рівня лояльності на прийняття рішення про покупку відповідних товарів. Безумовно, дана залежність характерна в першу чергу для зазначених вище категорій товарів.

Найбільш характерним прикладом є ринок фінансових, в першу чергу банківських і страхових, послуг. Ринок страхових послуг є найбільш цікавим з розглянутої точки зору, оскільки ключовою особливістю страхової послуги є наявність ймовірності настання страхового випадку: існує лише можливість нею скористатися, але гроші клієнт сплачує в будь-якому випадку. У такій ситуації принциповим питанням є факт виплати страхового відшкодування.

На страхове відшкодування (виплату) впливає значна кількість факторів, у тому числі умови страхування, на які клієнт погоджується, підписуючи договір і оплачуючи страхову премію. Однак у силу специфіки даної послуги клієнти часто не хочуть (або не мають можливості) досконало вникнути в умови виплат і правила страхування в цілому (класичний приклад асиметрії кваліфікації споживачів і виробників). В результаті при страховому випадку у клієнтів формується якесь досить стійке розуміння (сприйняття) компанії, яке й називається лояльністю.

При виборі страхової компанії значну роль відіграє сарафанне радіо – думка колег, родичів і друзів про те, «де страхуватися», передане часто через треті руки. Даний фактор може надати набагато більший вплив на прийняття рішення, ніж надійність компанії.

Відомі дослідження показують, що для переважної кількості клієнтів ключовим фактором є якісне врегулювання збитків, а надійність компанії та її положення в рейтингах стоять на другому місті. При цьому дізнатися про якісне врегулювання збитків можливо тільки від друзів і знайомих, які особисто зіткнулися з сервісом страхових компаній.

Після того, як клієнтові вдалося поспілкуватися зі страховою компанією, її імідж або підтверджується, або спростовується. Може підтвердитися як позитивний, так і негативний імідж (у тому випадку, коли, незважаючи на всі «але», було прийнято рішення про страхування саме в цій компанії).

В результаті прихильниками цієї тех-

нології стало багато компаній, а саме GE, Allianz, P&G, Intuit, Apple, American Express, Philips, eBay, Amazon та ін.

В Росії NPS технології застосовуються вже кілька років і основними їх прихильниками є представники галузей, що надають послуги, а саме: страхування, телекомунікації, роздрібна торгівля. І це зрозуміло, адже в цих галузях ринки вже насичені, є можливість змінити рівень задоволеності клієнтів, змінюючи процес обслуговування .

На російському ринку таку технологію застосовують такі компанії, як банк «Хоум Кредит», «Мегафон Северо-Запад», «МТС», TELE2, «РОСНО», «МИАН», «Красный Куб» та інші.

В Україні цей індекс теж застосовується міжнародними компаніями, які надають послуги клієнтам. Його використання може сприяти позитивним змінам у рівні обслуговування клієнтів.

Методика базується на розрахунку результату відповіді клієнта на єдине питання: «З якою ймовірністю ви порекомендуєте нас друзям?» і споживач повинен зробити вибір по 10-бальній шкалі.

Всі клієнти будь-якої фірми можуть бути розподілені на три групи. Перша – Прихильники, лояльні клієнти, які користуються послугами фірми, і навіть ризикуючи своєю репутацією, рекомендують своїм знайомим робити те ж саме(9–10 балів).

Друга група – (7–8 балів) – Пасивні , нейтрали, які задоволені товарами/ послугами фірми, але мають бажання рекомендувати її своїм знайомим, і таких легко можуть переманити конкуренти

Третя група – Критики (0–6 балів), незадоволені споживачі, що знаходяться в поганих відносинах із фірмою. – NPS (Net Promoter Score) = частка Прихильників – частка Критиків. Показник NPS середньостатистичної фірми знаходиться в межах 5–10 %.

При бажанні можна провести просте опитування споживачів, навіть використовуючи E-mail повідомлення, попросивши отримувача відповісти на питання, вказавши свій бал (від 0 до 10) з якою ймовірністю вони порекомендують певний бізнес друзям. Проаналізувавши отримані відповіді та статистику читання розсилки можна розрахувати індекс NPS.

Статистика компанії Satmetrix Systems показує такі дані по прийняттю рішення споживачем :

– 6 позитивних рекомендацій = +1 новий клієнт,

– 1 негативна рекомендація = –5 позитивних рекомендацій,

– 1 негативна рекомендація = –0,83 нового клієнта,

– 1 критик = 4–6 негативних рекомендацій,

– 1 критик = –4,15 нових клієнтів [10].

Досвід Satmetrix System показав, що витрати по переходу клієнта з Пасивного до Прихильника набагато нижчі, ніж з Критиків у Прихильники. Отже, навіть при збереженні частки Критиків, можна збільшити частку задоволених клієнтів, а звідси і зростання прибутку компанії.

Проте, варто зазначити, що прямого зв'язку між лояльністю клієнта та зростанням прибутку компанії немає, оскільки на фінансові результати впливає ще ряд значних факторів. Щодо впливу прихильності окремого клієнта на фінансові результати фірми, то зв'язок тут суттєвий.

Даний показник уже широко використовується в західних країнах, наприклад, в Росії. Один з операторів стільникового зв'язку, після впровадження даної методики NPS, отримав індекс, що дорівнював 1%, і це спонукало його впровадити ряд заходів по покращенню якості зв'язку. Через рік цей показник склав 48%. Інший оператор мобільного зв'язку запровадив щотижневий треккінг «Активних споживачів», що дозволило йому при зниженні індексу працювати з підвищенням якості зв'язку та обслуговуванням. Якщо ж і такі заходи не допомагали, то формувались фокус-групи, які формували ряд гіпотез, які в подальшому перевірялись на практиці [7].

Негативний показник NPS багатьох компаній і навіть галузей промисловості свідчить про те, що результат їх роботи не задовольняє споживачів, і вони створюють більше критиків, ніж прихильників. Низький рівень індексу лояльності споживачів свідчить, що споживач незадоволений, не зважаючи на те, скільки зусиль прикладає фір-

ма.

Навіть компанії, що працюють ефективно, а саме Amazon, HomeBanc, eBay, Harley-Davidson, Costco, Vanguard і Dell підтримують показник NPS на рівні 50–80%. Таким чином, навіть вони мають можливості для вдосконалення.

В теорії все виглядає просто, але дуже важливо таким чином сформулювати питання клієнтам, щоб отримати точну та своєчасну відповідь і вміти застосувати отримані дані таким чином, щоб покращити індекс лояльності і збільшити прибутки фірми. До того ж лояльність – це не постійний стан споживача стосовно марки чи бренда, і вона може в будь-який час завершитись при зміні обставин життя, навіть емоцій чи настрою споживачів.

Індекс лояльності також широко застосовується для стимулювання збуту продукції, а саме заохочення та стимулювання діяльності промоутерів компанії. Для підвищення ефективності діяльності компанії обов’язковим є зв'язок результатів дослідження з мотиваційною системою персоналу, а саме високий рівень прибутку, у поєднанні із зростанням рівня лояльності споживачів стимулюється системою заохочення персоналу, додатковими бонусами.

Напрямки роботи, де досягнуто високий рівень індексу лояльності, слід розглянути докладніше, щоб поширити досвід їх роботи і на інші галузі, створюючи учбові програми для працівників.

При негативних відгуках слід відразу починати роботу по їх усуненню. Метод широко використовується в дворівневих схемах «виробник-споживач». Проте його використання дозволяє проаналізувати якість роботи партнерів тих транснаціональних компаній, які делегують значну частину свого бізнесу регіональним партнерам-резидентам, тобто у випадку трирівневої системи «Виробник – Партнер-продавець – Споживач». Для оцінки роботи партнерів питання, що задається споживачам, може звучати наступним чином: «Яка ймовірність того, що ви порекомендуєте партнера компанії своїм колегам та знайомим?»

Так, використовуючи методику, розроблену на основі використання даного індексу, один з лідерів світового ринку інформаційних технологій – корпорація Oracle, провела пілотне дослідження своєї мережі партнерів в п'яти країнах Східної Європи. Отримані результати показали ефективність застосування індексу лояльності для практичного отримання результатів оцінки лояльності клієнтів як до вендора, так і до партнерів, дозволили визначити пріоритети співробітництва з партнерами, дали підґрунтя для прийняття рішень керівниками глобальних компаній партнерського типу.

Керівники регіональних відділень, топ-менеджери вертикальних і галузевих ринків, керуючись результатами подібних досліджень можуть точніше взаємодіяти з компаніями-партнерами, досягаючи кращих бізнес-результатів.

Висновки. Як показало наше дослідження, основними перевагами методу є:

– простота опитування і легка обробка даних;

– невисока вартість методу, опитування може бути проведено співробітниками колл-центрів;

– оцінка задоволеності споживачів, лояльності клієнтів за допомогою одного запитання до компанії в цілому, можливо і до конкретного продукту .

Недоліки методики:

– необхідно мати деталізовану базу даних клієнтів, адже при неправильному виборі респондентів результати будуть невірними;

– відсутність чіткої програми дій після отримання результатів оцінки лояльності;

– немає можливості виявити причини такого відношення клієнтів до бренду чи компанії, показник тільки констатує існуючий стан речей;

– складність в оцінці рівня лояльності по десятибальній шкалі;

– описаний показник базується на суб'єктивній оцінці споживача, яка легко може змінитись під впливом факторів, незалежних від підприємства.

Проте, незважаючи на названі недоліки даний метод дає можливість оцінити рівень лояльності споживачів, і при його систематичному використанні, контролювати результати змін, внесених в роботу підприємства внаслідок попередніх опи-

тувань.

В умовах насиченості ринків товарів та послуг лояльність споживачів стає перевагою підприємства, його нематеріальним активом. Описаний метод визначення та моніторингу лояльності може стати в нагоді виробникам в утриманні та розширенні своєї частки ринку, побудові довготривалих відносин зі споживачем.

Література.

1. Аакер Д. А. Создание сильных брендов [Текст]: учебное пособие для вузов / Д. А. Аакер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 538 с.

2. Скляр Е. Н. Менеджмент, ориентированный на брэнд: актуальные проблемы современной практики управления промышленным предприятием: монография / Е. Н. Скляр, Е. В. Дубаневич – Брянск : БГТУ, 2008. – 340 с.

3. Бланшар К. Как добиться лояльности клиентов в сфере услуг [Текст]: учеб. пос. для вузов / К. Бланшар, Д. Биллард, Ф. Финч. – М. : Эксмо, 2008. – 189с.

4. Богоявленський О. В. Управління лояльністю споживачів на вітчизняних та закордонних ринках як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції.// Вісник економіки транспорту і промисловості № 36, 2011 р. С. 331–336

5. Гембл, П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями [Текст]: учеб. пос. для вузов / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. – М. : Изд-во Торговый дом «Гранд», 2002. – 252 с.

6. Бутенко Н. В. Маркетинг: Підручник, – К. : Атака,2008. – 300 с.

7. Голосов А. О. Оценка деятельности партнерских сетей с использованием NPS – метрики Журнал «Экономический анализ: теория и практика» Москов: Издательский дом «Финансы и кредит» № 10, апрель 2010.

8. Ивович Екатерина NPS – метод изучения потребительской лояльности [Электронный ресурс]- Loyalty.info, № 6 (26) ноябрь – декабрь 2008.

9. Еремина П. В. Основные правила и принципы разработки программ лояльности и этапы их внедрения [Текст] / П. В. Еремина, Е. Н. Скляр // Материалы региональной научной конференции студентов и аспирантов «Достижения молодых ученых Брянской области»: посвящ. 80-летию БГТУ/ под ред. И. А. Лагерева. – Брянск : БГТУ, 2010. – С. 161–164.

10. F. Reichheld. The Ultimate Question: Driving Good Profits and True Growth. – Harvard Business School Publishing, 2006.

11. Richard Owen , Laura L. Brooks. Answering the Ultimate Question: How Net Promoter Can Transform Your Business. – Jossey-Bass. A Wiley Imprint, 2009.

12. Щирін Ю. Підвищення B2B лояльності та прибутковості, на базі індексу NPS (Net Promouter Score) Збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг в Україні» 14 грудня 2012 року. Збірник матеріалів.

В статье рассмотрены аспекты управления процессами взаимоотношений с потребителями. Показана ограниченность практик влияния на потребителей, которые используются на отечественных предприятиях. Предложена методика оценки эффективности работы компании на основе индекса лояльности.

Ключевые слова: маркетинговое управление, лояльность, сторонники, критики, индекс лояльности, программа лояльности потребителей.

The aspects of consumer relations management are considered. Limitedness of customer influence practices used at domestic enterprises is shown. The method of overall company performance estimation is offered on the basis of a loyalty index.

Keywords: loyalty, advocates, critics, loyalty index, consumer loyalty program.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецом В. Я. *Надійшла до редакції.05.12.13 р.*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 004.82:336.76

СПЕЦИФІКА ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЇ KNOWLEDGE MINING

К. Ф. Ковальчук, д. е. н., проф., О. К. Никитенко, аспірант,
Національна металургійна академія України,
const1955@mail.ru, richok@ua.fm

У статті проаналізовано етапи розвитку систем продукування знань. Наведено визначення технології Knowledge Mining та представлено методологічну підтримку даної технології. Дослідження ілюструє, на яких етапах здобуваються нові знання та посилюються вже існуючі їх ознаки.

Ключові слова: прогнозування, фінансовий ринок, знання, ознаки знань, перетворення даних, продукування знань, функція належності, машинне навчання.

Постановка проблеми. Сучасні економічні відносини характеризуються переходом від матеріально-енергетичних до переважно інформаційно-інтелектуальних технологій виробництва і споживання, що виражається:

– в економічній сфері: у різкому збільшенні частки інформаційно-інтелектуальних ресурсів у витратах на виробництво сучасних товарів і послуг, а також у появі в цих віртуальних ресурсів поряд з якістю комплементарності нової якості субституитності по відношенню до матеріально-енергетичних ресурсів;

– у сфері управління: в переході від обробки даних до обробки знань про проблемні ситуації для прийняття соціально-економічних рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній сфері останнім часом ефективно використовуються методи інтелектуальної підтримки прийняття економічних рішень. У вітчизняній і зарубіжній літературі досить широко розглядаються питання застосування інтелектуальних технологій, в т. ч. і технологій продукування знань, для вирішення економічних завдань. Розглядом питань про застосування методів обробки даних і знань в економіці та фінансах займалися: В. В. Вітлінський [1], Ю. Г. Лисенко [2], А. В. Матвійчук [3], С. К. Рамазанов [4], О. І. Черняк [5] та ін. Теоретичні і методологічні основи продукування знань досліджували такі зарубіжні вчені як: В. А. Дюк [6], Р. Міхальскі [7], Д. О. Поспєлов [8], Г. П'ятецький-Шапіро [9], У. Файад [9] та ін. Так сформовано галузь інтелектуального аналізу даних у рамках теорії штучного інтелекту.

Проте, деякі аспекти технологій продукування знань, а звідси і їх практичне застосування в економіці та фінансах, є дискусійними і потребують подальшого доопрацювання.

Формулювання мети статі. Метою статті є встановлення взаємодії між технологіями продукування знань у процесі забезпечення економічного суб'єкта новими знаннями для підвищення ефективності прийняття фінансових рішень в умовах турбулентної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення системного аналізу технологій продукування знань необхідно розглянути *еволюцію формування* даного наукового напрямку. У 1956 році Дж. Маккарті на конференції в Дартмутському університеті запропонував термін «Artificial Intelligence» («Штучний інтелект») щодо інтелектуального аналізу даних. Також джерелами формування нового напрямку можна назвати сучасні розділи математичної статистики, теорію баз даних, теорію розпізнавання образів, нечітку логіку і теорію нечітких мір. Методи Data Mining (DM) почали розвиватися з кінця 80-х - початку 90-х ро-

ків XX ст. Виділенню DM як окремого напрямку сприяло активне використання методів інтелектуального аналізу даних для вирішення різноманітних завдань у багатьох галузях. За більш ніж двадцять років існування напрямку DM з'явилося безліч понять, що часто використовують як синоніми (інтелектуальний аналіз даних, видобуток даних, Knowledge Discovery in Databases (KDD) тощо).

Базою для інтелектуального аналізу можна назвати появу в першій половині 60-х років XX ст. нового напрямку у статистичній обробці даних – експлораторного підходу. Тоді ж з'явилися такі терміни, як «Data Fishing» («виловлювання даних»), «Data Dredging» («заглиблення даних») і «Data Snooping» [10] («шпигунство даних»). Як зазначає О. Кислова в роботі [11], ці терміни мали зневажливий відтінок і застосовувалися в тих випадках, коли автори хотіли підкреслити недоліки проведеного за допомогою цих методів аналізу. Однак, у середині 70-х років у ході багатьох дискусій прихильники експлораторного підходу довели, що таки процедури можуть знаходити та виділяти приховані закономірності. Так, експлораторні методи отримали достатньо велике поширення з виходом у 1977 році монографії «Exploratory Data Analysis» («Експлораторний аналіз даних») [12] Джона Т'юкі.

В кінці XX ст. була сформована концепція глобальної інтелектуалізації інформаційних технологій, яка запропонувала розвиток методів виявлення корисних знань з накопичених даних. На початку 90-х років спостерігається підвищена активність у сфері розробки методів DM: автоматизуються вже існуючі експлораторні методи, розробляються нові моделі і методи подукування знань.

Термін «Data Mining» вперше з'явився у колі дослідників баз даних. Саме у цій галузі працював головний ідеолог DM Г. Пятецький-Шапіро. Цей термін був трансформацією іншого поняття – «Database Mining», що означало процес пошуку закономірностей (шаблонів) в одній окремо взятій базі даних. Проте, пізніше стало можливим інтерпретувати процес, тобто виявляти корисну інформацію, використовуючи не одну базу даних, а відразу декілька. Крім того, зараз Internet надає для аналізу даних величезні обсяги інформації з сотень тисяч джерел.

У 1989 році Г. Пятецький-Шапіро запропонував термін «Knowledge Discovery in Databases» («виявлення знань у базах даних»). Однак, на його думку, така технологія є практичною реалізацією DM, яка об'єднує методи інтелектуального аналізу, що використовують підготовлені, попередньо оброблені і нормалізовані дані для їх обробки та інтерпретації (рис. 1).

З'являються також публікації, в яких згадуються й інші технології: «Information Harvesting» [13] (1990 р.); «Data Archaeology» [14] (1993 р.); «Intelligent Data Analysis» [15] (1996 р.); «Knowledge Mining» [7] (2003 р.); «Knowledge extraction» [16] (2008 р.).

Knowledge Mining та довизначення даних до знань. Кажучи про використання Knowledge Mining (KM) для прийняття економічних рішень, слід в першу чергу визначити це поняття. Knowledge Mining в різних контекстах перекладається як «видобуток знань», «продукування знань», «виявлення знань у базах даних» та «інтелектуальний аналіз знань». Ключовим словом у всіх цих поняттях є «знання». Слід проаналізувати, як визначають це поняття сучасні дослідники у сфері інформаційних технологій і систем.

Б. Я. Совєтов, В. В. Цехановський, В. Д. Чертовськой дають таке визначення знання: «будь-яка інформація про загальні властивості і закономірностях предметної області, що зберігається в системі незалежно від того, вирішується чи ні в даний момент завдання та виражена в термінах деякої моделі представлення знань» [17, с. 6].

Таїландські вчені Н. Кердпрасоп і К. Кердпрасоп визначають знання як цінний актив для більшості організацій. Він може бути охарактеризований як суттєвий ресурс для підвищення організаційної компетенції [18]. У свою чергу, А. Ф. Тузовський, С. В. Чириков, В. З. Ямпольський визначають знання як виявлені тенденції або істотні зв'язки між фактами і явищами, що представлені в інформації [19, с. 8].

Теоретики і практики в області Knowledge Management розглядають знання

в широкому сенсі як стан думки, об'єкт, процес, доступ до інформації або здібність [20]. Натомість російський вчений В. А. Дюк підкреслює активну сторону знань і визначає їх як рушійну силу сучасного інформаційного суспільства, а також як інтелектуально-інформаційний ресурс [6].

Однак, вищенаведені визначення і характеристики несуть скоріше філософський зміст або є абстрактними поняттями. Тому слід звернутися до підходу довизначення декларативної частини даних до знань. Д. О. Поспєлов визначає «знання» шляхом введення таких формальних ознак як: інтерпретованість, структурованість, зв'язність, метричність, семантичність та активність [8, с. 9–28]. Саме з цієї позиції пропонується розглянути процес видобутку знань для прийняття фінансово-економічних рішень.

Інтерпретованість економічної інформації виражається зберіганням в системі не тільки реквізиту-основи, але також і відповідних реквізитів-ознак.

Структурованість даних визначає ієрархію інформаційних сукупностей. Тут на дані накладаються класифікаційні (родовидові) відношення типу «бути елементом класу» і «містити в собі елементи». Якщо інтерпретованість і структурованість даних можуть бути реалізовані в рамках концепції баз даних, то інші формальні ознаки знань є повністю специфічними, тобто – зв'язність, метричність, семантичність і активність знань можуть бути реалізовані тільки в рамках концепції представлення знань.

Зв'язність – це віднесення знання до певної проблемної ситуації. Всі знання про певний предмет або явище співвідносяться з безліччю конкретних ситуацій. Прив'язка знань до певної проблемної ситуації дозволяє так організувати їх зберігання в пам'яті системи, щоб уникнути можливих логічних протиріч і забезпечити коректну обробку.

Метричність дозволяє встановлювати шкали вимірювання виділених властивостей цілі економічної системи, уніфікувати одиниці вимірювання та умови екстремальності критеріїв, що дозволяє визначити рівні метризації простору критеріїв і виділити адекватні вихідній інформації методи обробки [21, с. 12].

Семантичність знань характеризує опис об'єкта і наявність змісту при спілкуванні між особою, що приймає рішення (ОПР) і комп'ютерною системою.

Активність знань означає наявність у системі пізнавальних механізмів виявлення і зняття неповноти і суперечності знань. Процедурна частина знань активна, а декларативна – пасивна. У базах знань складається протилежна ситуація: декларативні знання (їх структурна і семантична невизначеність, неповнота і суперечливість) є активатором процедур зняття неповноти і суперечності [21, с. 84–85].

Таким чином, можна сформулювати визначення технології Knowledge Mining (KM) як виявлення інформації, що володіє такими ознаками знань як інтерпретованість, структурованість, зв'язність, метричність, семантичність та активність.

Таким чином, технологію KM пропонуються представити у вигляді послідовного довизначення інформації про проблемні фінансово-економічні ситуації до знань шляхом розподіленого включення їх формальних ознак (рис. 2).

На початковому етапі масив даних вже має певну інтерпретованість і структурованість, а операція вибірки дозволяє виділити необхідну для подальшого аналізу інформацію, використовуючи не технічні терміни, а бізнес-поняття, посиливши, таким чином, існуючі ознаки.

Етап попередньої обробки можна охарактеризувати наступним чином: в масиві вихідних даних відбувається видалення деяких аномальних значень, шумів, пропусків тощо. У результаті такої обробки на виході отримуємо попередньо оброблені дані з раніше придбаними, але більш інтерпретованими і структурованими.

На наступному етапі відбувається нормалізація – дані переводяться в придатний для подальшої обробки методами Data Mining вид. Тут забезпечується посилення існуючих в даних формальних ознак інтерпретованості і структурованості, а також поява нових ознак – зв'язності і метричності. Зазвичай, на даному етапі вирішується пряме завдання адекватності вимірності, тобто інформація трансформується і реєструється в тих шкалах, які є адекватними методу Data Mining.

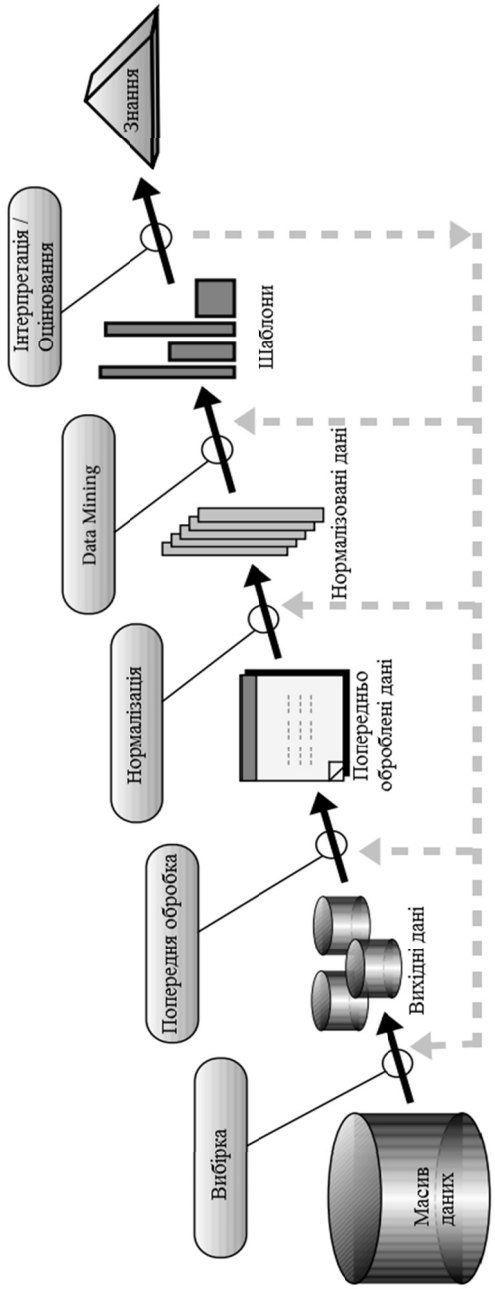


Рис 1. Етапи технології Knowledge Discovery in Databases

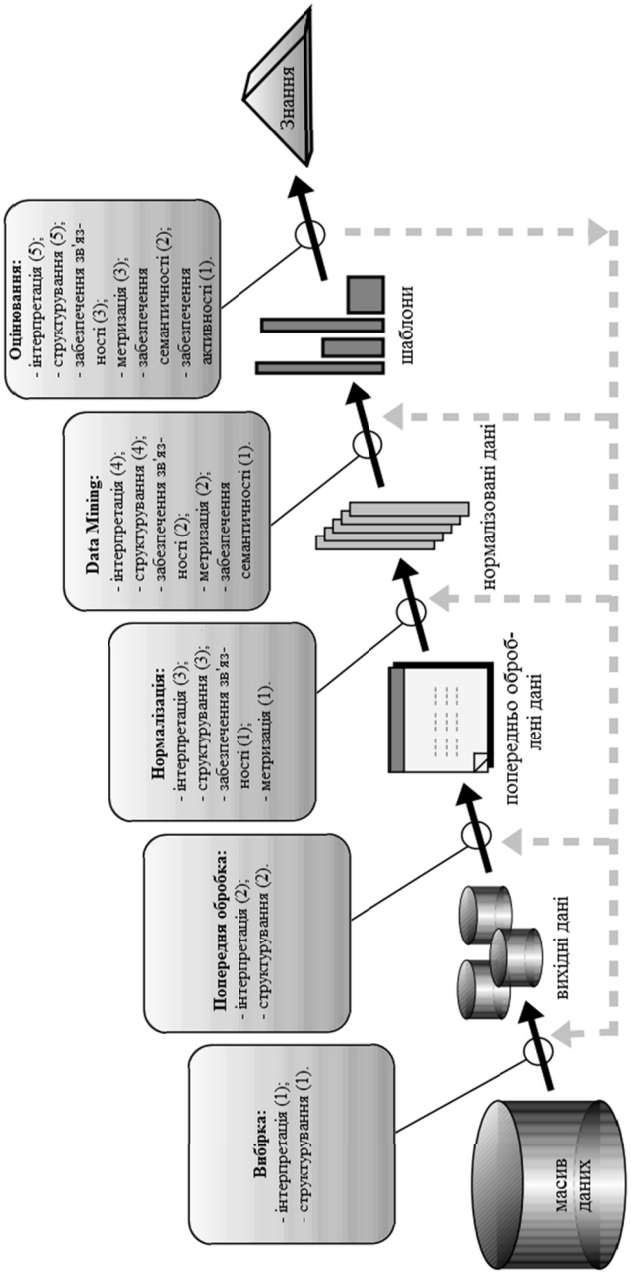


Рис 2. Етапи технології Knowledge Mining

Нормалізовані дані обробляються алгоритмами Data Mining для виявлення в них раніше невідомих, нетривіальних функціональних залежностей (шаблонів) для подальшого оцінювання та прийняття фіносвоекономічних рішень. В результаті таких процедур посилюються ознаки інтерпретованості, структурованості, зв'язності та метричності, а також з'являється змістовна складова, тобто ознака семантичності.

На завершальному етапі (оцінювання) відбувається виявлення і зняття невизначеності знань (неповноти і суперечності). Таким чином, завершується повне формування усіх формальних ознак знань про проблемну економічну ситуацію.

Розглянемо застосування технології КМ для прогнозування фінансових ринків [22; 23]. В цьому випадку початковий масив даних має дві ознаки: інтерпретованість і структурованість. Інші ж ознаки є повністю специфічними для фінансових знань і можуть бути реалізовані в рамках концепції Knowledge Mining. Представимо перетворення інтерпретованих і структурованих даних в знання, тобто реалізацію зв'язності, метричності, семантичності та активності.

Забезпечення метричності. У монографії [21] сформульовані пряма і зворотна задачі адекватності операторів обробки формації шкалами її вивимірів.

Забезпечення метричності знань має важливе значення для прогнозування фінансових часових рядів з використанням технічного аналізу. Рішення прямої задачі дозволяє отримати відповідь про те, в яких шкалах будуть зареєстровані вихідні дані, відповідно до методів DM, які застосовуються. Це відповідає етапу нормалізації (трансформації) даних у процесі КМ (див. рис. 2). Слід зазначити, що в системі вирішується і зворотна задача адекватності – необхідно вивести адекватні операції та характеристики, які будуть використовуватися в моделі для обробки інформації про рух цін фінансових інструментів на різних ринках, а саме, для конструкції нечіткого логічного висновку з бази знань. Вирішенню цього завдання відповідає етап оцінювання, де посилюється існуюча ознака метричності (див. рис. 2).

В роботі [22] методологічним інструментарієм для формування правил розвитку ринку було використано закон хвиль Елліотта. На початковому етапі побудови моделі експертом були описані лінгвістичні терми, а також з їх допомогою всі можливі комбінації рушійних і коригувальних фігур у відповідності з законом хвиль. У моделі були використані трапецієподібні функції належності (рис. 3) для опису нечітких термів.

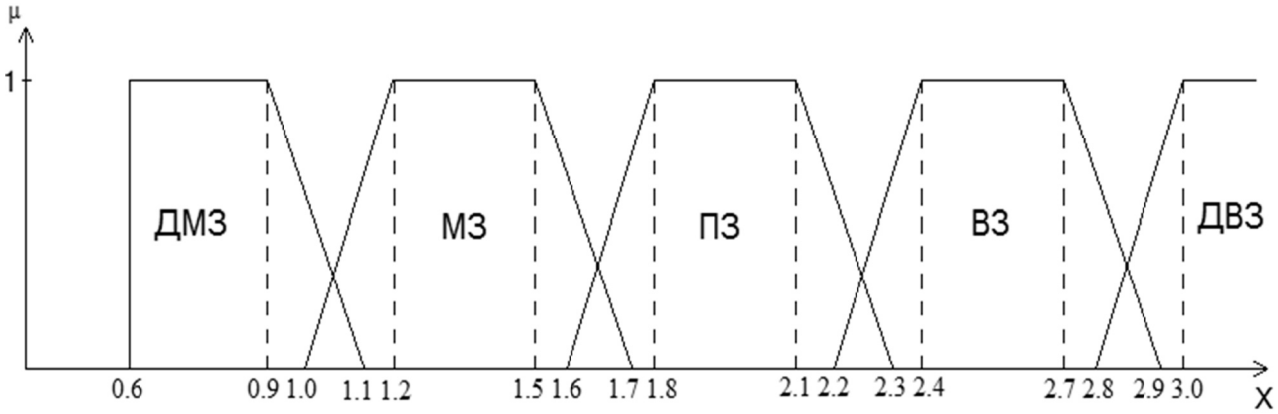


Рис. 3. Опис лінгвістичних термів

Кожен з чотирьох параметрів для всіх функцій належності був описаний у відсотках від зміни ціни фінансового інструменту. Таким чином, інформація про відносні змінні ціни фінансового інструменту вимірюється в шкалі відношень. Виходячи з цього, для проведення подальших операцій з нечіткими множинами (кон'юнкція і диз'юнкція) були обрані адекватні оператори [21] обробки інекономічної інформації, тобто симетричні суми, середні, а також добуток та імовірнісна сума.

Забезпечення семантичності. Для формалізації змісту лексичних одиниць мови представлення знань використовуються нечіткі множини і лінгвістичні змінні [24]. Так, наприклад, якщо відносне зростання ціни фінансового інструменту представити у

вигляді лінгвістичної змінної, то реквізит-основа буде приймати значення вербальних оцінок (див. рис. 3): «дуже велике зростання» (ДВЗ), «велике зростання» (ВЗ), «помірне зростання» (ПЗ), «маленьке зростання» (МЗ), «дуже маленьке зростання» (ДМЗ). Відносне падіння ціни можна описати відповідно. Таким чином, остаточний набір вербальних оцінок буде складатися з 10 термів. Такий набір необхідний для більш точного опису деяких хвильових моделей Елліотта. Тут зміст кожного значення вербальної оцінки буде формалізовано у вигляді нечіткої множини на множині виражених у відсотках значень зміни ціни фінансового інструменту. Важливо відзначити, що зміст понять залежить від контексту, в якому використовується, і від суб'єкта, який їх відтворює і сприймає.

В роботі [22] для побудови моделі експертом були описані лінгвістичні терми для формування правил хвильової теорії Елліотта. У процесі машинного навчання, що відповідає процедурі Data Mining (див. рис. 2), відбувалося коригування параметрів трапецієподібної функції належності по кожній змінній (див. рис. 3), а також значень ваг w правил прийняття рішень. Так, можна говорити про уточнення змісту знань (правил розвитку ринку по закону хвиль) для даної вибірки за допомогою такого коригування. В системі закладено механізм, що дозволяє робити нечіткий логічний висновок, виходячи з остаточного набору правил, як це показано в [23]:

$$\begin{aligned}\mu^{ДВЗ}(x_1,...,x_8) = w_1^{ДВЗ}[&\mu^{ДВЗ}(x_1)\, t\, \mu^{ПС}(x_2)\, t \\ &\mu^{ДВЗ}(x_3)\, t\, \mu^{ПС}(x_4)\, t\, \mu^{ДВЗ}(x_5)\, t\, \mu^{ДВС}(x_6)\, t \\ &\mu^{ПЗ}(x_7)\, t\, \mu^{ДВС}(x_8)]\, s \ldots s\, w_{10}^{ДВЗ}[\mu^{ДВЗ}(x_1) \\ &\mu^{ВС}(x_2)\, t\, \mu^{ДМЗ}(x_3)\, t\, \mu^{ДВС}(x_4)\, t\, \mu^{ДВЗ}(x_5)\, t \\ &\mu^{ДВС}(x_6)\, t\, \mu^{ДВЗ}(x_7)\, t\, \mu^{ВС}(x_8)]\end{aligned}, \quad (1)$$

де s – та t-норми – операції нечіткої кон'юнкції та диз'юнкції;

$\mu^{ДВЗ}(x_1,...,x_8)$ – функція належності вектора вхідних змінних $X = (x_1,...,x_8)$ до лінгвістичного терму ДВЗ (дуже велике зростання ціни) результуючої змінної y;

$\mu^{a_i}(x_i)$ – функція належності змінної x до нечіткого терму $a_i \in$ {ДВЗ, ВЗ, ПЗ, МЗ, ДМЗ, ДВС, ВС, ПС, МС, ДМС};

$w_p^{ДВЗ}$ – ваговий коефіцієнт p-го правила, $p = 1, k_j$, для терму ДВЗ результуючої змінної y;

k_j – кількість правил у базі знань, що відповідають j-му значенню результуючої змінної y.

Оцінювання повноти (у рамках забезпечення ознаки активності). У моделі прогнозування фінансових часових рядів [22; 23] одним з полів бази знань є значення ваг прийняття рішень w для кожного правила. Ваги всіх правил спочатку (до оптимізації моделі) були прирівняні одиниці, що означає 100%-у повноту цих правил. Після оптимізації моделі дані ваги отримують значення $0 \le w \le 1$, що відображає повноту правила прийняття рішень і враховується при нечіткому логічному висновку (1). Правила, в яких значення $w < \frac{1}{2}$, необхідно вилучити або просто не враховувати при прийнятті рішень.

Крім ваг w для кожного правила, при нечіткому логічному висновку використовуються різні t-норми (див. (1)), що є адекватними (див. п. Метричність) даному типу шкал. В роботі [23] запропоновано використовувати метод голосування для прийняття остаточного рішення, попередньо розрахувавши належність вектора вхідних значень $X = (x_1,...,x_8)$ до всіх можливих термів. Таким чином, з'являється необхідність оцінити адекватність з точки зору прогнозування кожного з операторів. Адекватність K_i відображає ступінь правильності класифікації поданих на вхід моделі образів оператором і може бути розрахована, як відсоток правильних відповідей, продемонстрованих на тестовій вибірці. Для прийняття фінансового рішення будемо використовувати зважену суму. Для цього необхідно перевести коефіцієнти адекватності у відповідні ваги ω за співвідношенням:

$$\omega_i = \frac{K_i}{\sum_{l=1}^{m} K_l}, i = \overline{1,m}, \quad (2)$$

де m – кількість операторів.

Далі за допомогою вагової функції проводиться обчислення:

$$\overline{\mu^{y_n}(X)} = \sum_{i=1}^{m} \omega_i \cdot \mu_i^{y_n}(X), \qquad (3)$$

де $\mu(X)_i^{y_n}$ – функція належності образу $X = (x_1,...,x_8)$ до результуючого терму $y_n \in$ *{ДВЗ, ВЗ, ПЗ, МЗ, ДМЗ, ДВС, ВС, ПС, МС, ДМС}*, обчислена за допомогою оператора i.

Після розрахунку вагової функції для всіх результуючих змінних, система обчислює найбільшу.

Оцінювання несуперечності (у рамках забезпечення ознаки активності). Для прогнозування фінансових часових рядів пропонується використовувати таке співвідношення для оцінки несуперечності:

$$\beta^{y_n}(X) = \frac{2\overline{\mu^{y_n}(X)} - 1}{\overline{\mu^{y_n}(X)}}. \qquad (4)$$

Якщо $\beta^{y_n}(X) < \frac{1}{2}$, то рівень несуперечності є дуже низьким і ОПР слід звернути на це увагу.

Забезпечення зв'язності. Для реалізації даної ознаки в прогнозуючій системі необхідна прив'язка знань про рух фінансових ринків до певного фінансового інструменту, інтервалу часу, що використовується для групування котирувань тощо. Виходячи саме з цих завдань оптимізація параметрів моделі відбувається на навчальній вибірці – п'ятихвилинному графіку ф'ючерсного контракту на індекс українських акцій. Так, отримані знання коректні для прогнозування значень такого контракту і некоректні для інших фінансових інструментів і часових інтервалів групування котирувань. Таким чином, забезпечивши зв'язність, тим самим знання стало більш повним.

Пропонується використовувати формули (2–3) для формального опису зв'язності, отриманих за допомогою алгоритмів KDD знань, у складі характеристики повноти.

Висновки. У статті проаналізовано етапи розвитку систем продукування знань. Наведені найбільш поширені технології інтелектуального аналізу даних. Запропоновано визначення технології Knowledge Mining як послідовного довизначення інформації про проблемні фінансово-економічні ситуації до знань шляхом розподіленого включення їх формальних ознак на прикладі прогнозування фінансових ринків.

Для формування й розвитку технології КМ запропоновано використовувати методологічну базу теорії нечітких множин, нейронних мереж, нечітких мір та інший математичний апарат для формалізації процесу довизначення даних до знань, а саме забезпечення: зв'язності, метричності, семантичності і активності. Подальші дослідження слід проводити в напрямку розширення методологічної бази технології КМ.

Література

1. Вітлінський В. В. Штучний інтелект у системи прийняття управлінських рішень / В. В. Вітлінський // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці : наук.-аналіт. журн. – 2012. – № 1. – С. 97–118.

2. Лысенко Ю. Г. Нейросетевые и нечеткие модели бюджетирования промышленных предприятий / Ю. Г. Лысенко, Е. Е. Бизянов, А. Г. Хмелев // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці : наук.-аналіт. журн.– 2012. – № 1. – С. 171–188.

3. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : монографія / Матвійчук А. В. – К. : КНЕУ, 2011. – 439 с.

4. Рамазанов С. К. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства / С. К. Рамазанов, Л. Ф. Істомін, О. С. Дюбанов ; под. ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима // Моделирование социально-экономических систем: теория и практика : Монография. – Х. : ФЛП Александрова К. М. ; ИД «ИНЖЭК», 2012. – С. 522–537.

5. Черняк О. І. Кластеризація українських банків в залежності від фінансового стану та схильності до ризику / О. І. Черняк, К. Л. Юрченко ; под. ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима // Моделирование социально-экономических систем : теория и практика : Монография. – Х. : ФЛП Александрова К. М. : ИД «ИНЖЭК», 2012. – С. 375–386.

6. Дюк В. А. Осколки знаний / В. А. Дюк // Экспресс-Электроника. – 2002. – № 6. – С. 60–65.

7. Michalski R. S. Knowledge Mining: A Proposed New Direction / R. S. Michalski // Invited talk at the Sanken Symposium on Data Mining and Semantic Web. Japan : Osaka University, – 2003 – P. 10–11.

8. Кондрашина Е. Ю. Представление знаний о времени и пространстве в интеллектуальных системах / Е. Ю. Кондрашина, Л. В. Литвинцева, Д. А. Поспелов ; под ред. Д. А. Поспелова. – М. : Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит, 1989. – 328 с.

9. Fayyad U. M. From Data Mining to Knowledge Discovery in Databases / U. Fayyad, G. Piatetsky-Shapiro, P. Smyth // AI Magazine. – 1996. – №17(3). – P. 37–54.

10. Sullivan R. A. Data-Snooping, Technical Trading Rule Performance, and the Bootstrap / R. Sullivan, A. Timmerlann, H. White // The Journal of Finance. – 1999. – № 54. – P. 1647–1691.

11. Кислова О. Интеллектуальный анализ дан-

ных: история становления термина / О. Кислова // Украинский социологический журнал. – 2011. – № 1-2. – С. 83–94.

12. Tukey J. W. Exploratory Data Analysis / John W. Tukey. – London : Addison-Wesley, 1977. – 688 p.

13. Tao C. Ontology generation, information harvesting and semantic annotation for machine-generated web pages : a dissertation submitted to the faculty of Brigham Young University in partial fullment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy [Electronic resource] / C. Tao // Data Extraction Research Group. Department of Computer Science, December 2008. – 93 p. – Available at: www.deg.byu.edu/papers/CuidissertationETD.pdf.

14. Quinion M. Data Archaeology : an article [Electronic resource] / Michael Quinion // World Wide Words, Mar. 2000. – Available at: www.worldwidewords.org/turnsofphrase/tp-dat1.htm.

15. Liu X. Intelligent Data Analysis: Issues and Challenges [Electronic resource] / Xiaohui Liu // The Knowledge Engineering Review. – 1996. – № 11(4). – P. 365–371. – Available at: journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=4072120.

16. Nakayama K. Wikipedia Mining – Wikipedia as a Corpus for Knowledge Extraction [Electronic resource] / Kotaro Nakayama, Minghua Pei, Maike Erdmann, Masahiro Ito, Masumi Shirakawa, Takahiro Hara and Shojiro Nishio // Proc.of Wikimania. – 2008. – Available at: http://wikipedia-lab.org/en/images/0/06 Wikimania2008.pdf.

17. Советов Б. Я. Представление знаний в информационных системах : учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / Б. Я. Советов, В. В. Цехановский, В. Д. Чертовской. – 2-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2012. – 144 с. – (Сер. Бакалавриат). ISBN 978-5-7685-9281-2

18. Kerdprasop N. Knowledge Mining in Web-based Learning Environments / N. Kerdprasop, K. Kerdprasop // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2008. – №39. – P. 246–249.

19. Тузовский А. Ф. Системы управления знаниями (методы и технологии) / А. Ф. Тузовский, С. В. Чириков, В. З. Ямпольский ; под общ. ред. В. З. Ямпольского. – Томск : Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.

20. Alavi M. Review: Knowledge management and knowledge management systems / M. Alavi, D. E. Leidner // Conceptual foundations and research issues, MIS Quarterly. – 2001. – №25(1).– P. 107–136.

21. Ковальчук К. Ф. Интеллектуальная поддержка принятия экономических решений / К. Ф. Ковальчук ; Отв. ред. О. П. Суслов. – Донецк : ИЭП НАНУ, 1996. – 224 с.

22. Ковальчук К. Ф. Нечітке моделювання фінансових інструментів на строковому ринку / К. Ф. Ковальчук, О. К. Никитенко // Моделирование социально-экономических систем: теория и практика. – Х. : ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЄК». – 2012. – С. 328–342.

23. Ковальчук К. Ф. Застосування нечітких операторів для прогнозування фінансових ринку / К. Ф. Ковальчук, О. К. Никитенко // Сучасні проблеми прогнозування соціально-економічних процесів: концепція, моделі, прикладні аспекти. – Бердянськ : Видавець Ткачук О. В. – 2012. – С. 73–86.

24. Заде Л. А. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию проблемных решений / Л. А. Заде. – М. : Мир, 1976. – 161 с.

В статье проанализированы этапы развития систем продуцирования знаний. Приведено определение технологии Knowledge Mining, представлено методологическую поддержку данной технологии. Исследование иллюстрирует, на каких этапах добываются новые знания и усиливаются уже существующие их признаки.

Ключевые слова: прогнозирование, финансовый рынок, знания, признаки знаний, превращения данных, продуцирование знаний, функция принадлежности, машинное обучение.

The development stages of Data and Knowledge Mining systems are investigated. The definition of Knowledge Mining technology is given and the methodological support of this technology is presented. The research illustrates the stages where data acquires new features of knowledge as well as the stages where existing features of knowledge are enhanced.

Keywords: forecasting, financial market, knowledge, features of knowledge, Data Mining, Knowledge Mining, membership function, machine learning

Рекомендовано до друку д.т.н., проф. Кочурою Є. В. *Надійшла до редакції 09.10.2013 р.*

УДК 658.7

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАПАСІВ СИРОВИНИ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ НЕПОВНОТИ ІНФОРМАЦІЇ

Л. В. Тимошенко, к. е. н., доцент С. А. Ус, к. ф. м. н., доцент,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
timoshenkolv@ukr.net, us-svetlana@yandex.ru

У статті розглянуто можливість впровадження сучасних підходів до управління запасами матеріальних ресурсів, що ґрунтуються на математичних методах. Теоретично обґрунтовано і запропоновано практичні рекомендації щодо використання методів інтервального аналізу для визначення оптимальних характеристик управління запасами сировини за умов неповної інформації на її попит на виробничому підприємстві.

Ключові слова: виробниче підприємство, матеріальні витрати, попит на сировину, неповнота інформації, управління запасами, оптимальний розмір сировини, метод інтервального аналізу.

Постановка проблеми. Стан і результати діяльності виробничих підприємств визначають можливість національної економіки нарощувати темпи економічного зростання. В умовах сьогодення функціонування виробничих підприємств супроводжується безперервним кругообігом матеріальних ресурсів. Зважаючи на досить високу матеріалоємність виробничих процесів, резерви підвищення ефективності їх функціонування переважно зосереджуються саме у сфері використання ресурсів. Здійснення безперебійного виробничого процесу на будь-якому підприємстві, що створює матеріальні блага, неможливо уявити без матеріальних запасів. Основною метою їх придбання та утримання є забезпечення відповідності між періодичністю поповнення запасів матеріальних ресурсів і безперервним характером їх споживання у виробничому процесі (сировині, матеріалах, купованих напівфабрикатах, паливі, тарі, тарних матеріалах, запасних частинах, малоцінних та швидкозношуваних предметах).

Таким чином, один із пріоритетних напрямків управління запасами матеріальних ресурсів є визначення їх оптимальної величини, необхідної і достатньої для здійснення виробничих процесів. Оскільки традиційні методи управління не в повній мірі забезпечують ефективне господарювання, виникає необхідність впровадження сучасних підходів до управління запасами матеріальних ресурсів, серед яких значне місце займають математичні методи. Отже, необхідність теоретичного обґрунтування і розробки практичних рекомендацій щодо застосування інтервальної арифметики у задачах управління запасами сировини на підприємстві зумовлюють актуальність досліджень у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах науковців, які досліджують проблеми управління матеріальними ресурсами і їх запасами, вказується на основні мотиви та причини створення запасів матеріальних ресурсів на підприємствах в конкурентних умовах (Л. Штимер) [1, с.456], наголошується на необхідності дослідження проблем забезпечення та використання матеріальних ресурсів на виробничих підприємствах, запровадження логістичного підходу до управління матеріальними потоками (Н. Селезньова) [2, с.465], створення системи забезпечення оптимального рівня функціонування матеріального потоку в логістичному ланцюзі в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється (О. Бєлоусова) [3, с.3].

При цьому акцентується увага на тому, що для поліпшення прогнозування та планування потреб у сировині та матеріалах необхідно враховувати специфікацію виробництва продукції. Це стає важливим у зв’язку з необхідністю при розрахунку потреб в сировині і матеріалах ґрунтуватися на планових обсягах виробництва (які визначені з урахуванням змін попиту) конкретних виробів [4, с.57].

Основними джерелами підвищення

ефективності економічної діяльності за рахунок застосування логістики є скорочення обсягів різного роду запасів, і як наслідок цього – скорочення обсягу капіталу, вкладеного в запаси, прискорення оборотності капіталу та збільшення прибутку [2, с.466].

Аналіз публікацій, присвячених даній проблемі, дозволив виявити багатогранність підходів до управління запасами матеріальних ресурсів. Однак слід зазначити, що оптимізація запасів матеріальних ресурсів за умови неповноти інформації, насамперед, визначає ефективність здійснення процесу виробництва та зумовлює актуальність подальших досліджень з вдосконалення методичних підходів щодо визначення обсягів конкретних видів матеріалів і визначає мету статті.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є удосконалення методичних підходів до визначення оптимальних запасів сировини на виробничому підприємстві в умовах неповної інформації на її попит на підставі застосування інтервальної арифметики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початковою ланкою виробничого процесу є забезпечення виробництва необхідними матеріальними ресурсами. Від їх своєчасного надходження у певній кількості, якості та асортименті залежить рівномірний, ритмічний випуск готової продукції, її якість, а отже і ефективність роботи виробничого підприємства. Будь-яка вимушена заміна необхідних матеріалів не тільки викликає додаткові витрати, а й може призвести до погіршення якісних параметрів готової продукції. Раціональне використання матеріальних ресурсів – це досягнення максимальної ефективності їх використання при існуючому рівні розвитку техніки і технології та одночасному зниженні техногенного впливу на навколишнє середовище [5].

Номенклатура матеріальних ресурсів, що споживаються на виробничих підприємствах нерідко доходить до десятків тисяч найменувань. Проведення аналізу витрат за кожним видом матеріалів і детальний розрахунок норм виявляються в цих умовах трудомісткою справою. Тому окремі підприємства встановлюють норми за звітними даними, за аналогією з іншими об'єктами, шляхом укрупнення, що зовсім неприйнятно. Окрім цього діяльність будь-якого підприємства пов'язана із наявністю виробничих запасів, як об'єктивно необхідної умови здійснення виробничого процесу. У більшості випадків постачання сировини і матеріалів здійснюється періодично, а їх споживання відбувається постійно, тому для забезпечення безперебійної роботи підприємство і створює певні запаси, розмір и види яких залежать від спрямування його діяльності. Утворення запасів виправдане в розмірах, необхідних для забезпечення безперервного процесу виробництва та обігу. А кількість їх має відповідати науково обґрунтованим нормам, перевищення яких означає іммобілізацію засобів, тобто призводить до заморожування оборотних коштів, а зменшення запасів проти норми може спричинити зриви виробництва. Тому, питання формування оптимального розміру запасів на підприємстві є досить актуальним.

Аналіз існуючої практики господарювання на підприємствах індустріально розвинутих країн вказує, що загальним орієнтиром в управлінні матеріальними потоками є синхронізація їх руху та мінімізація запасів матеріальних ресурсів в припустимих межах, що приводить до прискорення обороту власних й залучених коштів та підвищення на цій основі ефективності роботи, зміцнення та розширення своєї ніші на ринку товарів, робіт та послуг [2, с.466].

Визначення основних параметрів, які формують механізм управління матеріальними запасами потребує точного знання характеристик попиту, зокрема його інтенсивності, на окремі складові матеріальних ресурсів. В реальних умовах ці характеристики часто невідомі, але можливо, причому достатньо точно, вказати інтервали, в яких вони містяться. За цих умов доцільно використовувати методи інтервального аналізу для визначення оптимальних характеристик управління запасами матеріальних ресурсів. Тобто за умов неповної інформації про попит найбільш адекватною моделлю буде задача управління запасами з інтервальним попитом на окремі види матеріальних ресурсів.

Розглянемо багатопродуктову задачу управління запасами матеріальних ресурсів

при наступних умовах щодо їх формування, а саме: обмеженому обсязі складських приміщень, практично миттєвих поставках і інтервально заданою інтенсивністю попиту на них.

Математична модель багатопродуктової задачі управління запасами з обмеженням на ємність складу має такий вигляд:

$$Z = \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{K_i \cdot M_i}{y_i} + \frac{S_i \cdot y_i}{2} \right) \to \min, \quad (1)$$

$$\begin{cases} \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{n} y_i \le V, \\ y_i > 0, \; i = \overline{1..n}, \end{cases} \quad (2)$$

де: цільова функція Z означає сумарні витрати на місяць, грн/міс;

K_i – витрати на оформлення замовлення сировини *i*-го виду, грн;

M_i – обсяг попиту в запасі *i*-го виду, т/міс;

S_i – витрати на зберігання 1т запасу *i*-го виду, грн/міс;

Y_i – розмір замовлення сировини *i*-го виду, т;

V – максимальна ємність складу, т.

При побудові моделі управління запасами з інтервально заданим попитом на різні види матеріальних ресурсів можна користуватись арифметикою Каухера. Її застосування до різних класів однопродуктових задач управління матеріальними запасами запропоновано у роботі [6].

Повна інтервальна арифметика Каухера є алгебраїчною системою, носій якої – множина усіх дійсних інтервалів $IR = \{x = [\underline{x}, \overline{x}] : \underline{x}, \overline{x} \in R; \underline{x} < \overline{x}\}$.

Основні її арифметичні операції мають такий вигляд:

$$\begin{aligned} & x + y = [\underline{x} + \underline{y}, \overline{x} + \overline{y}], \; \forall x, y \in IR; \\ & c \cdot x = [c \cdot \underline{x}, c \cdot \overline{x}], \; \textit{якщо } c \ge 0, \forall c \in R; \\ & x \cdot y = [\underline{x} \cdot \underline{y}, \overline{x} \cdot \overline{y}], \; \forall x, y \in P = \{x, y \in IR : \underline{x}, \underline{y}, \overline{x}, \overline{y} > 0\}; \\ & x - y = [\underline{x} - \overline{y}, \overline{x} - \underline{y}], \; \forall x, y \in IR; \\ & x / y = [\underline{x} / \overline{y}, \overline{x} / \underline{y}], \; \forall x, y \in IR. \end{aligned} \quad (3)$$

За [6] цільова функція інтервальної моделі має такий вигляд:

$$L(\mu, Y) = \frac{k \cdot [\underline{\mu}, \overline{\mu}]}{Y} + \frac{s \cdot Y}{2} = \left[\frac{k \cdot \underline{\mu}}{Y} + \frac{s \cdot Y}{2}; \frac{k \cdot \overline{\mu}}{Y} + \frac{s \cdot Y}{2} \right] \quad (4)$$

Оптимальний інтервал Y^* визначається як розв'язок рівняння:

$$L'_Y(\mu, Y) = 0, \quad (5)$$

де $L'_Y(\mu, Y)$ – похідна інтервальної функції $L(\mu, Y)$ за Y.

Тоді оптимальна величина граничного запасу Y^* розраховується за формулою, поданою нижче:

$$Y^* = [\underline{Y^*}, \overline{Y^*}] = \left[\sqrt{\frac{2 \cdot k \cdot \underline{\mu}}{s}}; \sqrt{\frac{2 \cdot k \cdot \overline{\mu}}{s}} \right]; \quad (6)$$

Інтервали для точки замовлення T^* і для витрат L^* в одиницю часу згідно з арифметикою Каухера визначаються за такими формулами:

$$T^* = [\underline{T^*}, \overline{T^*}] = \frac{[\underline{Y^*}, \overline{Y^*}]}{[\underline{\mu}, \overline{\mu}]} = \sqrt{\frac{2 \cdot k}{s}} \left[\frac{\sqrt{\underline{\mu}}}{\overline{\mu}}; \frac{\sqrt{\overline{\mu}}}{\underline{\mu}} \right]. \quad (7)$$

$$L^* = [\underline{L}^*, \overline{L}^*] = \sqrt{\frac{s \cdot k}{2}} \left[\frac{\underline{\mu}}{\sqrt{\overline{\mu}}} + \sqrt{\underline{\mu}};\ \frac{\overline{\mu}}{\sqrt{\underline{\mu}}} + \sqrt{\overline{\mu}} \right] \quad (8)$$

Сформулюємо багатопродуктову задачу управління матеріальними запасами у такий спосіб.

В заданій багатопродуктовій системі управління запасами з миттєвими постачаннями інтервально задано інтенсивність попиту $\mu = \left[\underline{\mu}, \overline{\mu}\right]$ та витрати на зберігання $s = [\underline{s}, \overline{s}]$. В інтервальній постановці необхідно визначити інтервали оптимального розміру сировини та витрат на формування запасів: $Y^* = \left[\underline{Y}, \overline{Y}\right], L^* = \left[\underline{L}, \overline{L}\right]$, таким чином, щоб при любому фіксованому значенні $\mu \in [\underline{\mu}, \overline{\mu}]$ оптимальне значення величини граничного запасу Y^*, яке доставляє мінімум функціоналу (1), міститься в інтервалі $Y^* = \left[\underline{Y}, \overline{Y}\right]$ а оптимальне значення L^* відповідно в інтервалі $L^* = \left[\underline{L}, \overline{L}\right]$.

Цільова функція інтервальної моделі управління матеріальними запасами згідно з правилами арифметики Каухера набуває такого вигляду:

$$L = \sum_{i=1}^{n} \frac{k_i \cdot [\underline{\mu}_i, \overline{\mu}_i]}{Y_i} + \frac{[\underline{s}_i, \overline{s}_i] \cdot Y_i}{2} = \left[\sum_{i=1}^{n} \frac{k_i \cdot \underline{\mu}_i}{Y_i} + \frac{\underline{s}_i \cdot Y_i}{2};\ \sum_{i=1}^{n} \frac{k_i \cdot \overline{\mu}_i}{Y_i} + \frac{\overline{s}_i \cdot Y_i}{2} \right] \quad (9)$$

Знайдемо похідну від функції витрат по Y_i, прирівняємо її до нуля та знайдемо оптимальний розмір замовлення для кожного виду матеріалів. Він буде обчислюватися за формулою:

$$Y_i^* = [\underline{Y}_i^*, \overline{Y}_i^*] = \left[\sqrt{\frac{2 \cdot k_i \cdot \underline{\mu}_i}{\overline{s}_i}};\ \sqrt{\frac{2 \cdot k_i \cdot \overline{\mu}_i}{\underline{s}_i}} \right] \quad (10)$$

Інтервали для точки замовлення і визначення розміру витрат отримуємо так само, як і в однопродуктовій задачі, а саме:

$$T_i^* = [\underline{T}_i^*, \overline{T}_i^*] = \frac{[\underline{Y}_i^*, \overline{Y}_i^*]}{[\underline{\mu}_i, \overline{\mu}_i]} = \sqrt{\frac{2 \cdot k_i}{s_i}} \left[\frac{\sqrt{\underline{\mu}_i}}{\overline{\mu}_i};\ \frac{\sqrt{\overline{\mu}_i}}{\underline{\mu}_i} \right]. \quad (11)$$

$$L_i^* = [\underline{L}_i^*, \overline{L}_i^*] = \sqrt{\frac{s_i \cdot k_i}{2}} \left[\frac{\underline{\mu}_i}{\sqrt{\overline{\mu}_i}} + \sqrt{\underline{\mu}_i};\ \frac{\overline{\mu}_i}{\sqrt{\underline{\mu}_i}} + \sqrt{\overline{\mu}_i} \right] \quad (12)$$

Якщо отримані значення оптимального розміру замовлення не перевищують об'єм складу, то можна вважати їх оптимальними, у протилежному випадку необхідно застосовувати метод множників Лагранжа в інтервальній інтерпретації.

Розглянемо запропонований методичний підхід на прикладі визначення оптимального розміру постачання сировини для основних видів продукції, що випускається підприємством ТОВ «МАТЕКО».

На підприємстві ТОВ «МАТЕКО» для організації виробництва продукції, а саме алюмінієвих сплавів, фероалюмінію, феротитану та феромарганцю, є потреба в запасах сировини, інформація про яку є непов-

ною. Тобто неможливо з високою точністю визначити, який точний розмір сировини та витрат на її зберігання необхідний для задоволення попиту на продукцію, що випускається. Такі потреби та витрати носять коливальний характер і можуть бути задані особою, що приймає рішення, лише інтервально (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку моделі управління запасами

Вид сировини:	Витрати на оформлення замовлення (К), грн	Потреба в сировині (М), т/міс	Витрати на зберігання (S), грн/т
Для алюмінієвих сплавів	1200	[20;35]	[50;100]
Для фероалюмінію	1200	[17;30]	[50;100]
Для феротитану	1400	[15;28]	[60;120]
Для феромарганцю	1400	[12;25]	[60;120]

Дані, представлені в табл.1, отримані шляхом аналізу продажу основних видів продукції, статистики замовлень та відвантажень сировини зі складу, розрахованого плану виробництва, а також в результаті консультації з менеджерами та комерційним директором підприємства.

Нечіткість або неповнота інформації відображується в інтервально заданому попиті на сировину та витратах на її зберігання. Це можна пояснити наявністю невизначеності та неспроможністю чітко визначити ці параметри, адже в реальних умовах завжди спостерігаються коливання як в попиті на продукцію, так і фінансових можливостях підприємства щодо створення запасів сировини.

Попит вважатимемо постійним, поповнення запасів миттєвим й дефіцит відсутнім, тобто запаси рівномірно використовуються з постійною інтенсивністю попиту. Площа складу для зберігання сировини становить 1000 м^2, отже склад може містити до 500 т сировини.

Необхідно визначити оптимальний розмір постачання сировини для кожного виду продукції на склад підприємства, тривалість циклу та витрати на формування запасів.

Введемо такі позначення:

Y_1 – розмір замовлення сировини для алюмінієвих сплавів, т;

Y_2 – розмір замовлення сировини для фероалюмінію, т;

Y_3 – розмір замовлення сировини для феротитану, т;

Y_4 – розмір замовлення сировини для феромарганцю, т;

і конкретизуємо математичну модель, а саме:

$$Z = \sum_{i=1}^{4} \left(\frac{K_i \cdot M_i}{y_i} + \frac{S_i \cdot y_i}{2} \right) \to \min$$

$$\begin{cases} \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{4} y_i \le V \\ y_i > 0,\ i = 1..4 \end{cases}, \qquad (13)$$

Згідно з описаним вище методичним підходом отримуємо:

$$Y_1^* = [\underline{Y_1^*}, \overline{Y_1^*}] = \left[\sqrt{\frac{2 \cdot k_1 \cdot \underline{\mu_1}}{\overline{s_1}}};\ \sqrt{\frac{2 \cdot k_1 \cdot \overline{\mu_1}}{\underline{s_1}}} \right] = [21{,}9; 40{,}9];$$

$$Y_2^* = [\underline{Y_2^*}, \overline{Y_2^*}] = [20{,}2; 37];$$

$$Y_3^* = [\underline{Y_3^*}, \overline{Y_3^*}] = [18{,}7; 36{,}1];$$

$$Y_4^* = [\underline{Y_4^*}, \overline{Y_4^*}] = [16{,}7; 34{,}2].$$

Інтервал для точки замовлення визначаємо згідно з формулами (11):

$T_1^* = [\underline{T_1^*}, \overline{T_1^*}] = [0{,}63; 2];$

$T_2^* = [\underline{T_2^*}, \overline{T_2^*}] = [0{,}67; 2{,}2];$

$T_3^* = [\underline{T_3^*}, \overline{T_3^*}] = [0{,}67; 2{,}4];$

$T_4^* = [\underline{T_4^*}, \overline{T_4^*}] = [0{,}67; 2{,}9].$

Інтервал для витрат (грн./міс) згідно з арифметикою Каухера за формулою (12) визначається так:

$L^* = [\underline{L^*}, \overline{L^*}] = [4325{,}6; 16005{,}1].$

Результати зведемо до таблиці 2.

Оскільки максимальний об'єм складу не перевищено, то ці значення будемо вважати розв'язком задачі щодо управління запасами сировини для виробництва основної продукції підприємства ТОВ «МАТЕКО».

Таблиця 2

Результати обчислень за допомогою арифметики Каухера

Вид сировини:	Оптимальний розмір замовлення сировини, т	Середній розмір замовлення сировини, т	Тривалість циклу замовлення, міс	Середня тривалість циклу замовлення, днів
Для алюмінієвих сплавів	[21,9; 40,9]	31,4	[0,63; 2]	39,5
Для фероалюмінію	[20,2; 37]	28,6	[0,67; 2,2]	43,1
Для феротитану	[18,7; 36,1]	27,4	[0,67; 2,4]	46,1
Для феромарганцю	[16,7; 34,2]	25,45	[0,67; 2,9]	53,6
Загальні витрати, грн:			[4325,6; 16005,1]	
Середні загальні витрати, грн:			10165,4	

Таким чином, застосування методів інтервального аналізу дозволяє отримати прийнятні межі для параметрів управління запасами. Отримані результати розрахунків підтверджують можливість використання інтервальних моделей для підвищення надійності прийняття управлінських рішень в умовах неповної інформації про попит на продукцію, що випускається.

Висновки. 1. Ефективне функціонування промислових підприємств повинне ґрунтуватися на науково забезпеченому плануванні потреб в сировині та матеріалах певної кількості, якості та асортименту. В ринкових умовах особливого значення набуває врахування зміни попиту на продукцію, що виготовляється, для визначення оптимального розміру запасів матеріальних ресурсів відповідно обсягів та специфікації виробництва продукції.

2. Наукове обґрунтування методичних підходів до визначення оптимальних характеристик управління запасами матеріальних ресурсів, насамперед, передбачає мінімізацію їх запасів в припустимих межах, що призводить до прискорення обороту оборотних виробничих коштів та підвищення на цій основі ефективності роботи промислового підприємства.

3. В умовах сьогодення визначення основних параметрів, які формують механізм управління матеріальними запасами потребує точного знання характеристик попиту на окремі складові матеріальних ресурсів. Встановлено, що за таких умов, доцільно використовувати методи інтервального аналізу для визначення оптимальних характеристик управління запасами матеріальних ресурсів.

4. На підставі використання арифметики Каухера побудована модель управління запасами з інтервально заданим попитом на різні види сировини та обмеженням на ємність складу. Якщо отримані значення оптимального розміру замовлення сировини

відповідного виду не перевищують об'єм складу, то можна вважати їх оптимальними.

5. Запропонований методичний підхід апробовано стосовно виробничого підприємства ТОВ «МАТЕКО» при визначенні оптимального розміру постачання сировини для основних видів продукції, а саме: алюмінієвих сплавів, фероалюмінію, феротитану та феромарганцю. Результати розрахунків підтверджують можливість використання інтервальних моделей для наукового обґрунтування прийняття управлінських рішень в умовах неповної інформації про попит на сировину.

Література

1. Штимер Л. Т. Економічна сутність запасів матеріальних ресурсів підприємства та необхідність їх створення в умовах формування конкурентних переваг / Л. Т. Штимер [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_36/105.pdf – Загол з екрана

2. Селезньова Н. О. Сучасні проблеми забезпечення та використання матеріальних ресурсів на виробничих підприємствах / Н. О. Селезньова // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст» – 2011. – №103 – С. 463–467 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/natural/kgm_tna/103/463-467.pdf – Загол з екрана

3. Бєлоусова О. С. Управління матеріальними потоками на підприємстві / О. С. Бєлоусова, Ю. С. Куранова, І. О. Обертун [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_5/files/EC511_21.pdf - Загол з екрана

4. Жулавський А. Ю. Організація матеріально-технічного забезпечення підприємства як об'єкт логістичних рішень / А. Ю. Жулавський, Н. В. Сидоренко // Вісник СумДУ. Серія Економіка – 2011. – № 2. – С. 51–58.

5. Хобта В. М. Розвиток системи управління матеріальними ресурсами підприємства: [монографія] / В. М. Хобта, І. О. Бондарєва, Н. О. Селезньова, О. Ю. Руднєва – Донецьк : «Друкінфо», – 2012. – 143 с.

6. Домбровский В. В. Применение интервальных методов в управлении запасами / В. В. Домбровский, Е. В. Чаусова // Вычислительные технологии – 2002 – том 7 – № 2, – с. 50–58

7. Зайченко Ю. П. Исследование операций [Текст] / Ю. П. Зайченко. – К. : Вища шк., 1988. – 552 с.

8. Кудрявцев Е. М. Исследование операций в задачах, алгоритмах и программах [Текст] / Е. М. Кудрявцев – М. : Радио и связь, 1988 – 183 с.

В статье рассмотрена возможность внедрения современных подходов к управлению запасами материальных ресурсов, основанных на математических методах. Теоретически обосновано и предложены практические рекомендации по использованию методов интервального анализа для определения оптимальных характеристик управления запасами сырья в условиях неполной информации на его спрос на производственном предприятии.

Ключевые слова: производственное предприятие, материальные затраты, спрос на сырьё, неполнота информации, управление запасами, оптимальный размер сырья, метод интервального анализа.

The opportunity of introducing modern approaches to inventory management of material resources based on mathematical methods is considered. Practical recommendations on using methods of interval analysis for determination the optimum characteristics of inventory management of raw materials are theoretically grounded and proposed under conditions of incomplete information about the demand at a production plant.

Keywords: production plant, material costs, demand for raw materials, incomplete information, inventory management, the optimal size of raw material, the method of interval analysis.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 09.10.13 р.*

УДК 536

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД ЯК СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

О. М. Долгов, к. т. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», aledolgm@mail.ru

Розглянуто актуальні питання фінансово-економічної діяльності вищого навчального закладу. Визначено та систематизовано основні джерела позабюджетного фінансування ВНЗ як ефективного інструменту в умовах ринкової економіки. Акцентовано увагу на необхідності впровадження у внутрішній механізм управління ВНЗ системи професійного фінансового менеджменту.

Ключові слова: освітня послуга, джерела фінансування, фінансовий менеджмент, позабюджетне фінансування ВНЗ.

Постановка проблеми. Відповідно до чинного законодавства України більшість освітніх установ не відносяться до комерційних структур, оскільки свою діяльність вони здійснюють не для здобуття максимального прибутку і його розподілу серед своїх працівників. Причому, некомерційними є й деякі додаткові освітні послуги, що надаються в державних і муніципальних освітніх установах понад передбачених освітніми програмами і стандартами.

Освіта, за своєю соціально-економічною природою не може повністю розвиватися на комерційних засадах. В той же час її реформування, перехід до ринкової економіки викликають суттєві зміни у формуванні фінансово-економічних механізмів, зокрема, доповнення бюджетного фінансування коштами з позабюджетних джерел [1]. Останнім часом діяльність вищих навчальних закладів (ВНЗ) щодо залучення додаткових позабюджетних джерел фінансування все більше комерціалізується, хоча основним завданням, як і раніше, залишається забезпечення фінансової стійкості з метою збереження і розвитку інтелектуального, навчального, наукового, культурного і виробничого потенціалу. Отже, головною метою фінансового менеджменту ВНЗ є поєднання високої якості освіти з діяльністю комерційного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем, пов’язаних із фінансовим забезпеченням діяльності навчальних закладів і впровадженню нових методів і видів позабюджетних джерел формування фінансових ресурсів присвячені роботи Боголіб Т. М. [2], Салиги С. Я. [3], Панасюка Л. [4], Савчука В. А. [5].

Незважаючи на багатоваріантність позабюджетних джерел фінансування, визначення ефективності їх використання є достатньо складним, що зумовлено впливом великої кількості факторів, які не завжди пов’язані власне із системою освіти. У той же час проблема впровадження у механізм управління ВНЗ системи професійного фінансового менеджменту вирішена недостатньо і потребує подальшого дослідження.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення й аналіз можливих джерел позабюджетного фінансування ВНЗ як суб’єкта ринкових відносин, окреслення напрямів ефективного управління позабюджетними коштами вищого навчального закладу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Істотним джерелом надходження фінансових коштів у системі вищої освіти є прийом до ВНЗ студентів на контрактній основі, підготовка фахівців за договорами з підприємствами, організаціями та установами всіх форм власності. Це пов'язано з вирішенням безлічі питань економічного характеру, зокрема, розмірів оплати та термінів її внесення, визначення розміру витрат і ступеня їх компенсації, статей витрат грошових коштів, юридично досконалого оформлення договорів, визначення прав і обов'язків сторін, заходів відповідальності

за невиконання контрактів, врахування співвідношення між «безкоштовними» і «платними» студентами тощо.

В умовах формування ринкових відносин, ціноутворення у сфері підготовки кадрів, визначення вартості підготовки фахівців набуває цілком нового звучання і потребує серйозного підходу, що враховує три моменти:

– нормативи бюджетного фінансування, за яким здійснюється підготовка фахівців за державним замовленням;

– фактичні витрати підготовки фахівців у навчальному закладі, які будуть відрізнятися за спеціальностями, кваліфікацією професорсько-викладацького складу, матеріально-технічною базою тощо;

– оплата за підготовку може становити суму, що перевищує витрати.

Для замовника оплата підготовки фахівця – це вкладення в людський капітал, інвестиції, які забезпечують майбутні результати, а з економічної точки зору грошові доходи. Зазвичай в здійсненні таких інвестиціях є певний ризик. Це означає, що замовник, сплачуючи певну суму, яка перевищує витрати ВНЗ на підготовку фахівців, тим самим ділиться з ним майбутнім доходом. У свою чергу за таких умов ВНЗ бере участь у майбутньому розподілі прибутку замовника.

Підготовка фахівців за договорами є лише однією з безлічі можливих форм розвитку взаємовідносин ВНЗ з підприємствами, які в умовах формування ринкових відносин докорінно змінюються. Тому з'являється й зростає взаємна зацікавленість і необхідність цих двох структур один в одному.

Іншим суттєвим джерелом фінансування у вищій школі є оплата навчання самими фізичними особами. Важливим додатковим джерелом фінансування вищої школи є зовнішньоекономічна діяльність. Перехід від жорсткої централізації управління міжнародними зв'язками до повної самостійності призвів до активізації міжнародної діяльності ВНЗ, об'єктами якої є навчальний процес, дослідницька робота, надання інформаційних послуг тощо. Це сприяє зростанню числа науково-технічних договорів, укладанню взаємовигідних ділових контрактів ВНЗ з зарубіжними ВНЗ і фірмами.

Значним джерелом надходження позабюджетних коштів є підготовка фахівців для зарубіжних країн. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення вартості підготовки іноземних студентів. Проблема полягає в тому, щоб виважено й обґрунтовано встановити нижній рівень вартості навчання іноземмних громадян. Звичайно, неможливо встановити єдині ціни на навчання іноземних студентів адміністративним шляхом, оскільки умови, що створюються різними ВНЗ, різні за своєю якістю. Однак, вони встановлюються з урахуванням накопиченого досвіду і можуть координуватися. Рівень оплати за навчання суттєво пов'язаний з питаннями престижу диплому, який видається ВНЗ, його визнанням міжнародними організаціями, діловим світом, громадськістю, міжнародною акредитацією.

Одним із традиційних та значимих джерел позабюджетного фінансування ВНЗ є науково-технічне співробітництво з промисловими організаціями та науково-дослідними установами, яке реалізується через укладання господарських договорів. Активізація наукових досліджень, нові форми їх здійснення, які адекватні сучасному розвитку суспільства, є одним із головних напрямів пошуку додаткових джерел фінансування для багатьох ВНЗ. Науково-дослідницька діяльність і сьогодні залишається суттєвим додатковим джерелом фінансування цих освітніх закладів.

Окрім названих вище, позабюджетними джерелами фінансування вищої школи є традиційні додаткові платні освітні послуги, видавнича діяльність та інші.

Враховуючи наявність різних джерел фінансування перед ВНЗ в умовах ринкової економіки виникає проблема удосконалення фінансового менеджменту і проведення підприємницької діяльності, пошуку й залученню додаткових позабюджетних джерел фінансування. Подальше розширення і вдосконалення шляхів позабюджетного фінансування, розвиток комерційної діяльності у вищій школі пов'язані з використанням різноманітних форм інтеграції з виробництвом. Тут особливе значення набуває (і в перспективі буде мати) організація діяльності з підвищення кваліфікації та перепідготовки ке-

рівників та фахівців, а це, у свою чергу, вимагає кваліфікованого вивчення ситуації на ринку праці та освітніх послуг, проведення маркетингової діяльності з тим, щоб оперативно реагувати на зміну потреб саме у цьому сегменті ринку.

У розпорядженні вищої школи знаходиться потужна інтелектуальна база, висококваліфіковані кадри у всіх галузях виробництва, науки і техніки. Тому головним фактором залучення додаткових позабюджетних джерел фінансування є активність ВНЗ. Проявлена цими закладами освіти пасивність в умовах ринкової конкуренції може позбавити перспектив у майбутньому, дозволяючи зайняти місце на ринку освітніх послуг більш активному конкуренту.

Таким чином, основні види позабюджетної діяльності можна класифікувати за наступними напрямками:

1. Сфера освітніх послуг:

– платно-контрактна форма навчання за договорами з юридичними та фізичними особами;

– підготовка до вступу у вищі навчальні заклади;

– підвищення кваліфікації та перепідготовка кадрів;

– отримання другої вищої освіти;

– організація різного роду бізнес – шкіл;

– курсові форми навчання (інтенсивне вивчення іноземних мов, деяких дисциплін, що виходять за межі навчального плану за обраною спеціальністю);

– додаткова освіта на курсах з одержанням спеціальних сертифікатів (програмісти, бухгалтери, аудитори тощо.);

– надання платних консультацій для фізичних і юридичних осіб;

– організація платних короткострокових курсів і семінарів.

2. Науково-виробнича діяльність:

– науково-дослідна робота за договорами з підприємствами, організаціями та установами;

– діяльність пов’язана з впровадженням високих технологій;

– консалтингова та довідково-інформаційна діяльність;

– лізингу наукового обладнання;

– комплексні міждисциплінарні дослідження за замовленнями державних установ, територіальних органів управління або комерційних структур;

– науково-технічне сприяння малому і середньому бізнесу;

– створення науково-технічних парків і інкубаторів;

– наукова робота за індивідуальними договорами з комерційними та госпрозрахунковими організаціями;

– продаж патентів і ліцензій (прав інтелектуальної власності);

– організація науково-дослідних центрів і лабораторій з комерційними фірмами та підприємствами;

– створення спільних підприємств з участю іноземних інвесторів;

– проведення платних науково-практичних конференцій та семінарів;

– організація реклами освітніх і науково-дослідних послуг ВНЗ;

– інші види інноваційної діяльності науково-виробничого характеру, не заборонені чинним законодавством.

3. Зовнішньоекономічна діяльність:

– навчання іноземних студентів, аспірантів, докторантів, стажистів;

– мовна підготовка до вступу у ВНЗ іноземних громадян;

– організація спільних факультетів із зарубіжними ВНЗ;

– створення спільних підприємств з іноземними партнерами;

– участь у програмах підтримки вищої освіти із зарубіжними фондами і організаціями;

– навчання студентів, аспірантів, докторантів у закордонних ВНЗ;

– залучення різних джерел іноземних інвестицій.

4. Комерційна діяльність:

– організація громадського харчування;

– сфера послуг для студентів і співробітників

– видання підручників, навчально-методичної та науково-популярної літератури;

– видання періодичних видань;

– проведення рекламних заходів;

– оренда конференц-залів, аудиторій для проведення конференцій і платних за-

нять;

– оренда їдалень для проведення урочистостей та інших заходів у поза навчальний та позаробочий час;

- лікувальні та оздоровчі послуги профілакторіїв;

– послуги спортивних комплексів;

– побутові послуги (перукарні, хімчистки, прання, дрібний ремонт тощо).

5. Спонсорство:

– залучення спонсорських коштів від підприємств, організацій, фірм усіх форм власності;

– безоплатна передача обладнання (аудіо-відео, комп'ютерна оргтехніка, навчально-лабораторне обладнання, тощо);

– поповнення бібліотечних фондів (підручники, навчальні посібники, каталоги, художня література);

– залучення іноземних інвестицій (міні-друкарні, автотранспорт, навчально-лабораторне обладнання, навчальна література).

Таким чином, сьогодні сучасний ВНЗ має у розпорядженні досить широкий спектр можливостей залучення позабюджетних коштів. У той же час, здійснюючи всі заходи щодо розширення різних видів діяльності та залученню додаткових джерел фінансування, ВНЗ не можуть допускати зайвої комерціалізації, адже вища школа – це важливий соціальний інститут суспільства, що формує його інтелектуальний та духовний потенціал. Тому масштаби і напрямки комерціалізації можуть бути виправдані тільки у тому випадку, якщо вони не суперечать основним цілям і завданням статутної діяльності та не призводять до її перепрофілювання. Освіта за своєю соціально-економічною природою не може повністю розвиватися на комерційних засадах. У більшості країн світу освіта входить до бюджетної сфери і фінансується з державного бюджету. В цьому полягає головна особливість ВНЗ як суб’єкта підприємницької діяльності.

Найважливішим інструментом менеджменту вищого навчального закладу, як і будь-якого суб’єкта господарської діяльності, є ресурсний метод, зокрема, фінансовий [6]. У державних ВНЗ структура ресурсів складається з трудових і матеріальних. При більш широкому підході можна назвати ще й інформаційну складову ресурсного потенціалу та деякі інші різновиди ресурсів. Останні є в певному сенсі вторинними, оскільки в кінцевому результаті все одно виступають в якості атрибутів праці співробітників або матеріальних умов їх діяльності. У зв'язку з цим необхідно виділяти так звані нематеріальні активи, а в їх складі – інтелектуальну власність. Зокрема, вимагає врахування підприємницький талант працівників вузу як фактор виробництва.

У матеріальній частині ресурсів важливе місце займають фінансові ресурси, і в першу чергу, сформовані за рахунок позабюджетної діяльності, оскільки вони є відносно вільними, на відміну від бюджетних фінансових ресурсів.

Особливостями ресурсів (активів) у ВНЗ як навчально-науково-виробничих комплексах, є:

– їх значна і все зростаюча роль;

– неможливість інтенсивного використання порівняно з промисловістю (лабораторно-експериментальне обладнання, його унікальність, висока ціна і мала ліквідність, що знижує конкурентоспроможність продукції ВНЗ на ринку);

– унікальність і висока кваліфікація людського капіталу, тобто науково-педагогічних працівників;

– висока вартість таких трудових ресурсів, як науково-педагогічні працівники, при одночасному існуванні потенційно дешевої робочої сили в особі студентів;

– обмеженість усіх видів ресурсів (як трудових, так і матеріальних), які залучаються до позабюджетної діяльності. Ця обмеженість є не тільки абсолютною, але й відносною, оскільки пріоритетним і обов'язковим є їх використання в основному освітньому й науковому процесах, які фінансуються з бюджету. А це суттєво ускладнює організацію позабюджетної діяльності.

На структуру фінансового механізму ВНЗ істотно впливає державна фінансова політика. Бюджетне фінансування регулює можливості розвитку ВНЗ за рахунок залучення загальнодержавних ресурсів і, тим самим, впливає на його кількісні та якісні показники. Не маючи можливості повною мірою забезпечувати вищу школу фінансовими коштами за рахунок бюджету, держава

встановлює податкові пільги для позабюджетної діяльності ВНЗ, одночасно стимулюючи цю діяльність.

Структура потреб у ресурсах за основними напрямками позабюджетної діяльності свідчить, що:

1. Кошти за надані платні освітні послуги споживають, перш за все, трудові ресурси – науково-педагогічні кадри високої кваліфікації. Наявність фінансових ресурсів на початковій стадії не є обов'язковим, оскільки освітні послуги оплачуються, як правило, авансом. Більш важливою є інша обставина – необхідність отримання ліцензії на відповідну освітню діяльність, тобто нематеріальних активів у формі права на неї.

2. Науково-виробнича діяльність вимагає наявності у ВНЗ наукових кадрів високої кваліфікації, виробничих площ і устаткування, оборотних фінансових коштів, оскільки замовники оплачують вже готову наукову продукцію. Слід зазначити, що внаслідок гострої конкуренції на ринку позабюджетна наукова діяльність не приносить значного прибутку. Маємо також приймати до уваги структуру ресурсів, пропорційно яким розподіляється дохід (висока вартість трудових ресурсів, інші прямі витрати на НДР). Однак, для ВНЗ науководослідна робота є важливою для збереження його основної діяльності.

3. Комерційна діяльність припускає наявність вільних власних коштів, деяких площ і підприємницького таланту працівників. Розглянемо можливі шляхи розподілення прибутку від цієї діяльності.

Існує два підходи до розподільчих механізмів всередині ВНЗ: централізований і децентралізований розподіл, який супроводжується зобов'язаннями щодо утримання і розвитку структурних підрозділів. Перевага децентралізації очевидна тоді, коли дохід отримано з багатьох джерел і він приймає форму оплати за надання послуг, а управління фінансами стає при цьому більш складним і комплексним, гнучким та здатним адекватно реагувати на зовнішні зміни. Саме такою має бути організаційна структура ВНЗ. Дворівневе управління позабюджетною діяльністю за наявністю у ВНЗ автономних структурних підрозділів зумовлює і відповідні рівні розподілу доходів: формування централізованих фондів ВНЗ і децентралізованих фондів структурних підрозділів.

Економічна політика адміністрації всередині ВНЗ повинна враховувати інтереси всіх трьох суб'єктів відносин: держави, як власника державного майна і гаранта безкоштовної вищої освіти, ВНЗ як самостійної і самодостатньої установи (некомерційної організації) і працівників ВНЗ як особистостей зі своїми потребами та інтересами. З економічної точки зору це означає, що держава може вимагати, щоб певна частина доходів від позабюджетної діяльності була спрямована на забезпечення безкоштовної освіти. ВНЗ зобов'язаний за рахунок своєї централізованої частини доходів забезпечити поповнення бюджетної системи для свого утримання, стратегічного розвитку і створення сприятливої інфраструктури, в тому числі, соціальної, а працівники мають отримувати винагороду за свою працю, достатню для задоволення своїх особистих потреб.

Економічною основою механізму розподілу доходів усередині ВНЗ є нові відносини власності, оскільки всі три суб'єкти-держава, ВНЗ, особистість вже є носіями певних, закріплених законодавчо прав власності на трудові, матеріальні та не матеріальні ресурси. Так, держава має право власності на майно, надане ВНЗ в оперативне управління і в певних цілях. ВНЗ у міру розвитку позабюджетної діяльності, накопичує на окремому балансі певну власність, а працівники володіють правами приватної власності на свою працю та інтелектуальну Власність. Окрім того, вони як члени трудового колективу мають відношення до власності ВНЗ, створеної з їх участю.

Оскільки позабюджетні кошти стають одним із джерел фінансування державних ВНЗ, то планування доходів і витрат в цілому неможливе без врахування цих коштів. У свою чергу, планування напрямів витрат позабюджетних коштів не може бути ефективним без інформації про наявність у ВНЗ бюджетних коштів. Бюджетні кошти ВНЗ не є достатніми, а самі навчальні заклади обмежені у свободі їх використання. Ці кошти спрямовуються державою тільки на заробітну плату працівників, стипендію студентам і покриття основних видатків на комунальні

послуги (тепло, вода, електроенергія, зв'язок і т. п.), тобто виконують соціальні функції без створення будь-якої можливості розвиватися за рахунок цих коштів. Інакше кажучи, бюджетні гроші є «пов'язаними». Таким чином, основним джерелом для здійснення планів стратегічного розвитку певною мірою стають позабюджетні кошти.

Розробка та реалізація бюджетної системи ВНЗ припускає гласність, колегіальність у прийнятті рішень, реальну участь працівників у цьому процесі через демократичні механізми голосування, періодичний контроль і звітність, що підвищує ефективність використання ресурсів ВНЗ і знімає конфлікти при розподілі доходу. У процесі планування фінансово-економічної діяльності особлива роль належить позабюджетним коштам, які і дозволяють державним ВНЗ реально впливати на спрямованість фінансових потоків.

Інша особливість бюджетного планування – цільова спрямованість позабюджетних доходів за певними напрямами діяльності: наприклад, доходи від господарської діяльності надходять у розпорядження проректора з адміністративно-господарської роботи і витрачаються на утримання матеріально-технічної бази ВНЗ; централізована частина доходів від господарчої науково-дослідної роботи надходить у розпорядження проректора з наукової роботи і витрачається на цільові програми.

Центральним завданням розробки бюджетної системи ВНЗ (єдиного кошторису доходів і видатків) є фінансове забезпечення його стратегічних планів, тобто набору дій і рішень, які ведуть до розробки своїх цілей, реалізації своєї місії. Стратегічне планування – це, перш за все, стратегічне передбачення майбутнього ВНЗ, адаптація до зовнішнього середовища, внутрішня організація. Визначаючи напрямки спрямування ресурсів на короткострокові заходи або реалізацію стратегічних планів, бюджетна система ВНЗ у будь-якому випадку завжди має передбачати:

– збільшення і розвиток джерел фінансування (диверсифікацію);

– більш ефективне використання наявних ресурсів, вдосконалення структури поточних витрат;

– інвестування ресурсів як в короткострокові високоприбуткові проекти, так і в довгострокові стратегічні програми;

– зменшення витрат ВНЗ за рахунок їх скорочення й економії ресурсів;

– використання зовнішніх факторів при оцінці ефективності.

Висновки. Таким чином, в умовах ринкової економіки важливого значення для ВНЗ набуває професійне управління фінансами – фінансовий менеджмент. Так, стратегічне рішення про спрямування позабюджетних коштів переважно на реінвестування, тобто на інтенсивний розвиток матеріально-технічної бази і підготовку науково-педагогічних кадрів за перспективним напрямками вищої освіти, створює можливість відкриття у ВНЗ низки спеціальностей, що користуються ринковим попитом, а це, в свою чергу, збільшує доходи.

Управління ресурсами ВНЗ у ринковій економіці – складне завдання, яке вимагає розробки показників і принципів оцінки активів освітнього закладу, їх інвентаризацію. Немаловажним є формування чіткого уявлення про матеріально-технічну базу, контроль за цільовим та ефективним використанням ресурсів. Керуючи різними видами позабюджетної діяльності з урахуванням податкової політики держави та оптимально розподіляючи обмежені ресурси, можна досягти високих результатів у відповідності з обраною стратегією розвитку ВНЗ. Це, у свою чергу, передбачає чітку регламентацію його діяльності як суб’єкта ринкових відносин, її приведення у відповідність до Законів України «Про вищу освіту» та «Про підприємництво», а також аналіз і вдосконалення правового поля інших законів та нормативних актів, пов’язаних з вищою освітою.

Література

1. Глухова В. І. Фінансування системи вищої освіти як основа розвитку людського капіталу / В. І. Глухова, Н. І. Довгань // Віс-ник КДПУ імені Михайла Остроградського.
– 2008. – Вип. 1/(48). – Ч. 1.–С. 127–130.

2. Боголіб Т. М. Ринкова модель ВНЗ : монографія / Т. М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2007. – 264 с.

3. Салига С. Я. Фінансове забезпечення вищої освіти : монографія / С. Я. Салига. –

Запоріжжя : ЗЦНТЕІ, 2007 – 252 с.

4. Панасюк Л. Проблеми і перспективи фінансового забезпечення вищих закладів освіти / Л. Панасюк // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 78–80.

5. Савчук В. А. Передумови формування фінансових ресурсів закладів освіти в Україні: сучасний стан та перспективи роз-витку / В. Савчук // Економіка і держава. – 2009. – № 3. – С. 43–46.

6 . Батова Н. С. Особенности вуза как субъекта предпринимательской деятельности в условиях развивающихся рыночных отношений [Текст] / Н. С. Батова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф., апрель 2011 г., Т. II. – М. : РИОР, 2011. – С. 76–81.

Рассмотрены актуальные вопросы финансово-экономической деятельности высшего учебного заведения. Определены и систематизированы основные источники внебюджетного финансирования ВУЗа как эффективного инструмента в условиях рыночной экономики. Акцентировано внимание на необходимости внедрения во внутренний механизм управления ВУЗом системы профессионального финансового менеджмента.

Ключевые слова: образовательная услуга, источники финансирования, финансовый менеджмент, внебюджетное финансирование ВУЗа.

The actual problems of financial and economic activity in higher educational institution are considered. The main off-budget financing sources as an effective tool in a market economy are systematized. Attention is focused on the necessity to implement the system of professional financial management into higher educational institution internal management.

Keywords: educational service, financial sources, financial management, off-budget financing.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В. *Надійшла до редакції 05.06.13 р.*

УДК 378.1

САМООСВІТА СТУДЕНТІВ ВИЩИХ ТЕХНІЧНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Т. П. Медведовська, к. пед. н., Міжгалузевий інститут безперервної освіти ДВНЗ «Національний гірничий університет», tanmed72@mail.ru

У статті визначено сутність поняття «самоосвіта» в педагогічному аспекті та обґрунтовано його зміст у контексті навчання студентів у вищих технічних навчальних закладах. Досліджено роль самоосвіти в процесі підготовки фахівців у ВНЗ в сучасних умовах. Вказано напрями активізації самоосвіти з метою розвитку пізнавальної самостійності студентів.

***Ключові слова*:** самоосвіта, глобалізація знання, підготовка фахівців, пізнавальна самостійність, професійна компетентність, інноваційна лекція.

Постановка проблеми. Стрімке зростання обсягу інформації, необхідної для засвоєння у ході навчального процесу, спонукає студентів вищих навчальних закладів (ВНЗ) оволодівати навичками ефективної самоосвіти у процесі професійної підготовки. Готовність до самостійного навчання виступає провідною рисою вже сформованих фахівців під час удосконалення ними своїх професійних компетенцій та сприяє більш повній реалізації принципу «навчання впродовж життя», задекларованого в положеннях Болонського процесу, до якого приєдналася й Україна.

В сучасних умовах основним критерієм сталого розвитку людства є розвиток освіти, науки і культури, розширення інтеграційних процесів у духовному житті людини та суспільства. Сьогодні перед системою вищої освіти України стоїть завдання формування фахівця, здатного успішно функціонувати в умовах постійних життєвих змін.

Тобто, мова йде про людину з інноваційним типом мислення [1; 2].

Нові професійні стандарти і нормативи спрямовані на формування майбутнього фахівця в двох аспектах: по-перше, як професіонала з реалізацією цілей, дотриманням загальноприйнятих у суспільстві норм, і, по-друге, «готує» майбутнього студента-економіста до здійснення професійної діяльності, відповідальності за свої дії [там само].

Важливим аспектом у професійній підготовці фахівців є формування його комунікативної культури, яка включає наступні складові: професійну і психологічну підготовленість, організаторські та педагогічні здібності. Для реалізації себе в майбутній професійній діяльності фахівець-економіст повинен володіти знаннями як про національну, так і про корпоративну культури [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз науково-педагогічної літератури свідчить про те, що інтерактивні технології розглядаються в контексті особистісно-орієнтованих технологій. Їх ознаки можна знайти в технології діалогічного навчання, ігрових технологіях, технології організації групової навчальної діяльності. Даному питанню присвячені дослідження багатьох науковців-дослідників, в тому числі дослідження О. Падалки [4].

Питанням розвитку системи освіти в Україні в цілому, і зокрема зміни в системі вищої освіти, присвячені праці таких вітчизняних вчених як А. Алексюк [5], В. Андрущенко [6], Я. Болюбаша [7], М. Згуровського [8], В. Кременя [9], С. Вітвицької [10] та ін.

Серед форм та методів навчання, які сприяють розвитку пізнавальної активності студентів та полегшують їм подальшу адаптацію до реальної професійної діяльності, особливе значення мають ігрові технології. Питання розробки, впровадження і використання ігрових форм навчання в професійній підготовці висвітлені у працях В. Беспалько [11], Г. Селевко [12] та ін.

Українські науковці педагогічної галузі неодноразово розглядали питання ролі самоосвіти у вищій школі. Провідні педагоги розробляли зміст поняття «самоосвіта». Значна увага наукового пошуку зосереджувалася на процесі самостійної роботи студентів (В. Козаков [13]). Різні науковці розглядали самоосвіту в контексті навчання студентів за різними напрямками професійної підготовки: військовим, педагогічним, музичним, природничим.

Стрімке зростання обсягу необхідної для засвоєння в процесі вищої освіти інформації спонукає студентів вищих технічних навчальних закладів володіти навичками ефективної самоосвіти у процесі професійної підготовки. Саме ці найактуальніші проблеми до кінця не дослідженні у вище означених наукових працях.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є аналіз сучасних наукових досліджень стосовно необхідності здобуття студентами та використання ними навичок самоосвіти під час їхнього навчання у вищих навчальних закладах, а також визначення ролі самоосвіти та її основних характеристик в контексті Болонського процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоденні підходи до теорії і практики вищої освіти помітно змінюються під впливом процесів глобалізації, інтеграції, комп'ютеризації, впровадження та використання мережі Інтернет, медіазасобів, дистанційного, особистісно-орієнтованого навчання та інноваційних інтерактивних та інформаційних технологій.

Підвищення якості вищої освіти в Україні – найважливіша проблема сьогодення. Її вирішення є можливим лише за умови модернізації традиційної системи навчання, передусім вдосконалення дидактичного забезпечення, яке виступає «основним інструментарієм вищої освіти». Проте сучасний стан дидактичного забезпечення системи вищої освіти вимагає об'єднання зусиль науковців і практиків у системі професійної підготовки, активізації наукових пошуків, мобілізації інтелектуальних ресурсів викладачів вищої школи на підтримку модернізації системи освіти, особливо технічної.

Актуальне завдання сучасної системи вищої освіти – це підготовка висококваліфікованого фахівця, здатного не тільки передати знання з певної галузі науки, але й творчо мислити, діяти в нестандартних си-

туаціях, працювати в колективі заради спільного результату. Як відомо, сьогодні актуальним є перехід від пасивних форм навчання до активних, творчих.

Тому особлива увага звертається на посилення технологічного аспекту підготовки спеціаліста та на реалізацію особистісно-орієнтованого підходу до організації навчального процесу, де студент виконує активну роль суб'єкта пізнавальної діяльності. В даному контексті зростає зацікавленість у інноваційних технологіях навчання, серед яких вагоме місце посідають інтерактивні технології. Впровадження даних технологій у практику роботи вищих закладів освіти постійно потребує теоретичних досліджень, коригування й певних уточнень.

Останнім часом зростає зацікавленість науковців і педагогів-практиків інтерактивними технологіями, зокрема їх можливостями для розвитку творчого потенціалу, активізації мислення. Аналіз науково-педагогічної літератури свідчить про те, що інтерактивні технології розглядаються в контексті особистісно-орієнтованих технологій. Їх ознаки можна знайти в технології діалогічного навчання, ігрових технологіях, технології організації групової навчальної діяльності. Актуальним є питання відносно самоосвіти студентів під час їх підготовки у ВНЗ.

Проблема організації самостійної роботи студентів є однією з актуальних у сучасній педагогіці, оскільки в період навчання у ВНЗ формуються уміння самостійної професійної діяльності й основи самоосвіти, закладаються основи професіоналізму. Самостійна робота студентів виступає як один із засобів розвитку пізнавальної самостійності та професійної компетентності майбутніх фахівців. Збільшення частки самостійної роботи студентів, покликане розширити можливості для вибору власної освітньої траєкторії студентами, вимагає модернізації навчально-виховного процесу, удосконалення навчально-методичного забезпечення. У зв'язку з цим потребує вирішення проблема переосмислення та корекції форм, видів і засобів самостійної діяльності студентів і пошуку інноваційних технологій її організації.

Розглянемо визначення поняття «самоосвіта». На думку відомого російського науковця, вченого-педагога Антонової О.: «Самоосвіта – самостійна пізнавальна діяльність людини, спрямована на досягнення певних особистісно значимих освітніх цілей: задоволенні загальнокультурних запитів; пізнавальних інтересів у будь якій сфері діяльності; підвищення професійної кваліфікації тощо.»

Самоосвіта є умовою розвитку, самоствердження та самореалізації особистості і складовою навчання її протягом життя. Вибір індивідуальної траєкторії або програми самоосвіти є прерогативою особистості, тому вона регулюється особисто суб'єктом освітньої діяльності… Джерела самоосвіти: вивчення літератури (навчальної, науково-популярної, наукової, художньої), ознайомлення із засобами інформації (газетами, журналами, радіо- і телепередачами), прослуховування публічних лекцій, відвідування музеїв, виставок, театрів, консультації фахівців, використання Інтернет-інформації тощо. Самоосвіта нерозривно пов'язана з самовихованням, оскільки вона сприяє виробленню у людини цілеспрямованості, волі в досягненні мети» [14].

У працях українських педагогів знаходимо й таке визначення цього поняття: «Самоосвіта – активна цілеспрямована пізнавальна діяльність людини, що пов'язана з пошуком і засвоєнням знань у певній галузі; цілеспрямована робота людини, у ході якої відбувається розширення і поглиблення знань, удосконалення існуючих і набуття нових навичок і умінь; освіта, яка набувається у процесі самостійної роботи без проходження систематичного курсу навчання у стаціонарному навчальному закладі. Самоосвіта є невід'ємною частиною і систематичного навчання у стаціонарних закладах, сприяючи поглибленню, розширенню і більш міцному засвоєнню знань».

Великий тлумачний словник української мови подає дещо інакше визначення: «Самоосвіта – здобуття знань самостійним навчанням поза навчальним закладом, без допомоги вчителя», що є змістовно логічним, проте дещо суперечливим щодо досліджуваної теми, оскільки ми розглядаємо роль самоосвіти студентів саме у процесі їх професійної підготовки у вищих навчальних закладах.

Сучасний російський педагог Ю. Фокін висловлює думку про некоректність вживання терміну самоосвіти в процесі здобуття суб'єктом освіти, оскільки всі завдання, що будуть опрацьовуватися самостійно вже заздалегідь обумовлені робочими планами [15].

Інші ж вчені наголошують на тому, що процес самоосвіти як важлива складова системи вищої освіти, має розвитися у студентів цілеспрямовано, на аудиторних заняттях, за допомогою і під керівництвом викладача.

Тому ми акцентуємо увагу на тому, що будемо використовувати визначення вітчизняних вчених щодо сутності змісту самоосвіти як самостійної інтелектуально-пізнавальної діяльності, яка має особистісний характер і проявляється в студентському середовищі у вигляді самостійної роботи над навчальними матеріалами.

Система роботи щодо самоосвіти формується у студентів ще протягом перших курсів навчання у ВНЗ. Достатнє оволодіння студентом навичками самоосвіти дає змогу покращити якість отримуваної освіти та засвоїти предмет у найповнішому обсязі. До того ж, студент стає активним учасником навчального процесу, а тому й відповідальність за отримані знання лягає на нього. А це, у свою чергу, формує у майбутнього фахівця навички не лише самоосвіти, й професійного пошуку, а й власної відповідальності, самостійного прийняття рішень. Після закінчення професійної підготовки, молодий фахівець переносить ці риси у свою професійну діяльність, що підвищує його конкурентоспроможність на ринку праці.

Таким чином, самоосвіті надається роль мотивувального чинника самовдосконалення та професійного зростання особистості після завершення підготовки у ВНЗ. Процес самоосвіти, що закладається в перші роки студентського життя, триває протягом всього періоду навчання і професійної діяльності, що сприяє постійному оновленню особистісних знань відповідно до наукового та технологічного розвитку. У принципах європейської освіти такий процес називається «освіта протягом всього життя». Цей процес має важливе значення для забезпечення професійного зростання спеціаліста в умовах стрімкого розвитку науково – технічного прогресу.

У педагогічній літературі самоосвіті надається роль критерію оцінювання навчальних досягнень студентів. Уміння самостійно працювати та вирішувати поставлені завдання передбачено навчальними принципами українських ВНЗ. Розробляючи матеріали певного навчального курсу, викладач розраховує на певний рівень готовності студента до самостійної роботи, а на перших курсах ще й включає спеціальні завдання для формування навичок самоосвіти. Тому, можемо підсумувати, що рівень навчальних досягнень студентів певною мірою залежатиме від належного володіння навичками самоосвіти.

Сучасна комп'ютеризація процесу освіти та все ширша інтеграція його до мережі Інтернет сприяє спрощенню набуття студентами навичок самоосвіти і швидкому обміну інформацією та науковими досягненнями. Справжню революцію в самоосвіті викликала поява Інтернету. Народилися принципово нова ефективна форма самоосвіти з використанням комп'ютера та Інтернет-технологій – це Інтернет–самоосвіта [16]. В Інтернеті інформацію з будь-якої теми можна отримати за лічені секунди. Можливості самоосвіти з використанням Інтернет–технологій надзвичайно широкі, оскільки в Інтернеті представлена інформація з усіх галузей знань. Інтернет дає можливість знайомитися з навчальною та іншою літературою в гіпермедійному варіанті; здійснювати невербальне спілкування за інтересами; мати дистанційний доступ до інформаційних ресурсів – віртуальних бібліотек, архівів, каталогів найбільших бібліотек світу.

Освітні установи ряду розвинених країн (США, Японія та ін.) нині через всесвітню мережу Інтернет надають освіту всіх рівнів, стираючи межу між освітою та самоосвітою. З численних послуг Інтернету для самоосвіти особливого значення набуває використання всесвітньої павутини (www) – системи документів, розмішених на вузлах Інтернету; електронна пошта (E-mail) – система серверів, яка дозволяє передавати електронні повідомлення від одного користувача до іншого; система 1RC – служба спілкування, взаємообміну текстовими повідомленнями.

Інтернетизація освітнього простору відкрила величезні можливості для удосконалення теорії і практики самоосвіти, тому опанування методикою пошуку інформації у Інтернеті є обов'язковою умовою ефективності самоосвіти.

Впровадження новітніх інформаційних і комунікаційних технологій вимагає поглибленого аналізу переваг та недоліків використання мультимедійних комплексів у навчальному процесі. Особливої актуальності набуває дослідження методичних можливостей, що відкриваються при використанні інформаційних технологій в економічній освіті. В даний час світова тенденція передбачає перехід процесу навчання на новий технологічний рівень з обов'язковим використанням інформаційних технологій. Необхідність їх використання, особливо у викладанні економічних дисциплін, диктується кількома обставинами: фундаментальні цивілізаційні зміни переходу до нової стратегії розвитку суспільства на основі знань і перспективних високоефективних технологій; формування вимог нової моделі вищої освіти (поєднання загальноосвітньої підготовки з можливістю вивчення дисциплін на основі інноваційних технологій навчання) [16].

Висновки. Узагальнюючи досвід розробки комп'ютерних освітніх технологій, можна стверджувати, що досить високу педагогічну ефективність мають ті технології, які забезпечують діалоговий режим в процесі рішень різних пізнавальних завдань, моделювання даних та видачу індивідуальних завдань. Це дозволяє сформулювати приблизний перелік дидактичних вимог до сучасних технологій навчання. Вони повинні забезпечувати кожному студенту можливість навчатися за оптимальною, індивідуальною програмою, враховуючи у повній мірі його пізнавальні здібності, мотиви, схильності; оптимізувати зміст навчальної дисципліни; оптимізувати співвідношення теоретичної та практичної підготовки майбутніх фахівців. Інформаційні технології є додатковим способом освіти в галузі викладання економічних дисциплін, оскільки вони підвищують якість навчання, а також скорочують час вивчення дисципліни. Отже, самоосвіті відводиться роль глобалізації знання та швидкого взаємообміну за допомогою мережі Інтернет.

Таким чином, самоосвіта є не тільки необхідною умовою навчання студентів в процесі професійної освіти у вищих навчальних закладах. Саме на самоосвіту як складову загального освітнього процесу покладаються такі важливі функції як: спонукати студента стати активним учасником навчального процесу; виступати критерієм оцінювання навчальних досягнень студентів; виконувати функцію глобалізації знання та швидкого взаємообміну за допомогою мережі Інтернет; виступати мотивувальним чинником самовдосконалення та професійного зростання фахівця після завершення підготовки у ВНЗ; забезпечувати реалізацію принципу «освіта протягом всього життя», сприяючи при цьому постійному вдосконаленню знань відповідно до наукового та технологічного розвитку суспільства.

Все це детермінує посилення уваги до процесів, які сприяють самоосвіті. Необхідно використовувати нововведення у навчальному процесі ВНЗ, зокрема у різних формах проведення занять, особливо лекційних. На наше глибоке переконання, тільки та лекція може вважатися інноваційною, яка активізує самостійну роботу з метою розвитку пізнавальної активності студентів як у процесі підготовки до такої лекції, так і під час її проведення. Крім цього така лекція має будуватися на використанні новітніх інформаційних засобів навчання. Очевидно, що інноваційна лекція має певні переваги порівняно з традиційною. Студенти мають можливість брати активну участь в обговоренні питань лекції, стають її співавторами, оскільки ще під час підготовки ставлять викладачеві запитання, відповіді на які хочуть почути під час заняття.

За таких умов зростає рівень засвоєння навчальної інформації студентів та їх впевненість у своїх силах, розвиваються мотивація й навички самостійної пізнавальної діяльності. Отже, самостійна робота студентів є одним із провідних засобів розвитку пізнавальної самостійності студентів. Тому активізація їх самостійної роботи в умовах інноваційної лекції сприяє розвитку пізнавальної самостійності майбутніх фахівців.

Література

1. Кларин М. В. Инновации в мировой педагогике: обучение на основе исследования / М. В. Кларин. – Рига : Эксперимент, 1995. – 176 с.
2. Кремень В. Г. Образование и наука в Украине – инновационные аспекты. Стратегия. Реализация. Результаты / В. Г. Кремень. – К. : Грамота, 2005. – 448 с.
3. Чайка Г. Л. Культура делового общения менеджера: Учеб. пос. / Г. Л. Чайка. – М., 2005. – 442 с.
4. Падалка О. С. Педагогічні технології / О. С. Падалка, А. С. Нісімчук, І. О. Смолюк. – К., 1995. – 162 с.
5. Алексюк А. М. Организация самостоятельной работы студентов в условиях интенсификации обучения: Учеб. пос. / А. М. Алексюк. – К. : ИСДО, 1993. – 336 с.
6. Андрущенко В. П. Освіта на рубежі століть: філософія, методологія, практика: [монографія] / В. П. Андрущенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 346 с.
7. Болюбаш Я. Я. Організація навчального процесу у вищих закладах освіти: навч. пос. [для слухачів закл. підвищ. кваліф. системи вищ. осв.] / Я. Я. Болюбаш. – К. : ВВП «КОМПАС», 1997. – 64 с.
8. Згуровський М. З. Болонський процес: шляхом європейської інтеграції / М. З. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2003. – № 40. – С. 5–9.
9. Кремень В. Г. Енциклопедія освіти / В. Г. Кремень. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
10. Вітвицька С. С. Основи педагогіки вищої школи: Методичний посібник для студентів магістратури / С. С. Вітвицька. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 316 с.
11. Беспалько В. П. Системно-методическое обучение в учебно-воспитательном процессе подготовки специалиста / В. П. Беспалько, Ю. Г. Мазур. – М. : Высшая школа, 1989. – С. 5–12.
12. Селевко Г. К. Образовательные технологии: учебное пособие / Г. К. Селевко. – М. : Народное образование, 1998. – 256 с.
13. Козаков В. А. Самостоятельная работа студентов и ее информационно-методическое обеспечение / Козаков В. А. – К. : Высш. шк., 1990. – 150 с.
14. Антонова О. Є. Методичні рекомендації до застосування технології формування у майбутніх учителів базових знань з курсу «Педагогіка» / За ред. О. А. Дубасенюк. – Житомир : Житомирський державний педагогічний ун-т імені Івана Франка, 2000. – 100 с.
15. Фокин Ю. Г. Преподавание и воспитание в высшей школе: Методология, цели и содержание, творчество: Учеб. пос. для студ. высш. учеб. заведений / Ю. Г. Фокин. – М. : Издательский центр «Академия», 2002. – 224 с.
16. Полат Е. С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учеб. пос. / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина. – М. : Издательский центр «Академия» , 2005. – 219 с.

В статье проанализировано значение понятия «самообразование» в педагогическом аспекте и обосновано его содержание в контексте обучения студентов в высших технических учебных заведениях. Исследована роль самообразования в процессе профессиональной подготовки специалистов в ВУЗах в современных условиях. Указаны направления активизации самообразования с целью развития познавательной самостоятельности студентов.

Ключевые слова: самообразование, глобализация знания, подготовка специалистов, познавательная самостоятельность, профессиональная компетентность, инновационная лекция.

The concept of self-education in pedagogical aspect is highlighted and its content is substantiated in the context of student education in higher technical educational institutions. The role of self-education in the process of professional training of specialists in universities is investigated.
The trends in self-education enhancing the development of students' cognitive independence are indicated.

Keywords: self, globalization of knowledge, training, cognitive independence, professional competence, innovative lecture.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В. *Надійшла до редакції 16.09.13.*

УДК 536

СТРУКТУРУВАННЯ НАВЧАЛЬНОГО МАТЕРІАЛУ В ПРОЦЕСІ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ КОНТИНГЕНТУ ДОРОСЛИХ СТУДЕНТІВ

О. О. Азюковський, к. т. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», azalexs@mail.ru

На основі результатів опитування студентів вечірньої та екстернатної форм навчання Державного ВНЗ «НГУ» виявлено специфіку у способах сприйняття інформації різними віковими категоріями студентів. Доведено необхідність врахування психологічних та вікових особливостей отримувачів освітніх послуг при структуруванні навчального контенту під час використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: освіта дорослих, інформаційно-комунікаційні технології, структурування освітнього контенту.

Постановка проблеми. Скорочення часу актуальної цінності інформації, що зумовлене стрімким розвитком інформаційно-комунікаційних систем, а також систем створення, передачі, збереження та обробки інформації вимагає від фахівців значно частіше, ніж раніше, підвищувати рівень своєї кваліфікації. При цьому, такі вимоги висуваються навіть для тих працівників, які не змінюють сферу власної діяльності. У сучасних умовах економічного розвитку на технологічну адаптацію наукових результатів досліджень до виробничої технології, яка є придатною для масового використання, витрачається дуже незначний час. Саме тому у виробництві відбувається практично безперервний процес оновлення та модернізації. А значить, фахівці мають постійно знайомитися з новими знаннями, що носять міждисциплінарний характер.

Все це вимагає від вищих технічних навчальних закладів створення гнучкої системи безперервної підготовки та підвищення кваліфікації. Вирішення даного завдання пов'язано з певними проблемами, головною з яких є формат надання та структуруванням освітнього контенту. Поглиблює проблемну ситуацію те, що динаміка розвитку інформаційно-комунікаційних технологій перевищує темпи їх впровадження до освітніх процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність проблеми використання інноваційної складової у освітньому процесі підготовки дорослих людей, тобто фахівців, які вже мають певний досвід, зумовлює інтерес багатьох вчених. У роботах Гончарова Н., Бессараб Г., Морозова О., Сухомлінова І., Гайдук Л., Кузнецова Г., Зянчуріна І. розглядається проблема якісного підвищення ефективності освітніх процесів у наслідок активного впровадження результатів інтелектуальної творчості людини з урахуванням індивідуальних здібностей користувачів [1–3]. Кулагин В., Пазиніч Ю. звертають увагу на підвищення ступеню впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в освітній процес та аналізують його наслідки [4,5].

Однак, незважаючи на певний доробок у даному напрямку досліджень, існує ще багато проблемних питань, пов'язаних з організацією процесу надання освітніх послуг в умовах швидкозмінної інформації. Використання інформаційних технологій надає значної гнучкості освітнім процесам. Проте, під час навчання дорослих людей, які вже мають значний досвід, існує певна невизначеність щодо формату й методів їх навчання, а також поєднання цих складових з інформаційно-комунікаційним інструментарієм.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є виявлення специфіки сприйняття інформації різними віковими категоріями студентів, розробка рекомендацій щодо структурування освітнього контенту та формату його подання отримувачеві освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Старіння інформації прискорюється з часом. Сучасні тенденції розвитку характеризуються змінами цивілізаційного значення, які до того ж є високодинамічними й

набувають планетарного масштабу. Нові відкриття в галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), швидке й масове їх впровадження в повсякденну діяльність кожної особистості викликають значні зміни не тільки в організаційному плані окремої людини, але й ставлять нові, не розв'язані проблеми перед цілими соціальними групами. Розвиток ІКТ викликає зміни принципового характеру у взаємовідносинах на всіх рівнях співпраці й обміну інформації – від особистісного до міждержавного. Інформаційна перенасиченість, що спостерігається сьогодні, викликана як прискоренням процесів генерації нової інформації, так і спрощенням до її доступу. Життєвий цикл актуальної інформації змінюється від одного місяця, до декількох років (рис. 1).

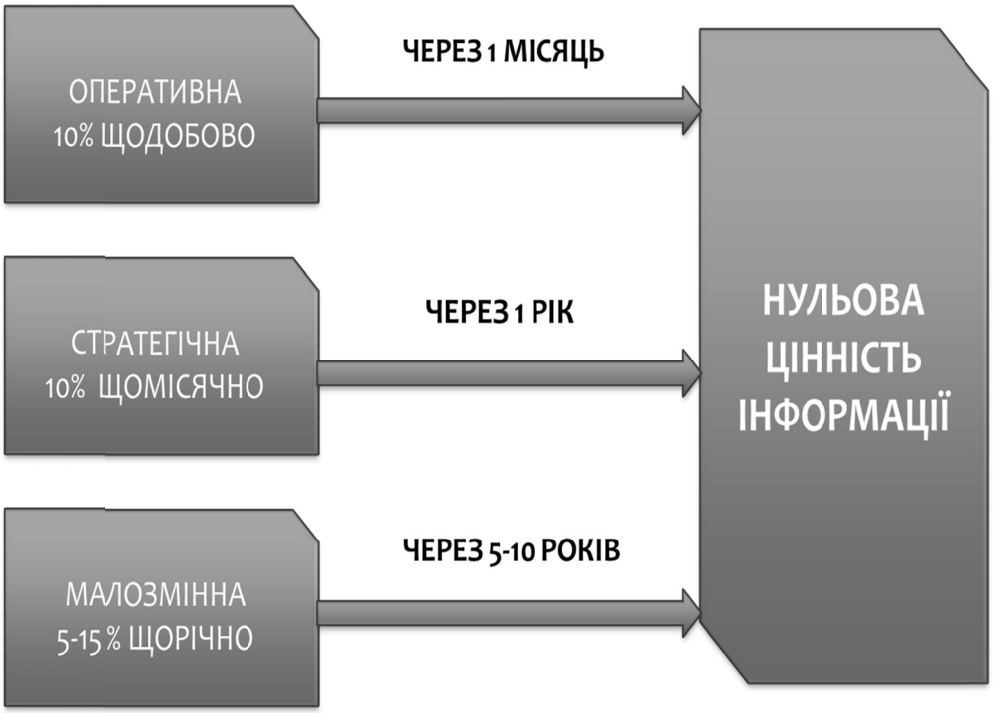


Рис. 1 Актуальний термін життя інформації за типами

Знання фундаментального характеру не є такими, що втрачають власну актуальність з часом. Проте, в залежності від локальних цілей, ступінь актуальності будь-якої інформації може змінюватись.

Емпіричний цикл навчання (модель Колба), що складається з елементів, які використовують:

– особистий досвід;
– осмислення досвіду;
– теоретичне узагальнення;
– використання на практиці;

є одним з привабливим при організації навчання дорослих юдей, які вже мають певний професійний та життєвий досвід (рис. 2). Отримання теоретичних узагальнень, що спираються на практичний досвід для осіб, що мають професійну практику є більш сприйнятливою формою навчання.

Річ у тому, що доросла людина досить складно сприймає твердження, які базуються на суто теоретичному аналізі ситуації. Особливо це стосується відтворення прогнозних ситуацій. Посилання на персональний досвід, як особистий, так і визнаних авторитетів, не викликає внутрішнього психологічного опору. До того ж, слід зазначити, що особи які успішно здійснюють кар'єрний розвиток, доволі складно сприймають домінуючий стиль навчання. Зауважимо, що дорослою людиною вважаємо особу, що досягла фізіологічної, психологічної, соціальної зрілості й набула професійного досвіду, а також бере на себе відповідальність за власне життя.

Рис. 2. Емпіричний цикл навчання

Освіта дорослих охоплює цілий спектр організаційно-освітніх етапів та заходів. Відмінність дорослих від звичайної категорії студентів полягає не тільки у наявності життєвого та професійного досвіду. Відрізняються такі студенти ще й стилем комунікації, відповідальністю за результати навчання, і, особливо, іншою мотивацією до освіти. Особливості дорослих людей можна структурувати за наступним переліком:

– нагальна необхідність в самостійній роботі;

– мотивоване відношення до процесу навчання;

– необхідність у розумінні доцільності кожного етапу освітнього процесу;

– наявність практичних результатів на етапах навчання;

– спирання на життєвий досвід;

– активний вплив на освітні процеси соціальних, побутових, професійних, часових факторів.

Мотиваційна складова у дорослих людей також може відрізнятися і коливатися у межах від можливості кар'єрного зростання до необхідності корегування кваліфікації під час пошуку нового робочого місця.

Освітня концепція дорослих повинна враховувати особливості отримувачів освітніх послуг через формування впливів до системи керування освітніми процесами та систем, що їх забезпечують (рис. 3). Взаємодія отримувача освітніх послуг з системами надання освітніх послуг, діагностики, експертною системою та ринком праці формує зворотні впливи (реакцію). Той факт що дорослі займають більш активну позицію під час навчання, тобто намагаються здійснювати вплив на процес передачі та отримання знань з урахування кінцевої мети навчання, отримання нових знань, умінь та навичок, обов'язково слід враховувати при реалізації підсистем забезпечення освіти.

Однією з класичних форм отримання вищої освіти для дорослих є екстернатна форма навчання. Надання освітніх послуг за цією формою є елементом системи безперервної освіти, яка реалізована у Міжгалузевому інституті безперервної освіти у Державному вищому навчальному закладі «Національний гірничий університет» (рис. 4).

До системи безперервної освіти також входить надання освітніх послуг за вечірньою формою. Контингент отримувачів освітніх послуг за екстернатною формою навчання складається з осіб, які у більшості вже мають вищу освіту (рис. 5).

Студенти вечірньої форми, у своїй переважній більшості, отримують вищу освіту вперше, і до того ж, є молодшими за віком. Таким чином, можна стверджувати, що отримувачі освітніх послуг за екстернатною формою є дорослими особами. За вечірньою формою, як правило, навчаються студенти, які за світоглядом та ставленням до освітніх процесів є ближчими до студентів денної форми навчання.

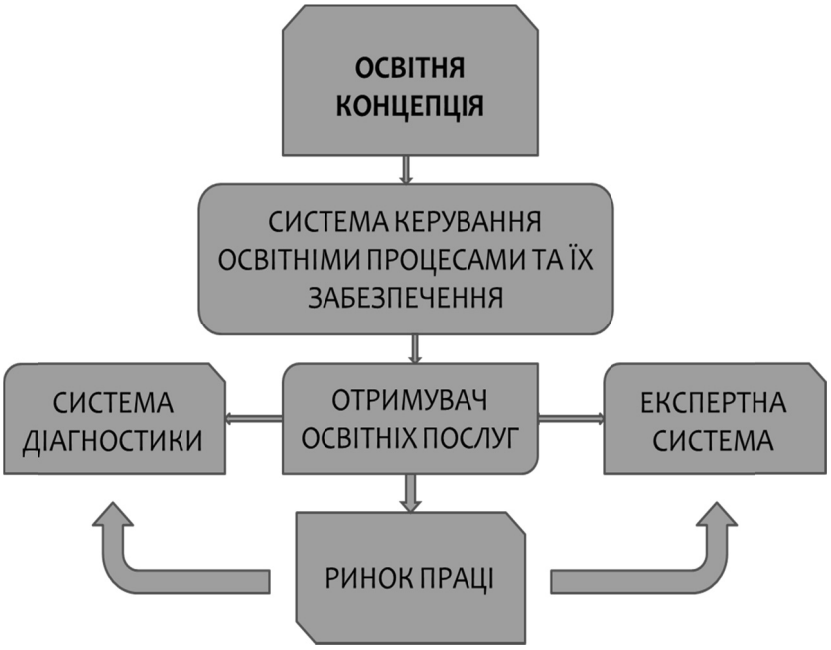


Рис. 3 Елементи освітнього процесу

Рис. 4. Система безперервної освіти у Державному ВНЗ «НГУ»

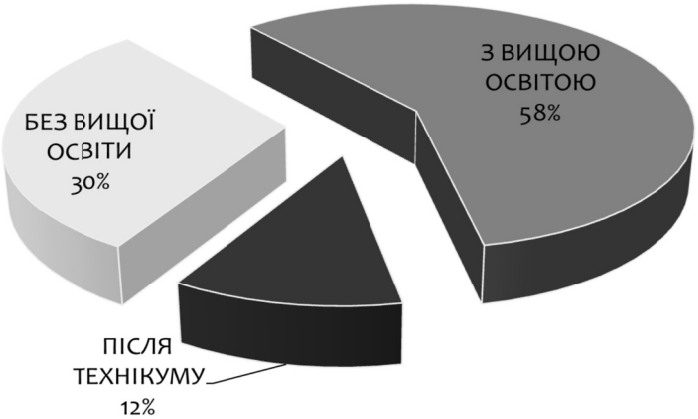


Рис. 5. Структура контингенту екстернатної форми навчання

Протягом 2010 – 2012 років проведено дослідження мотивації студентів різних форм навчання Державного ВНЗ «НГУ» за віковими категоріями з метою виявлення фактору, що є домінантним під час прийняття рішення щодо навчання. Дослідження здійснювалося методом анкетування на вибірці 527 осіб. Результати опитування студентів вечірньої та екстернатної форм навчання, які характеризують мотивацію, виконані співробітниками Міжгалузевого інституту безперервної освіти представлено на рис. 6.

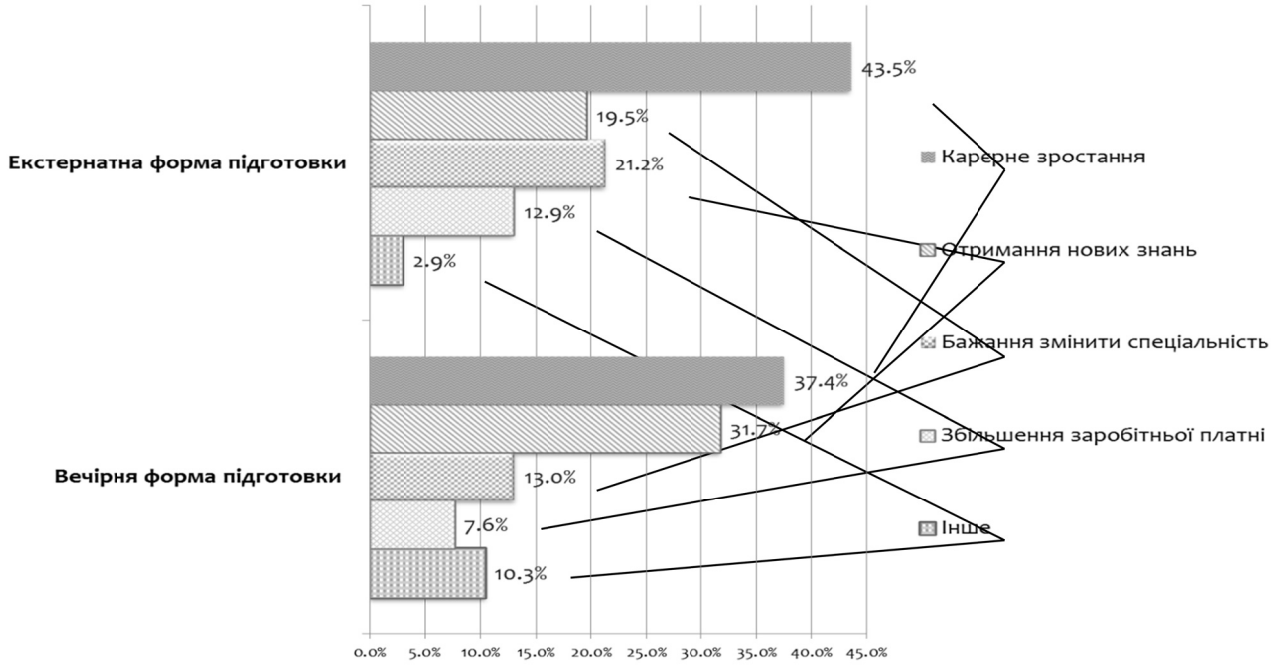


Рис. 6. Рейтингова оцінка мотивації рішення щодо продовження навчання

Як свідчить рис. 6, очікування кар'єрного зростання є головною мотивацією студентів як екстернатної, так і вечірньої форм навчання. Студенти вечірньої форми, частина з яких навчається після певної перерви вдруге, за значимістю на другому місці розмістили необхідність отримання нових знань. У той час отримувачі освітніх послуг за екстернатною формою навчання, це місце відвели іншій мотиваційній ознаці – бажанню змінити спеціальність. Як показує реальна практика, для студентів-вечірників зміна спеціальності також у дійсності є вагомим мотиваційним чинником. Те, що дана категорія студентів не відвела цій мотивації належного місця у рейтингу, може бути пояснено недоліками у проведенні професійно орієнтованої роботи. Як виявилось, підвищення заробітної плати не є домінуючим чинником для жодної з груп студентів. Це може бути свідченням існуючої різниці між метою та засобами її досягнення у екстернів, а також меншим життєвим досвідом студентів, які навчаються за вечірньою формою.

У ході виявлення перешкод, з якими зустрічаються студенти під час навчання, наше опитування показало, що вони по різному визначаються студентами-екстернами та студентами - вечірниками (рис. 7).

У групах студентів зі змішаним віком найбільш вагомою перешкодою вважається надмірна завантаженість та втома (36,2%). На цю обставину звертають увагу переважно студенти із вікової категорії за 30 років (48,4%), що зумовлено необхідністю поєднання роботи з навчанням. Складність засвоєння матеріалу визначили як перешкоду 43,8 % студентів у змішаних групах. Цікавим виявився є той факт, що складність засвоєння матеріалу породжує ще одну проблемну ситуацію у змішаних групах, а саме: викликає труднощі методичного поєднання викладання дисципліни для осіб, які по різному сприймають як навчальний матеріал, так й цілі навчання. На обмеженість мето-

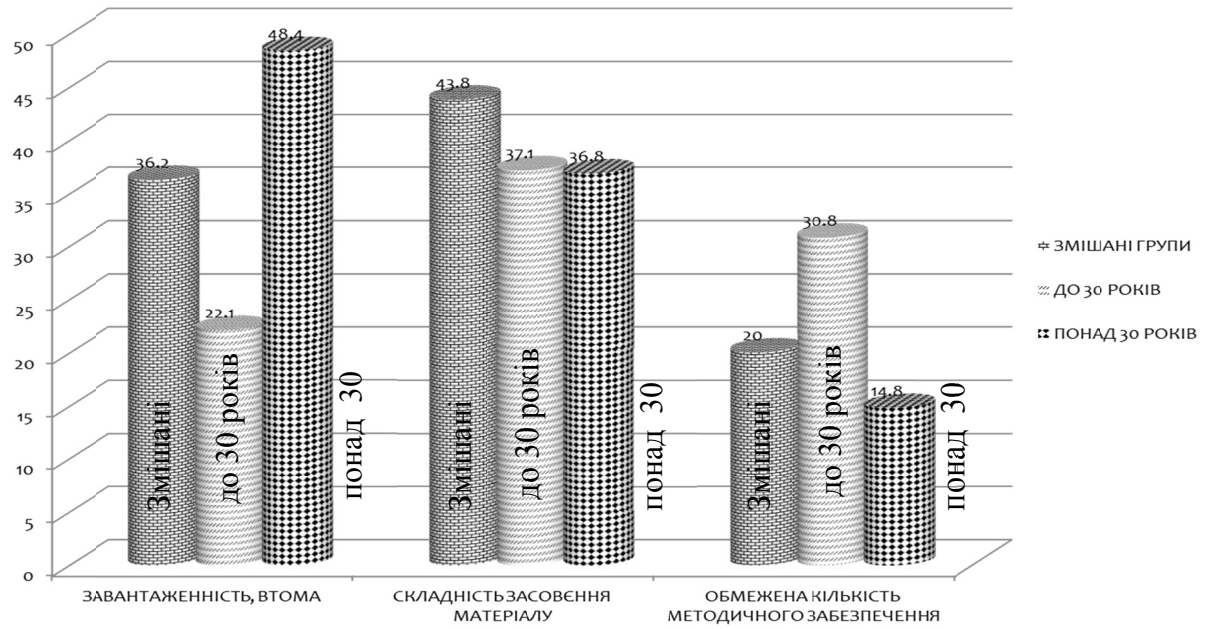


Рис. 7. Рейтингова оцінка відповідей на питання « що заважає навчанню? »

дичного забезпечення навчального процесу вказали 30, 8 % опитаних із вікової категорії до 30 років, а також 20 % студентів змішаних груп. Із категорії тих, кому понад 30, цю перешкоду у навчанні визначило 14,8 5 респондентів.

Висновки. Сучасні тенденції, що спостерігаються у змінах на ринку праці та технологій виробництва, викликають швидкі та динамічні зміни в наборі кваліфікаційних ознак фахівця. Це зумовлює значні часові обмеження, які накладаються на підготовку, підвищення кваліфікації та отримання другої вищої освіти. Впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що само по собі, безперечно, підвищує ступінь гнучкості освітнього процесу, без урахування психологічних та фізіологічних особливостей кінцевого споживача освітніх послуг, не вирішує проблеми забезпечення доступності та якості вищої освіти. При структуруванні методичного супроводу освітніх процесів слід враховувати неоднорідність кінцевої цільової аудиторії, що викликає необхідність структурування освітнього матеріалу за різними змістовними класифікаторами.

Як виявило проведене нами дослідження, зазвичай дорослі люди мають бажання вчитися і вони дійсно вчаться, займаючи при цьому активну позицію у процесі навчання. Відомо, що найбільш ефективним є такий процес навчання, коли до нього залучається вся особистість. Це зумовлює зміни у самоорганізації та самосприйнятті. Доросла аудиторія студентів найбільш ефективно вчиться тільки тоді, коли значна частина навчального процесу супроводжується активними діями, прикладами практичної діяльності з врахуванням досвіду як того хто навчає, так і того, хто отримує знання.

Разом з цим, під час навчання дорослих слід також враховувати такі психологічні фактори даної категорії студентів, як турбота про власний авторитет; побоювання сформувати думку про себе як некомпетентну особу в очах оточуючих; наявну суперечність між іміджем солідної особи та образом учня.

Таким чином, догматичний стиль навчання у вищому навчальному закладі є категорично неприйнятним, окрім випадків, коли авторитет викладача є безперечним. При організації підготовки студентів слід враховувати необхідність такої організації освітнього процесу, при якому ті, хто навчається, є співавторами власного навчання. Студентам денної (вечірньої) форми навчання, які тільки-но завершили школу, зазвичай, передають певний набір узагальнених теоретичних знань. Під час практичної діяльності досить часто трапляються випадки, коли фахівцю потрібно визначити мак-

симально прийнятну відповідь, з точки визначення найбільш раціонального шляху до розв'язання проблемної ситуації, на відміну від пошуку правильної відповіді з точки зору класичної освіти. Тобто, практична діяльність передбачає наявність значно більшого переліку локальних, конкретних відповідей, ніж академічний підхід. Передача знань дорослій особі має бути зорієнтована на розкриття практичної складової, що є наслідком оволодіння теоретичними знаннями та вміннями. Акцентувати увагу під час подання інформації слід на досягненні короткотермінових цілей на відміну від класичних підходів, яким властиве теоретичне узагальнення. При такій організації навчального процесу слід також змінювати й роль викладача. Вкрай необхідною є його трансформація від носія знань до помічника, який допомагає вирішувати складну проблемну ситуацію з покладанням контролю за якістю результатів навчання й на того, хто безпосередньо навчається. Неприйнятною є неконкретна, розмита постановка мети навчання. Потрібен перелік з чітко визначеними цілями, методами їх досягненнями та посиланням на часовий вимір.

З урахуванням вказаних особливостей забезпечується шляхом впровадження інтерактивних елементів навчання під час надання віддаленого доступу до освітнього контенту. Як свідчать результати опитування, дорослі особи меншою мірою вирішують труднощі, що стосуються пошуку необхідної складової навчального контенту. Вказана категорія студентів переслідує конкретні цілі в навчанні, тому структурування контентної частини матеріалу повинно здійснюватися не тільки за тематичним ознаками, але й за кінцевими прикладними задачами, що вирішуються за їхньою допомогою. Це зумовлює необхідність цільової підготовки навчального контенту в залежності не тільки форми навчання, але й професійного, життєвого досвіду й віку учнів.

Література

1. Kyznetsov G. Pridneprovsk Regional Higher Educational Information Systems And Networks / G. Kyznetsov, O. Azukovskiy, T. Kalugna // Proceeding «Forum on Higher Education». Congress of the Black Sea Universities Network. April 2–5 2008. – Kyiv, 2008. – 132 p. P – 96–97.

2. Комп'ютерні технології в освітній програмі України /Н. Г. Гончарова, Г. І. Бессараб, О. В. Морозова та ін. – К.: Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору / Теоретичний та науково-методичний часопис. Додаток 4. Том 5., 2009 – С.61–65.

3. Зянчуріна І. М. Моделі і методи комп'ютерного навчання з урахуванням індивідуальних здібностей користувачів: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. техн. наук : 05.13.06. / І. М. Зянчуріна – Харків, 2005. – 17 с.

4. Кулагин В. Основные тенденции модернизации управления в сфере высшего образования/ В. Кулагин // Высшее образование в России. – 2007. – № 3. – С. 156–164.

5. Пазиніч Ю. М. Світоглядні та організаційні засади реформування сучасної вищої освіти в Україні / Ю. М. Пазиніч // Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору. Теоретичний та науково-методичний часопис. Додаток 3. Том 1. – К., 2008 – С.317–322.

На основе результатов опроса студентов вечерней и экстернатной форм обучения Государственного ВУЗа «НГУ» выявлена специфика в способах восприятия информации различными возрастными категориями студентов. Доказана необходимость учета психологических и возрастных особенностей получателей образовательных услуг при структурировании учебного контента с учетом применения современных информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: образование взрослых, информационно-коммуникационные технологии, структурирование образовательного контента.

The specific nature of information perception by different age groups of students is revealed based on a student survey from evening and extra-mural courses at the National Mining University. The necessity to incorporate psychological and age characteristics of students when structuring learning content with the use of modern information and communication technologies is proven.

Keywords: adult education, information and communication technologies, learning content structuring, financing.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В. *Надійшла до редакції 27.08.13 р.*