

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



2

2011

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

**2 (34) квітень-червень
2011**

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

**2 (34) April-June
2011**

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

Редакційна колегія:

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

Відповідальний редактор

Єрмошкіна О.В. – д-р. екон. наук

Літературні редактори

Цуркан І.М. (українська, російська мова)

Єрмошкіна О.В. (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

Гопкало О.І.

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

Телефон / факс: (056) 744-61-91

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

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

З а с н о в н и к и:

**Національний гірничий університет
National Mining University**

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

В и д а в е ц ь:

**Національний гірничий університет
National Mining University**

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
(протокол № 9 від 27.09.2011 року)

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

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

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

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

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

Статті проходять обов'язкове рецензування.

Редакція зберігає за собою право редагування

Редакційно-видавничий комплекс ДВНЗ «Національний гірничий університет»
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 30.09.2011 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. №

© ДВНЗ «НГУ»

З М І С Т

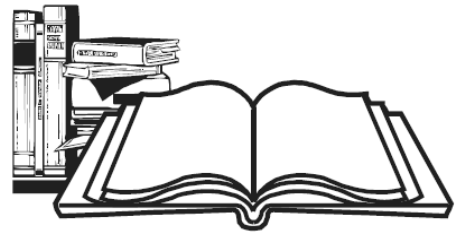
Економічна теорія	ЗУХБА О.М. Інститут домогосподарства: еволюція поглядів.....	6
Економіка регіонів	БОЙЧЕНКО В.С. Оцінка впливу університетів на регіональний інноваційний розвиток.....	12
Економіка промисловості	ВОЛОБОЄВ В.Д. Тенденції та шляхи активізації розвитку машинобудування Запорізької області.....	18
Економіка підприємства	САЛИГА К.С. Визначення періоду повернення інвестицій в інноваційні проекти.....	25
	ПОНОМАРЕНКО П.І., ХАВЕР В.М. Аналіз ризиків при формуванні інноваційного проекту.....	34
	ШТЕФАН Н.М. Удосконалення управління інноваційним розвитком промислових підприємств України.....	40
	ЛІСОВЕНКОВА І.М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи.....	47
Фінансовий ринок	SIARKA P. Attempt of estimating credit risk of selected banks in Poland with use of risk-neutral model.....	56
	БОЙКО Ю.О. Оптимізація розмірної структури та прогнозування розвитку концентрації банківського капіталу в Україні.....	66
Фінанси галузі та підприємства	ДВІГУН А.О. Значення трансформації в системі оподаткування в Україні.....	74
	СОЛЯНИК Л.Г. Оцінка фінансової складової конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі.....	84
	ДІДИК Л.М. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства.....	92
	КОЛЕСОВА І.В. Модернізація фінансового механізму корпорацій.....	101
Економіка природокористування	МЕРЖИНСЬКИЙ Є.К., ГЛУЩЕВСЬКИЙ В.В. Теоретичні аспекти еколого-економічного моделювання природно-ресурсного потенціалу.....	110

Менеджмент	РИБІНЦЕВ В.О., ЦВІЛИЙ С.М., БАЧУРІН Д.А. Формування процесного управління промисловим підприємством на основі бізнес-процесів.....	117
Економіко-математичне моделювання	ЛЕПА Р.М., СТРЕБЛЯНСЬКА І.А. Ігровий підхід в плануванні виробничої діяльності підприємства.....	125
	БЕРСУЦЬКИЙ А.Я. Моделювання діагностики зовнішньої середовища в управлінні збалансованим розвитком ресурсного потенціалу підприємства.....	134
Розвиток бізнес-освіти	БАРДАСЬ А.В., ВУДАЖЕВСЬКІ Г. Визначення ролі менеджмент-освіти у постіндустріальній економіці.....	139

C O N T E N T S

Economic Theory	ZUKHBA O.M. Institution of Household: evolution of views.....	6
Regional Economics	BOYCHENKO V.S. Evaluation of influence of universities on the regional innovation development.....	12
Industrial Economics	VOLOBOYEV V.D. Trends and directions of enforcement of development of machine-building of Zaporizhzhya region.....	18
Business Economics	SALYGA K.S. Determining the payback period for investments in innovation project.....	25
	PONOMAREMKO P.I., KHAVER V.M. Analysis of risks in creation of innovation project.....	34
	SHTEFAN N.M. Improving the management of innovation development of industrial enterprises of Ukraine.....	40
	LISOVENKOVA I.M. Production potential of an enterprise: methodological approaches.....	47
Financial Market	SIARKA P. Attempt of estimating credit risk of selected banks in Poland with use of risk-neutral model.....	56
	BOYKO Y.O. Optimization of volume structure and forecasting the development of banking capital concentration in Ukraine.....	66
Branch and Corporate Finances	DVIGUN A.O. Role of transformation in tax system in Ukraine.....	74
	SOLYANYK L.G. Evaluation of financial component of competitiveness of enterprises of metallurgical branch.....	84
	DIDYK L.M. Financial mechanism of management for the modern enterprise.....	92
	KOLESOVA I.V. Modernization of financial mechanism of corporations.....	101
Rational Management of Nature	MERZHYNSKY Y.K., GLUSHCHEVSKY V.V. Theoretical aspects of ecology-economic simulation of nature-resource potential.....	110
Management	RYBINTSEV V.O., TSVILY S.M., BACHURIN D.A. Creating the process management for industrial enterprise on the basis of business-processes.....	117

Economic- Mathematical Simulation	LEPA R.M., STREBLYANSKA I.A. Game approach in planning production activity.....	125
	BERSUTSKYY A.J. Modeling diagnostic external environment in managing a balanced development of the resource potential of the company.....	134
Economic Education	BARDAS A.V., WUDZHAYEVSKY G. Defining the role of management education in post-industrial economy.....	139



УДК 330.567.2:330.8

Зухба О.М.

ІНСТИТУТ ДОМОГОСПОДАРСТВА: ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ

Систематизовано еволюція поглядів на домогосподарство на різних етапах розвитку економічної системи. З'ясовано специфіка впливу економічних та соціальних чинників на розуміння сутності інституту домогосподарства у історичному контексті. The evolution of understanding of household on different stages of economic system development is systematized. It is revealed specificity of social and economic factors influence on understanding of household institution in historical context.

Ключові слова: домогосподарство, інститут, історія економічної думки, методологія. **Keywords:** household, institution, history of economics, methodology.

У економічно розвинених країнах домогосподарства вже багато років є принципово важливою частиною національної економічної системи, одними з основних суб'єктів економіки, які представляють інтереси всього населення і враховуються у процесах макрорегулювання та статистичної звітності. Як правило, в сучасній економічній літературі домогосподарство розглядають як постачальник економічних ресурсів і основна споживча одиниця (див. напр. [1, 2, 3, 4, 5]). Доходи, що отримують домогосподарства від продажу ресурсів, використовуються ними для задоволення потреб з орієнтацією на максимізацію корисності. В рамках сучасної економічної теорії сутність та життєдіяльність домогосподарств доцільно розглядати паралельно як в плані забезпечення виживання в ситуації економічної кризи, так і з погляду їх існування в умовах ринку. Без аналізу життєдіяльності домогосподарств, визначення їх ролі і місця в системі економічних стосунків не можна зрозуміти багато складних процесів, що відбуваються в транзитивній економіці.

Категорія домогосподарства формувалася в економічній літературі багато століть, то залишаючись поза увагою дослідників, то знов повертаючись в центр економічних дискусій. Еволюція поглядів на роль і значення цього інституту в значній мірі визначалася рівнем розвитку економічної системи і зрілістю наукових шкіл. В економічній теорії України в радянські роки (як, власне, і у всій радянській літературі) аналіз економічної ролі сім'ї був обмежений в основному споживчими функціями, а домогосподарство не мало можливості конституюватися як економічний суб'єкт.

Перехід країни до організації господарства на ринкових принципах з перспективою цивілізованого розвитку обумовлює об'єктивну необхідність зміни аналізу економічної ролі сім'ї і розгляд домогосподарства як найважливішого економічного суб'єкта в кругообігу ресурсів, товарів і послуг. Зрозуміло, що дослідження умов функціонування домогосподарства не може будуватися без врахування історичного досвіду пізнання цього інституту. Тому метою даної статті є систематизація еволюції поглядів на сутність домогосподарства на різних етапах розвитку економічної системи та з'ясування специфіки

впливу економічних та соціальних чинників на розуміння характеристик даного інституту в історичному контексті..

У зв'язку з тим, що домашнє господарство у всі часи виступало найважливішим учасником економічних відносин суспільства, його вивчення викликало інтерес у представників різних економічних напрямів. Так, наприклад, Адам Сміт роздумував про те, що ніякий уряд не зможе зробити народ багатим, якщо дивитися на жителів країни як на службовців, що діють по указці. Він розумів, що кожній людині потрібно дозволити вільно вибирати заняття і місце проживання, необхідно створити умови для того, щоб всякий міг виготовляти те, що він бажає і з ким хоче, сам міг домовлятися про ціну і товар. Сміт говорив, що в самій природі все влаштовано так, щоб люди могли жити в матеріальному достатку. Якщо кожен працюватиме сам для себе (тільки чесно, без обману і крадіжки, без насильства), тоді весь народ ставатиме багатше. Сміт був проти того, щоб держава тримала в своїх руках всю господарську діяльність населення. Свою основну працю Сміт назвав: "Дослідження про природу і причини багатства народів", фактично зорієнтувавши в ньому економічні дослідження у бік домогосподарств [6].

Певне місце дослідження умов існування і господарювання сім'ї займає в теорії марксизму. Цим проблемам Ф. Енгельс присвятив своє "Походження сім'ї, приватної власності і держави" і ряд інших робіт. Він показав "...економічні механізми виникнення з общини і трансформації сім'ї та її економіки на основі суспільного розподілу праці...", який покоїться "...на розпаді суспільства на окремі сім'ї, такі, що протистоять одна одній..." [7, с. 664, 412].

Особливе місце в марксизмі займає аналіз особливостей домогосподарювання в капіталістичній економіці. Сімейна економіка розглядається як результат суспільної еволюції, а у відтворювальному процесі - як кінцевий споживач і постачальник трудових ресурсів. Марксистський аналіз носив переважно політико-економічний характер, в якому перевага віддавалася міжкласовим відносинам. Окремий же індивідуум розглядався, перш за все, як елемент, включений в цю систему класових економічних відносин, що і визначало характер його економічної поведінки. Відтак окремій сім'ї і тим більше окремому домашньому господарству увага не приділялася.

Сім'я в кращому разі розглядалася у філософському або соціально-психологічному аспекті. Економіко-демографічні чинники, такі, як співвідношення прав на засоби виробництва, внутрішньо сімейний розподіл споживчих благ, також як і особливості ухвалення внутрішньо сімейних господарських рішень, практично не аналізувалися. Індивідууми і домогосподарства, виходячи з розгляду системи відносин суспільства в цілому, розподілялися відповідно до наперед заданої класової структури, тобто розглядалися як частина надсистеми, для якої вони виконували певні функції. В межах марксистської економічної теорії грошову товарну вартість могли мати лише ті товари і послуги, які насправді виходять на ринок і зазнають там на собі вплив конкуренції. Виробництво товарів і послуг в домашніх господарствах, не пов'язане з ринком, представлялося лише як виробництво безпосередніх споживчих вартостей. Воно не могло оцінюватися в грошовому виразі і досліджуватися в рамках теорії вартості. Оцінка ролі домогосподарства зводилася до розуміння механізму формування вартості робочої сили.

В рамках неокласичної теорії виділялися два основні суб'єкти економіки: фірма, що представляє сферу виробництва і яка має за мету максимізацію прибутку, і домашнє господарство, яке представляє сферу споживання і прагне максимізувати корисність. При цьому неокласики одним з основоположних принципів функціонування домашнього господарства вважають раціональність, тобто продумане використання коштів, направлене на

досягнення мети. Економічна діяльність домогосподарств орієнтувалася виключно на споживання, на максимальне задоволення потреб своїх членів.

У неокласичній теорії слід виділити теорію раціонального попиту. Мета аналізу попиту полягала у встановленні функціональної залежності, що виникає в процесі пред'явлення попиту на ринку, між доходом кожного суб'єкта попиту, ціною товару і необхідною його кількістю. Зміна попиту при цьому була пов'язана виключно із зміною цін та доходів. Кожен суб'єкт ухвалював своє рішення про використання своїх коштів для отримання максимальної користі. При цьому, суб'єкт отримував найбільшу користь тоді, коли його дохід розподілявся таким чином, що гранична корисність грошей залишалася однаковою незалежно від того, на який товар вони витрачені [8; 9].

При визначенні індивідуального попиту домогосподарств на окремі товари використовувалися в основному підходи, засновані на понятті граничної корисності. Відтак домогосподарства при здійсненні покупок виходили з максимізації своєї корисності. Недоліком такої моделі є її абстрагованість від економічної дійсності, оскільки неможливо, щоб кожен представник попиту в повсякденному житті мав в своєму розпорядженні розвинену функцію корисності, що враховує всі можливості споживання, і володів повною інформацією про ринки. Крім того, витрати насправді можуть перевищувати дохід і, крім доходу, можуть бути інші чинники, що обмежують можливості вибору.

Проблему розподілу усередині домогосподарства і можливості власної виробничої діяльності домашніх господарств неокласична теорія не розглядала. Як вважали представники цього напрямку, якщо в домогосподарствах відбувається не тільки споживання, але і виробництво, то вони повинні розглядатися як підприємства, і, отже, їх метою є максимізація прибутку за допомогою оптимального розподілу використовуваних виробничих чинників, що забезпечує ефективне виробництво. При цьому не враховувався той факт, що багато домогосподарств виробляють не тільки для ринку, але і для власного споживання.

В середині 60-х років XIX століття виникла нова теорія домашнього господарства – концепція нової економіки домогосподарства – в якій сім'я представлена не як пасивний споживач ринкових товарів, а як активний виробник споживчих благ. Виробнича функція домашнього господарства включала тепер не тільки ринкову, але і неринкову діяльність членів домогосподарств. З концепцією нової економіки домогосподарств пов'язані імена таких відомих економістів, як Дж. Мінсер, Р. Евенсон і К. Ланкастер. Великий внесок у розвиток даного напрямку вніс видатний сучасний економіст, професор університету Чикаго Г. Беккер, який отримав в 1992 році Нобелівську премію за «розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на цілу ланку аспектів людської поведінки і взаємодій, включаючи неринкову поведінку». Здійснюючи свій вибір в світі обмежених ресурсів, людина в будь-якій господарській системі прагнула звести до мінімуму свої витрати і досягти максимуму в отриманні вигоди. Універсальність цього принципу дозволила вченим застосувати його не тільки в рамках економічної теорії, але і пояснити мотиви людських дій в інших, не економічних сферах життя.

У своїх роботах Г. Беккер прагнув пояснити природу і функціонування сім'ї, закономірності її формування, репродуктивну поведінку, внутрішні взаємини її членів і їх родинні ролі, об'єднуючи всі аспекти її функціонування в єдиній концепції, заснованій на універсальному підході. Сім'я розглядається ним як виробнича ланка, яка використовує такі засоби, як матеріальні ресурси сім'ї, час, зусилля її членів, інвестуючи їх в такі "товари", як здоров'я, діти, задоволення, відпочинок, положення в сім'ї і інше. "Ресурси у розпорядженні батьків складаються з успадкованого капіталу і трудових заробітків і витрачаються або на їх власний вжиток, або на утримання дітей, або на передачу дітям людського і іншого капіталу. Утримання дітей вимагає часу і витрати по їх вихованню пов'язані з цінністю утримання

батьків у майбутньому. Батьки цінують дітей, які надають їм підтримку в старості" [10, с.103]. Ці "товари" розподіляються між членами сім'ї за загальним правилом: від кожного - по місцю і ролі в родинному виробничому процесі, кожному - відповідно до його цінності на шлюбному ринку, на ринку робочої сили". Освіта і інші види навчання - це теж капітал. Знання і здібності, отримані у минулому, полегшують здобуття додаткових знань в сьогоденні. Норма віддачі від інвестицій в людський капітал може не лише не скорочуватися, але і підвищуватися у міру збільшення запасу людського капіталу. Батьківські вкладення в дітей є набагато важливішим джерелом формування запасу капіталу в економіці, ніж спадок або накопичення капіталу в перебігу життєвого циклу" [10, с.102]. При поясненні закономірностей зниження народжуваності, Беккер виходить з того, що сім'я прагне максимізувати функцію корисності, маючи на увазі співвідношення кількості і "якості" дітей в умовах обмеженого родинного доходу. Діти вищої "якості", як і машини, дорожчі, але можуть задовольняти ті ж потреби меншою кількістю.

Іншим яскравим представником цієї теорії є Дж. Колдуелл, яким розроблена своєрідна і цікава економічна концепція сім'ї та домогосподарства. Підхід до аналізу домогосподарства Дж. Колдуелла полягає в наступному. Традиційна селянська економіка заснована на домогосподарстві, вона принципово відрізняється від неродинної капіталістичної економіки. Основна відмінність лежить в організації виробництва, в його способі (виробничих відносинах). Кожен спосіб виробництва, вважає Дж. Колдуелл, має свої економічні і залежні від них демографічні закони. Родинний спосіб виробництва характеризується наявністю виробничих відносин між родичами, які виступають як відносини панування і підпорядкування, саме ті, хто панує в сім'ї та приймає рішення по всіх аспектах її життя, отримують матеріальні і нематеріальні вигоди від функціонування родинного способу виробництва. Висока народжуваність і розширена сім'я вигідна саме їм. Оскільки родинний спосіб виробництва, згідно з поглядами Дж. Колдуелла, в основному самодостатній, він може існувати тривалий час і в перехідних до ринку суспільствах і там, де ринкові відносини вже досить сформовані.

Якісно новий етап еволюції економічних теорій домогосподарства пов'язаний з виникненням і розвитком організаційно-виробничого напрямку. Характерним представником цього напрямку є російський економіст А. Чаянов. У своїй теорії Чаянов розглядає селянське родинне господарство, в якому відсутня наймана праця, яке не отримує капіталістичного доходу на вкладені ресурси і довгий час має гнучкий доступ до землі. Згідно з положеннями його теорії, домогосподарства пов'язані з ринком; капітал може формуватися з власних джерел або за рахунок позикових коштів; існує деякий суспільно обґрунтований і визначений постійний мінімальний душевий дохід, який в разі перевищення приведе до зменшення граничної корисності [11, с. 67].

Чаянов А. розглядає сільське господарство без заробітків – при калькуляції результатів виробництва, на відміну від капіталістичного підприємства, тут не відбувається нарахування заробітної плати для оплати використовуваної робочої сили самих членів домогосподарства. В той же час, якщо має місце дефіцит сільськогосподарських виробничих чинників (землі, капіталу), або якщо оплачувана робота приносить більший дохід, члени домогосподарства можуть брати участь в несільськогосподарській роботі.

Вченим замість прибутку розглядався чистий дохід від витрат робочої сили, який розраховувався як різниця між валовим доходом (у грошовому вираженні) та матеріальними витратами і зіставлявся з доходом від праці по найму. В цьому випадку, дохід повинен служити задоволенню потреб всіх членів домогосподарства і суб'єктивно оцінюватися як задовільний, якщо він перевищує або хоч би відповідає витратам праці. Чаянов стверджував, що при виникненні загрози зниження доходу на працю нижче рівня, визначуваного як

мінімальний, і відсутності можливості здобуття доходу поза домогосподарством, селянські домогосподарства здатні підвищити інтенсивність своєї праці і оптимізувати своє виробництво за рахунок максимального використання чинників виробництва [11, с. 69]. Головною заслугою А. Чаянова є розгляд домогосподарства як економічного суб'єкта, що приймає рішення, як одиниці не лише споживання, але й виробництва. Слід зазначити те, що положення А. Чаянова про специфічний спосіб виробництва трудових селянських господарств отримали подальший розвиток, наприклад ідея гнучкості у споживанні ресурсів унаслідок взаємозв'язку всіх сфер домогосподарства, що було, на його думку, перевагою описаного їм родинного способу виробництва. Таким чином, для організаційно - виробничого напрямку в дослідженні домашніх господарств характерне вивчення, перш за все, виробничої функції домогосподарства.

Кейнсіанська теорія розглядає домашнє господарство в контексті постачальників економічних ресурсів і основних споживачів товарів і послуг. В рамках даної теорії також досліджується споживча і ощадна поведінка домогосподарства.

У сучасній вітчизняній економічній теорії виділяється три основні підходи до визначення домашнього господарства: обліково-статистичний, функціональний та інституційний. Обліково-статистичний підхід визначає домашнє господарство як відособлену одиницю, що складається з одної або більше осіб, що спільно проживають і об'єднують свій бюджет (див. напр.[12;13]).

Згідно з функціональним підходом домашнє господарство є, з одного боку, основним постачальником економічних ресурсів, з іншого боку, споживача створених в суспільстві благ [3; 4; 5]. Крім того, в рамках даного підходу аналізується ощадна поведінка домогосподарств, його взаємини з державою, а також вся більша увага приділяється виробничій функції домашнього господарства. З позиції інституційного підходу домашнє господарство розглядається як особливого роду організаційна структура, заснована на специфічному типові владних стосунків і прагненні до максимізації добробуту.

Теорія нової економіки домашнього господарства в деякій мірі близька положенням інституціоналізму, представники якого (Т. Веблен, Дж. Гелбрейт та інші) до аналізу домашнього господарства застосовують чинники позаекономічного характеру: соціально-статева нерівність між членами домогосподарства, демографічні аспекти сім'ї та інше [14]. Проте інституціоналісти відмовляються від образу домашнього господарства як раціонального споживача, позбавленого інституційної специфіки. Крім того, дана теорія вважає за неправильне ототожнення індивіда і домогосподарства (на відміну від неокласиків), значну увагу приділяється внутрішній структурі домашнього господарства, специфіці стосунків між його членами, а також особливостям інституційного середовища, в якому діють домашні господарства і яка характеризується, перш за все невизначеністю. Все це приводить інституціоналістів до висновку про обмежену раціональність поведінки домашніх господарств.

Таким чином, категорія домогосподарства знаходилася в центрі уваги економістів впродовж всієї історії розвитку людства та еволюція її пізнання призвела до сучасного її трактування як інституту. В той же час, як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі практично відсутні цілісні концепції домашнього господарства, у тому числі і в таких специфічних умовах, як перехід до ринку. Треба відзначити, що розроблені західними ученими моделі домогосподарства дозволяють виявити певні тенденції і напрями розвитку економіки домогосподарств в умовах ринкової економіки, проте не цілком придатні для української дійсності. Україна має свій історичний досвід, традиції, що склалися, систему цінностей, при якій сліпе копіювання чужого досвіду може принести лише негативний

результат. Тому вельми актуальною є подальша розробка аспектів дослідження домашніх господарств як інститутів ринкової економіки.

Література

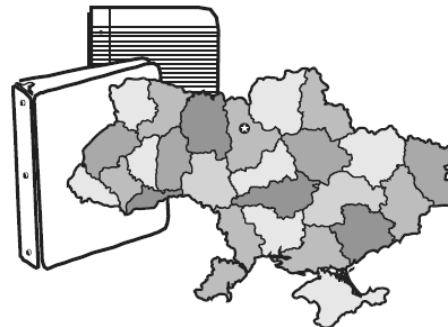
1. Антология экономической классики [Текст] / Общ. ред. В. Игнатъева. – М.: "ЭКОНОВ", "КЛЮЧ", 1993. – 486 с.
2. Штейн В.М. Гуань-цзы: Исследование и перевод [Текст] / В. Штейн. – М.: Политиздат, 1959. – 268 с.
3. Марков М.М. Семья и семейные отношения в механизме воспроизводства трудовых ресурсов [Текст] / М. Марков // Экономическая и хозяйственная практика. – СПб., 1992. – С.62-68.
4. Радаев В.В. Домашнее хозяйство неформальная экономика [Текст] / В. Радаев // Социологические исследования. – 1997. – № 4. – С.64-72.
5. Римашевская Н. М. Качественный потенциал населения России: взгляд в 21 век [Текст] /Н. Римашевская // Проблема прогнозирования. – 2001. – №3. – С. 34-42.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: В 2 т. [Текст] / пер. с англ. В. Иванова – М.,Л., 1931. – 684 с.
7. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства [Текст] / Ф. Энгельс / Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. Т.6 – М.: Политиздат, 1987. – С. 46-134.
8. Кларк Дж. Б. Распределение богатства [Текст] / пер. с англ. С.Кузнецовой. – М., 1992. – 312 с.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. [Текст] / А. Маршалл. – М., 1993.
10. Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение [Текст] / Г. Беккер // США: Экономика. Политика. Идеология. – 1994. – N 2. –С.99-107.
11. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство [Текст] / А. Чаянов. – М.: Экономика, 1989. – 356 с.
12. Бобков В. Реальные масштабы бедности в России значительно больше, чем принято считать [Текст] / В. Бобков // Человек и труд. – 2007. – №5. – С. 68-76.
13. Волков А. Г., Сороко Е. Л. Типология семей и домохозяйств: Развитие и анализ [Текст] / А. Волков, Е. Сороко // Вопросы статистики. – 1999. – №5. – С. 24-38.
14. Веблен Т. Теория праздного класса [Текст] / пер. с англ. В. Олиферчука. – М., 1984. – 256 с.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н.,проф. Дементьев В.В., 28.03.2011 р.

Надійшла до редакції:

05.04.2011 р.



УДК 332.1.001.76:378.4

Бойченко В.С

ОЦІНКА ВПЛИВУ УНІВЕРСИТЕТІВ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

Визначено показники оцінки впливу університету на регіональний інноваційний розвиток. Наведено формулу для розрахунку інноваційного потенціалу ВНЗ. Виявлено та проаналізовано вплив університетів на регіональний інноваційний розвиток через вплив на такі потенціали регіону як: кадровий, інформаційний, фінансовий, науково-дослідний тощо.

Ключові слова: університет, регіон, регіональний інноваційний розвиток, інноваційний потенціал.

The indicators for assessment the impact of universities on the regional innovation development are determined. The formula for calculation the innovation potential of the university is represented. Influence of universities on regional innovation development through its effect on such potentials of the region as: personnel, information, finance, research is identified and analyzed

Key words: university, district (region), regional innovation development, innovation potential.

Так, за результатами попереднього дослідження було встановлено, що регіональний інноваційний розвиток – це безперервний процес якісних та (або) кількісних змін будь-якого потенціалу регіону щодо результатів виконання наукових досліджень та проектно-конструкторських розробок, які орієнтовані на вирішення науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем національного та регіонального рівнів. Завдяки інноваційному потенціалу регіону створюється конкурентоспроможна продукція та визначається здатність регіону розвиватися в майбутньому [1, с. 23].

У свою чергу, вища школа розуміється як системоутворюючий соціальний інститут, а університетський комплекс виступає в статусі багатофункціональної багаторівневої територіально-розподіленої системи зі специфічними характеристиками. Університети мають великий вплив на регіональний інноваційний розвиток, та здійснюють, в основному, наукове забезпечення соціально-економічного та науково-технічного розвитку регіону, створення конкурентоспроможності продукції і визначають можливість регіону розвиватися в майбутньому. Тому, розгляд параметрів впливу університетів на регіональний інноваційний розвиток та розрахунок впливу кожного з них носить досить актуальний характер.

В економічній літературі достатньо уваги приділяється впливу університетів на розвиток регіону, так, наступні науковці розглядають питання впливу університетів на розвиток регіону: Кольчугіна М. [2], Андерсон М. та Карлсон Ч. [3], Телегіна Н. та Краковецька І. [4], Каленюк І. [5], які стверджують що університети є центрами влади, лабораторією для перетворення наукових ідей в корисний промисловий продукт, майданчиком для проведення крупних міжнародних форумів тощо.

Існуюча нині наукова література з інноваційного розвитку не дає повного уявлення про те, які структури і яким чином впливають на регіональний інноваційний розвиток. Про-

те, різні аспекти досліджуваної проблеми висвітлені в роботах українських та зарубіжних вчених з питань побудови інноваційної моделі розвитку – Волкова О. та Денисенко М. [6], Кисельова А. [7], Микитюка П. [8], Владики М. [9], Мардаса А. [10] та інших.

У науковій літературі не достатньо уваги приділяється питанням кількісного виразу впливу університетів на регіональний інноваційний розвиток. Так, виразити цей вплив можна за допомогою його розрахунку, де враховуються усі показники університетів, які впливають на інноваційний розвиток.

Предметом дослідження є вплив університетів на регіональний інноваційний розвиток.

Об'єктом дослідження є регіональний інноваційний розвиток.

Метою даної статті є виявлення параметрів впливу університетів на регіональний інноваційний розвиток та їх розрахунок. Для вирішення поставленої мети дослідження використовується ряд загальнонаукових методів дослідження: діалектична метод, системний аналіз, якісний і кількісний методи аналізу, а також методи системно-структурного аналізу. Так, при аналізі літератури застосований діалектичний метод; при дослідженні досягнень сучасної світової економічної науки, що стосується регіонального інноваційного розвитку використано системний аналіз; під час дослідження впливу університетів на регіональний інноваційний розвиток використовувалися якісний і кількісний методи аналізу.

Університетський комплекс впливає на регіон, у тому числі на регіональний інноваційний розвиток. Так, університет відіграє ключову роль у становленні й ефективному функціонуванні інноваційної системи, сприяє активізації в регіоні наукової, освітньої, проектної й виробничої діяльності. Університети генерують та розповсюджують нові знання. На базі вищих навчальних закладів формуються технопарки, дослідницькі парки, лабораторії, наукові центри. Науково-дослідна робота – друга за значимістю функція сучасних університетів.

Так, інноваційний ефект відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати роботи університетів. Для оцінки інноваційної ефективності використано систему показників, яка відображають співвідношення витрат і отриманих результатів, тобто тих вигід, які будуть одержані від реалізації інновацій. Оцінка рівня інноваційної діяльності університетів здійснюється не тільки за показниками впровадження інновацій в навчальний процес, але й за його кінцевим результатом – підготовкою конкурентоспроможного спеціаліста. Це дозволяє чітко зазначити актуальну для сучасної освіти категорію «інноваційний університет». Також, при розрахунках показників ефективності інноваційних проектів беруться до уваги такі результати, як:

- кінцеві виробничі результати (виручка від реалізації нових товарів, інтелектуальної власності – ліцензій, ноу-хау тощо);
- соціальні й екологічні результати в регіонах;
- прямі фінансові результати;
- опосередковані фінансові результати: зміни доходів сторонніх організацій і громадян, ринкової вартості земельних ділянок, будівельних споруд, втрати природних ресурсів і інші надзвичайні ситуації.

Також, при оцінці ефективності інноваційних проектів необхідно розраховувати такі важливі показники, як:

- інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід), визначається як сума поточних ефектів інновацій за весь розрахунковий період, приведена до початкового року, або як перевищення результатів над витратами (ф. 1):

$$NPV = \sum_{t=1}^{Tp} \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (1)$$

де NPV – чиста приведена вартість інновацій;

B_t – вигода (дохід) від інноваційного проекту за розрахунковий період;

C_t – витрати на проект за розрахунковий період;

i – ставка дисконту;

t – кількість років циклу життя інноваційного проекту [8, с. 249];

– внутрішня норма прибутковості (дохідності) – це розрахункова відсоткова ставка, за якої одержані доходи (вигоди) від інноваційного проекту стають рівними витратам на інноваційний проект, або це той максимальний відсоток, який може бути сплачений для мобілізації капіталовкладень у інноваційний проект (ф. 2):

$$\sum_{t=0}^T \frac{P_t}{(1+r_{BH})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r_{BH})^t}, \quad (2)$$

де I_t – інвестиції у інновації в t -му році;

r_{BH} – внутрішня норма прибутку від інновацій, яка відображає рівень норми дисконту, який потрібен інвестору, та відповідна чистому доходу у році t [11, с. 167].

– рентабельність інвестицій в інновації, визначається як співвідношення ефекту від реалізації інноваційного проекту і витрат на нього (ф. 3):

$$ROI = \frac{\Pi}{I}, \quad (3)$$

де Π – прибуток від інновацій річний;

I – інвестиції в інновації у формі капітальних вкладень [11, с. 166].

– строк і період окупності. Строк окупності показує, протягом якого часу можуть окупитися інвестиції в інноваційний проект. Він, як правило, розраховується на базі недисконтованих доходів (ф. 4). А, під періодом окупності розуміється тривалість періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій в інновації, дорівнюватиме сумі інвестицій (ф. 5). Це період, необхідний для відшкодування початкових капіталовкладень за рахунок прибутків від інноваційного проекту та розраховується як чистий прибуток після відрахування податку + фінансові витрати + амортизація.

$$T_{OK} = T_i + \frac{HC}{NPV}, \quad (4)$$

де T_i – число років, які передують року, в якому окупиться інноваційний проект;

HC – не відшкодована вартість на початок року окупності [12, с. 182].

$$PP = \frac{I}{P_t}, \quad (5)$$

де P_t – чистий дохід від реалізації інноваційного проекту (чистий річний прибуток плюс амортизація за рік) [11, с. 160].

Так, ефективність інноваційної діяльності університету визначається його спроможністю створювати інновації, які зберігають відповідну кількість праці, часу, матеріально-технічних ресурсів, коштів у розрахунку на одиницю всіх необхідних і передбачених корисних ефектів продуктів, послуг, технічних систем або дають змогу збільшувати виробництво

знарядь праці, предметів споживання, які створюють комфортні умови життя людей, нові правила соціальних відносин. Також, було проаналізовано думку Владики М.В. [9, с. 31] та згруповано показники, за допомогою яких можна оцінити інноваційний потенціал ВНЗ (табл. 1):

Таблиця 1

Показники інноваційного потенціалу ВНЗ		
№ п/п	Напрямок оцінки	Індекс
1	Ресурсний потенціал	Пр
1.1	Персонал для інноваційної діяльності	С _п
1.2	Матеріально-технічне забезпечення	С _{мт}
1.3	Фінансове (інвестиції, бюджети) забезпечення	С _ф
1.4	Інноваційна інфраструктура (ВНЗ та регіону)	С _{інфр}
1.5	Природні ресурси	С _{пр}
2	Продуктовий потенціал	Пп
2.1	Освітня складова	С _о
2.2	Науково-дослідна складова	С _{нд}
2.3	Інноваційна складова	С _і
2.4	Підготовка кадрів для інноваційної діяльності	С _{пк}
2.5	Виробнича складова	С _в
3	Управлінський потенціал	Пупр

Тобто, враховуючи та аналізуючи думку Владики М.В. [9, с. 31] рівень інноваційного потенціалу ВНЗ описується формулою 6:

$$ІПВ_{ІРУ} = (ІПН_{продукт.} + ІПН_{ресурс.} + ІПН_{функціон.} + ІПН_{управлін.} + ІПН_{організ.}) \cdot М, \quad (6)$$

де П_п – потенціал продуктового блоку;

Пр – потенціал ресурсного блоку;

Пупр – потенціал управлінського блоку;

М – мультиплікатор синергетичного ефекту від об'єднання інноваційних активів в інноваційну інфраструктуру ВНЗ.

Всі індекси блоків розраховуються за формулою 1.10:

Всі індекси блоків розраховуються за формулою 7:

$$J_R = \frac{\sum_{i=1}^k a_i R_i}{k}, \quad (7)$$

де a_i – вага i -го показника;

R_i – оцінка i -го показника;

k – кількість показників оцінки [9, с. 31].

Тобто, оцінка впливу університетів на регіональний інноваційний розвиток здійснюється через аналіз часткових потенціалів (кадрового, науково-дослідного, матеріально-технічного, інформаційного, фінансового тощо), що формують загальний регіональний інноваційний розвиток:

1. Особливо важливою складовою є наявність кадрів спеціалістів і вчених, що забезпечують інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями. Тому збереженню та розвитку такої складової інноваційного потенціалу регіону, як

кадровий потенціал, необхідно приділяти дуже велику увагу. До оцінки цієї складової застосовуються такі показники, як:

- підготовка кандидатів і докторів наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи;
- забезпеченість регіонів працівниками наукових організацій, до яких відносяться дослідники, техніки та допоміжний персонал.

2. Розвиток науково-дослідного потенціалу регіонів України є важливою умовою прогресуючого розвитку інноваційного потенціалу через відтворення та вдосконалення його структури. Цільове завдання науково-дослідної складової інноваційного потенціалу – створення сукупності наукових ідей, знань, інноваційних продуктів для підвищення його інноваційного іміджу.

Для аналізу науково-дослідного потенціалу регіонів України треба вибирати такі статистичні показники, як: обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт; кількість друкованих робіт; міжнародна співпраця наукових організацій.

3. Найперший індикатор, який визначає наявність науково-дослідних і проектних організацій, підприємств інноваційної діяльності та рівень його фондо- і технічної озброєності, – матеріально-технічна сфера будь-якого регіону, адже вона відображає здібність змінювати орієнтир виробничих потужностей, а також налагоджувати виробництво знань та нових продуктів, які повною мірою відповідатимуть вимогам споживачів.

4. Інформаційний ресурс, на відміну від інших, практично невичерпний. З розвитком регіонів держави й активізацією використання знань накопичення інформаційного ресурсу не зменшується, а навпаки, збільшується. При цьому цей вид ресурсів не є самостійним і сам по собі має лише потенційне значення, тільки поєднавшись з іншими ресурсами – досвідом, працею, кваліфікацією, технікою, технологією, сировиною, він є рушієм інноваційного потенціалу.

Для оцінки цієї складової використовуються такі показники, як:

- кількість підприємств (організацій), які мали на балансі обчислювальну техніку;
- кількість підприємств (організацій), що мають доступ до INTERNET;
- поповнення парку обчислювальної техніки в регіонах України.

Інформація щодо забезпеченості ЕОТ працівників наукової та науково-технічної діяльності в офіційній статистичній звітності відсутня. Такий стан ускладнює створення умов для формування інформаційного суспільства, інтеграції регіону до світового інформаційного простору.

5. Фінансова складова характеризує джерела та структуру фінансів, спроможних забезпечити умови реалізації складових інноваційного потенціалу для розроблення та комерціалізації нововведень.

Аналіз фінансового потенціалу регіонів України необхідно виконувати на основі таких часткових показників, як:

- фінансування наукових та науково-технічних робіт;
- обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій;
- витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт;
- внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій [10, с. 95-96].

Проаналізовано вплив університетів на регіональний інноваційний розвиток та виявлено, що університет відіграє ключову роль у становленні й ефективному функціонуванні інноваційної системи, сприяє активізації в регіоні наукової, освітньої, проектної й виробни-

чої діяльності. Університети генерують та розповсюджують нові знання. На базі вищих навчальних закладів формуються технопарки, дослідницькі парки, лабораторії, наукові центри. Науково-дослідна робота – друга за значимістю функція сучасних університетів.

Встановлено, що інноваційний ефект відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати роботи університетів. Для оцінки інноваційної ефективності використано систему показників, яка відображають співвідношення витрат і отриманих результатів, тобто тих вигід, які будуть одержані від реалізації інновацій. Оцінка рівня інноваційної діяльності здійснюється не тільки за показниками впровадження інновацій в навчальний процес, але й за його кінцевим результатом – підготовкою конкурентоспроможного спеціаліста. Також, при оцінці ефективності інноваційних проектів розраховуються такі важливі показники, як: інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід), внутрішня норма прибутковості (дохідності), рентабельність інвестицій, період і строк окупності.

Згруповано показники, за допомогою яких можна оцінити інноваційний потенціал вузу (табл. 1) та запропоновано розрахунок рівня інноваційного потенціалу вузу (формула 6), де «оцінка впливу університетів на інноваційний потенціал регіонів здійснюється через аналіз часткових потенціалів (кадрового, науково-дослідного, матеріально-технічного, ринкового, інформаційного, фінансового), що формують загальний інноваційний потенціал регіону.

Так, метою подальших наукових досліджень має стати: ідентифікація напрямків і форм впливу університетської освіти і науки на інноваційний розвиток Запорізького регіону та кількісний розрахунок оцінки впливу університетів на інноваційний розвиток Запорізького регіону.

Література.

1. Бойченко В.С. Регіональний інноваційний розвиток: сутність, суб'єкти, цілі та пріоритети / В.С. Бойченко // «Бізнес Інформ». – 2011. – № 8. – С. 23-26.
2. Кольчугина М. Синергия образования и науки как инновационный ресурс / М. Кольчугина // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 10. – С. 84-92.
3. Andersson M. Knowledge in Regional Economic Growth – The Role of Knowledge Accessibility / M. Andersson, C. Karlsson // Industry & Innovation. – 2007. – Vol. 14. – pp. 129-149.
4. Телегина Н.А. Концептуальные основы зарубежного опыта влияния деятельности университетов на процесс инновационного развития регионов. / Н.А. Телегина, И.В. Краковецкая // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 312. – С. 150-156.
5. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку. Монографія. – К.: ТОВ «Кадри». – 2001. – 234 с.
6. Інноваційний розвиток промисловості України / [Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін.]; під ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с. – ISBN 966-373-063-3.
7. Киселев А. Высшее образование в контексте инновационной научно-технической парадигмы / А. Киселев // Высшее образование в России. – 2008. – № 4. – С. 68-73.
8. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.
9. Владыка М.В. Развитие и реализация инновационного потенциала вуза: автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / М.В. Владыка. – Белгород, 2010. – 50 с.
10. Мардас А.Н., Кадиев И.Г. Подход к оценке инновационности предприятий строительного комплекса / Инновации. – № 9 (107). – 2007. – С. 101-103.
11. Экономика предприятия. Сборник задач. Учеб. пособие / Н.Ф. Ревенко, А.Г. Схиртладзе, К.Д. Гайворонская и др.; Под ред. Н.Ф. Ревенко М.: Высш. шк., 2007. – 191 с. – ISBN 978-5-06-005584-9.
12. Мирзоян Н.В. Оценка стоимости недвижимости. / Московская финансово-промышленная академия. – М., 2005. – 199 с.

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Гудзем П.В., 24.05.2011 р.

Надійшла до редакції:
29.05.2011 р.



УДК 658:338.363

Волобоєв В.Д.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано показники розвитку машинобудівного комплексу Запорізької області у взаємозв'язку з відповідними всеукраїнськими параметрами. Виділено стадії розвитку галузі регіону у 2005 – 2010 рр. Запропоновано способи активізації діяльності підприємств у посткризовий період.

Ключові слова: машинобудівний комплекс, стадія, галузь, розвиток, криза, посткризовий період.

The development indicators of machine-building complex of Zaporizhia region are analyzed in conjunction with the corresponding to Ukrainian parameters. The development stages of the regional industry are marked in 2005 - 2010 years. The ways of revitalizing the businesses in post-crisis period are proposed.

Keywords: machine-building complex, stage, branch, development, crisis, post-crisis period.

Становлення постіндустріального устрою світу на сьогоднішній день є доконаним фактом. Ця теза підтверджується інформацією про структурні пропорції світового ВВП у 2009 р. (промисловість – 29%, сфера послуг – 67%) [1, с. 138], при чому в останні десятиріччя спостерігається тенденція збільшення питомої ваги сфери послуг та зменшення внеску промисловості у світову економіку. Такі процеси не можуть не викликати закономірних запитань щодо майбутнього індустріальних галузей господарства, перспективних параметрів їх подальшого функціонування. Звичайно, мова не йде про поступове зникнення промисловості. В цьому контексті можна лише говорити про зміну ролі промисловості у формуванні розмірів доданої вартості, яка буде відбуватися за рахунок зростання впливу маркетингу, збуту, логістики, сервісного обслуговування та ін., що відносяться до сфери послуг. Тим більше не можна не помітити тенденцію збільшення зацікавленості споживачів надсучасною технікою, обладнанням, які здатна виробляти і вироблятиме надалі світова промисловість.

Машинобудівна галузь економіки країни розглядається спеціалістами у якості рушійної сили, що визначає рівень розвитку усього промислового комплексу держави. Саме машинобудування створює засоби виробництва, від ступеня розвиненості галузі залежить рівень продуктивності праці в економіці, енергоємність виробництва, ефективність використання ресурсної бази.

В Україні дослідження сучасного стану, проблем та перспектив розвитку галузі здійснюють відомі вчені: Б.М. Данилишин, Н.В. Тарасова, О.Є. Кузьмін, А.Г. Семенов, Н.П. Карачина, С.В. Князь та ін. [2; 3; 4; 5; 6].

Економічна політика, що реалізовувалась в Україні протягом останніх двох десятиріч не дозволила сформувати таку структуру національного виробництва, яка б в повній мірі відповідала вимогам сьогодення. Більшість розвинених країн під час формулювання стратегій розвитку орієнтуються на превалювання в структурі власних економік високотехнологічної машинобудівної продукції (літаки, комп'ютерна техніка та обладнання, телевізійна апаратура та ін.). В той же час Україна представлена на світовій арені здебільшого сировинною та гірничо-металургійною продукцією.

В цьому контексті важливого значення набуває дослідження розвитку регіональних галузевих комплексів, що продукують адекватну сучасним вимогам сьогодення інноваційну машинобудівну продукцію.

Про розуміння значущості машинобудівної галузі для економіки України свідчить той факт, що у нормативному документі «Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2017 року», який визначає концептуальні засади промислової політики в нашій державі, у якості пріоритетних названі саме підгалузі машинобудування (авіаційна, ракетно-космічна, суднобудування, автомобілебудування та ін.) [7, с. 8].

У «Державній цільовій науково-технічній програмі розвитку машинобудування на 2012 – 2017 роки», затвердженій Кабінетом Міністрів України у 2010 р., визначено такі основні проблеми галузі:

1) недостатня конкурентоспроможність продукції вітчизняного машинобудування та його послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках, що викликано відставанням його технологічного розвитку від рівня більшості країн світу;

2) гостра потреба у створенні нової машинобудівної продукції, яка дозволить вирішити найбільш актуальні завдання в різних галузях промисловості, в тому числі питання імпортозаміщення [8, с. 2].

Автори програми визнають, що досягнення економікою України рівня сучасних розвинених країн неможливе без кардинального оновлення номенклатури і якості машинобудівної продукції та її технологічної бази, створення умов для більш повного розкриття потенціалу підприємств, надання всілякої підтримки впровадженню сучасних технологій виробництва.

Одним з показників, що відображає відсутність позитивних зрушень у досліджуваній галузі, є зміна у часі питомої ваги продукції машинобудування в загальному обсязі реалізованої продукції в Україні протягом першого десятиріччя XXI століття (рис. 1).



Рис. 1. Обсяги реалізованої продукції машинобудування в Україні за 2001 – 2009 роки [9, с. 108]

Як бачимо, протягом усього проаналізованого періоду, частка машинобудівної продукції в усій реалізованій продукції знаходилася у діапазоні 10,2 – 14,0%. Найбільше значення спостерігалось у відносно успішні для галузі 2007 – 2008 рр., хоча й вони є неприпустимо малими. Для порівняння у розвинених європейських країнах у 2009 р. цей показник становив: Німеччина – 42,7%, Франція – 30,6%, Італія – 25,5%; у найближчих сусідів України: Угорщина – 45,6%, Чехія – 35,8% [10, с. 903]. Тобто, в Україні машинобудування не виконує своєї «локомотивної» функції для економіки, оскільки здійснює незначний вплив (в порівнянні з проаналізованими державами) на технічну оснащеність виробництва, не виробляє потрібного устаткування і обладнання. Варто відмітити, що в Україні є вкрай малим не тільки фактичне значення показника, але й планується його низький рівень надалі. Наприклад, у вже згадуваній Державній програмі розвитку промисловості до 2017 р. записано: «прогнозується зростання частки продукції машинобудування до 21% у 2012 р. і до 32% у 2017 р.» [8, с. 14]. У Державній програмі розвитку машинобудування до 2017 р., яка була розроблена через два роки після попередньої, задекларовані вже менш амбітні плани: «збільшити частку вітчизняного машинобудування в загальних обсягах промислового виробництва до 15-17%» [11, с. 14].

Інформація, зображена на рис. 1, також показує, що до 2008 р. включно спостерігалось динамічне збільшення обсягів реалізованої продукції машинобудування з щорічним середнім темпом зростання майже 129%, а у 2009 р. фінансова-економічна криза спровокувала 32% падіння реалізації, що було одним з найбільших серед галузей української економіки. Саме кризова ситуація в економіці загострила проблему кричущої відсталості машинобудування України від техніко-технологічних галузевих параметрів не тільки розвинутих країн, але й тих, що розвиваються.

Машинобудівний комплекс Запорізької області представлено 114 підприємствами, він є системоутворюючим для економіки регіону (галуззю у 2009 р. вироблено 14,8% від усієї промислової продукції області) [12, с. 38]. Ключові виробники машинобудівної продукції є всеукраїнськими лідерами за напрямками своєї діяльності. Серед них вартує назвати такі: ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (легкові автомобілі), ВАТ «Мотор-Січ» (авіаційні двигуни, устаткування наземного застосування), ВАТ «Запоріжтрансформатор» (силові, спеціальні трансформатори), КП «НВК «Іскра» (радіолокаційна техніка військового та цивільного призначення), ВАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури» (електричні кабелі). Запорізьке машинобудування здійснює вагомий внесок в національну галузь, що підтверджується відповідними розрахунками (табл. 1).

Спеціалізація Запорізького регіону проявляється, перш за все, у виробництві легкових автомобілів – з 65,7 тис. авто у 2009 р. (402 тис. у 2007 р.), що були вироблені в Україні 36,1 тис. зійшли з конвеєрів Запорізького автомобілебудівного заводу (у 2007 р. – 184,8 тис.). У значній кількості це автомобілі, які були повністю зібрані на території України, тобто характеризуються більшим обсягом доданої вартості ніж у інших виробників. Що стосується вантажних автомобілів, то вони виробляються у малій кількості (у 2009 р. український показник – 2,5 тис., з них запорізький – 1,8 тис.), усі зібрані в регіоні «вантажівки» - результат діяльності спільного підприємства, створеного французькою корпорацією «Ivesco» та ВАТ «Мотор-Січ».

Доцільно зауважити, що Запорізька область посідає провідне місце в Україні у виробництві різноманітної електричної апаратури. Так, у 2007 р. майже 70% усіх проводів та кабелів електричних високовольтних на напругу більше 1000 В були вироблені підприємствами регіону, причиною зниження показника до 35,5% за підсумками 2009 р. є згортання обсягів виробництва через вкрай тяжке фінансово-економічне положення основним виробником продукції – ВАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури».

Таблиця 1

**Питома вага окремих видів продукції машинобудування
Запорізької області в загальному обсязі виробництва в Україні, ***

Вид продукції	Роки, %			Основний виробник(и) продукції
	2005	2007	2009	
Косарки	69,7	69,1	45,6	ВАТ «Мотор Січ» ПП «Завод сільськогосподарських машин Першого Травня»
Автомобілі легкові	51,9	46,0	55,0	ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»
Автомобілі вантажні	40,0	33,2	75,1	ЗАТ «Івеко Мотор Січ»
Проводи та кабелі електричні високовольтні на напругу більше 1000 В	35,4	69,4	35,5	ВАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури» КП «НВК «Іскра»
Апаратура електрична високовольтна	7,8	29,0	14,9	ВАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури» КП «НВК «Іскра»
Апаратура електрична низьковольтна	9,4	9,9	10,3	ТОВ «Завод низьковольтної апаратури Лідер Електрик»

* Таблиця складена і розрахована автором за даними джерел [12, с. 42-43], [9, с. 123-124]

В динаміці показників машинобудівної галузі Запорізької області, як і всієї країни, за період з 2005 по 2010 рр. можна виділити три характерні стадії (рис. 2): поступового зростання (2005 – 2007 рр.), кризову стадію (2008 – 2009 рр.), відновлювальну стадію (почалася у 2010 р.)

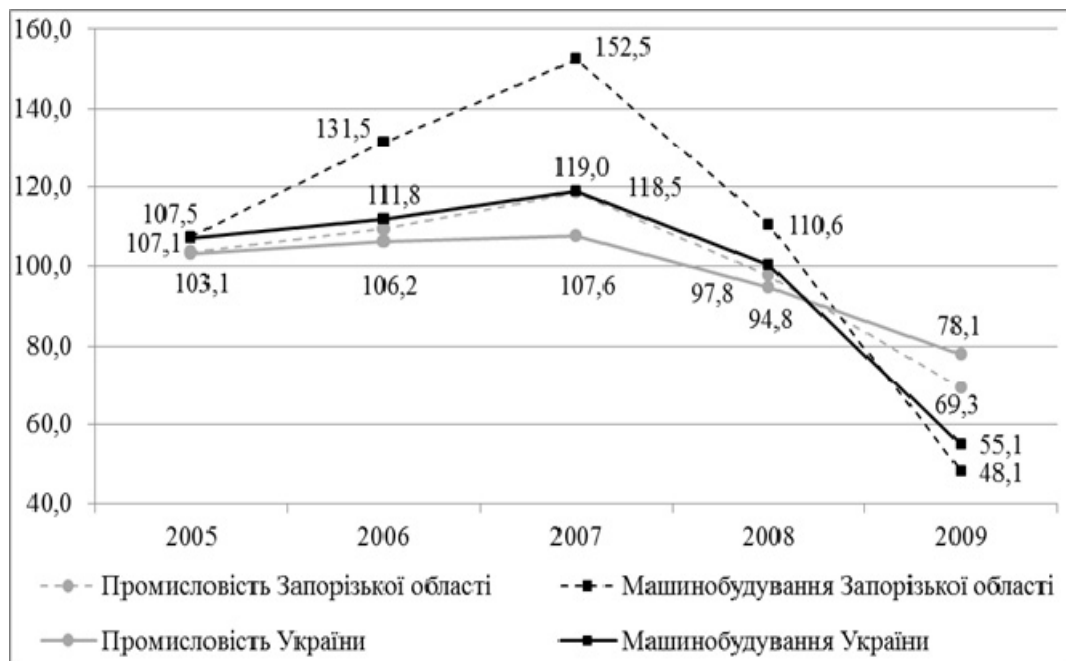


Рис. 2. Індекси обсягів виробництва промисловості та машинобудування України і Запорізької області, % до попереднього року [12, с. 37], [9, с. 109]

Стадію поступового зростання 2005 – 2007 рр. з огляду на індекси виробництва машинобудування Запорізького регіону можна навіть назвати періодом бурхливого росту, адже у той час обсяги виробленої продукції зростали з середнім темпом 130% на рік. Очевидним є факт, що регіональні показники збільшувалися випереджувальними темпами в порівнянні з відповідними національними.

Рушійною силою у зростанні машинобудування Запорізької області, на нашу думку, в першу чергу, виступало виробництво легкових автомобілів (у 2006 р. в порівнянні з попереднім роком їх кількість збільшилася на 54%, а у 2007 р. на 40%). Не можна не відмітити галузеву специфіку: у 2005 – 2007 рр. машинобудування нарощувало обсяги виробництва більшими темпами ніж промисловість загалом, як в цілому по Україні, так і в розрізі регіону, що досліджується. Головні причини цього: сприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках для підприємств експортерів (ВАТ «Мотор-Січ», ВАТ «ЗТР», ВАТ «ЗЗВА»), викликана загальним зростаючим трендом світової економіки; зростання потреби в продукції серед внутрішніх промислових споживачів (ВАТ «ЗЗВА», ВАТ «Перетворювач», ВАТ «ЗЕРЗ»); збільшення попиту з боку населення (ЗАТ «ЗАЗ»).

Сьогодні вже з впевненістю можна говорити, що кризовий період тривав як в національній, так і в регіональній й галузевій економіках, протягом двох років – 2008 та 2009 р. При чому, якщо ланцюгові індекси виробництва у машинобудуванні 2008 р. виглядають доволі пристойно (криза виникла лише у жовтні спочатку на сировинних ринках), то 2009 р. ознаменувався різким падінням усіх аналізованих показників. Машинобудівна галузь Запорізької області «обвалилася» найбільше з усіх галузей регіонального господарства (на 51,9%); для порівняння у той самий час зниження в металургії відбулось на 28,9%, у хімічній промисловості на 27,5%, у виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції на 33,5% [12, с. 37]. Для коректності співставлення зауважимо, що зазначені галузеві комплекси демонстрували падіння у 2008 – 2009 рр., тоді як у машинобудуванні концентрований шоківий спад відбувся протягом одного 2009 року.

Обмеженість аналізу ланцюгових індексів полягає у неможливості повного дослідження загальних тенденцій розвитку економічного явища протягом значного періоду часу. Саме тому нами розраховані базові індекси виробництва у промисловості та машинобудуванні на національному та регіональному рівнях, де базовим є 2004 р. (рис. 3).

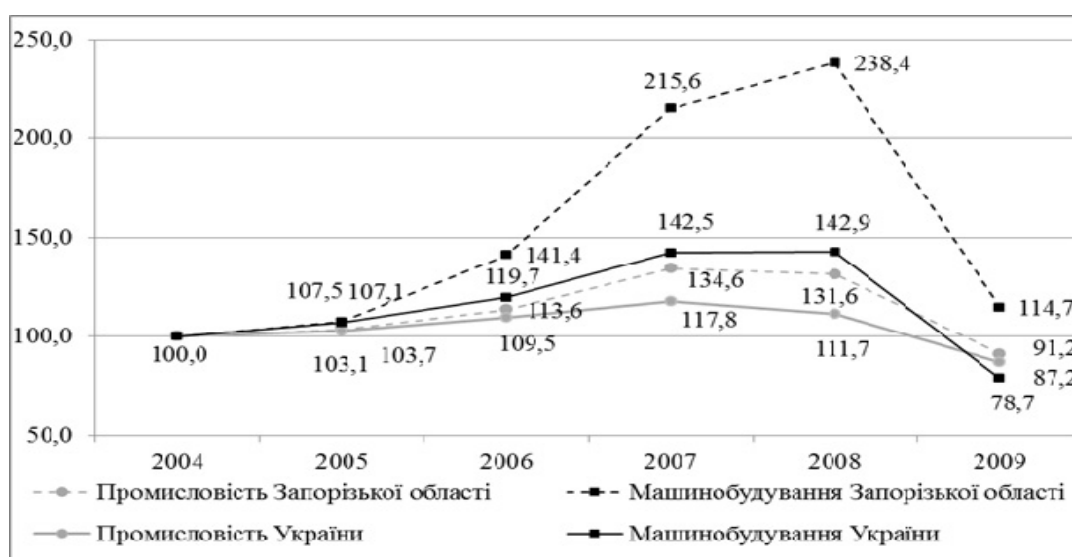


Рис. 3. Індекси обсягів виробництва промисловості та машинобудування України і Запорізької області, % до 2004 року [12, с. 37], [9, с. 109]

Зниження виробництва регіонального машинобудування у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. було найбільшим серед обраних для аналізу сфер господарювання, проте завдяки потужному попередньому зростанню, машинобудівний комплекс Запорізької області не знизив показники по відношенню до 2004 р. (базовий індекс 114,7%). В той самий час відповідний індекс: машинобудування України – 78,7%; промисловість України – 87,2%; промисловість Запорізької області – 91,2%.

Період відновлення економіки, що розпочався у 2010 р., з високою вірогідністю, буде характеризуватися значними ланцюговими індексами обсягів виробництва у національному та Запорізькому машинобудуванні.

Головним чином зазначені показники будуть наслідком «ефекту низької бази» (на тлі попереднього глибокого падіння невелике абсолютне збільшення у відносних значеннях виглядає високим). Позитивною тенденцією сучасної стадії розвитку машинобудування є те, що за попередніми даними, відновлювальні процеси в машинобудуванні у 2010 р. відбуваються швидше, ніж загалом у промисловості, що вселяє надію на подальше покращення загальної ситуації в промисловості.

Отже, на підставі здійсненого аналізу тенденцій розвитку машинобудування Запорізької області, можна зазначити, що для активізації розвитку регіонального комплексу в посткризовий період необхідно здійснити:

- прискорення інноваційного розвитку машинобудування за рахунок переоснащення галузі, застосування новітніх технологій та обладнання для проектування нової техніки;
- інституціональну та структурну перебудову галузі шляхом утворення національних та міжнародних промислово-фінансових груп з метою концентрації фінансових ресурсів, проведення єдиної промислової політики, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції
- утворення спільних підприємств, які виготовлятимуть високоефективну техніку із використанням кращих іноземних аналогів на основі сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій
- розвиток експортного потенціалу галузі за рахунок активізації зовнішньої економічної діяльності вітчизняних підприємств;
- удосконалення нормативно-правової бази з регулювання фінансового, матеріально-технічного забезпечення галузі машинобудування для агропромислового комплексу, підтримки державою захисту вітчизняного товаровиробника.

Література.

1. UNCTAD Handbook of statistics 2010 / UNCTAD. – New York and Geneva, 2010. – Р. 408 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org
2. Тарасова Н.В. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи: моногр. / Н.В. Тарасова, І.С. Калініченко, В.А. Романенко. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 307 с.
3. Кузьмін О.Є. Проблеми оцінювання і формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств: моногр. / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Ю. О. Андріанов. – Л.: Вид. дім «Укрпол», 2008. – 264 с.
4. Семенов А.Г. Стратегічне управління машинобудівними підприємствами: моногр. / Анатолій Григорович Семенов. – Запоріжжя, 2009. – 364 с.
5. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління: моногр. / Наталія Петрівна Карачина. – Вінниця: Кн.-Вега, 2010. – 416 с.
6. Князь С.В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: моногр. / С. В. Князь. – Л., 2010. – 332 с.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення концепції проекту загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» від 9.07.2008 р. № 947-р
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної програми розвитку машинобудування на 2006 – 2011 роки» від 18.04.2006 р. №516

9. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Держкомстат України за ред. О.Г. Осауленка. – К., «Консультант», 2010. – 567 с.
10. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 928 с.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової науково-технічної програми розвитку машинобудування на 2012 – 2017 роки» від 28.08.2010 р. №582
12. Запорізька область у цифрах 2009. Короткий статистичний щорічник за ред. В.П. Головешка. – 2010. – 233 с.

*Рекомендовано до публікації:
Д.е.н., проф. Рибінцевим В.О. 20.04.2011*

*Надійшла до редакції:
26.04.2011*



УДК 330.101+330.341.2

Салига К.С.

ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРІОДУ ПОВЕРНЕННЯ ЗАСТОСОВАНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІ ПРОЕКТИ

Узагальнено джерела власних коштів інвестування інноваційних проектів. Запропоновано методи визначення амортизаційних відрахувань, які враховують дію фактора часу.

Ключові слова: інноваційні проекти, інвестування, власні джерела, основні засоби, амортизація, фактор часу.

Own sources of funding of innovation projects are generalized. The methods of determining the depreciation that includes time factor are proposed.

Keywords: innovation projects, investments, own sources, fixed assets, depreciation, time factor.

Основу власних джерел інвестування утворює власний капітал підприємства, необхідність у якому зумовлена потребами самофінансування; власний капітал є основою незалежності підприємства.

В умовах розвитку ринкового середовища та виходу України за національні межі господарювання для машинобудівних підприємств значну роль відіграє забезпеченість власними фінансовими ресурсами, що є особливо проблемним питанням під час розробки напрямів підвищення ефективності використання цих ресурсів. Це гарантує належну фінансову стійкість, високу фінансову незалежність і, як наслідок, високу інвестиційну привабливість підприємства. Звичайно, власні джерела фінансових ресурсів підприємства є найнадійнішими, за умов самофінансування знижується ризик банкрутства, на перший план виходять переваги перед конкурентами, які таких можливостей не мають. Управління власними фінансовими ресурсами підприємства пов'язане не тільки із забезпеченням ефективного використання нагромадженої їх частини, а й із формуванням коштів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства.

Постановка завдання: узагальнити джерела власних коштів інвестування інноваційних проектів; запропонувати методи визначення амортизації, які враховують дію фактора часу.

Склад власних фінансових ресурсів на підприємстві наведено на рис. 1.

Існує два основних джерела власних коштів: нерозподілений прибуток і амортизація. Виділяють ще інші власні джерела, які є незначними за обсягом.

Аналіз економічної літератури свідчить, що в зарубіжній економіці значну частину власних коштів інвестують в інноваційний розвиток: у Японії – 68,9%, США – 63,5%, Великобританії – 62,1%, ФРН – 55,3%, Франції – 52,1% [4].

Вітчизняні підприємства недостатньо використовують прибуток для власного розвитку. З цією метою можна спрямувати кошти від реалізації морально застарілого устаткування або надання його в оренду. Для цього потрібно вдосконалити законодавство, зокрема податкове.

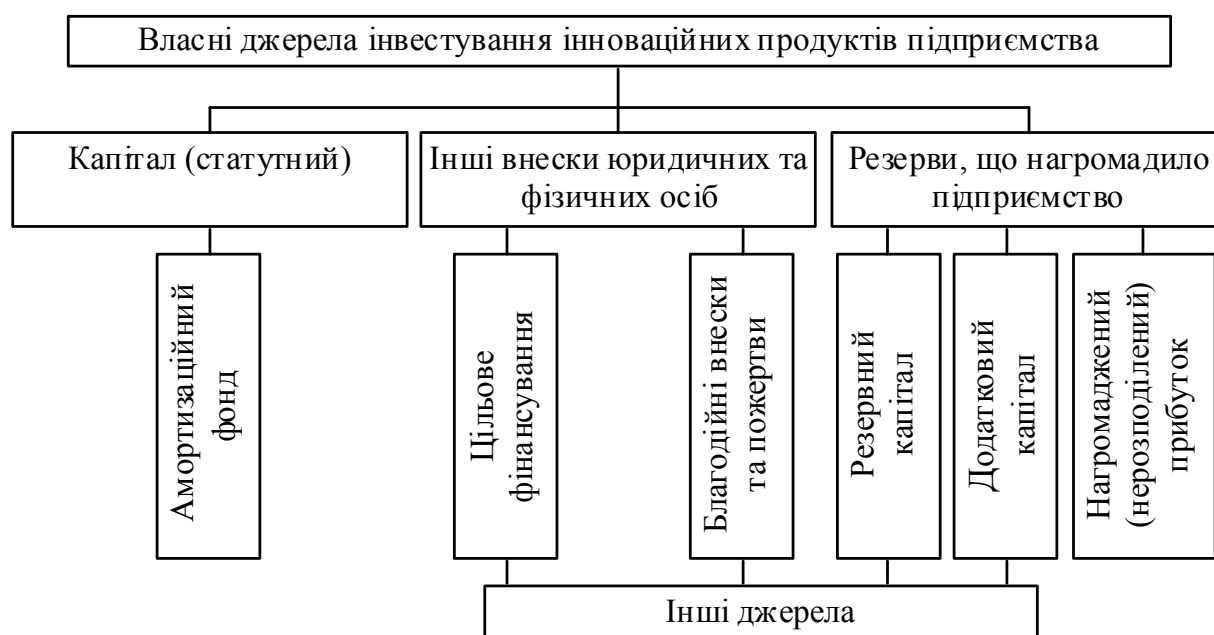


Рис. 1. Склад власних фінансових ресурсів підприємств

Відомо, що валовий прибуток становить частину виручки від реалізації продукції, яка залишається після відшкодування собівартості реалізованої продукції. Чистий прибуток розраховується зменшенням валового прибутку на адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, податку на прибуток тощо [7, с. 9]. Прибуток є динамічним компонентом власних коштів для інвестування. Іншим джерелом власних інвестиційних ресурсів є амортизаційний фонд, який формується за рахунок амортизаційних відрахувань, що нагромаджуються щомісячно. Амортизаційний фонд призначений для здійснення простого відтворення основних засобів і нематеріальних активів. Амортизаційні відрахування роблять усі підприємства, навіть збиткові. Випадки, коли амортизаційні кошти використовують як оборотні, суперечать економічній природі амортизації, завданням якої є заміна зношених основних засобів.

Звернемося до теоретичних основ формування амортизаційного фонду.

Інвестиції відшкодовуються на етапі експлуатації інноваційного проекту за рахунок амортизаційних відрахувань. Період повернення буде залежати від амортизаційного періоду, який визначається методом амортизації, що буде обраний керівництвом підприємства відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби”, та нормою амортизації. Поява П(С)БО 7 “Основні засоби” остаточно розмежувала облік основних засобів на податковий і бухгалтерський. Зупинимося на розрахунку амортизації основних засобів та інших матеріальних необоротних активів у бухгалтерському обліку відповідно до вимог П(С)БО 7 [8].

З метою бухгалтерського обліку під амортизацією основних засобів розуміють систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизується, протягом терміну їх корисного використання. Це визначення істотно відрізняється від звичного для бухгалтерів, відповідно до якого амортизація – це об’єктивний процес поступового зношування основних фондів і перенесення їх вартості на новостворену продукцію чи послуги.

У старому визначенні амортизації, на відміну від нового, відсутні такі поняття, як “вартість, що амортизується”, “термін корисного використання” й “ліквідаційна вартість”. У вітчизняній обліковій практиці ліквідаційна вартість об’єкта практично не розглядалася, тому що майже завжди прирівнювалася до нуля. Термін корисного використання був замінений

нормативним терміном корисного використання основних засобів. Що стосується суми, яка амортизується, то, відповідно до вітчизняного податкового законодавства, вона прирівнювалася до первісної вартості об'єкта.

У зв'язку із цим необхідно визначитися з поняттями “вартість, що амортизується”, “термін корисного використання” й “ліквідаційна вартість”.

Вартістю необоротних активів, що амортизується, є первісна чи переоцінена вартість таких активів, зменшена на ліквідаційну вартість.

Термін корисного використання (експлуатації) – це очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством чи з їх використанням буде виготовлений (виконаний) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг) [8].

Насамперед слід зазначити, що підприємство самостійно визначає термін корисного використання придбаних (виготовлених) об'єктів основних засобів при визнанні активами, тобто при зарахуванні їх на баланс. При цьому термін корисного використання об'єктів основних засобів повинен відповідати принципу безперервності діяльності, який визначає, що підприємство постійно розвивається і, незалежно від обставин, завжди має комерційні цілі (не буде ліквідовано в майбутньому). Цей принцип запобігає визначенню такого терміну корисного використання об'єкта основних засобів, що не був би меншим від потенційного терміну його використання.

При визначенні терміну корисного використання має бути враховано:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності й продуктивності;
- фізичне і моральне зношення;
- правові чи інші обмеження щодо термінів використання об'єкта та інші фактори.

Таким чином, термін корисної експлуатації відображає наміри керівництва підприємства щодо використання певного об'єкта основних засобів з урахуванням нагромадженого досвіду й оцінки ринкової ситуації.

Підприємство має право переглядати термін корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів, ґрунтуючись на попередніх оцінках. Якщо в результаті аналізу з'ясується, що очікуваний термін корисного використання об'єкта основних засобів істотно відрізняється від попередніх оцінок (унаслідок модернізації устаткування, зміни попиту на продукцію, що виготовляється з його використанням, тощо), необхідно скорегувати суму амортизації в поточному й майбутньому періодах. При цьому нарахування амортизації при зміні терміну корисного використання починається з місяця, що йде за місяцем такої зміни.

Підприємство також повинно періодично переглядати метод нарахування амортизації основних засобів. У випадку, якщо очікуваний спосіб одержання економічної вигоди від активу істотно змінився, необхідно змінити й метод нарахування амортизації, що має бути відображено в звітності як зміна в обліковій оцінці, а суми амортизації в поточному й майбутньому періодах варто скорегувати.

Під ліквідаційною вартістю розуміється сума коштів чи вартість будь-яких активів, що підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) об'єкта основних засобів (необоротного активу) після закінчення терміну корисного використання (експлуатації) за винятком витрат, пов'язаних з таким продажем (ліквідацією). Іншими словами, ліквідаційна вартість – це вартість, за якою може бути реалізовано об'єкт основних засобів після закінчення терміну його корисного використання. При цьому визначення ліквідаційної вартості є самостійним рішенням підприємства.

Особливу увагу необхідно приділити термінам нарахування амортизації, тому що, на відміну від податкового обліку, у якому чітко регламентовані терміни нарахування амортизації, у бухгалтерському обліку нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів. Нарухування амортизації припиняється тільки на період реконструкції, модернізації, добудування, дообладнання й консервації об'єктів основних засобів.

Нарухування амортизації проводять усі підприємства щомісяця; винятком є тільки підприємства, що мають сезонний характер виробництва. Вони проводять нарахування амортизації протягом періоду їх роботи у звітному році.

Відповідно до П(С)БО 7, амортизація основних засобів нарахується із застосуванням таких методів:

- прямолінійного (прямолінійного списання);
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивного (суми чисел років);
- виробничого (метод суми одиниць продукції) [8].

Також підприємства на свій розсуд можуть застосовувати норми й методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством.

Розглянемо особливості застосування кожного із цих методів [2; 6].

Прямолінійний метод. При його використанні вартість об'єкта основних засобів списують однаковими частинами протягом усього періоду його експлуатації.

Річна амортизація визначається розподілом вартості, що амортизується, на очікуваний термін використання об'єкта основних засобів:

$$B_a = \frac{\tilde{N}_a}{\dot{O}_n},$$

де B_a – річна сума амортизаційних відрахувань, грн;

C_a – вартість об'єкта, що амортизується, грн;

T_n – очікуваний термін використання об'єкта.

Відповідно:

$$\dot{O}_n = \frac{\tilde{N}_a}{B_a},$$

Метод зменшення залишкової вартості. Його суть полягає у визначенні річної суми амортизації об'єкта основних засобів, виходячи із залишкової вартості такого об'єкта на початок звітного року. Сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом множення залишкової вартості об'єкта основних засобів на норму річної амортизації:

$$B_a = \tilde{N}_\zeta \times \dot{I}_a,$$

де B_a – річна сума амортизаційних відрахувань, грн;

C_ζ – залишкова вартість об'єкта основних засобів, грн;

H_a – річна норма амортизації, частки од.

Норму річної амортизації підприємство визначає самостійно за такою формулою:

$$\dot{I}_a = 1 - \dot{O}_n \sqrt[\frac{C_e}{\tilde{N}_t}]{} ,$$

де H_a – річна норма амортизації, частки од.;

T_n – термін корисного використання об'єкта основних засобів, років;

$C_{\text{л}}$ – ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів, визначена підприємством самостійно, грн;

$C_{\text{п}}$ – первісна вартість об'єкта основних засобів, грн.

Цю формулу можна представити у такому вигляді:

$$\dot{I}_a = 1 - \left(\frac{C_{\text{л}}}{\tilde{N}_i} \right)^{1/\dot{O}_n}.$$

Балансова вартість об'єкта буде амортизована за рахунок амортизаційних відрахувань за період, який дорівнює періоду корисного використання об'єкта.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості. Це різновид методу зменшення залишкової вартості, при якому річна сума амортизації визначається, виходячи із залишкової вартості об'єкта на початок звітної року чи первісної вартості на дату початку нарахування амортизації за введеними впродовж року об'єктами і подвоєної річної норми амортизації, обчисленою, виходячи з терміну корисного використання об'єкта.

Норма амортизації в цьому випадку розраховується аналогічно нормі амортизації при застосуванні прямолінійного методу нарахування амортизації, тобто використовується подвоєна ставка амортизаційних відрахувань, розрахована методом прямолінійного списання.

При цьому норму амортизації при використанні прямолінійного методу можна розрахувати так:

$$\dot{I}_a = \frac{B_a}{\tilde{N}_a},$$

де B_a – сума амортизаційних відрахувань за рік, грн;

C_a – вартість об'єкта, що амортизується, грн.

Перетворивши цю формулу, одержимо норму амортизації для розглянутого методу:

$$\dot{I}_a = 2 \times \left(\frac{B_a}{\tilde{N}_a} \right) = 2 \times \frac{\tilde{N}_a / \dot{O}_n}{\tilde{N}_a} = \frac{2}{\dot{O}_n}.$$

Розрахунок показує, що амортизаційний період дорівнює терміну корисного використання об'єкта основних засобів.

Кумулятивний метод. Річна сума амортизації за цим методом визначається як добуток вартості, що амортизується, і кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням числа років (T_i), що залишаються до кінця очікуваного терміну служби об'єкта основних засобів, на суму чисел років його корисного використання. Сума чисел років – це результат підсумовування порядкових номерів тих років, протягом яких функціонує об'єкт.

Для визначення річної суми амортизаційних відрахувань норму амортизації відповідного року множать на різницю між первісною вартістю об'єкта та його ліквідаційною вартістю, тобто на вартість, що амортизується:

$$B_a = \dot{I}_a \times (\tilde{N}_i - \tilde{N}_{\text{л}}),$$

Якщо термін експлуатації об'єкта досить довгий, суму чисел років визначають за формулою кумулятивного числа:

$$\frac{(N+1) \times N}{2},$$

де N – термін корисного використання об'єкта основних засобів, років.

При використанні кумулятивного методу період амортизації відповідає періоду експлуатації об'єкта.

Виробничий метод. Для окремих видів основних засобів нарахування амортизації здійснюється на підставі сумарного виробітку об'єкта за весь період його експлуатації у відповідних одиницях виміру (одиницях виробленої продукції, відпрацьованих годинах, кілометрах пробігу тощо).

Місячна сума амортизації визначається, виходячи з фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) і виробничої ставки амортизації.

Виробнича ставка амортизації обчислюється співвідношенням вартості об'єкта основних засобів, що амортизуються, і передбачуваного обсягу продукції (робіт, послуг) за весь термін корисного використання такого об'єкта основних засобів. Як уже відзначалося, вартість об'єкта основних засобів, що амортизується, є первісна вартість, зменшена на його ліквідаційну вартість.

Таким чином, норму амортизації за цим методом можна розрахувати за формулою:

$$\dot{I}_a = \frac{\tilde{N}_i - C_{\text{л}}}{\hat{I}_n},$$

де O_n – розрахунковий обсяг діяльності (виробництва).

Однак, незважаючи на всі плюси, цей метод у зарубіжній практиці не набув широкого застосування, оскільки дуже складно визначити фактичний обсяг продукції, виробленої з використанням того чи іншого необоротного активу [200].

Виробничий метод амортизації передбачає, що амортизація буде здійснюватися за період, який дорівнює періоду експлуатації об'єкта:

$$\dot{O}_n = \frac{\tilde{N}_i - C_{\text{л}}}{\dot{I}_a} = \frac{\hat{I}_n}{\hat{I}_i},$$

де O_m – обсяг виробництва за місяць.

Крім розглянутих методів нарахування амортизації, підприємство має право застосувати норми й методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством, а саме ст. 8 Закону України “Про податок на прибуток”. При цьому варто мати на увазі, що, на відміну від податкового принципу нарахування амортизації, у бухгалтерському обліку воно здійснюється не в цілому за групою об'єктів основних засобів, а окремо за кожним об'єктом.

Відповідно до методу, встановленого податковим законодавством, амортизаційні відрахування визначаються як добуток норми амортизації, що фіксується, на величину залишкової вартості основних засобів. Період нарахування амортизації не обмежений терміном експлуатації, тому що не обмежується граничний рівень амортизації залишкової вартості.

Крім методів амортизації об'єктів основних засобів, П(С)БО 7 передбачені методи для нарахування амортизації інших необоротних активів, яке здійснюється із застосуванням двох методів, розглянутих вище, а саме:

- 1) прямолінійного;
- 2) виробничого.

Крім того, амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може наховуватися [8]:

— у першому місяці використання об'єкта у розмірі 50% його вартості, що амортизується, решта 50% – у місяці його списання з балансу внаслідок невідповідності критеріям визнання активів;

— у першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості.

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом терміну їх корисного використання, що встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше ніж 20 років [9].

При визначенні терміну корисного використання об'єкта нематеріальних активів необхідно враховувати:

- терміни корисного використання подібних активів;
- рівень морального зношування, що передбачається;
- правові чи інші подібні обмеження щодо термінів його використання та інші фактори.

Метод амортизації нематеріальних активів обирається підприємством самостійно, виходячи з умов одержання майбутніх економічних вигод. Якщо їх неможливо визначити, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного або інших методів відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби”.

Аналіз використовуваних на практиці методів амортизації дав змогу зробити такі висновки:

1. Реальний період повернення інвестицій визначається часом, за який буде нагромаджена сума авансованих засобів, приведених до дійсної вартості, тобто амортизаційним періодом.

2. Застосування методу зменшення залишкової вартості, використовуваного в податковому обліку, відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, перетворило його з методу прискореної на метод нескінченної амортизації. Будучи нелінійною функцією, цей метод за відсутності показника ліквідаційної вартості об'єктів другої і третьої груп практично збільшує термін їх експлуатації до необмеженої величини. Отже, цей він не може бути використаний інвестором з метою повернення вкладених інвестицій.

3. Методи амортизації, які застосовують у бухгалтерському обліку, передбачають, що амортизація буде здійснюватися за період, що дорівнює плановому періоду експлуатації інвестиційного проекту (табл. 1).

Всі розглянуті методи амортизації не враховують дії фактора часу. Якби інвестор вклав гроші в банк, він мав би відсотки, тобто через певний час одержав би майбутню вартість, суму грошей з урахуванням коефіцієнта компаундування. Якщо він інвестував в інноваційний проект, то повинен повернути за рахунок амортизації не первісну величину інвестицій, а їх майбутню вартість.

Ми пропонуємо скорегувати методи амортизації необоротних активів (табл. 2).

У табл. 2 і – річна середня відсоткова ставка.

Аналіз власних джерел формування ресурсів інвестування інноваційних проектів виявляє суперечність між складовими вкладення інвестицій та джерелами їх надходження (табл. 3).

Суперечність полягає в такому: якщо необоротні активи можна відтворити за рахунок прибутку, амортизаційного фонду та інших джерел, то оборотні активи – тільки за рахунок нерозподіленого прибутку та інших джерел. Склад джерел буде розглянуто далі.

У разі збиткової роботи підприємства та відсутності нерозподіленого прибутку поповнення оборотних активів зникає. Крім того, величини нерозподіленого прибутку може не вистачити для формування частини інвестицій, яка спрямовується в оборотні активи. Останні відшкодовуються в кожному обороті, у кожному фінансовому циклі, однак у складі оборотних активів відсутня частина, яка могла б бути спрямована на інвестування інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Реальний період повернення інвестицій у проекти

Метод амортизації	Формула розрахунку амортизаційних відрахувань	Відповідність амортизаційного періоду T_n і періоду експлуатації T_e
Прямолінійний	$B_a = \frac{\tilde{N}_a}{\dot{O}_n}$	$T_n = T_e$
Зменшення залишкової вартості	$B_a = C_\varphi \left[1 - \left(\frac{\tilde{N}_e}{\tilde{N}_r} \right)^{1/T_n} \right]$	
Прискореного зменшення залишкової вартості	$B_a = 2 \times \frac{\tilde{N}_a}{\dot{O}_n}$	
Кумулятивний	$B_a = \tilde{N}_a \times \frac{\dot{O}_s}{\sum \dot{O}_n}$	
Виробничий	$B_a = \frac{\tilde{N}_a}{\dot{O}_n} = \tilde{N}_a \times \frac{\hat{I}_i}{\hat{I}_n}$	
Зменшення залишкової вартості (передбачене податковим законодавством)	$B_a = \dot{I}_a \times \tilde{N}_a$	$T_n = \infty$

Таблиця 2

Пропонований підхід до визначення амортизаційних відрахувань на основі дії фактора часу

Метод амортизації	Формула розрахунку амортизаційних відрахувань
Прямолінійний	$B_a = \frac{\tilde{N}_a (1+i)^{T_n}}{\dot{O}_n}$
Зменшення залишкової вартості	$B_a = \left[1 - \left(\frac{\tilde{N}_e}{\tilde{N}_r} \right)^{1/T_n} \right] \times \tilde{N}_a (1+i)^{T_n}$
Прискореного зменшення залишкової вартості	$B_a = 2 \times \frac{\tilde{N}_a (1+i)^{T_n}}{\dot{O}_n}$
Кумулятивний	$B_a = \frac{\dot{O}_s}{\sum \dot{O}_n} \times \tilde{N}_a (1+i)^{T_n}$
Виробничий	$B_a = \frac{\tilde{N}_a}{\dot{O}_n} = \frac{\hat{I}_i}{\hat{I}_n} \times \tilde{N}_a (1+i)^{T_n}$
Зменшення залишкової вартості (передбачене податковим законодавством)	$B_a = \dot{I}_a \times \tilde{N}_a (1+i)^{T_n}$

Таблиця 3

**Джерела формування власних коштів
для інвестування інноваційних проектів**

Вид інвестицій	Складові вкладення інвестицій	Джерела формування
Власні інвестиції	Необоротні активи	Прибуток Амортизаційний фонд Інші джерела
	Оборотні активи	Нерозподілений прибуток Інші джерела

До інших джерел власного інвестування зараховують:

- довгострокові фінансові вкладення минулих періодів, термін погашення яких закінчується в поточному році;
- страхові суми відшкодування збитків, викликаних втратою майна;
- іммобілізацію в інвестиції частини надлишкових оборотних активів.

Частка інших джерел у загальних обсягах власних джерел фінансування настільки незначна, що більшість фахівців не бере до уваги це джерело [1; 4].

Висновки

1. Уточнено склад власних джерел інвестування інноваційних проектів підприємства. На відміну від існуючих підходів, при виборі джерел інвестування в основу ми поклали Положення (стандарт) бухгалтерського обліку: “Баланс” (ф. № 1) “Звіт про рух грошових коштів” (ф. № 3), “Звіт про власний капітал” (ф. № 4). Це дасть можливість реалізувати внутрішні резерви інвестування інноваційної діяльності підприємства.

2. Запропоновано методи визначення амортизаційних відрахувань, які, на відміну від існуючих, враховують дію фактора часу на вартість основних засобів. Це дасть можливість розрахувати реальні показники амортизації засобів праці.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс / И.А. Бланк. – К. : Эльга–Н, Ника–Центр, 2001. – 448 с.
2. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” // Українська інвестиційна газета, 2003. – №4. – С. 4–51.
3. Ильяшенко С.Н. Сравнительный анализ механизмов инвестирования в развитие рыночных возможностей отечественных предприятий / С.Н. Ильяшенко, В.В. Божкова, О.В. Прокопенко // Механізми регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми : Мрія–1 ЛТД, 1999. – Т. 1. Еколого–економічні проблеми інноваційних процесів. – С. 73–81.
4. Ильяшенко С.Н. Формирование структуры инвестиционных ресурсов развития предприятия / С.Н. Ильяшенко // Бизнес Информ. – 1999. – № 9–10. – С. 79–81.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
6. Котик Н. Амортизационные отчисления : налоговый и бухгалтерский учет / Н. Котик // Блиц–библиотека. – 2000. – № 15 (63). – С. 16–48.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”. – Запоріжжя : Поліграф, 2000. – С. 9–14.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”. – Запоріжжя : Поліграф, 2000. – С. 23–27.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”. – Запоріжжя : Поліграф, 2000. – С. 27–30.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Семеновим А.Г., 15.04.2011 р.*

*Надійшло до редакції:
18.04.2011 р.*

УДК: 658.589.001.5

Пономаренко П.І., Хавер В.М.

АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПРИ ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Подано методичні підходи з аналізу ризиків при формуванні інноваційного проекту відносно кожного етапу інноваційного процесу, наведено та розкрито всі етапи, де визначено для кожного з них види внутрішніх ризиків та відношення їх до інноваційного проекту.

Ключові слова: аналіз, ризик, етап, інноваційний проект, інноваційний процес, фінансування.

The article contains methodical approaches of risk analysis in the formation of an innovative project in relation to each stage of the innovation process is presented and solved all the steps it outlines for each of these types of internal risks and their relation to the innovation project.

Keywords: analysis, risk, stage, innovation project, innovation process, funding.

При розробці і реалізації інноваційного проекту, важливу роль грає оцінка ризиків, для прийнятих організаційних, технічних, технологічних та інших зв'язаних з ним рішень. Особливе значення ця проблема має для оцінки інноваційних проектів. Більша частина специфічних для інноваційного процесу етапів, характеризується прийняттям нових оригінальних рішень, досвіду реалізації яких, як правило, не було. У такому випадку, дуже важливою науково-практичною задачею є проведення аналізу загального ризику за проектом, з розподілом його на ризики, по окремим етапам реалізації проекту.

При формуванні інноваційного проекту, особливо тоді коли він виходить на стадію фінансування дуже важливим є оцінка економічних ризиків. Правильна оцінка ризиків, зможе сприяти залученню як вітчизняних так і іноземних інвестицій.

В економічній літературі багато авторів приділяють увагу вивченню та управлінню рівнем ризику, приводять класифікації за наступними класифікаційними ознаками [1,2,3]: за об'єктом, на які вони спрямовані; за специфікою результатів, за місцем їх виникнення; за величиною ризику; за однорідністю; за характером наслідків та за ступенем ризиків, де відокремлюють динамічні, критичні, катастрофічні ризики та інші. Ознаки класифікації поділяють за видами ризиків (політичні, соціальні, економічні, форс-мажорні та інші). Такі ознаки та види можуть бути використані для інвестиційного проекту, які не потребують виконання всіх етапів інноваційного процесу. Що ж стосується інноваційного проекту, який потребує виконання всіх етапів інноваційного процесу, то тут на кожному етапі буде свій внутрішній ризик, характерний саме для цього конкретного проекту. Чому внутрішній, поговоримо про це пізніше, у наступних розділах цієї статті.

Проблемою, що наведена вище займаються багато авторів, але велика кількість питань, що пов'язані із управлінням рівнем ризику все ж таки залишаються не вирішеними. Щоб свідомо управляти ризиками, треба з початку зробити їх аналіз при формуванні інноваційного проекту. Для цього необхідно привести етапи інноваційного процесу, а також аналіз ступеню ризиків щодо кожного з них.

Метою даної статті є подання методичних підходів з аналізу ризиків при формуванні інноваційного проекту відносно кожного етапу інноваційного процесу.

Відповідаючи на питання про відношення внутрішніх ризиків до формування інноваційного проекту можна сказати наступне: ризики можна поділити на зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх ризиків належать ті, які безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємства. На рівень зовнішніх ризиків впливає дуже велика кількість факторів – природні, політичні, економічні тощо, які вирішуються за межами формування інноваційного проекту і

тому не пов'язані із самим проектом. Група зовнішніх ризиків буде присутня майже на всіх етапах інноваційного процесу, так як вони є не передбачуваними. Вони будуть дуже низькими, тому що по них можна прийняти ряд заходів по зниженню, але зовсім уникнути їх неможливо. До внутрішніх ризиків належать інноваційні ризики, які пов'язані зі створенням нової техніки, проведенням перевірки нових технологій, застосування нових матеріалів, будівництвом нових виробничих комплексів, введенням на ринок нових продуктів тощо. Інноваційні ризики можна поділити по етапах інноваційного процесу, дати їм певну оцінку та розробляти засоби управління ними. Саме цю групу ризиків ми і будемо розглядати.

Використовуючи класифікацію інноваційних проектів [4], розглянемо внутрішні ризики для кожного етапу інноваційного процесу та проаналізуємо їх. Етапи та види внутрішніх ризиків наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи та види внутрішніх ризиків

№ п/п	Найменування етапів інноваційного процесу	Види внутрішніх ризиків	Віднесення етапу до проекту
1	Формування інноваційної цілі (ідеї)	Ризик інноваційної ідеї	Відноситься тільки до інноваційного проекту
2	Розробка наукового або інженерного обґрунтування	Ризик розробки засобів реалізації інноваційної ідеї	Відноситься тільки до інноваційного проекту
3	Розробка технічної пропозиції дослідно-промислового виробництва (ДПВ)	Ризик технічних та технологічних рішень ДПВ	Відноситься як до інноваційного, так і інвестиційного проекту
4	Розробка технічного проекту дослідно-промислового виробництва	Ризик формування проектного документу	Відноситься тільки до інноваційного проекту
5	Розробка робочого проекту або робочих креслень дослідно-промислового виробництва	Ризик проекту будівництва	Відноситься тільки до інноваційного проекту
6	Реалізація дослідно-промислового виробництва (ДПВ)	Ризик ДПВ	Відноситься тільки до інноваційного проекту
7	Дослідження працездатності, ефективності й оптимізація параметрів технології, устаткування, матеріалів на створеному дослідно-промисловому виробництві й характеристик виробленого продукту	Інноваційний ризик створення ДПВ	Відноситься тільки до інноваційного проекту
8	Розробка техніко-економічного обґрунтування повномасштабного промислового виробництва (ППВ)	Ризик техніко-економічного обґрунтування ППВ	Відноситься як до інноваційного, так і інвестиційного проекту
9	Розробка технічного й робочого проекту повномасштабного промислового виробництва	Ризик проектування ППВ	Відноситься як до інноваційного, так і інвестиційного проекту
10	Адміністративне узгодження будівництва промислового підприємства	Адміністративний ризик	Відноситься як до інноваційного, так і інвестиційного проекту
11	Будівництво підприємства, проведення пусканалагоджувальних робіт	Ризик виконання пусканалагоджувальних робіт	Відноситься як до інноваційного, так і інвестиційного проекту
12	Технічний супровід виведення підприємства на проектну виробничу потужність	Технічний ризик	Відноситься як до інноваційного, так і інвестиційного проекту

13	Виконання комплексу робіт з маркетингу ринку, рекламі інноваційної продукції й висновку договорів на її реалізацію	Маркетинговий ризик	Відноситься тільки до інноваційного проекту
----	--	---------------------	---

1. Формування інноваційної цілі (ідеї).

Наприклад: відкритий Ісааком Ньютоном закон всемірного тяжіння, одні використали для створення водяного млину, а Жозефу Гійотену на основі тих же знань прийшла у голову інноваційна ідея створити у 1792 році зовсім іншу машину, в послідууючому названу його ім'ям «Гельотина».

Формування інноваційної ідеї – це дуже важливий етап інноваційного процесу, оскільки саме тут формується ідея створення нового виробництва, ідей, із застосуванням нових технічних, технологічних рішень, їх комбінацій, вироблення або нетрадиційне застосування нових матеріалів та інше. Приймається остаточне рішення, що буде інноваційним продуктом: прилад, матеріал, технічні засоби, послуги і таке інше. Складається попереднє уявлення про коло споживачів цього інноваційного продукту, здійснюється попередня оцінка ємності ринку для цього продукту та інше. Тому на цьому етапі інноваційного процесу є ризикованим неправильно сформована інноваційна ідея, що в подальшому викличе не успіх проекту, або неможливість його реалізації в цілому, що є недосконалим та може призвести до повної ліквідації проекту та збитків. На цьому етапі інноваційного процесу ступінь ризику залежить від кваліфікації та досвіду фахівців, які розробляють та виконують експертизу результатів, що є немаловажним. Ризик на даному етапі умовно можна назвати «Ризиком інноваційної ідеї».

2. Розробка наукового або інженерного обґрунтування.

На цьому етапі інноваційного процесу, річ йде саме про обґрунтування та розробку засобів реалізації інноваційних або технічних рішень для розроблення наукових або інженерних засобів реалізації інноваційної ідеї. Тут обґрунтовується технологічність параметрів нового обладнання, параметрів технологічних процесів, здійснюється обґрунтування й оптимізація складу нового матеріалу. Завдяки цьому буде реалізовано інноваційну ідею. Ризик на цьому етапі буде не великий, але присутній, що сприяє не виявленню некоректностей або неточностей в обґрунтуванні та розробці засобів реалізації інноваційних або технічних рішень, що може призвести до виявлення їх вже на дослідно-промисловому виробництві. На цьому етапі інноваційного процесу ступінь ризику залежить від кваліфікації та досвіду фахівців, які розробляють та виконують експертизу результатів, що є немаловажним. Ризик на цьому етапі можна назвати «Ризик розробки засобів реалізації інноваційної ідеї».

3. Розробка технічної пропозиції дослідно-промислового виробництва.

Це є регламентним проектним документом, який розробляється науковою організацією для проектної організації і в якому визначається основні технічні та технологічні рішення, та які пропонується покласти в основу проекту, створення майбутнього нового виробництва. На цьому етапі інноваційного процесу ризик буде нижчим, ніж у попередньому і полягає в тому, що наукова організація для проектної організації визначить основні технічні та технологічні рішення з помилками, що призведе до недостатньо обґрунтованих рішень в проектуванні. На цьому етапі інноваційного процесу ступінь ризику залежить від кваліфікації та досвіду фахівців, які розробляють та виконують експертизу результатів, що є немаловажним. Ризик на цьому етапі умовно можна назвати «Ризик технічних та технологічних рішень дослідно-промислового виробництва (ДПВ)».

4. Розробка технічного проекту дослідно-промислового виробництва.

Це є проектним документом, на основі якого будуть розроблятися робочі креслення та здійснюватися будівництва виробничих об'єктів. Ризик на цьому етапі полягає в тому, що робочі креслення будуть виконані із помилками, що може призвести не тільки до отримання

нестиковок при здійсненні будівництва виробничих об'єктів, але і при розробці робочого проекту або робочих креслень дослідно-промислового виробництва. На цьому етапі інноваційного процесу ступінь ризику залежить від кваліфікації та досвіду фахівців, які розробляють та виконують експертизу результатів, що є немаловажним. Ризик на цьому етапі умовно можна назвати «Ризик формування проектного документу».

5. Розробка робочого проекту або робочих креслень дослідно-промислового виробництва.

На цьому етапі розробляється детальний проект будівництва нового підприємства, включаючи робочі креслення, по яких будуть створюватися нова техніка, будуватися споруди, виготовлятися нові машини конструкції, та їх окремі деталі. Цей етап є дуже важливим для підготовки до реалізації дослідно-промислового виробництва та ризикованим. Оскільки при розробці робочого проекту або робочих креслень будуть допущені технічні, технологічні та помилки іншого характеру, то це може призвести до виявлення помилок на дослідно-промисловому виробництві, що може загрожувати реалізації проекту в цілому. На цьому етапі інноваційного процесу ступінь ризику залежить від кваліфікації та досвіду фахівців, які розробляють та виконують експертизу результатів, що є немаловажним. Ризик на цьому етапі можна назвати «Ризик проекту будівництва».

6. Реалізація дослідно-промислового виробництва.

Цей етап є одним із найважливіших в інноваційному процесі, при його реалізації, ризики за проектом можуть бути знижені або перенесені на інші етапи інноваційного процесу. Реалізація дослідно-промислового виробництва – це створення виробництва в менших масштабах, порівняно з необхідним, але в той же час такий, що дозволяє здійснити перевірку можливості реалізації запропонованої технології в практичних умовах, дослідити та оптимізувати параметри виробничих процесів, продуктивності обладнання, отримати повний перелік відповідей та технічні та організаційні питання, які можуть виникнути при створенні повномасштабного підприємства з виробництва інноваційного продукту. Цей етап інноваційного процесу є більш ризикованим, ніж попередній. Якщо від реалізації дослідно-промислового виробництва не будуть отримані очікувані результати, то під загрозу попадає створення повномасштабного виробництва, що може призвести до неможливої реалізації інноваційного проекту в цілому. Ризик на цьому етапі можна назвати «Ризик дослідно-промислового виробництва (ДПВ)».

7. Дослідження працездатності, ефективності й оптимізація параметрів технології, устаткування, матеріалів на створеному дослідно-промисловому виробництві й характеристик виробленого продукту.

Цей етап передбачає створення дослідно-промислового виробництва і відстеження на ньому всіх етапів виробничого процесу, від початку виробництва, до повної реалізації інноваційної продукції, тобто дослідження працездатності, ефективності й оптимізації параметрів технології, устаткування, матеріалів. Даний етап інноваційного процесу є важливим для дослідно-промислового виробництва та ризикованим. Від чіткості та правильності відстеження та виконання всіх етапів виробничого процесу буде залежати подальше створення чи не створення повномасштабного підприємства. На цьому етапі буде мати переважне місце «Інноваційний ризик» – це ризик пов'язаний із виконанням робіт направлених на реалізацію етапів інноваційного процесу, який має за ціль створення, або реконструкцію підприємств на закладі нових технологій, устаткування, матеріалів. Ризик на цьому етапі можна назвати «Інноваційний ризик створення дослідно-промислового виробництва (ДПВ)».

8. Розробка техніко-економічного обґрунтування повномасштабного промислового виробництва.

Цей етап передбачає на базі отриманих даних після дослідно-промислової перевірки розробити техніко-економічне обґрунтування повномасштабного промислового виробництва. Ризики на цьому етапі інноваційного процесу будуть залежати від того, створювалося чи ні дослідно-промислове виробництво (ДПВ) на попередніх етапах. Якщо ДПВ створювалося на попередніх етапах, тоді ризики на цьому етапі будуть перенесені на етап, де розроблялося техніко-економічне обґрунтування для ДПВ, а якщо це так, тоді ризики на цьому етапі будуть мінімальними. Якщо ДПВ не створювалося, тоді ризики на цьому етапі будуть дуже великими, що призведе до запобігання дуже тяжких та втратних заходів для зниження ризиків і насамперед буде стояти загроза створенню повномасштабного промислового виробництва в цілому. Ризик на цьому етапі інноваційного процесу можна назвати «Ризик техніко-економічного обґрунтування повномасштабного промислового виробництва (ППВ)».

9. Розробка технічного й робочого проекту повномасштабного промислового виробництва.

На цьому етапі інноваційного процесу здійснюється проектування виробництва з урахуванням усіх даних, які отримані в ході дослідно-промислової перевірки. Ризики на цьому етапі інноваційного процесу будуть залежати від того, створювалося чи ні дослідно-промислове виробництво (ДПВ) на попередніх етапах. Якщо ДПВ створювалося на попередніх етапах, тоді ризики на цьому етапі будуть перенесені на етап де розроблявся технічний та робочий проект для ДПВ, а якщо це так, тоді ризики на цьому етапі будуть мінімальними. Якщо ДПВ не створювалося, тоді ризики на цьому етапі будуть дуже великими, що призведе до запобігання дуже тяжких та втратних заходів для зниження ризиків і насамперед буде стояти загроза створенню повномасштабного промислового виробництва в цілому. Ризик на цьому етапі інноваційного процесу можна назвати «Ризик проектування повномасштабного промислового виробництва (ППВ)».

10. Адміністративне узгодження будівництва промислового підприємства.

Цей етап передбачає узгодження з органами державного контролю нормативно-технічної документації на будівництво промислового підприємства. Цей етап інноваційного процесу не є особливо ризикованим, оскільки він не може призвести до не створення підприємства. Ризики можуть бути лише у можливості створення підприємства в іншому місці, у разі виникнення проблем із наміченим та затримці у часі. Всі дозволи та оформлення нормативно-технічної документації покладено на органи місцевого самоврядування або на територіальні підрозділи центральних органів, якщо в цих умовах виникнуть труднощі, тоді буде змінено умови розміщення підприємства. Ризик на цьому етапі інноваційного процесу можна назвати «Адміністративним ризиком».

11. Будівництво підприємства, проведення пусканалагоджувальних робіт.

Цей етап передбачає виконання будівельної частини, здійснюється поставка і монтаж обладнання, введення його в експлуатацію, наладка та виведення підприємства на проектну виробничу потужність. Ризики на цьому етапі інноваційного процесу у деякій частині залежатимуть в тому чи створювалося дослідно-промислове виробництво (ДПВ) раніше. Якщо ДПВ створювалося на попередніх етапах, тоді ризики на цьому етапі частково будуть перенесені на етап де виконувалися роботи з проведення пусканалагоджувальних робіт, а якщо це так, тоді ризики на цьому етапі будуть знижені. Якщо ДПВ не створювалося, тоді ризики на цьому етапі будуть дещо більші, оскільки буде стояти загроза у здійсненні поставки, монтажі обладнання, введення його в експлуатацію і насамперед виконання будівельної частини без досвіду та вчасно. Ризик на цьому етапі інноваційного процесу можна назвати «Ризик виконання пусканалагоджувальних робіт».

12. Технічний супровід виведення підприємства на проектну виробничу потужність.

На цьому етапі інноваційного процесу здійснюється наладка виробничого обладнання, яка може проводитись декілька місяців до виведення підприємства на повну виробничу потужність. Ризики на цьому етапі інноваційного процесу у деякій частині залежатимуть в тому чи створювалося дослідно-промислове виробництво (ДПВ) раніше. Якщо ДПВ створювалося на попередніх етапах, тоді ризики на цьому етапі частково будуть перенесені на етап, де виконувалися роботи з проведення наладки виробничого обладнання, а якщо це так, тоді ризики на цьому етапі будуть знижені. Якщо ДПВ не створювалося, тоді ризики на цьому етапі будуть дещо більші, оскільки буде стояти загроза у здійсненні наладки виробничого обладнання без досвіду та вчасно. Ризик на цьому етапі інноваційного процесу можна назвати «Технічним ризиком».

13. Виконання комплексу робіт з маркетингу ринку, рекламі інноваційної продукції й висновку договорів на її реалізацію.

Цей етап передбачає проведення робіт з відстеження попиту та пропозиції ринку, тобто вивчення ринку, проведення робіт з вибору рекламної компанії, видів реклами. Саме від цього залежить коло споживачів інноваційного продукту, спочатку випробувальних партій, які будуть вироблятися підприємством, а в подальшому і його постійних поставок. Ризики на цьому етапі інноваційного процесу будуть залежати від того, створювалося чи ні дослідно-промислове виробництво (ДПВ) на попередніх етапах. Якщо ДПВ створювалося на попередніх етапах, тоді ризики на цьому етапі частково будуть перенесені на етап де виконувалися роботи з маркетингу ринку, реклами інноваційної продукції для ДПВ. Якщо це так, тоді ризики на цьому етапі будуть мінімальними. Якщо ДПВ не створювалося, тоді ризики на цьому етапі будуть дуже великими, оскільки буде стояти загроза у реалізації інноваційного продукту при створенні повномасштабного підприємства, що призведе до дуже великих збитків. Ризик на цьому етапі інноваційного процесу можна назвати «Маркетинговим ризиком».

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Ризики можна та доцільно поділити по етапах інноваційного процесу, кожний із яких має свої особливості та характерний тільки для нього ризик.
2. Проведений аналіз ризиків дозволяє оцінити їх значимість на кожному етапі інноваційного процесу і відповідно планувати заходи по їх зниженню.

Для формування системи управління ризиками доцільно розробити систему їх оцінки з прив'язкою до етапів інноваційного процесу з врахуванням, при цьому, економічних параметрів отриманих процесів.

Література

1. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навч. посіб. / І.Ю. Івченко. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 304 с.
2. Базилевич В.Д. Страхування / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019с.
3. Павлюк С.М. Кредитні ризики та управління ними / С.М. Павлюк //Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 105 – 111.
4. Біляков В.М. Класифікація інноваційних проектів, / В.М. Біляков, М.М. Шевченко// Геотехнічна механіка: Міжвід. зб. наук. праць/ Ін-т геотехнічної механіки ім. М.С.Полякова НАН України. - Дніпропетровськ, 2005. - Вип. 58.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоною О.Г., 13.05.2011 р.*

*Надійшло до редакції
12.02.2011 р.*

УДК 658.152

Штефан Н.М.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Висвітлено актуальність широкомасштабної реалізації інноваційних проектів для виходу з кризового стану та переорієнтації економіки на сталий розвиток. Запропоновано методику оптимізації варіанту інноваційного розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, внутрішня ставка доходності, ефективність.

The acuteness of wide-ranged implementation of innovative projects directed to overcome the crisis condition and the economy's redirecting to sustainable development is discovered. The methodic of optimization of enterprise's innovative development is proposed.

Keywords: competitiveness, innovative development, internal rate of return, effectiveness, industrial enterprises.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується проблемами в області енергозбереження, матеріаломісткості та застарілості технологічної організації виробництва. Частка застарілого устаткування в окремих галузях промисловості становить 60–70 %. Вітчизняне машинобудування не забезпечує належних темпів оновлення основних засобів. В промисловості домінують відсталі технології, що призводить до невиправдано високого споживання матеріалів та енергоресурсів, яке є у 4–5 разів вищим, ніж у європейських країнах. Такі наслідки неефективного управління за командно-адміністративної економіки складно подолати за короткий термін.

Потреба виходу промислових підприємств із кризового стану та підвищення їх конкурентоспроможності вимагає впровадження інновацій для забезпечення ефективної діяльності як окремих підприємств, так і економіки країни в цілому. За рівнем впровадження інновацій оцінюється інноваційний розвиток вітчизняних підприємств. Інновація – не кожна новація чи нововведення, а тільки така, яка суттєво підвищує ефективність діючої системи, виробництва, продукту. Інноваційний розвиток надає підприємству можливість отримати значні прибутки, які в процесі розподілу є джерелом формування ВВП та бюджетів усіх рівнів, а також позабюджетних фондів. Більша частина зростання ВВП пов'язана не з капіталовкладеннями, а з технологічними нововведеннями.

Кількість інноваційно активних промислових підприємств за видами економічної діяльності відображені в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Кількість інноваційно активних промислових підприємств за видами економічної діяльності та їх питома вага в загальній кількості підприємств

	2005		2006		2007		2008		2009	
	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %
Промисловість	1193	11.9	1118	11.2	1472	14.2	1397	13.0	1411	12.8
Добувна промисловість	29	5.4	26	4.8	33	5.9	36	5.9	35	5.5
Переробна промисловість	1132	13.3	1058	12.4	1379	15.7	1305	14.3	1316	14.0
Виробництво та розподілення електричної енергії, газу та води	32	3.2	34	3.6	60	6.1	56	5.8	60	6.1

Частка вітчизняних підприємств, що впроваджували нововведення є незначною (знизилась з 13.7% в 2004 році до 12.8% в 2009 році). Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової виробництва останніх десяти років не перевищувала 12 %.

Україна має потужний науковий потенціал, однак кризові явища призвели до втрати попиту на наукову продукцію на внутрішньому ринку, тому за останні 15 років Україна значною мірою втратила свій інноваційний потенціал і відстала від країн Східної Європи: в 1990 році частка підприємств, що займалися розробкою і впровадженням нової або вдосконаленої продукції, становила 60–70 %, а до 2009 року вона скоротилася до 15 %, порівняно з 70 % у розвинених країнах і з 30 % у Польщі. Як показують дані таблиці 2, кількість підприємств, що впроваджували інновації скоротилася з 1491 в 2000 році до 1180 в 2009 році [1]. Відповідно до звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього Економічного Форуму, Україна займає 93 місце з технологічної готовності економіки, і 65 місце з інновацій у рейтингу зі 131 держави.

Інтеграція у світовий економічний простір вимагає зростання питомої ваги інноваційної продукції та збільшення обсягів наданих високотехнологічних послуг практично в усіх галузях та підприємствах. Згідно з даними таблиці 3 обсяг реалізованої інноваційної продукції збільшився за період 2000-2009р.р. з 12148.3 млн.грн до 31432.3 млн.грн, а обсяг реалізації принципово нової продукції за цей же період збільшився з 3813,6 млн. грн. до 8511.5 млн. грн.. Таким чином, питома вага принципово нової продукції в загальному обсязі реалізованої продукції знизилась з 31.4% до 27.1%. А у 2006 році питома вага принципово нової продукції в загальному обсязі реалізованої продукції досягала значення 58.9% (табл.3).

Таким чином, вихід з кризового стану та переорієнтація економіки на сталий розвиток можливі лише за умови широкомасштабної реалізації інноваційних проектів.

Проблема підвищення інноваційної активності промислових підприємств України органічно пов'язана з побудовою обґрунтованого наукового підходу до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку, який може бути сформований на основі впровадження нових і удосконалених підходів, методів, моделей управління інноваційним розвитком підприємства.

Основними чинниками, які обумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності, є такі:

- недосконалість законодавства в частині стимулювання з боку держави науково-технологічної та інноваційної діяльності;
- відсутність єдиної інноваційної інфраструктури, яка б поєднувала ланки "освіта" - "наука" - "виробництво";
- відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва;
- високий економічний ризик залучення інвестицій до сфери високотехнологічного виробництва;
- слабкий розвиток малого та середнього бізнесу як провідника інноваційного продукту до масового виробництва.

Міжнародною практикою визначено три типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення, яка полягає у використанні досягнень зарубіжного науково-технічного потенціалу у власній економіці;
- стратегія запозичення, сутність якої полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, що вже виробляється в інших країнах, шляхом використання власної дешевої робочої сили та існуючого науково-технічного потенціалу;

- стратегія нарощування, при якій використовується власний науково-технічний потенціал, залучаються іноземні вчені й конструктори, досягається інтеграція фундаментальної і прикладної науки.

На сьогоднішній день стан розвитку економіки України не може реалізувати перші два підходи за рахунок відсутності значних фінансових ресурсів, які потрібно спрямувати на купівлю ліцензій.

Водночас стратегії перенесення та запозичення несуть загрози того, що до країни надходитимуть морально застарілі технології.

Домінуючим повинен стати шлях розвитку, що ґрунтується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на заздалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу (розвиток космічної галузі, літакобудування та ін.).

Виходячи з того, що інноваційна діяльність промислових підприємств є вирішальним елементом розвитку сучасного виробництва, проблеми економічного обґрунтування інноваційних рішень набувають особливої актуальності.

Ці проблеми важливі як на рівні підприємств (організацій), так і на вищих рівнях управління національною економікою.

До функцій управління інноваційним розвитком промислового підприємства відносять:

- управління процесом формування варіантів інноваційного розвитку промислового підприємства (від впровадження одного локального або комплексних інноваційних проектів до повної інноваційної перебудови підприємства);
- управління ресурсами, які необхідні для інноваційного розвитку промислового підприємства;
- розподіл ресурсів по варіантам інноваційного розвитку промислового підприємства.

Головною метою управління інноваційним розвитком промислового підприємства є створення такого варіанту впровадження інноваційних заходів, який дозволяв при існуючих ресурсах досягати найвищого ефекту. Інноваційні заходи повинні не тільки підвищувати ефективність роботи підприємства, а й забезпечувати перехід на якісно новий рівень роботи підприємства.

Аналіз практики організації процесу інноваційного розвитку промислових підприємств, які в більшості характеризуються збільшенням частини застарілих технологій і обладнання, зниженням рівня модернізації і оновлення основних фондів, показав, що впровадження окремих (локальних) інноваційних заходів не дозволяє забезпечити високі темпи розвитку підприємства та галузі в цілому, досягти значного підвищення ефективності капітальних вкладень. Темпи зміни фондоозброєності випереджають темпи зростання продуктивності праці. Тому існуючі методи формування варіантів інноваційного розвитку промислових підприємств і вибору оптимальних потребують удосконалення.

Управління інноваційним розвитком промислового підприємства необхідно здійснювати на базі багатоваріантності рішень, що можна досягти за рахунок використання методів оптимізації варіантів інноваційного розвитку промислових підприємств.

На регіональному рівні одним із шляхів управління інвестиційною діяльністю є пошук джерел фінансування з метою оптимізації величини первісних інвестицій, тому що даний об'єкт інвестування може бути не загальнодержавного значення і не буде можливості розраховувати на пряме дотування та субсидіювання зі сторони держави. При цьому треба здійснювати не пошук об'єкта інвестування під існуючі інвестиції, а пошук інвестицій під вибрані на основі критеріїв оцінки інвестиційних рішень інвестиції. Структура проблеми управління інноваційним розвитком промислового підприємства представлена на рис.1.

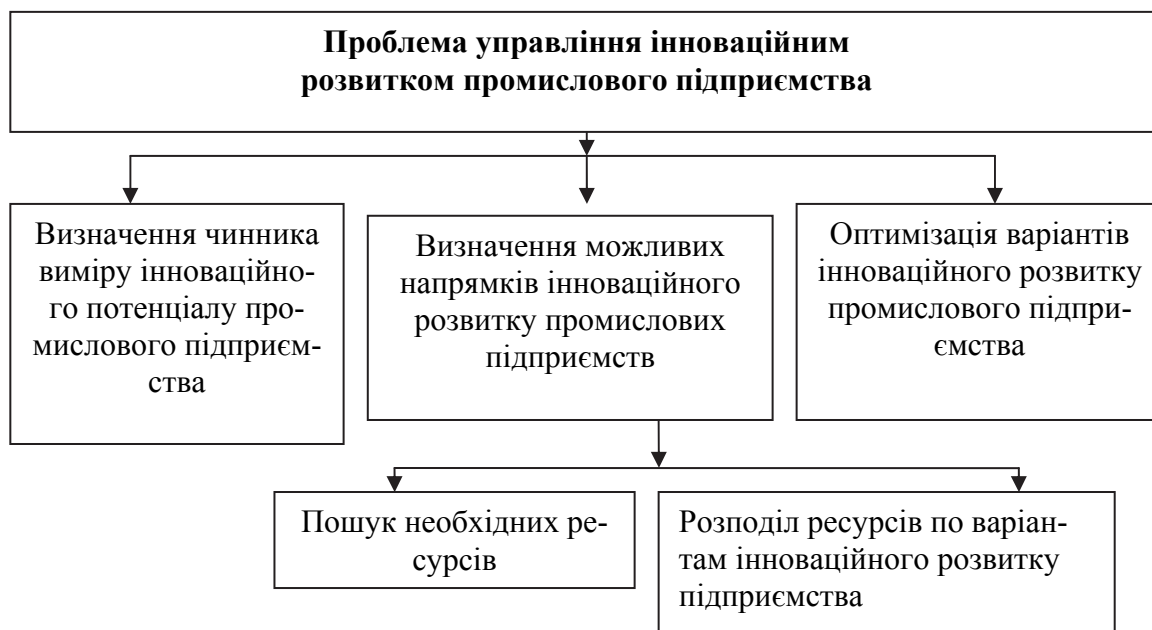


Рис. 1- Структура проблеми управління інноваційним розвитком промислового підприємства

Враховуючи багатоваріантні можливості залучення необхідних первісних інвестицій, більше уваги треба приділяти етапу оптимізації вартості залучення цих інвестицій, тому що вартість залучення різних джерел фінансування інвестицій може суттєво відрізнятись.

При визначенні доцільності впровадження інноваційних проектів в будь-якому критерії, які враховують вартість грошей у часі, присутні первісні інвестиції та дискontовані доходи від впровадження даного проекту. При цьому дисконтуються чисті доходи (за винятком витрат). Що ж стосується інвестицій, то враховується лише їхня первісна вартість і не приділяється необхідної уваги щодо вартості залучення цих коштів та їхньої залишкової або ліквідаційної вартості. З нашої точки зору, в критеріях оцінки інноваційних рішень необхідно враховувати повну вартість інвестицій, яка складається з наступних елементів:

$$I = I_n + BЗ + Bдл, \quad (1)$$

де I_n – сума коштів (власних та залучених), необхідних для впровадження інновації;

$BЗ$ – вартість залучення інвестицій різних форм,

$Bдл$ – дискontована ліквідаційна вартість інвестицій.

Вартість залучення (отримання) коштів буде впливати на кінцевий результат оцінки ефективності інвестицій. Вона визначається за допомогою середньозваженої вартості інвестицій.

Для вирішення поставленої задачі необхідно визначити значення середньозваженої вартості капіталу:

$$CBK = B_{вк} \times D_{вк} + \sum_{i=1}^n B_{зк_i} \times D_{зк_i}, \quad (2)$$

де $B_{вк}$ – ціна власного капіталу;

$B_{зк}$ – ціна позикового капіталу;

$D_{вк}$ – питома вага власного капіталу у загальному обсязі джерел фінансування;

$D_{зк}$ – питома вага позикового капіталу у загальному обсязі джерел фінансування.

В нинішніх умовах основними джерелами інвестиційних ресурсів є амортизаційні відрахування, інвестований на підприємстві прибуток та централізовані бюджетні кошти. Для активізації інвестиційної діяльності потрібна розвинута інфраструктура для її обслуговування, тобто створення інституціональних органів інвесторів, відповідних ринковій економіці. Насамперед потрібні банківське забезпечення, розширення масштабів доступного довгострокового кредитування з обґрунтованими відсотковими ставками та гарантованим поверненням кредитованих коштів. Значний вплив на пошук інвестиційної політики могло б мати використання тимчасово вільних коштів-заощаджень населення, коштів пенсійних, страхових та інших позабюджетних фондів. Основними джерелами інвестування стають кошти одних підприємств, що вкладають у розвиток інших. Це можуть бути або прямі позики, або придбання акцій, або вкладення коштів для участі у прибутку, або інші джерела. У всіх випадках має місце розширення інвестиційних можливостей підприємства і на цій основі підвищується значення вірного вибору джерел фінансування інвестицій оптимальної вартості. Виходячи зі сказаного, можна стверджувати, що при використанні усіх можливих джерел фінансування інвестицій, питання обґрунтованої вартості їх залучення стане досить важливим, як і розробка методики управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні з урахуванням оптимальної структури необхідних первісних інвестицій.

Невизначеність майбутніх умов, ризик невідповідності очікуваних доходів фактично отриманим, призводить до необхідності пошуку компромісу між ризиком і доходністю. Інноваційні рішення завжди розраховані на майбутнє і спрямовані в майбутнє, обґрунтований компроміс щодо ризику та доходності повинен мінімізувати втрачені інноваційні можливості.

У сучасних умовах управління інноваційною діяльністю підприємства потребує використання не тільки кількісних методів, а й творчого інтуїтивного підходу для обґрунтування впровадження саме цього інноваційного рішення в саме цьому місці технологічного ланцюга саме цього промислового підприємства для отримання найбільш вагомого економічного ефекту як для промислового підприємства, так і для галузі і країни в цілому.

Крім того, на наш погляд, при визначенні майбутніх грошових потоків від впровадження інноваційних рішень та первісних інвестицій необхідно враховувати так звану „втрачену можливість”, коли вибір одного варіанту розвитку промислового підприємства вимагає відмовитись від іншого і це, в свою чергу, впливатиме на вартість отриманих доходів в майбутньому (D_m).

$$D_m = \frac{D_1}{(1+i)^1} + \frac{D_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+i)^n} - \frac{Y}{(1+i)^n}, \quad (3)$$

де $-D_1, D_2, \dots, D_n$ – майбутні доходи першого, другого та n -ого років;

Y – втрачена можливість отримувати доходи, коли впровадження одного інноваційного проекту вимагає відмовитись від попереднього виду виробництва продукції.

Таке уточнення дозволить більш виважено визначити ефективність впровадження інноваційних рішень.

Розвиток будь-якого промислового підприємства відбувається в умовах певних обмежень (це природні, фінансові, земельні, трудові ресурси та інші), тому не всі запропоновані інноваційні заходи можуть бути впроваджені. Крім того, необхідно враховувати екологічну спрямованість інновацій.

Більш того, послідовність впровадження цих заходів також впливає на кінцеві показники роботи підприємства в цілому, тому розподіл впровадження даних заходів у часі також важлива задача.

Для визначення оптимального обсягу прибутку від впровадження інновацій доцільно побудувати економіко-математичну модель, що враховує економічні та статистичні дані про

роботу підприємства, економічні, технологічні, фінансові та природні обмеження, що впливають на результати його роботи.

Метою економіко-математичної моделі оптимізації інноваційного розвитку підприємства є вибір варіанту інноваційного розвитку промислового підприємства, що забезпечує високі техніко-економічні показники роботи підприємства, перехід його на якісно новий рівень роботи. В якості функції цілі (критерію оптимізації) доцільно максимізувати прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків і платежів.

Функція цілі економіко-математичної моделі має вигляд:

$$\sum_{i=1}^n ЧП_i \times Y_i \rightarrow \max \quad (4)$$

де $ЧП_i$ - чистий прибуток, який залишився у розпорядженні підприємства після сплати усіх податків і платежів при виконання i -го заходу, грн.;

Y_i - булева змінна;

i – номер заходу.

Максимізація прибутку за допомогою економіко-математичної моделі оптимізації інвестиційного розвитку підприємства здійснюється в умовах наступних обмежень:

– темпи зростання витрат підприємства мають не перевищувати темпів зростання виручки від реалізації:

$$\frac{\sum_{i=1}^n Z_i \times Y_i}{C_{звіт}} < \frac{\sum_{i=1}^n BP_i \times Y_i}{BP_{звіт}} \quad (5)$$

де Z_i - витрати підприємства для здійснення i -го заходу, грн;

$C_{звіт}$ – собівартість товарної продукції підприємства у звітному періоді, грн.;

BP_i – виручка від реалізації продукції, отримана під час впровадження i -го заходу, грн.;

$BP_{звіт}$ – виручка від реалізації продукції підприємства у звітному періоді, грн.

– ліміт капітальних вкладень, які виділені на інвестиційний розвиток підприємства (передбачимо, що в умовах кризи ми спроможні реінвестувати в активи підприємства до 50% нерозподіленого прибутку)

$$\sum_{i=1}^n K_i \times Y_i \leq 0,5 \times \Pi \quad (6)$$

де K_i – капітальні ресурси підприємства, необхідні для фінансування i -го заходу, грн;

Y_i – булева змінна;

Π – нерозподілений прибуток підприємства, грн.

– перевищення внутрішньої ставки доходності над середньогалузевою:

$$IRR_i \times Y_i \geq IRR_{встан} \quad (7)$$

де IRR_i – внутрішня ставка доходності, розрахована для i -го заходу, %;

$IRR_{встан}$ – встановлена достатня внутрішня ставка доходності на рівні підприємства.

– ліміт ресурсів по деяким видах ресурсів на здійснення заходів всіх напрямів технічного розвитку:

$$S_{звіт} + \sum_{i=1}^n S_i^{3P} \times Y_i \leq S_{підп}^{3P} \quad (8)$$

де $S_{звіт}$ – обсяг земельних ресурсів, використаних підприємством у звітному році, га;

S^{3P} – земельні ресурси підприємства, які можуть бути використані при впровадженні i -го заходу;

$S_{підп}^{3P}$ – загальна площа земельних ресурсів, якими володіє підприємство.

– за умовою включення варіанту в план інвестиційного розвитку

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{- якщо } i\text{-ий захід включений в план технічного розвитку підприємства;} \\ 0 & \text{- якщо } i\text{-ий захід не включений в план технічного розвитку підприємства.} \end{cases}$$

У нових умовах господарювання підприємством наводяться контрольні цифри і ліміти, до числа яких входять показники, використовувані в обмеженні 8.

Розглянута модель може бути вирішена методом цілочисельного лінійного програмування і використана для оптимізації прибутку, що залишається в розпорядженні промислового підприємства після сплати податків та платежів. Таким чином, нові підходи до управління прибутком підприємства дозволяють більш обґрунтовано визначити його розмір за існуючих обмежень.

Крім оптимізації величини прибутку, який залишиться в розпорядженні підприємства після сплати податків та платежів, наступним важливим кроком є оптимізація розподілу отриманого прибутку промислового підприємства.

Основною метою розподілу прибутку підприємства є забезпечення необхідної пропорційності між поточним його споживанням і нагромадженням для забезпечення виробничого розвитку для забезпечення зростання ринкової вартості підприємства у майбутньому періоді за рахунок капіталізації (реінвестування) частини прибутку.

Література:

1. Статистичний щорічний України за 2009 рік.- Державне управління статистики.-К.,2010.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Галушко О.С., 20.07.2011

Надійшла до редакції:

16.07.2011

УДК 658.012.2

Лісовенкова І. М.

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ

Визначено методологічні підходи до трактування змісту та структури поняття «виробничий потенціал». Сутність виробничого потенціалу представлена як цілісна інтегрована характеристика можливостей підприємства, що базується на комплексній оцінці рівня використання усіх видів ресурсів.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, структура потенціалу, ресурси, управління, підприємство

Methodological approaches to interpretation of essence and structure of production potential are considered. Essence of production potential is presented as single description of possibilities of enterprise, based on the complex estimation of level of use of all of types of resources.

Keywords: potential, production potential, structure of potential, resources, management, enterprise

Успішне функціонування підприємств неможливо забезпечити без чіткої організації управління і використання чинників виробництва, які визначають стратегію підприємства та його можливості поліпшення результатів фінансово-господарчої діяльності.

Сфера виробництва зазнала глибоких перетворень через розробку нових технологічних рішень, переоснащення, інноваційну діяльність. Завдання конкуренції перейшло зі сфери нарощування виробничих потужностей і пошуку нових ринків збуту до сфери інформаційних технологій, маркетингу і невиробничих заходів. Але роль виробничого аспекту не можна недооцінювати. Виробництво – це основа бізнесу промислових підприємств, а отже, потребує знаходження нових, цілеспрямованих і конкретних рішень для підвищення його потенціалу з урахуванням вимог і побажань споживачів продукції для отримання стійких конкурентних переваг на ринку в довгостроковій перспективі.

Необхідність управління використанням ресурсів, можливостями кожного підприємства по досягненню найкращих результатів виробничо-господарської діяльності витікає з об'єктивних вимог ринкової економіки. У сучасних економічних умовах у всьому світі та на Україні зокрема питання ефективності функціонування виробничих підприємств, оптимізації їх діяльності та утримання конкурентних переваг на ринку набувають особливої актуальності.

Відповідно до технологічних перетворень, інноваційного розвитку у виробництві важливого значення набуває розуміння потенціалу підприємства як характеристики практичного та результативного виконання виробничих операцій і максимального використання технологічних можливостей. Без знання виробничого потенціалу не можливі стратегічний розвиток і планування інших напрямів діяльності підприємства, оскільки характер виробничих процесів визначає відносну роль живої праці, споруд, устаткування, фінансових ресурсів і сировини в процесі формування можливостей розвитку підприємств, а специфіка організації виробництва обумовлює структурно - функціональні характеристики потенціалу.

Мета дослідження – розкрити сутність і структуру виробничого потенціалу підприємства в контексті необхідності забезпечення ефективності фінансово – економічної діяльності, конкурентоспроможності та максимального задоволення вимог і потреб споживачів.

Вибору виваженого курсу формування та нарощування виробничого потенціалу підприємством повинно передувати визначення змісту та структури самого поняття "виробничий потенціал". Проаналізуємо методологічні підходи до його трактування.

У загально понятійному значенні термін "потенціал" походить від латинського слова "potencia", що в перекладі означає приховану можливість, здатність, силу, які можуть виявитися за відомих умов.

Дослідженню різноманітних аспектів виробничого потенціалу підприємства присвячено праці О. Анчишкіна, О. Арєф'євої, А. Архангельського, І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорної, І. Рєпіної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та ін. Серед зарубіжних вчених на увагу заслуговують роботи І. Ансоффа, П. Друккера, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Тееса, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та ін.

Серед вітчизняних дослідників, що розглядають сутність «потенціалу», поки що немає єдності у підходах до тлумачення цього поняття, адже залежно від того, що вкладається у розуміння змісту цього терміну, залежить вибір подальших шляхів його формування та наращування.

Так, Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. виділяють два підходи: потенціал як ресурси та як сукупність можливостей [1]. Група ж авторів під керівництвом Федоніна О.С.[2] виділяють ще один підхід — потенціал як здатність виконувати завдання. На нашу думку, варто розглянути детальніше всі зазначені теоретичні підходи.

Ресурсний підхід. Згідно з цим підходом такі науковці, як Л.Абалкін, Н.Архангельський, С.Белова, Д.Черніков стверджували, що потенціал це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. Зокрема Л.І.Абалкін відмічає, що поняття "потенціал" і "ресурси" не слід протиставляти, оскільки потенціал представляє «узагальнену збірну характеристику ресурсів», прив'язану до місця та часу. В.Н.Архангельський під потенціалом розуміє наявні засоби, запаси, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або для вирішення певного завдання, тобто як сукупність реальних нагромаджень ресурсів. Такий підхід дозволяє систематизувати всі аспекти ресурсного забезпечення підприємства, визначити взаємозв'язки між ресурсами

«Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик. До недоліків такого підходу необхідно віднести також неврахування реальної ринкової ситуації, вимог і потреб споживачів продукту.

Такі науковці, як К.Л.Андрєєв, М.А.Іванов, Ю.Г.Одегов, розглядали потенціал як *вираження сукупної можливості об'єкта дослідження* (другий напрям) щодо виконання будь-яких завдань. На їхню думку, дослідження ефективності розвитку економіки повинні базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а виходячи з потенційних можливостей певного об'єкта. Такий підхід ґрунтується на визначеннях «потенціалу», що даються тлумачними словниками. Так, «Російський тлумачний словник» визначає потенціал як сукупність засобів, можливостей у якій-небудь галузі. У тлумачному словнику З. І. Ожегова і Н. Ю. Шведової таке визначення потенціалу: «...Ступінь потужності у якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей...».

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. зазначають, що потенціал — це наявні і потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його визначальними видами ресурсів [3].

Усі наведені визначення терміну «потенціал» мають багато загального. За винятком останнього визначення, вони відображають сукупність будь-яких можливостей у будь-якій сфері. Останнє ж визначення, на нашу думку, за ступенем узагальнення може стосуватися не тільки поняття «потенціал».

За третім напрямом підходу потенціал розглядається як *здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання*. Потенціал на думку прихильників цього підходу, є цілісним уявленням про єдність структури і функцій об'єкта, виявом їхнього взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання. Чим вдалішою є структура об'єкта і чим більше відповіда-

ють один одному його структурні та функціональні елементи, тим вищим буде потенціал цього об'єкта та його ефективність.

На підставі огляду існуючих досліджень з теми публікації нами надається в узагальненому вигляді еволюція наукового трактування терміну «потенціал» в економіці, яка відображає особливості не тільки розвитку теоретичних підходів до цього питання, але і рівня розвитку фінансово – економічних відносин, рівня виробничо-господарських відношень тощо (табл.1).

Таблиця 1

Еволюція наукового трактування терміну «потенціал» в економіці

Автор	Рік	Визначення
Воблій К.Г	1924	Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
Вейц В.	1927	Потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також відповідні матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
Струмилін С.Г.	1954	Економічний потенціал – сукупна виробнича сила усіх працездатних членів суспільства
Нємчинов В.С.	1967	Потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання.
Анчишкін О.І.	1973	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які у процесі виробництва набувають форми факторів виробництва
Абалкін Л.І.	1981	Потенціал – це узагальнена характеристика ресурсів, прив'язана до місця і часу
Архангельський В.М.	1983	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
Репіна І.М.	1998	Підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних), навичок, можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу для виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Чевганова В.Я., Карпенко Ю.В.	2000	Економічний потенціал — це можливість підприємства використовувати виробничий потенціал для випуску продукції в умовах впливу макро і мікросередовища
Олексюк О.І.	2001	Потенціал підприємства — можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
Герасимчук Г.В., Ковальська Л.Л.	2003	Потенціал — це максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням факторів впливу шляхом раціонального використання всіх видів ресурсів для досягнення потенціальних цілей
Федонін О.С.	2004	Потенціал підприємства – інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи щодо трансформування вхідних ресурсів за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси
Гавва В.Н., Божко Е.А.	2004	Стратегічний потенціал – граничні можливості щодо досягнення глобальних і локальних стратегічних цілей у відповідних умовах зовнішнього середовища.
Горяча О.Л.	2006	Потенціал - сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;представляє собою узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця та часу.

Не відхиляючи всіх підходів вчених-економістів до визначень потенціалу, погодимось з визначенням Герасимчук З.В. та Ковальської Л.Л., які вважають, що потенціал — це максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням впливу факторів шляхом раціонального використання усіх видів ресурсів для досягнення потенціальних цілей.

На думку Федоніна О.С., Репіної І.М. та Олексюка О.І., потенціал підприємства — це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати яких вирішальною мірою залежать ефективність економіки, темпи та якість її зростання. Отже, потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами [7]:

1. *Перша риса.* Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями у відповідній сфері соціально-економічної діяльності, до того ж, не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

2. *Друга риса.* Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявних ресурсів і резервів (матеріальних, економічних, фінансових, соціальних та ін.), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених, так і не залучених у виробництво, але підготовлених до використання.

3. *Третя риса.* Потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, скільки навичками різних категорій персоналу щодо його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.

4. *Четверта риса.* Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого або прибутку) визначаються також формою підприємства та адекватною їй організаційною структурою.

Отже, розглянуті підходи свідчать, що й досі домінує однобічний підхід до економічного трактування суті потенціалу — або як до сукупності ресурсів, або як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту.

Цікавою щодо цього є запропонована Н. Т. Ігнатенком та В. П. Руденком класифікація ознак поняття «потенціал», загальноновживана у вітчизняній науковій літературі (рис. 1.).



Рис.1. Класифікація ознак поняття «потенціал» за Н.Т.Ігнатенко та В.П.Руденко

Розглянуті підходи до визначення категорії "потенціал" спроектуємо на тлумачення поняття "виробничий потенціал", дослідивши проблематику визначення категорії "виробничий потенціал" за такими ознаками як: сукупність ресурсів, сукупність факторів виробництва, ефективне використання виробничої потужності в комплексі з метою досягнення максимального результату (рис.2).

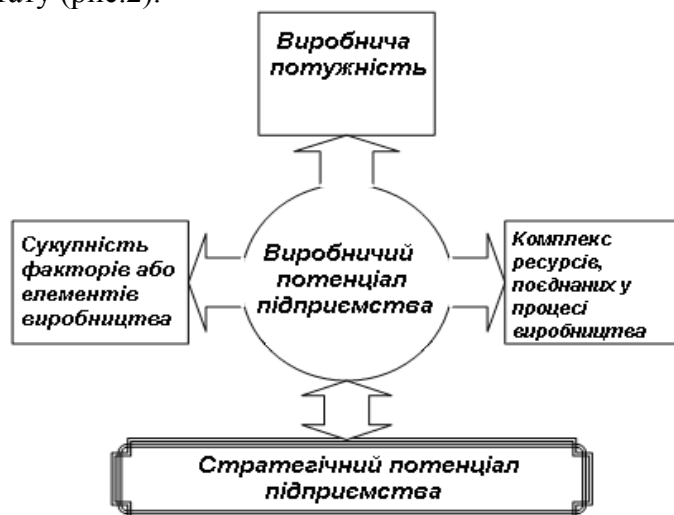


Рис.2. Підходи до визначення поняття «виробничий потенціал»

Узагальнюючи підходи сучасних науковців до визначення виробничого потенціалу підприємства, доходимо до висновків, що у більшості вони притримують ресурсну позицію (табл. 2).

Розглядаючи наведені вище трактування поняття "виробничий потенціал", приходимо до висновку, що жоден із дослідників не звернув уваги на такі важливі моменти, як:

— відтворювальний процес ресурсів, адже формування та нарощування виробничого потенціалу потребує не тільки використання певної сукупності ресурсів, їх постійного відтворення, але й оптимального співвідношення, що у кінцевому підсумку впливає на величину виробничого потенціалу;

— раціональність використання ресурсів, зокрема, їхнє екстенсивне використання може спричинити диспропорції природо-ресурсного потенціалу, що негативно впливає на відтворювальний процес виробничого потенціалу.

Таким чином, ресурсний підхід щодо визначення категорії "виробничий потенціал" не враховує усіх аспектів механізму його формування та нарощення.

Друга група авторів трактуєть *"виробничий потенціал"* як *сукупність факторів або елементів виробництва*. Роботи цієї групи авторів найкраще проаналізовані Герасимчук З.В. та Ковальською Л.Л. [1].

Нобелівський лауреат Д.Норт, наприклад, ототожнює виробничий потенціал із сукупністю факторів виробництва та товарів. П.Самуельсон вважає, що у ринкових відносинах економічний зміст категорії "виробничий потенціал" перетворюється на капітал.

У своїх дослідженнях В.К.Фальцман обмежує поняття "виробничий потенціал" основними фондами, потужностями, парком устаткування, які у свою чергу визначають виробничі можливості країни, здатність створювати матеріальні блага, необхідні суспільству.

О.Б.Чернега під виробничим потенціалом розуміє сукупність природних та трудових ресурсів, матеріальних умов, організаційних і інформаційних компонентів, що перебувають у діалектичному взаємозв'язку і функціонують як єдине ціле.

Таблиця 2

Визначення поняття «виробничий потенціал» у науковій літературі

Автор	Визначення
А.І.Анчишкін, Л.І. Абалкін, І.І. Лукінов, Д.А. Черников, В.І. Свободін, В.Кузьменко.	Виробничий потенціал – це набір ресурсів, які у процесі виробництва набувають форму факторів виробництва, а також кількість і якість ресурсів, якими розпоряджається та чи інша господарська система
Анчишкін О. І.	Виробничий потенціал це сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми і факторів виробництва
Іщук С.	Виробничий потенціал - це складна, організована, динамічна система, яка формується з множин елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визначені ринком
В.Кульменко, П.І.Шилепницький	Виробничий потенціал - сукупність ресурсів у вигляді обсягів нагромадження і підготовлених до переробки природних, матеріально-технічних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів, що здатні забезпечувати випуск продукції відповідної номенклатури та якості
Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І.	Виробничий потенціал - це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг)
Должанський І.З. та ін.	Виробничий потенціал – той обсяг робіт у наведених одиницях виміру витрат праці (нормо-годин), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу основними виробничими працівниками на базі наявних виробничих фондів при оптимальній організації праці й виробництва
Петровича Й.М.	Виробничий потенціал - це сукупність виробничих (матеріальних і трудових) ресурсів фірми, які можуть бути використані для реалізації цілей виробничого підприємництва
Добикіна О.К. та ін.	Виробничий потенціал - це здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва

Такий зміст поняття недостатній, оскільки при цьому не приділяється належна увага дослідженням визначальної ролі кожного елемента у загальній структурі виробничого потенціалу.

Третя група авторів розглядає *виробничий потенціал* як синонім *виробничої потужності*.

Так, Ю.Ю. Донець формулює виробничий потенціал як максимально можливий річний, добовий, годинний, або віднесений до іншої часової одиниці обсяг випуску продукції. Крім того, на його думку, поняття "виробничий потенціал" має територіальний характер і охоплює сукупність виробництв, розміщених на певній території.

Такі дослідники-економісти, як І.І. Іванов, О.В. Левіна, В.А. Міхальська вважають, що виробничий потенціал відображає максимально можливу здатність сфери матеріального виробництва до виконання робіт або виробництва продукції на основі збалансованого і гармонійного розвитку всіх його елементів.

Автори монографії під редакцією Н.М. Кириєнко, вважають, що виробничий потенціал у загальному вигляді може визначатися як сукупна виробнича сила або здатність суспільства створювати всю сукупність різноманітних матеріальних благ, що характеризується всіма наявними виробничими силами і освоєними природними багатствами, використаними для досягнення конкретних соціально-економічних цілей та завдань.

Отже, згадані автори ототожнюють виробничий потенціал з максимально можливим випуском продукції, робіт, послуг. Проте, на думку Герасимчук З.В. та Ковальської Л.Л., дослідники не уточнюють наскільки максимально необхідно нарощувати виробництво. Адже максимальне виробництво продукції може призвести до вичерпного використання ресурсів, що не завжди є доцільним. Тому, категорію "виробничий потенціал" необхідно трактувати з огляду на максимально можливі та доцільні обсяги виробництва продукції при раціональному використанні необхідних для процесу виробництва ресурсів.

Доцільно виокремити підхід Фомина П.А. та Старовойтова М.К., що визначають виробничий потенціал підприємства як: відносини на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найефективнішому використанні інтелектуального капіталу підприємства для пошуку передових форм організації виробництва; наявної техніки з метою впровадження найновітніших технологій; матеріальних ресурсів для забезпечення максимальної економії і оборотності [6].

Сучасне управління на мікрорівні ґрунтується на узагальненій оцінці можливостей підприємств для їх функціонування та динамічного розвитку. Така оцінка в наукових працях, а потім і в практичній діяльності стала виражатися за допомогою таких понять, як "виробничий потенціал", "трудовий потенціал", "іноваційний потенціал", "фінансовий потенціал" і інші. У системі вони описують різноманітні, але взаємозв'язані сторони існування і життєдіяльності підприємства. Більш того, усі вони відображають рівень використання тих, чи інших ресурсів, і впливають на результати виробничо-господарської діяльності підприємства будь-якої галузі, форми власності та напрямку діяльності. Тому на нашу думку їх можна об'єднати в одне інтегруюче поняття - "виробничо-господарський потенціал", який має внутрішню цілісність і якби завершує понятійний ряд потенціалів, що дотепер використовуються в економічних дослідженнях.

Виробничо-господарський потенціал на наш погляд характеризується чотирма основними рисами.

Перша риса. Виробничо-господарський потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері економічної діяльності. При цьому не тільки реалізованими, але й нереалізованими по яким-небудь причинам.

Друга риса. Можливості будь-якого підприємства в більшості залежать від наявності ресурсів та резервів, не залучених у виробництво. Тому виробничо-господарський потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для використання.

Третя риса полягає в тому, що виробничо-господарський потенціал визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але й ще навиками різних категорій персоналу для його використання з метою виробу продукції, отриманню максимального прибутку і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку підприємства.

Четверта риса. Рівень і результати реалізації виробничо-господарського потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції, собівартість, рентабельність або отриманий дохід та ін.) визначаються також формою підприємництва і адекватної до неї організаційної структури підприємства.

Між складовими елементами виробничо-господарського потенціалу складаються певні взаємозв'язки, які виникають з технології, організації і управління виробництвом. Незва-

жаючи на різні підходи до структурної характеристики потенціалу підприємства, ознаки, якими повинні володіти його елементи, зостаються такими:

- елементи повинні функціонувати одночасно і в сукупності, так як закономірності розвитку потенціалу не можуть бути розкриті окремо, а тільки в поєднанні їх, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;
- складові елементи потенціалу повинні бути взаємозамінними і адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються.

Враховуючи це, в найбільш загальному вигляді виробничо-господарський потенціал ефективної діяльності підприємства (ВГП) можна представити такою функцією:

$$ВГП = f(K_{пна}, K_{воа}, K_{рс}, K_{еу}, K_{фе}, K_{ін}), \quad (1)$$

де $K_{пна}$ — коефіцієнт використання потенціалу по необоротних активах;

$K_{воа}$ — коефіцієнт використання потенціалу по виробничих оборотних активах;

$K_{рс}$ — коефіцієнт використання потенціалу по робочій силі;

$K_{еу}$ — коефіцієнт використання потенціалу по ефективності управління;

$K_{фе}$ — коефіцієнт використання фінансово – економічного потенціалу;

$K_{ін}$ — коефіцієнт використання інтелектуального потенціалу.

Така різноманітність індикаторів оцінки елементів, що складають виробничо-господарський потенціал, допускає відповідну різноманітність його критеріїв, а також приватних і інтегральних показників. Це вимагає наявності системи критеріїв і показників, яка б:

- адекватно відображала тенденції розвитку і пріоритетні напрями і цілі фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства;
- твердо спиралася на умови пропорційності відтворювальних процесів і відповідала закономірності кругообігу капіталу;
- враховувала актуалізацію фінансової оцінки потенціалу;
- визначала перспективи розвитку виробничо-господарського потенціалу діяльності, з погляду збереження і підтримки вартості підприємства;
- динаміки показників.

Виходячи з вищенаведеного, ми вважаємо, що виробничо-господарський потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників. Причому, у залежності від природи самого показника чи то застосовувати вартісну оцінку, чи натуральну.

Продовження дослідження автор статті планує присвятити питанням виміру величини виробничого потенціалу і рівня ефективності його використання

Таким чином, теоретико-методологічне визначення поняття потенціалу та обґрунтування чинників, що впливають на рівень його використання, є актуальним, має не тільки важливе наукове, але й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання і управління їм.

Література:

1. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. — Луцьк: ЛДТУ, 2003. — 242 с.
2. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. пос. — К.: КНЕУ, 2004.- 316 с.
3. Райзберг Б.А. Сучасний економічний словник./ Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева — М.: Фінанси і статистика, 2003. — 363 с.
4. Горяча О.Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення формування та управління виробничим потенціалом підприємств / О.Л. Горяча // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. — Вип. № 1(15). — Дніпропетровськ, 2006. — С. 60-64.
5. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Ішук // Регіональна економіка. 2005. — №3. — С.48-56.

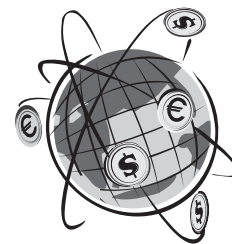
6. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. — М.: Высшая школа, 2002. — с.36-44.
7. Дидык Л.М. Предпринимательский потенциал предприятия и проблемы его оценки / Л.М. Дидык, И.М. Лисовенкова // Академічний огляд. Економіка та підприємництво: НГАУ, ДАУБП, № 2, 2000.- С.90-93.
8. Адаптационный механизм управления потенциалом промышленного предприятия. [Електронний ресурс]/ Режим доступу: URL/ <http://avtoreferat.net/content/view/13888/46/>

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Швецем В.Я., 15.06.2011 р.

Надійшла до редакції:

21.06.2011 р.



УДК: 336.77.067:303.725

Siarka Paweł

ATTEMPT OF ESTIMATING CREDIT RISK OF SELECTED BANKS IN POLAND WITH USE OF RISK-NEUTRAL MODEL

Подано альтернативні підходи до оцінки кредитного ризику, у т.ч. аналіз умов оцінки вартості кредиту з урахуванням рівня кредитного ризику. Запропоновано використання ризик-нейтральної моделі для оцінки кредитного ризику приватних кредитів, представлено результати розрахунку кредитного ризику споживчих кредитів для окремих фінансових інститутів.

Ключові слова: кредитний ризик, споживчий кредит, оцінка кредитного ризику, ризик-нейтральна модель

This paper presents alternative approach to the issue of credit risk assessment, including the analysis of credit price conditions supposed to implicate the level of credit risk. The paper is concentrated on implementation of the risk-neutral model in order to assess credit risk of retail products, includes results of calculations carried out for selected financial institutions offering retail loans.

Keywords: credit risk, retail loans, credit risk assessment, risk-neutral model.

One of key elements of conducting investment activities is the issue of asset pricing. Cash flows generated by a given financial instrument constitute usually main source of its value, thus, their determination is so important. The uncertainty concerning future cash flows forces investors to estimate the probability of their occurrence, as well as to construct other measures enabling determination of real value of a given instrument. The acceptance of the efficient market hypothesis formulated by Louis Bachelier in 1900 (Bachelier 1990), revived by Eugene Fama (Fama 1970) seventy years later, generates the series of implications allowing for reversing traditional pricing process. Let us assume figuratively that instrument's market price is a risk function in the following form:

$$P = f(R),$$

Where P means instrument's market price, R is a measure of the uncertainty of cash flows generated by a financial instrument, $f()$ is a function describing the relation between two above-mentioned elements. Due to the above-determined relation, it is possible to pose a question not about a price, but about the uncertainty accompanying generated cash flows. Assuming that the efficient market is able to set the P price properly, designation of a scale of the uncertainty inseparably connected with a given instrument may be written down symbolically in the following form:

$$R = f^{-1}(P).$$

Practitioners have used this approach so far usually in order to determine the insolvency risk of an issuer of bonds based on their prices. Deriving from it, the conception of risk neutrality enabled the analysis of insolvency risk in the context of spread understood as a difference between bond interest rate and return rate on risk-free instruments. Forecasts of the probability of insolvency set in this way do not always correspond with empirically observed values. As the first one, Arrow (1953) was conducting works on the issue of relation between so-called natural and neutral coefficients. That theory was constantly being developed in following years. For the first time, it was used in the context of derivative instrument pricing by Cox and Ross (1976). Then, Harrison and Kreps (1979), as well as Harrison and Pliska (1981), contributed to the development and popularisa-

tion of that theory. Promising results of researches may be found in works by Elton (2001), who conducted detailed research of spreads in the context of historical default rates and recovery rates. Delianedis and Geske (1998) made an attempt of explaining relations between observed default rates and indicators set according to the risk-neutrality principle.

The issue of estimating the insolvency risk of companies based on spreads is broadly described in the literature. Easy access to data in the form of historical default rates, as well as of ratings given by specialised companies, is favourable for publications. Publicly accessible bond quotations enabling determination of spreads are equally important for the development of this approach. Moreover, for more than twenty years the bond market has been dynamically developing. According to the Bank of International Settlements data, total value of bonds in the beginning of year 2010 exceeded 91 trillion dollars. All these cause that market efficiency in this sector is constantly getting stronger. Still consolidating assumptions accepted in the model cause that credit risk analysts commonly apply this methodology with some changes. One of the most spectacular applications is the Loan Analysis System (KPMG 1998) based on this theory and used by investment companies.

In this paper, one presents the attempt of using the conception of assessing insolvency risk in the context of retail credits, with keeping the risk-neutral approach. The aim of this paper is to establish the insolvency risk in the context of quoted method for the biggest retail banks in Poland. This aim requires changes in the classical model, in order to make it consistent with the structure of instalment retail products. In this paper, one verifies the hypothesis about the possibility of using the method for assessing credit risk of retail loans. Moreover, one discusses the usefulness of the method and interpretation of its results in the context of ignoring or not fulfilling some assumptions.

This paper starts from presentation of the risk-neutral valuation method. Then there is presented the pricing model, which takes into regard the specificity of retail loans. Further, one presents the example, in which credit price parameters offered by particular banks are analysed, in order to estimate the level of credit risk. The review of loan offers of particular banks enabled formulation of conclusions concerning the strategy implemented by banks.

Risk-assessment model presented in this paper is based on the risk-neutral valuation method. The above-mentioned approach states that investors having the possibility of trading assets on the financial market perform their pricing with use of risk-free instruments. One shall emphasise here that investors assess so-called expected profitability, that is the one resulting from cash flows generated by financial instruments, not from scheduled cash flows. Real cash flows, in the case of instruments like credits or loans, constitute capital and interest payments decreased (realigned) by possible losses on insolvency, as well as enriched by debt-collecting actions.

Direct implication of accepted assumptions is the conclusion that in the case of assets such as credits, so called bank margin, calculated as a difference between the effective interest rate and the rate specific for risk-free assets, is a "shock absorber" of losses, which source is credit risk.

The fundamental assumption here is the lack of arbitrage opportunity. This conception constitutes the basis of many theories commonly applied in the financial sector. It refers to all participants of the financial market. The following example constitutes figurative presentation of the significance of this principle. Let us assume that the lender notices that they might grant a loan (at a certain level of risk) with higher interest rate than other risk-free instruments on the market. Thus, theoretically higher interest rate implicates higher return rate, what is obviously favourable for a creditor. Nevertheless, this "surplus" of an interest rate above the profitability of risk-free instruments according to the presented theory has its source directly in future losses caused by the insolvency risk. Therefore, this "surplus" reflects losses connected with the credit risk.

A difference between lending interest rate and risk-free instrument interest rate does not mean that such a loss is going to be observed in the case of given loan. It means only that when having relatively big portfolio of such instruments, one shall expect an average loss on this actual level.

Let us assume as an example that the efficient profitability of average loan is on the higher level than the profitability of risk-free instruments. Observed lack of balance enables conducting arbitral transaction. In the case of “increased” profitability of loans, it is not hard to notice that if such a situation happened on the market, investors using that state of affairs would appear. Their activities would include investing funds in that asset, with simultaneous financing itself by lower, market cost. Difference between expected return rate on a risk asset and a cost of finance acquiring would lead to getting profits without a risk. Such an activity is purely arbitral. In the opposite case, that is when expected return rate on risky loans is lower than the rate characterising risk-free instruments, it would also force arbitral activities. As one mentioned before, one of fundamental assumptions of principles concerning financial instrument pricing is the principle of the lack of arbitrage opportunity. Thus, it turns out that the market is balanced if there is no arbitrage opportunity. Therefore, there is no possibility of appearance of implied probabilities of insolvency that would not reflect the real credit risk level.

Presented theory is in some way an alternative approach in relation to traditional methods of calculating the insolvency risk. Mostly the direct way of estimating risk is based on historical data allowing for calculation of so-called natural risk coefficients. Presented model consistent with the risk-neutrality principle focuses on estimating implied risk coefficients.

In order to present the idea of pricing according to the risk-neutral approach, let us assume that on the market one quotes risk-free bonds with any face value. Moreover, the access to these bonds is unlimited, and they can be continuously rolled. The return rate on such bonds is a risk-free rate. On the other hand, on the financial market other assets are accessible, which also generate cash flows, but there is no certainty concerning their realisation. Thus, investor has the opportunity of investing their funds in a risk-free instrument and an instrument with significant risk. In the case of risk-free bond, after one year investor receives the amount of investment increased by r , where r is a risk-free rate. Investor is sure about this occurrence due to accepted assumptions. After one year, value of a risky asset is a random variable taking two possible states:

$$\hat{X} = \begin{cases} RX & \text{with probability. } q \\ X & \text{with probability } (1-q) \end{cases},$$

Where X is a receivables resulting from the obligation assigned to a risky asset, q means risk-neutral probability of default, R is a recovery rate.

Expected value of the above-mentioned instrument is set in accordance with the following formula:

$$E(X) = qRX + (1-q)X \quad [1]$$

Thus, due to assumptions resulting from the presented approach, present value of a risky asset shall be equal to its expected value discounted with a risk-free rate:

$$\frac{X}{(1+s)} = \frac{E(X)}{(1+r)} \quad [2]$$

Where s is a interest rate assigned to a risk asset.

Thus, we receive

$$q = \frac{1}{1-R} \left[1 - \left(\frac{1+s}{1+r} \right)^{-1} \right] \quad [3]$$

The above-mentioned formula presents relation among an interest rate of a risky asset, probability of default, risk-free interest rate and recovery rate.

In order to use the above-mentioned formula in the process of assessing risk of much more complicated instrument as an retail loan, one shall conduct its decomposition into particular components creating its cash flows. Each instalment credit may be presented as a set of zero coupon bonds

maturing cyclically one after another. Maturities of particular bonds in this approach correspond with payment due dates, so they include the principal and interest components. Accepting equal instalments in relation to loan, after its decomposition, we obtain a set of bonds with non-linear decreasing nominal values. The lack of linearity is a reflection of the proportion of principal in fixed credit instalment. It is worth to mention that obtained set of bonds does not actually constitute a classical portfolio. That is because we assume that in the moment of occurrence of client's insolvency, we treat all bonds reflecting non-matured credit instalments as defaulted (with the accuracy to the recovery rate). Thus, the chronology of maturity in created set of bonds is so important.

Another problem on the way of assessing credit risk of retail loans, based on risk-neutrality approach, is a difficulty of recognition of bank costs resulting from granting and servicing the loan. These costs include salaries of sales assistants, back-office employees, as well as costs resulting from rents or payments for development and maintenance of IT services. Further, the level of costs will be established on a flat rate basis as a gross percentage of loan. One will carry out the cost estimation separately for each business line including cash loans, car loans and mortgage loans.

Taking into regard the above-mentioned stipulations, one assumed that time scheme of coupon maturity of a risk-free instrument is similar to the loan structure. Such an approach prevents from the appearance of undesirable liquidity excesses on the side of risk-free instrument in relation to loan, due to what presentation of the risk-neutrality conception becomes simpler. From the practical point of view, when analysing risk of whole credit portfolio, it is not difficult to construct analogous risk-free instrument portfolio with similar structure of capital flow. Thus, the following formula presents the relation between flows resulting from risky asset such as loan and risk-free asset:

$$\sum_{i=1}^n \frac{\left[\left(H_i - \sum_{j=1}^i L_j \right) \cdot \frac{s}{12} - k_i - P_{R,i} + P_{A,i} \right]}{\left(1 + \frac{r}{12} \right)^i} = \sum_{i=1}^n \frac{\left[S_i \cdot \frac{r}{12} \right] + P_{L,i}}{\left(1 + \frac{r}{12} \right)^i} \quad [4]$$

Where:

H_i - scheduled outstanding in i month of loan life.

L_j - decrease of working outstanding as a result of credit risk in j month of loan life.

s - annual interest rate of loan.

n - efficient length of loan life counted in months.

S_i - risk-free instrument outstanding in i month.

k_i - costs of granting and loan servicing in the i loan instalment.

$P_{R,i}$ - principal value in i instalment that did not go to bank due to credit risk.

$P_{A,i}$ - scheduled principal flows of a loan.

$P_{L,i}$ - scheduled principal flows of a risk-free asset.

Formula no. 4 presents the balance of flows received from the asset in the form of loan and of flows of the risk-free asset. Simplifying, we can accept a treasury bond as a risk-free asset, thereby overlooking the issue of securing costs of bond risk with CDSs (Credit Default Swap). From the point of view of estimating implied risk level, we are going to be interested in a value of final loss in relation to a value of granted loan, that is:

$$EL = \frac{\sum_{j=1}^n L_j}{H_1}$$

where:

EL - percentile indicator of expected loss.

EL indicator presents expressed in percents part of principal lent to a borrower, which was not repaid due to realisation of a credit risk.

Further, as a simplification we state that lowering the loan outstanding due to credit risk happens once in 1/3 loan life period, but costs of granting and loan servicing are distributed in a linear way during whole credit life. The first assumption means that the occurrence of credit risk happens on average in 1/3 credit life. This assumption corresponds with empirical observations made by author based on retail loan portfolio. The second assumption about the linearity in time of incurred loan servicing costs also does not constitute significant simplification in relation to empirical observations.

One of the most important model parameters is a lending rate. In this case, model shall not take into regard nominal interest rate resulting from a credit agreement. Nominal interest rate is calculated from the gross value of loan, including the principal paid to a borrower, as well as credited commissions and loan insurance premium. These two last elements may constitute together almost 20% gross value of loan. They do not show features of real flows in the moment of granting a loan, but they are elements of a bank profit and loss account, similarly to interests set according to nominal interest rate. Much more favourable is taking into regard the real annual interest rate in a model - bank is obliged to inform on it under the Consumer Credit Act. Many banks calculating RAIR (Real Annual Interest Rate) do not take into regard costs connected with insuring the rest of debt. So calculations of the RAIR are conducted independently regarding all costs, in order to keep the comparability of data from different banks.

Calculations of the expected value of a credit risk were conducted in accordance with presented risk-neutral model and with use of commonly accessible bank loan offers. One analysed loan offers referring to three types of bank products: cash loan, car loan and mortgage loan. For the needs of that analysis, one assumed that risk-free rate was equal to the WIBOR 6M rate coming to 4.5% a year as for the day of analysis. From the point of view of conducting necessary calculations, the significant parameter is the value of costs of granting and loan servicing. This sum contains mostly of a loan granting cost, which depends on the accepted sale structure. In the example based on experiences gained in the financial sector, one assumed that in the case of cash loans, cost of granting and loan servicing should oscillate around 10% gross value of granted loan. For car loans, costs of granting and loan servicing was accepted on the level of 15% gross loan value; for mortgage loans that cost came to 2%. The above-mentioned costs for particular credit products refer to the whole period of loan life, although their significant part is incurred in the initial phase of credit life. Table 1 presents the results of analysis conducted for cash loans being sold by leading financial institutions in Poland.

Table 1

Cash loans risk - comparative analysis.

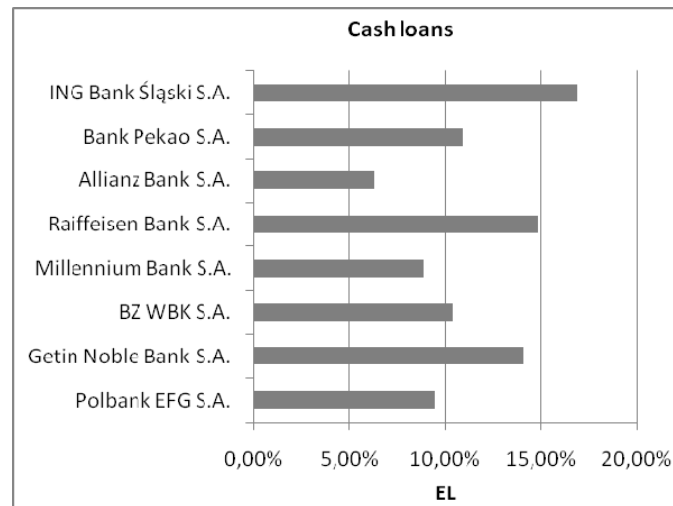
	Polbank EFG S.A.	Getin Noble Bank S.A.	BZ WBK S.A.	Millennium Bank S.A.	Raiffeisen Bank S.A.	Allianz Bank S.A.	Bank Pekao S.A.	ING Bank Śląski S.A.
Real Annual Interest Rate	22,9%	22,9%	19,5%	18,2%	23,6%	16,0%	20,0%	25,5%
cost of loan servicing	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
EL	9,51%	14,1%	10,4%	8,9%	14,9%	6,3%	10,9%	16,9%

Source: author's work.

The last row in Table 1 presents results of estimates of the EL indicator, which may be interpreted as an expected percentile loss of principal in a loan portfolio. Obtained results present small but clear differences of the level of estimated risk. Relatively highest value of EL was obtained by ING Bank Śląski S.A.

Reiffeisen Bank S.A. and Getin Noble S.A. got similar result. Decidedly lower values were obtained by other banks, among which Allianz Bank S.A. got the lowest risk level.

Figure 1 presents in a graphical way risk values obtained for particular financial institutions.



Source: author's work.

Fig. 1 Comparison of cash loan risk.

Table 2 presents data and results of risk analysis of particular financial institutions in the context of car loan portfolio.

Table 2

Car loan risk - comparative analysis

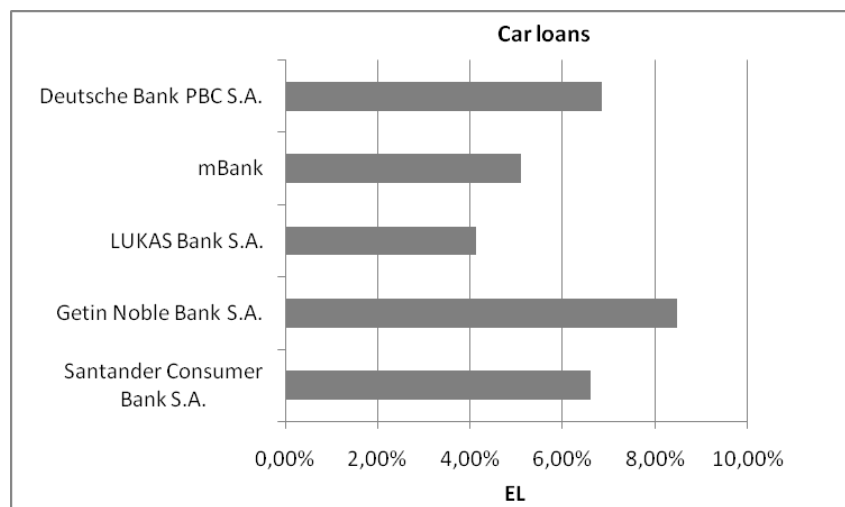
	Santander Consumer Bank S.A.	Getin Noble Bank S.A.	LUKAS Bank S.A.	mBank	Deutsche Bank PBC S.A.
Real Annual Interest Rate	15,0%	16,2%	13,5%	14,1%	15,2%
cost of loan servicing	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%
EL	6,63%	8,5%	4,1%	5,1%	6,8%

Source: author's work.

In the case of car loans, differences among losses are much lower than in the case of cash loans. The highest loss estimate was obtained for Getin Noble Bank S.A., which similarly to the case of previous loan product, shows the highest level of EL estimate. The lowest level of EL indicator is obtained for the Lukas Bank S.A.

Figure 2 presents in a graphical way the results of EL indicator estimates obtained for car loans.

In the case of car loans, one shall pay attention to relatively big convergence of obtained EL estimates. With average value of loss level coming to 6.24%, standard deviation was about 1.5%. It may be compared to EL standard deviation set for cash loans coming to 3.3%, that is over twice higher.



Source: author's work.

Fig. 2 Comparison of car loan risk.

Table 3 presents the analysis of an offer of mortgage loans directed to individuals buying residential real estates.

Table 3

Mortgage loan risk - comparative analysis

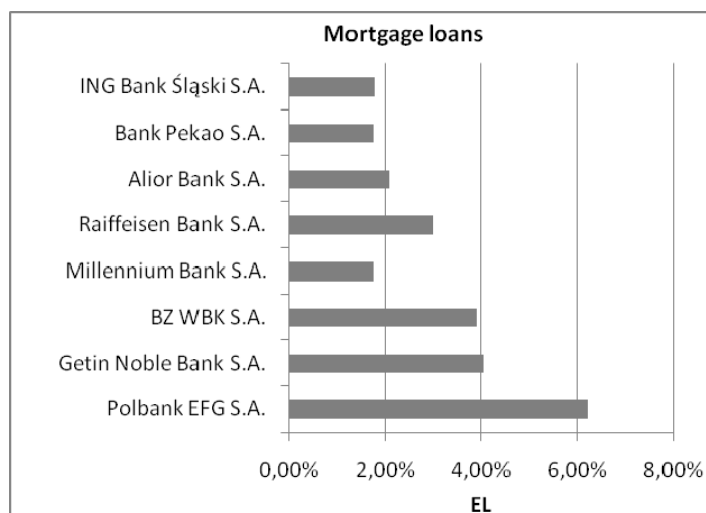
	Polbank EFG S.A.	Getin Noble Bank S.A.	BZ WBK S.A.	Millennium Bank S.A.	Raiffeisen Bank S.A.	Alior Bank S.A.	Bank Pekao S.A.	ING Bank Śląski S.A.
Real Annual Interest Rate	7,4%	6,7%	6,6%	5,9%	6,3%	6,1%	5,9%	5,9%
cost of loan servicing	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
EL	6,24%	4,07%	3,92%	1,76%	3,02%	2,10%	1,76%	1,79%

Source: author's work.

Relatively low interest rate of mortgage loans cause that obtained estimates of EL are close to each other. Mortgage loans have always been characterised by the lowest level of credit risk in relation to other credit products. One shall notice reasons of such a state of affairs both in a value of loan collateral, and in the fact that the aim of such loan concerns one of the most basic human needs. Thus, the borrower's determination to repay it is very high. Obtained results confirm low level of risk measured with use of EL estimator. Principal loss for distinguished banks comes on average to 3%. The highest risk level among all tested offers was obtained for Polbank, which level of EL came to 6.24%. Figure 3 presents in a graphical way results obtained for particular banks in relation to mortgage loans for purchase of residential real estates.

One shall treat results obtained during the analysis with great carefulness. Direct interpretation of EL indicator as a value of actual risk may lead to formulation of wrong conclusions. Use of models presented in this paper requires fulfilling rigorous assumption concerning the market, on which one conducts banking activities. Currently, market of banking activities in Poland and all over the world is significantly regulated.

High financial barrier of entering the market of banking activities, as well as significant element of gaining the know-how, cause that the assumption of model consisting of getting by investors one return rate regardless of a type of instrument they are investing in, may not be fulfilled. Then, direct result of this state of affairs can be overestimation of losses by a model.



Source: author's work.

Fig. 3 Comparison of mortgage loan risk.

Regardless of fulfilling the above-mentioned assumption, separate aspect is use of the model in order to compare and classify banks due to a level of risk. It appears that on the assumption of equal (or similar) ROA indicator (Return on Assets) for all banks, it is possible to order banks due to portfolio risk, even when obtained risk results are overestimated. Return on assets kept on the same level in different banks means that, after taking costs into regard (including risk costs), obtained financial results stay equal. Thus, differences in incomes resulting from different lending interest rates, as well as from other price parameters, must be balanced by incurred costs. In the opposite case, results measured by ROA would be different. Taking into account the structure of costs incurred by banks in Poland and similar costs of granting and loan servicing, the most important element of balancing incomes and costs enabling keeping equal for all ROA is a cost in the form of risk. Thus, the fundamental issue is verification of the assumption concerning the level of dispersion of return on assets obtained in Polish banking sector. Table 4 presents results of return on assets of selected banks for year 2010.

Results presented in Table 4 are characterised with relatively high similarity. Average value for banks came to 1.19%, and most of indicators are placed within the range from 1% to 2%.

Table 4

ROA indicators of selected banks for year 2010

	Getin Noble Bank S.A.	BZ WBK S.A.	Millennium Bank S.A.	Raiffeisen Bank S.A.	BRE Bank S.A.	Bank Pekao S.A.	ING Bank Śląski S.A.	Santander Consumer Bank S.A.	Bank Handlowy
ROA	1.15%	1.77%	0.71%	1.05%	0.74%	1.90%	1.21%	0.26%	1.92%

Source: author's work.

The exception here includes BRE Bank, Santander Consumer Bank and Millennium Bank. Similar results of ROA indicators of different banks indicate obtaining by them similar profitability of loans. Therefore, this constitutes strong argument supporting the thesis about the occurrence of a dependency between price parameters and credit risk. When we assume that bank profitability is approximately the same, higher risk in one bank has to be compensated by higher level of profits from credit in the form of credit interest or other elements with the character of commission. Some disturbances of this relation may be caused by other bank costs, as for example deposit costs. Nevertheless, the deposit market in Poland is so stable, and differences in deposit interest rates so small

that it can be omitted. Thus, the assumption stating that costs of funding in banks are approximately the same seems to be justified. In addition, the assumption of similar structure of other costs in banks seems to be reasonable simplification.

Undoubtedly, information concerning return on assets regarding particular business lines including separately cash loans, car loans and mortgage loans, would have favourable influence on the quality of estimates. However, thanks to interviewing banks usually protecting this kind of information, one managed to acquire the knowledge that differences in the profitability level of particular products are not so significant that they could significantly influence final estimate of a portfolio risk.

The above-presented aspects conditioning the possibility of using described approach to assessing credit risk highlight the problem of interpreting obtained results. The lack of meeting the above-mentioned assumptions may mean underestimation or overestimation of a value of real risk. What's more, risk estimations obtained due to risk neutral approach gets one more interpretation that is very significant from the practical point of view. Releasing this model from the assumption stating that bank owners obtain return rate on capital analogous to return rate on risk-free instruments, we receive risk estimate with interesting interpretation. One shall point out here that it is not important now if bank is managed in order to make return rate higher than risk-free rate, or if bank is managed in the way causing capital depletion resulting from incurred losses. Therefore, the value of estimated risk in the form of EL reflects maximum loss, at which bank earns on loan portfolio as much as it would earn on investing the same funds in risk-free instruments. Moreover, when we replace risk-free rate with average interest rate of bank's deposit, then estimated EL informs us on maximum risk level, exceeding of which may cause negative portfolio profitability. In this way, the estimation of EL gets new interpretation in the form of threshold level of risk conditioning positive financial result. The value of EL set for Allianz Bank for cash loans may be an interesting example illustrating this risk threshold. This bank with the result of 6.3% is characterised by the lowest EL value among all analysed banks. It is worth to add that average EL value for analysed banks came to 11.6%, which is almost two times higher than in Allianz Bank. One shall mention here the significant increase of credit risk in all retail banks because of financial crisis in year 2008. Thereby, buffer set for credit risk in the form of maximum risk increase conditioning positive financial result has been narrowed down, and in many cases, it could even be exceeded. This situation will happen the soonest in banks with the lowest EL value estimated in accordance with the risk-neutral approach. Keeping then positive bank profitability would require either the extraordinary policy limiting costs of activities, or much more efficient risk management system than in other banks. Eventually, it seems that border risk value for Allianz Bank was exceeded, what may be proved by financial results from year 2009 on the level of 126 million PLN losses and announced losses in year 2010 exceeding 100 million PLN.

Undoubtedly, the model of credit risk assessment used in this paper has many disadvantages, apart from its advantages. One of basic inconveniences is the fundamental assumption about the risk-neutrality of investors, resulting in obtaining set return rate for all investments. In the most economically developed countries, such an assumption seems to be justified, but in Poland bank service market is still at the initial stage of development. The best example of this is great diversity of prices of credit offers. Nevertheless, results of credit risk of selected banks obtained in the course of analysis oscillate around the risk value observed upon historical data. Thereby, this confirms the usefulness of the model and its utility in the process of credit risk estimation. Certainly, obtained results motivate to further development of this type of models. On the one hand, they are the alternative for traditional models of credit risk measurement; on the other hand, they often constitute the only possibility of risk assessment when there is no access to historical data. Exactly this feature may be particularly useful and may constitute support of the risk management system in a

bank, which based on the described model may carry out periodical positioning of its risk level in the background of other banks. When estimating risk of its competitors, bank is able to control market situation and thereby assess the efficiency of its risk management policy.

Another application of presented model is using it to establish admissible credit risk level enabling the maintenance of positive portfolio profitability. Thus, persons responsible for the risk management process in bank may follow obtained results in the process of establishing the cut-off level in a scoring model. The usefulness of the model is greater here, because it does not require inconvenient assumption about the risk-neutrality of investors.

Bibliography

1. Arrow, K.J. (1964) Le Role des Valeurs Boursieres pour la Repartition la Meillure des Risques, Econometric Colloq. Internat. Centre National de la Recherche Scientifique 40 (1953).
2. Bachelier L. (1900), Théorie de la Spéculation, Annales scientifiques de l'E.N.S, 3 serie tome 17
3. Cox J., Ross S., (1976), The Valuation of Options for Alternative Stochastic Processes, Journal of Financial Economics 3,
4. Delianedis G., Geske R. (1998), Credit Risk and Risk Neutral Default Probabilities: Information About Rating Migrations and Defaults. Working Paper 19-98, The Anderson School UCLA
http://www.anderson.ucla.edu/acad_unit/finance/wp/1998/19-98.pdf,
5. Elton E., Gruber M., Agrawal D., Mann C. (2001), Explaining the rate spread on corporate bonds. The Journal of Finance 56(1).
6. Fama E. (1970),. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, Journal of Finance, 25.
7. Gątarek D., Maksymiuk R., Krysiak M., Witkowski Ł. (2001), Modern methods of financial risk management, WIG Press Warszawa.
8. Harrison, J.M., Kreps D. (1979), Martingales and Arbitrage in Multiperiod Securities Markets, Journal of Economic Theory 20.
9. Harrison, J.M., Pliska S.R. (1981), Martingales and Stochastic Integrals In the Theory of Continuous Trading, Stochastic Processes and their Applications 11 ,
10. KPMG (1998), Loan Analysis System (<http://www.kpmgconsulting.com>).
11. Kreps D. (1982), Multiperiod Securities and the Efficient Allocation of Risk: A Comment on the Black-Scholes Option Pricing Model, The Economics of Uncertainty and Information, University of Chicago Press.

Рекомендовано до друку:

Д.е.н., доц. Єрмошкіною О.В., 26.06.2011 р.

Надійшла до редакції:

17.06.2011 р.

УДК 336.71

Бойко Ю. О.

**ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗМІРНОЇ СТРУКТУРИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ
КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ**

Розкрито методологічні аспекти інтегрованого прогнозу фінансової діяльності банку шляхом застосування економіко-аналітичного та економіко-математичного прогнозу. Використано лінійний метод економічного аналізу, що дозволяє спрогнозувати динаміку розвитку концентрації капіталу банку.

Ключові слова: банк, капітал, концентрація капіталу, лінійний метод, моделювання.

The methodological aspects of integrated forecast of financial activity of a bank by implementing the economic-analytical and cybernetic forecasting are developed. The linear method of economic analysis is used for forecasting the dynamics of development of banking capital concentration.

Keywords: bank, capital, concentration of capital, linear method, simulation.

Сьогодні стабілізація та подальший розвиток банківської системи перебуває у тісному взаємозв'язку з поступовим нарощуванням капіталу. З розвитком економіки і поглибленням спеціалізації для забезпечення прогресу продуктивних сил необхідно вдосконалювати процеси концентрації. Це стосується не тільки підприємств, а й банків. Адже банк, щоб витримати конкуренцію і можливість розширення своєї діяльності має постійно нарощувати свій капітал, впроваджувати нові технології. Без концентрації капітал не зміг би розвиватися і взагалі реалізувати свою основну функцію як вартості, що приносить більшу вартість. Концентрація банківського капіталу належить до основних процесів забезпечення стабільності і прибутковості банку.

У сучасних умовах потрібно досліджувати не тільки джерела нарощування капіталу банків, а й передбачати і аналізувати можливі негативні наслідки цієї концентрації капіталу на розвиток банківського бізнесу. Сьогодні в Україні частка власного капіталу банків у загальних активах банків є у три рази меншою за частку власного капіталу в цілому по економіці у загальних активах. Саме тому проблема управління процесами концентрації банківського капіталу є актуальною.

Тема концентрації капіталу належить до маловивчених у фінансово-економічній науці. Між тим, в останні роки все частіше появляються наукові публікації, присвячені дослідженню процесів концентрації капіталу в банківському секторі.

Важливе теоретичне і практичне значення мають дослідження щодо сутності концентрації капіталу у банківській системі вітчизняних вчених – економістів Алексеєнко М.Д., Владичин У.В., Вовчак О.Д., Гальчинського А.С., Герасимовича А. М., Дзюблюка О.В., Довгань Ж. М., Луціва Б.Л., Лютого І.О., Матвієнка В. П., Міщенко В.І., Мороза А. М., Науменкової С.В., Примостки Л.О., Реверчука С.К., Савлука М. І., Федоренка В.А., Федосова В.М., Шелудько В.М. та інших. Їх публікації присвячені дослідженню сутності процесів концентрації банківського капіталу як вагомого елемента ефективної діяльності банків. Водночас визначення сутності концентрації банківського капіталу як загальновизнаної дефініції у науковій літературі до цього часу немає, допускається підміна понять концентрація і капіталізація тощо. Все це актуалізує необхідність дослідження економічних особливостей концентрації банківського капіталу з урахуванням оптимальної структури банків в перспективі.

Метою статті є з'ясування особливостей концентрації банківського капіталу з урахуванням розмірної структури банків та визначення прогнозних параметрів концентрації банківського капіталу в Україні.

В Україні нині спостерігається концентрація капіталу у великих банках, що не дає змогу розвитку малих та середніх банків. Однак їх діяльність є більш стабільною порівняно з великими банками.

Ми визначили, що на даний час банки України працюють у «надкоротких часових інтервалах» на багатьох фінансових ринках, з різними фінансовими інструментами. Тому єдиним виходом для малих і середніх банків для ефективної організації бізнесу та підвищення рівня концентрації капіталу є реструктуризація шляхом злиття та поглинання банківських установ. Ми прогнозуємо зменшення кількості юридично самостійних банків, насамперед через зміни у Законі України «Про банки і банківську діяльність», за яким передбачено створення нових банків лише у формі відкритих акціонерних товариств і кооперативних банків, а також зміни вже діючих банків упродовж трьох років, створених у формі ЗАТ і ТОВ. Банки, які працюють у формі закритих акціонерних товариств та товариств з обмеженою відповідальністю, мають змогу здійснювати різні незаконні операції та обслуговувати окремий бізнес та олігархів. ЗАТ дозволить банкам здійснювати лише відкриті операції і збільшить прозорість банківської системи.

Ми виявили, що сьогодні кількість зареєстрованих і діючих банків в Україні зростає, банків, що знаходяться в стадії ліквідації зменшується, а банків з іноземним капіталом не збільшується. Це свідчить про те, що в державі є сприятливе середовище для розвитку банківських установ. Водночас спостерігаються активні тенденції до скорочення кількості самостійних банків і концентрація на цій основі банківського капіталу. За роки функціонування банківської системи України (1993-2007) припинили свою діяльність 118 банків. Серед діючих на початок 2007 року 170 банків у формі ЗАТ працювали 43 банки, у формі ТОВ – 35, статутний капітал у розмірі 10 млн. євро мали 73 банки. За підсумками 2007 рік став рекордним за рівнем злиття і поглинання за участю українських банків на суму у розмірі 4,4 млрд. дол. США [1, С.85]. Це сприяло зростанню розміру власного капіталу банківської системи, збільшенню обсягів активних і пасивних операцій, розширенню спектра послуг.

НБУ затвердив розподіл банків за групами на 2009 р. за розміром активів і регулятивного капіталу і визначив такі граничні межі для окремих груп банків на 2009 рік: група I: регулятивний капітал - більше 1500 млн. грн.; активи - більше 14000 млн. грн.; група II: регулятивний капітал - більше 500 млн. грн.; активи - більше 4000 млн. грн.; група III: регулятивний капітал - більше 200 млн. грн.; активи - більше 1500 млн. грн. група IV: регулятивний капітал - менше 200 млн. грн.; активи - менше 1500 млн. грн. [2].

Необхідно сказати, що банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу у I та II групах банків. Понад 60% банківського капіталу всієї банківської системи України належать саме I групі банків, що в абсолютному вимірі становить суму майже у 46 млрд. грн. Потрібно також зазначити, що після проведених змін у 2008 р. група найбільших банків розширилася з 15 до 17 фінансових установ. Щодо величини отриманого прибутку, то 72% усіх сумарних прибутків банківської системи належать I групі банків [1, с. 85].

В умовах фінансової кризи банкам необхідно шукати нові можливості для збільшення власного капіталу, що відповідно призводить до зростання прибутковості і ефективності роботи банку. Так, для банків III і IV груп – за рахунок, наприклад реорганізації банків шляхом їх злиття чи приєднання, створення банківських об'єднань. Саме банківські об'єднання, з одного боку зможуть протистояти світовим фінансовим корпораціям, які поглинають банківські установи і перетворюють їх на свої функціональні підрозділи, а з другого – сприятимуть зміцненню банківської системи України, мінімізації наявних ризиків, підвищенню стабільності та поверненню довіри населення до держави, що є надзвичайно важливим. Ми встановили, що в Україні не зареєстровано жодного банківського об'єднання, хоча у багатьох розви-

нених країнах промислово-фінансові та фінансово-холдингові групи дуже ефективно взаємодіють.

Як правильно стверджують М. Диба і Є. Осадчий, «процеси концентрації банківського капіталу характеризуються тим, що рівень такої концентрації є взаємопов'язаним з рівнем прибутковості» [1, с.86]. Збільшення мінімального розміру капіталу банків є важливим інструментом для оптимізації банківської системи України. Незважаючи на поступове підвищення показника балансового капіталу він все одно залишається на досить низькому рівні близько 6 % від загального обсягу, в Росії – 37,2%, у країнах Центральної Європи – понад 40% [1, с.87].

Отже, дослідження проблеми оптимізації розмірної структури банківської системи України повинно базуватися на обґрунтуванні складових пропорцій між великими, середніми і малими банками, які забезпечуватимуть вихід банківської системи України на якісно новий рівень розвитку. Це стимулюватиме розвиток реального сектора економіки і створить умови для оптимізації роботи банківського сектора, а, отже, до збільшення показників і «віддзеркалення» [3, с.80] економічного зростання України.

Прогнозування – це науково обґрунтоване виявлення можливих тенденцій розвитку досліджуваних процесів. Необхідність прогнозування пов'язана з НТП і бурхливим розвитком економіко-соціальних процесів. Процес, що прогнозується, повинен мати низку альтернатив розвитку та бути інерційним, тобто зберігати у перспективі свої основні риси та закономірності.

Залежно від тривалості періоду необхідно виділити три види прогнозів: короткострокові (період прогнозування не більше одного року), середньострокові (від одного до п'яти років), довгострокові (понад п'ять років).

У комерційних банках прогноз є необхідною складовою частиною процесу планування та розробки фінансової та економічної політики. Він дає змогу окреслити контури й намітити результати економічного розвитку в плановому періоді на основі аналізу вихідних умов і очікуваних тенденцій розвитку, а також економічної ситуації в країні та намірів уряду в галузі економічної політики. Прогнозування, з одного боку, є обґрунтуванням економічних рішень, а з другого – допоміжним засобом визначення планових показників довгострокового та короткострокового планування в процесі розробки проектів планів [4, с. 192].

Прогнозування за своєю суттю є безперервним процесом. У сучасних умовах банки здійснюють дослідження ринків на підставі систем обробки інформації. Це дозволяє вдосконалювати й уточнювати прогнози в умовах дії зовнішніх чинників, що постійно змінюються, та нових даних, що з'являються в процесі виконання планів. Аналіз прогнозних досліджень показує їх багаторівневий характер, тобто послідовний перехід від визначення закономірностей розвитку загального рівня (макроекономічні прогнози) через галузеві прогнози до прогнозу економічних показників діяльності окремих банків. Такий підхід дозволяє обґрунтовувати управлінські рішення на підставі прогнозних оцінок. Водночас економічне прогнозування тісно пов'язане з економічним аналізом, за допомогою якого розкриваються причинно-наслідкові зв'язки, формуються загальні гіпотези і концепції розвитку майбутнього, дається оцінка і визначається характер впливу основних складових на процеси, що прогнозуються. Аналіз одночасно супроводжує прогнозування, а саме: коригування, уточнення вихідної інформації, вибір оптимального варіанта з множини альтернативних на підставі порівнювального аналізу. Таким чином, економічний аналіз є одночасно відправним і завершальним етапом процесу прогнозування, а прогнозні оцінки забезпечують змістовну основу аналізу, роблять його більш вагомим та скорочують зону невизначеності прогнозу [5, с. 185].

Банківське прогнозування направлене не на розробку конкретних планових заходів, а на обґрунтування тенденції розвитку фінансових показників, визначення проблем, які необ-

хідно вирішити в майбутньому [6, с. 260]. Процес прогнозування банківського капіталу зосереджується на таких аспектах: ресурсна база комерційних банків; економічна ситуація (це допоможе виявити проблеми, з якими зіткнеться комерційний банк у майбутньому); економічна політика (як фундамент для розв'язання проблем у майбутньому).

Щоб прогнозування було надійним, доцільно забезпечити достатньо повну за обсягом, змістом і структурою інформацію, високий рівень достовірності цієї інформації і можливість зіставлення інформації в часі за кількісними та якісними показниками.

При формуванні прогнозних значень показників важливо не лише передбачити розвиток макроекономічних процесів, але й урахувати внутрішні цілі, завдання банків, визначити чинники впливу [7, с. 1].

Процес розробки прогнозів основних показників концентрації банківського капіталу включає такі етапи [8, с. 46]:

- 1) відбір та дослідження динаміки основних показників капіталу, які прогнозуються;
- 2) обґрунтування методу прогнозування і форм зв'язку між показниками;
- 3) побудова прогнозу та упорядкування отриманих результатів;
- 4) коригування отриманих результатів прогнозування.

За можливістю прогнозування величини банківського капіталу доцільно розрізняти капітал, що піддається прогнозуванню прямому та опосередкованому. До першого належать грошові кошти, щодо яких банк може безпосередньо спрогнозувати динаміку або оборотність і визначену частку яких (стабільні залишки) використати для здійснення активних операцій та/або надання послуг. Прямому прогнозуванню піддаються статутний капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, строкові депозити тощо, опосередкованому — кошти, що формуються періодично та/або епізодично в результаті здійснення окремих банківських операцій та/або надання послуг і динаміку яких складно заздалегідь спрогнозувати. До таких коштів належать, наприклад, залишки на поточних рахунках окремих категорій їх власників, кошти в розрахунках, деякі інші види банківських ресурсів [9, с. 139].

За даними фінансової звітності ПАТ «Фольксбанк» за 2007-2010 рр., поданих в табл. 1, нами побудована лінійна модель тренду, на основі якої спрогнозуємо основні показники концентрації банківського капіталу на найближчі 3 роки. Для цього внесемо необхідні позначення показників діяльності банків, які найповніше відображають концентрацію банківського капіталу, а також позначимо їх так: Y_1 — статутний капітал, тис.грн; Y_2 — загальні активи, тис.грн; Y_3 — емісійні різниці, тис.грн; Y_4 — резерви, капіталізовані дивіденди та інші фонди банку, тис.грн; Y_5 — резерви переоцінки основних засобів, тис.грн; Y_6 — нерозподілений прибуток, тис.грн; Y_7 — прибуток поточного року, тис.грн; Y_8 — усього власного капіталу, тис.грн; Y_9 — надані кредити, тис.грн; Y_{10} — усього зобов'язань, тис.грн.

За показниками табл. 1 побудуємо лінійну ($y^{лн}$) та параболічну ($y^{пр}$) моделі тренду. Лінійна модель тренду [11, с. 420]:

$$\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t \quad (1)$$

де t — час, a_0 — вільний член, економічної інтерпретації не має, a_1 — коефіцієнт рівняння тренду, який показує, що кожного періоду очікується збільшення (зменшення) значення показника у на a_1 одиниць.

$$y_1^{лн} = 24317x - 22857 \quad (2)$$

$$y_1^{пр} = 149,7x^2 + 21623x - 14324 \quad (3)$$

$$y_2^{\text{ЛН}} = 169969x + 539735 \quad (4)$$

Таблиця 1

Щоквартальні показники концентрації капіталу ПАТ «Фольксбанк», тис.грн.

квартали	У₁	У₂	У₃	У₄	У₅
на 01.01.2007	48500	682069	4	3068	41170
на 01.04.2007	48500	723700	4	3068	41170
на 01.07.2007	48500	913002	4	8974	41170
на 01.10.2007	48500	123495	4	8973	41170
на 01.01.2008	115000	1338292	864	8973	41068
на 01.04.2008	11500	1636099	864	8973	41068
на 01.07.2008	11500	1752567	864	12911	40619
на 01.10.2008	260000	2172321	864	12911	40619
на 01.01.2009	260000	2971111	864	12911	40619
на 01.04.2009	260000	2928830	864	12911	40619
на 01.07.2009	260000	2854931	864	28757	40619
на 01.10.2009	260000	2959554	864	28757	40619
на 01.01.2010	260000	2912381	864	28757	40588
на 01.04.2010	360000	2883156	864	28757	40588
на 01.07.2010	360000	2754591	864	28757	40588
на 01.10.2010	360000	2803218	864	28757	40588
на 01.01.2011	360000	2771439	864	28757	40588
квартали	У₆	У₇	У₈	У₉	У₁₀
на 01.01.2007	-123	6029	98669	489853	583400
на 01.04.2007	5905	1140	100141	513174	623559
на 01.07.2007	0	5090	103813	651835	809189
на 01.10.2007	89	5679	134576	690654	8756457
на 01.01.2008	102	11988	178008	1032975	1160284
на 01.04.2008	12089	6410	184183	1233659	1451916
на 01.07.2008	551	20572	190140	1471093	1562427
на 01.10.2008	551	27927	342872	1788148	1829449
на 01.01.2009	551	16049	330994	2595698	2640117
на 01.04.2009	16397	143	330934	2502125	2597896
на 01.07.2009	551	60	330851	2394923	2524080
на 01.10.2009	551	210	331001	2391210	2628553
на 01.01.2010	582	-111456	219335	2319932	2693046
на 01.04.2010	-110874	-54441	264894	2194626	2618262
на 01.07.2010	-110874	-67932	251403	2096266	2503188
на 01.10.2010	-110874	-66438	258897	2106192	2550321
на 01.01.2011	-110874	-92647	226688	2076178	2544751

Джерело: розроблено відповідно до балансу банку [10].

$$y_2^{пр} = -14240x^2 + 426298x - 271973 \quad (5)$$

$$y_2^{лн} = 54,804x + 168,41 \quad (6)$$

$$y_3^{пр} = -8,6533x^2 + 210,56x - 324,82 \quad (7)$$

$$y_4^{лн} = 1894,9x + 296,89 \quad (8)$$

$$y_4^{пр} = -5,9072x^2 + 2001,3x - 39,82 \quad (9)$$

$$y_5^{лн} = 45,096x + 41198 \quad (10)$$

$$y_5^{пр} = 3,932x^2 - 115,97x + 41422 \quad (11)$$

$$y_6^{лн} = -7206,8x + 40996 \quad (12)$$

$$y_6^{пр} = -1177,2x^2 + 13982x - 26103 \quad (13)$$

$$y_7^{лн} = -6329,3x + 39810 \quad (14)$$

$$y_7^{пр} = -857,46x^2 + 9104,9x - 9065 \quad (15)$$

$$y_8^{лн} = 11147x + 127763 \quad (16)$$

$$y_8^{пр} = -2336,9x^2 + 53210x - 5438,9 \quad (17)$$

$$y_9^{лн} = 125,515x + 549687 \quad (18)$$

$$y_9^{пр} = -14900x^2 + 393708x - 299590 \quad (20)$$

$$y_{10}^{лн} = 51480x + 245660 \quad (21)$$

$$y_{10}^{пр} = 10753x^2 + 245039x - 15068 \quad (22)$$

Де $y_1^{лн}, y_1^{пр}$ – нормативні або усереднені значення статутного капіталу банку, тис. грн;

$y_2^{лн}, y_2^{пр}$ – нормативні або усереднені значення активів банку, тис. грн;

$y_3^{лн}, y_3^{пр}$ – нормативні або усереднені значення емісійних різниць, тис. грн;

$y_4^{лн}, y_4^{пр}$ – нормативні або усереднені значення резервів, капіталізованих дивідендів та інших фондів банку, тис. грн;

$y_5^{лн}, y_5^{пр}$ – нормативні або усереднені значення резервів переоцінки основних фондів, тис. грн;

$y_6^{лн}, y_6^{пр}$ – нормативні або усереднені значення нерозподіленого прибутку, млн. грн;

$y_7^{лн}, y_7^{пр}$ – нормативні або усереднені значення прибутків поточного року, тис. грн;

$y_8^{лн}, y_8^{пр}$ – нормативні або усереднені значення власного капіталу, тис. грн;

$y_9^{лн}, y_9^{пр}$ – нормативні або усереднені значення наданих кредитів, тис. грн.;

$\sigma_{10}^{ei}, \sigma_{10}^{id}$ – нормативні або усереднені значення зобов'язань банку, тис. грн.;

За вище наведеними рівняннями лінійної та параболічної моделей тренду здійснено прогнозування концентрації банківського капіталу ПАТ «Фольксбанк», що подано у табл.2. та табл. 3.

Таблиця 2

**Прогноз основних показників діяльності ПАТ «Фольксбанк» на 2012-2014 рр.
лінійним методом, тис. грн.**

Показники	Прогнози		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Y_1	– 123045	– 147362	– 17679
Y_2	– 480079	– 650048	– 820017
Y_3	– 160,41	– 215,2	– 270,02
Y_4	–11072,51	– 12967,41	– 14862,31
Y_5	40927,5	40882,33	40837,23
Y_6	84236,8	91443,6	98650,4
Y_7	77785,8	84115,1	90444,4
Y_8	60881	49734	38587
Y_9	– 203403	– 328918	– 454433
Y_{10}	638774	– 116354	– 157834

Джерело: розроблено за даними балансу банку [10].

Таблиця 3

**Прогноз основних показників діяльності ПАТ «Фольксбанк» на 2012-2014 рр.
параболічним методом, тис. грн.**

Показники	Прогнози		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Y_1	–120803,2	–122749,3	–15247,97
Y_2	–2798455	–3409873	–4049771
Y_3	–1250,06	–1573,11	–1803,47
Y_4	–12180,64	–14258,73	–16348,64
Y_5	–41975,67	–4040,42	–42097,31
Y_6	–100168,2	–129453,8	–161093,8
Y_7	–76432,96	–96684,84	–118651,64
Y_8	–397949,5	–484239,2	–569802,7
Y_9	–2599058	–3246466	–3803674
Y_{10}	–1842274	–2227102	–2633436

Джерело: розроблено за даними балансу банку [10].

За даними табл. 2 та 3 ми можемо спостерігати зменшення динаміки основних показників концентрації банківського капіталу. Отже, можна зробити висновки, що прогнози діяльності ПАТ «Фольксбанк» є досить невтішними. Насамперед це стосується величини статутного капіталу (2), активів банку (4), емісійних різниць (5), резервів капітальних дивідендів та наданих кредитів (6). Щодо резервів переоцінки (6), то тут спостерігається доволі невелика похибка у порівнянні з поточними показниками. Такі показники як нерозподілений прибуток (8) та прибуток поточного року (9) щороку починаючи з 2012 р. зростатимуть та становитимуть відповідно 98650,4 та 90444,4 тис. грн. Власний капітал банку (10) продемонструє значне зменшення показника та щороку буде знижуватись і у 2014 р. складе 38587 тис. грн. за лінійним методом. Параболічна модель тренду характеризується більшою похибкою відносно лінійної моделі та відповідно більшим зниженням усіх показників концентрації, що говорить про її меншу достовірність.

Отже, сучасні умови невизначеності, в яких працюють українські банки, значною мірою зумовлюють необхідність подальшої розробки комплексного інтегрованого прогнозу фінансової діяльності банку шляхом застосування економіко-аналітичного та економіко-математичного прогнозу одночасно або послідовно. Застосування лінійного методу економічного аналізу дозволяє спрогнозувати діяльність банку, в нашому випадку динаміку розвитку концентрації капіталу ПАТ «Фольксбанк», на перспективу та прийняти правильні управлінські рішення керівництва банку щодо вдосконалення політики банку та передбачення можливих спадів у його діяльності.

Література:

1. Диба М. І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України / М. І. Диба, Є. С. Осадчий // Фінанси України. – 2008. - №6. – С. 77-88.
2. Комісія з питань нагляду та регулювання діяльності банків. Рішення № 762 від 30.12.2008р.: http://www.uazakon.com/documents/date_3n/pg_gnuqsc.htm
3. Марцин В. С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку / В. С. Марцин // Фінанси України. – 2007. - №2. – С.77-88.
4. Пашута М.Т. Прогнозування та макроекономічне планування: [навч. посібник] /М.Т. Пашута, А.В. Калина. – К.: МАУП, 2003. – 192 с.
5. Касьяненко В.О. Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій: Навч. посібник /В.О. Касьяненко, Л.В. Старченко. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. – С. 185.
6. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 260.
7. Клементьєва О.Ю. Фінансовий стан підприємства та його прогнозування : автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / О. Ю. Клементьєва. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 1.
8. Грін В. Економетричний аналіз. / В. Грін. – К.: Основи, 2005. – С. 46.
9. Равікович Є.І. Макроекономічне прогнозування: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] /Є.І. Равікович. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 139.
10. Фінансові показники діяльності ПАТ «Фольксбанк» за 2007-2010 рр. Офіційний сайт. www.Volksbank.ua.
11. Слейко В.І. Економетрія: Навч.посібн. / В.І. Слейко, І.М. Копич, Р.Д. Боднар, М.Я. Демчишин. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2007. – 420 с.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Булеєвим І.П., 18.06.2011 р.

Надійшла до редакції:

08.06.2011 р.

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК: 336.221.4

Двигун А.О.

ЗНАЧЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено проблеми та встановлено роль трансформацій в системі оподаткування в Україні в умовах побудови Концепцій міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку в державному секторі. Розкрито процеси імплементації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі України

Ключові слова: система оподаткування, Податковий кодекс України, МСБОДС.

The article is dedicated to problems and the role of transformations in the Ukrainian tax system in the framework of providing the Conceptions of international standardization of accounting in the public sector. The process of implementing international accounting standards to the regulatory system of accounting in the public sector in Ukraine has been revealed.

Key words: taxation, the Tax Code of Ukraine, IASPS.

Реформування системи оподаткування та податкового законодавства в Україні є складним процесом, який повинен враховувати такі фактори: науково обґрунтована державна політика формування доходів бюджету, основні положення якої закріплені законодавчо у Податковому кодексі; система оподаткування повинна бути невід'ємною складовою державного механізму регулювання підприємств стратегічних видів економічної діяльності; науково обґрунтовані методи регулювання темпів та пропорцій розвитку економіки України; забезпечення суттєвого впливу держави на складові процесу виробництва: оплата праці, виробничі основні та оборотні фонди, рівень прибутку; інноваційна та інвестиційна спрямованість податкової реформи з метою забезпечення високих темпів економічного зростання та підвищення рівня соціально-економічних відносин; науково обґрунтоване реформування системи оплати праці, пенсійного забезпечення; спрямованість реформ на удосконалення соціальної сфери, основні напрями розвитку якої повинно бути закладено у Податковому кодексі.

Значення трансформацій в системі оподаткування в Україні складно переоцінити тому, що саме трансформаційні процеси є рушійною силою розвитку системи оподаткування, податкового законодавства тощо. Важливою проблемою трансформації податкової політики України є досягнення прозорості у реалізації податкових платежів, що надходять до бюджету, а також наявність системи об'єктивних показників для розрахунку економічної ефективності функціонування податкової системи.

Визначальна роль при вирішенні цієї проблеми належить національному бухгалтерському обліку, а саме його імплементації до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у державному секторі (далі – МСБОДС).

Метою проведеного у статті дослідження є визначення шляхів вирішення проблеми досягнення прозорості у реалізації податкових платежів, що надходять до бюджету, а також забезпечення наявності системи об'єктивних показників для розрахунку економічної ефективності функціонування податкової системи.

Для вирішення цих проблем нами запропоновано дворівневу Концепцію: 1) міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку в державному секторі; 2) імплементації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі України.

Кожна із цих концепцій є самостійною складовою наукового обґрунтування імплементації міжнародних стандартів в нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку України в Державному секторі. Для обґрунтування запропонованих концепцій проведемо дослідження теоретичних основ МСБОДС, зокрема щодо фінансової звітності. В умовах розпочатої гармонізації економічних систем світової спільноти, МСБОДС відводиться роль концептуальних положень, які приймаються за основу при розробці національних положень (стандартів). За цих умов важливим є вивчення теоретичних засад міжнародного бухгалтерського обліку в державному секторі та загальних базових позицій МСБОДС. Міжнародний бухгалтерський облік перебуває під впливом економічного, юридичного, політичного та соціального середовища. Цей вплив має прояв у меті, функціях, завданнях та складі об'єктів фінансового обліку. Метою бухгалтерського обліку в державному секторі (ДС) виступає надання інформації відповідних якісних характеристик про результати фінансово-господарської діяльності суб'єкту у встановленій формі органам зовнішнього керівництва та відомчого підпорядкування інституційної одиниці, зовнішнім користувачам із прямими фінансовими інтересами, кредиторам, потенційним інвесторам, закордонним контрагентам задля прийняття стратегічних фінансових рішень, здійснення планування і прогнозування майбутніх грошових потоків на основі аналізу фінансового стану суб'єкту.



Рис. 1. Вимоги, що висуваються користувачами до облікової інформації суб'єктів ДС

Кожен з представлених користувачів інформації висуває певні вимоги до інформації, що формується в фінансовому обліку суб'єктів ДС.

З урахування напрацювань світової наукової та практичної думки в сфері бухгалтерського обліку державного сектору, до його функцій та завдань слід віднести [1]:

інформаційну, що полягає у накопиченні, групуванні, переробці та наданні інформації в підсистемі фінансового; вона є головною і виконує щодо інших функцій роль першоджерела; це пояснюється тим, що саме надання облікової інформації є першим. Склад та змістове наповнення функцій та завдань фінансового обліку формується під впливом вимог користувачів облікової інформації (рис. 1).

- підготовчим етапом процесу управління, регулювання, планування і контролю, а той факт, що частка облікової інформації становить біля 70 % від обсягу економічної інформації, підтверджує першість зазначеної функції. У межах цієї функції слід виділяти завдання з формування повної і достовірної інформації щодо господарської діяльності суб'єктів ДС (їх фінансового та майнового стану) на основі відповідних регулюючих документів та вчасне її надання органам законодавчої влади, засобам масової інформації та іншим зацікавленим особам;

- управлінську, що вимагає забезпечення суб'єктів управління різних рівнів інформацією, необхідною для планування, регулювання, оцінювання, аналізу, контролю та інших складових процесу управління суб'єктами ДС;

- контрольну, яка вимагає постійного, суцільного контролю, що здійснюється на всіх стадіях проведення господарських операцій: завданнями, що мають виконуватись у межах цієї функції, є: систематичний контроль за дотриманням фінансової дисципліни, суворого режиму економії, виконанням фінансово-планових документів, ефективним використанням та збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей, для своєчасного попереджування та запобігання негативним крокам у діяльності суб'єктів ДС;

- захисту, яка формує вимогу до бухгалтерського обліку суб'єктів ДС бути здатним адекватно відображати факти неправомірної і злочинної діяльності щодо фінансово-економічних відносин даних суб'єктів і вчасно та адекватно реагувати на них з метою захисту прав держави, платників податків, споживачів послуг, кредиторів, закордонних контрагентів та інших зацікавлених осіб;

- науково-пізнавальну, що полягає у подальшому розвитку методології бухгалтерського обліку в державному секторі в світі в цілому, та в окремих країнах, зокрема, як складової світової облікової системи та науки про бухгалтерський облік.

Висвітлені у дослідженні теоретичні основи міжнародного бухгалтерського обліку в державному секторі визначають загальне його спрямування, що розкрито у базових положеннях основних МСБОДС, які описують підходи до складання фінансової звітності та формування облікової політики. Згідно з напрацюваннями світової облікової думки, фінансова звітність в цілому, та суб'єктів ДС, зокрема, повинна мати певні якісні характеристики, під якими розуміють такі властивості звітів, завдяки яким інформація, викладена у фінансових звітах, стає корисною для користувачів. Основними якісними характеристиками виступають: зрозумілість, доречність, достовірність та порівнюваність:

Зрозумілість. Інформація, наведена у фінансових звітах, має бути зрозумілою для користувачів. Це означає, що всі змістовні положення фінансових звітів не викликають труднощів при вивченні останніх користувачами, за умов, що вони мають відповідні знання про діяльність суб'єкта господарювання та середовище, у якому він здійснює свою діяльність, а також мають бажання вивчати цю інформацію. Проте, інформацію про складні поняття не слід вилучати з фінансових звітів лише на тій підставі, що певним користувачам буде надто важко її зрозуміти.

Порівнюваність. Інформація у фінансових звітах має бути порівнюваною, якщо користувачі спроможні визначати подібність чи відмінність цієї інформації від інформації в

інших звітах. Порівнюваність реалізується в межах таких видів співставлення: між фінансовими звітами різних суб'єктів господарювання; між фінансових звітів одного суб'єкта господарювання за різні періоди часу. Важливою передумовою порівнюваності, як якісної характеристики, є надання користувачам інформації про політику, застосовану при складанні фінансових звітів, будь-які зміни у цій політиці та вплив таких змін. Запорукою повної реалізації даної характеристики є подання у фінансових звітах відповідної інформації за попередні періоди.

Доречність. Інформація, викладена у фінансових звітах, повинна бути доречною для користувачів, якщо вона може бути корисною для оцінювання минулих, нинішніх чи майбутніх подій або для підтвердження чи виправлення минулих оцінок. Щоб бути доречною, інформація має бути своєчасною та суттєвою.

Достовірність. Інформація, подана у фінансових звітах, повинна бути достовірною, тобто вільною від суттєвих помилок та упередженості. Для досягнення якості доречності, інформація повинна відповідати принципам правдивого подання (бути поданою відповідно до сутності операцій та інших подій, а не лише виходячи з їхньої юридичної форми), переважування сутності над формою (обліковувати і подавати статті треба відповідно до їхньої сутності та економічної реальності, а не лише виходячи з їхньої юридичної форми), нейтральності (бути вільною від упередження), обачності (дотримання певної обережності при формуванні судження, необхідного при оцінюванні за умов непевності, так, щоб активи або дохід не були завищені, а зобов'язання чи витрати – занижені), повноти (бути повною в межах її суттєвості та витрат на неї).

Обмеження щодо доречності та достовірності інформації:

1) **своєчасність.** Для своєчасного надання інформації звіти можуть бути складені раніше, ніж стануть відомі всі аспекти операції, що, в свою чергу, може зменшити корисність інформації. І навпаки, затримка у складанні звітності до часу, коли будуть відомі всі аспекти, інформація може бути абсолютно достовірною, але малокорисною для користувачів. Для досягнення оптимального співвідношення між доречністю та достовірністю передусім треба керуватися вимогою задовольняти потреби користувачів, які приймають рішення;

2) **співвідношення вигоди і витрат.** Вигоди, отримані від інформації, мають перевищувати витрати на її надання. Але оцінка вигод та витрат значною мірою робиться на основі суджень. Більше того, витрати не обов'язково несуть ті користувачі, які отримують вигоди; а вигоди можуть отримувати не тільки користувачі, для яких готується інформація. Через ці причини важко використовувати підхід вигоди-витрати у будь-якому конкретному випадку;

3) **збалансованість якісних характеристик.** На практиці часто виникає потреба компромісу між якісними характеристиками. Загалом, мета полягає в досягненні відповідної збалансованості всіх характеристик для забезпечення цілей фінансових звітів. Відносна важливість характеристик у різних випадках є справою професійних суджень.

Слід відмітити, що в міжнародній практиці організації бухгалтерського обліку відповідальність за складання та подання фінансових звітів може мати межі однієї, так і різних юрисдикцій; окрім того, юрисдикція може передбачати розмежування на тих посадових осіб, хто відповідає за підготовку фінансових звітів, та на тих, хто затверджує або подає фінансові звіти (наприклад, на рівні державних департаментів або прирівняних до них структур – особа, яка очолює суб'єкт господарювання (постійний керівник чи старший виконавець), та керівник центральної фінансової установи (або старший фінансовий спеціаліст, наприклад, контролер чи головний бухгалтер).

Відповідальність за складання консолідованих фінансових звітів органу державної влади в цілому, як правило, лежить на керівникові центральної фінансової установи (або ста-

ршому фінансовому спеціалістові, наприклад, контролерові чи головному бухгалтерові) та міністрові фінансів (або відповідній посадові особі)).

Сучасна світова система організації фінансового обліку передбачає два рівня регулювання фінансового обліку суб'єктів ДС: зовнішнє та внутрішнє.

Зовнішнє регулювання бухгалтерського обліку ДС, що виражається у встановленні та визначенні МСБОДС та національними стандартами основних позицій методології та методики фінансового обліку, у тому числі порядку складання та подання звітності, має на меті забезпечити методологічну єдність щодо бухгалтерського обліку суб'єктів ДС в цілому, а отже, і порівнянність облікової інформації на мікро- і макrorівнях. Така форма управління підсистемою фінансового обліку в науковій літературі набула назви «облікової політики на рівні країни» або «облікової політики на макrorівні». Остання визначається рівнем розвитку національної та світової економіки, у тому числі і відповідних підсистем фінансового обліку, а також ступенем інтеграції відповідної держави у світове економічне співтовариство.

Внутрішнє регулювання облікового процесу здійснюється в межах МСБОДС, втім, цілкоміто перебуває у веденні суб'єктів ДС. Означений рівень керівництва фінансовим обліком суб'єктів ДС реалізує свої права і завдання у формі вироблення облікової політики власне суб'єктів ДС.

Формування облікової політики суб'єктів ДС, як і інших суб'єктів інших секторів економіки, перед усім базується на принципі альтернативності, який означає, що при формуванні облікової політики управлінський обліковий персонал має обрати один з існуючих запропонованих відповідним нормативним або рекомендуємим документом підходів. Таким чином, якщо згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку для державного сектору можна застосовувати одну з описаних альтернативних облікових політик (базову чи дозволєну альтернативну), суб'єктові господарювання слід обрати та послідовно застосовувати одну з цих політик.

При визначенні власного судження за вказаною позицією управлінський обліковий персонал має враховувати таке: вимоги та рекомендації МСБОДС, що стосуються подібних чи пов'язаних питань; визначення, критерії визнання та оцінки для активів, зобов'язань, доходу і витрат, наведені в інших публікаціях Комітету державного сектору Міжнародної федерації бухгалтерів; публікації інших органів, які встановлюють стандарти, і практику, прийняту в приватному чи державному секторі, але лише в тому обсязі і в тій частині змістовного навантаження, які відповідають вимогам та рекомендаціям МСБОДС.

Усі положення облікової політики є рівнозначно важливими. Окрім того, облікова політика може бути суттєвою, навіть якщо суми, показані для поточного та попередніх періодів, не є суттєвими.

Важливим моментом щодо обраної та сформованої облікової політики є те, що для кожного звітного періоду має застосовуватись однакова облікова політика. Така вимога пояснюється тим, що користувачі інформації повинні мати змогу порівнювати фінансові звіти суб'єкта господарювання за певний період для визначення тенденцій у його фінансовому стані, результатах діяльності та потоках грошових коштів.

В межах облікової політики варто виокремлювати базові складові її побудови, такі як об'єкти та елементи.

Відповідно до положень міжнародної облікової практики під *об'єктом* облікової політики в міжнародній практиці розуміють статті фінансової звітності, на висвітлення яких спрямована власне облікова політики з метою конкретизації позицій обліку щодо них. Виходячи з цього та враховуючи те, що облікова політика є продуктом системи бухгалтерського обліку, призвана забезпечити оптимізацію останньої, а об'єкти облікової політики є похідними об'єктного апарату власне системи бухгалтерського обліку.

Елементами облікової політики виступають можливі методичні прийоми, способи та процедури, пов'язані з оцінкою чи обліком статей фінансової звітності (їх компонентів), що обираються відповідно до МСБОДС з урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів ДС.

Базові об'єкти та елементи облікової політики, що висвітлені в МСБОДС, представлено у табл. 2 [2, 3, 4].

На підставі обраних позицій елементів облікової політики, кожен суб'єкт ДС опрацьовує власну облікову політику.

При створенні облікової політики, кожен суб'єкт господарювання враховує характер операцій і аспекти політики, які з позиції користувачів інформацією мають бути розкритими суб'єктом господарювання. Облікова політика суб'єктів ДС може змінюватися, але тільки в разі законодавчих вимог (зокрема, обов'язкових до виконання нормативних документів регулятивного характеру), вимог органу, який установлює стандарти бухгалтерського обліку, або у випадку, коли зміни забезпечать більш адекватне або реалістичне відображення інформації про фінансовий стан, фінансові результати або потоки грошових коштів суб'єкта господарювання.

Викладені базові положення МСБОДС визначають загальні концепцію стандартизації бухгалтерського обліку в ДС, яка, перед усім, полягає у наближенні вказаної підсистеми міжнародного бухгалтерського обліку до іншої його складової – бухгалтерського обліку на підприємствах та організаціях, що здійснюють підприємницьку діяльність. Цей висновок підтверджується і формальним посиланням щодо побудові Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Таким чином основними положеннями концепції міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку в державному секторі є такі:

- відповідність вимогам, що висуваються користувачами до облікової інформації суб'єктів ДС;
- відповідність фінансової звітності суб'єктів ДС якісним характеристикам з урахуванням обмежень щодо доречності та достовірності інформації;
- наявність двох рівнів регулювання фінансового обліку суб'єктів ДС;
- дотримання принципів формування облікової політики суб'єктів ДС та базових складових її побудови;
- дотримання вимог щодо зміни облікової політики суб'єктів ДС.

Така позиція є цілком зрозумілою, оскільки процеси гармонізації облікових систем носять не тільки територіальний, а й функціональний характер.

Щодо Концепції імплементації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі України слід відмітити наступне.

В цілому під імплементацією розуміють процес транспонування актів законодавства, включаючи створення порядку та процедур їхнього впровадження (імплементація в вузькому сенсі); цей процес також включає тлумачення, практику застосування, забезпечення дотримання та виконання норм права органами державної влади (імплементація в широкому сенсі).

Першим кроком до імплементації міжнародного законодавства до вітчизняного нормативного поля стала Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, ратифікована Законом України N 237/94-ВР від 10.11.94 [5].

Таблиця 2

Об'єкти та елементи облікової політики (ОП), описані в МСБОДС

ОБ'ЄКТИ ОП	ЕЛЕМЕНТИ ОП	МСБОДС
Основні засоби	Порядок визначення валової балансової вартості; порядок переоцінки; метод амортизації; строки корисної експлуатації або норми амортизації; порядок визначення валової балансової вартості та суми накопиченої амортизації на початок та кінець звітного періоду; порядок узгодження балансової вартості на початок і кінець періоду	МСБОДС 17 «Основні засоби»
Інвестиційна нерухомість	Критерії розрізнення: інвестиційної нерухомості, нерухомості, зайнятої власником, і нерухомості, утриманої для продажу в процесі звичайної діяльності; метод та основні припущення, що застосовуються для визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості; міра, в якій справедлива вартість інвестиційної нерухомості базується на оцінці, зробленій незалежним оцінювачем; у разі використання при оцінюванні об'єктів моделі справедливої вартості – порядок узгодження балансової вартості інвестиційної нерухомості на початок і кінець періоду; у разі використання при оцінюванні моделі собівартості – метод амортизації; строки корисної експлуатації або норми амортизації; порядок визначення валової балансової вартості і накопиченої амортизації на початок і кінець періоду; порядок узгодження балансової вартості інвестиційної нерухомості на початок і кінець періоду; порядок визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості	МСБОДС 16 «Інвестиційна нерухомість»
Фінансова та операційна оренда	Для орендарів: порядок розподілу орендних платежів між фінансовими витратами та зменшенням непогашених зобов'язань; метод нарахування амортизації; порядок визначення чистої балансової вартості; для орендодавців: порядок визначення орендних платежів у складі дебіторської заборгованості та модель визнання фінансових доходів від оренди; метод нарахування амортизації	МСБОДС 13 «Оренда»
Запаси	Порядок оцінки запасів, у тому числі у формули собівартості; порядок визнання балансової вартості запасів витратами; метод оцінки запасів при їх списанні	МСБОДС 12 «Запаси»
Інвестиції	Методи обліку інвестицій	МСБОДС 7 «Облік інвестицій в асоційовані компанії»
Курсові різниці	Метод для переведення коригувань гудвілу і справедливої вартості, що виникають при придбанні закордонного суб'єкта господарювання	МСБОДС 4 «Вплив змін курсових різниць»
Фінансові активи, та зобов'язання, інструменти власного капіталу	Критерії та порядок визнання, базу та методи оцінки до кожного класу фінансових активів, фінансових зобов'язань та інструментів власного капіталу	МСБОДС 15 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації»
Непередбачені активи, непередбачені зобов'язання та забезпечення	Порядок визнання та методи оцінки непередбачених активів, непередбачених зобов'язань та забезпечення	МСБОДС 19 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»
Доходи	Методи, які застосовуються для визначення етапу завершення операції, що передбачає надання послуг	МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну», МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій»
Витрати на позики	Порядок визнання витрат на позики	МСБОДС 5 «Витрати на позики»
Витрати та доходи по буд. контрактам	Порядок визнання та методи оцінки витрат та доходів за будівельними контрактами	МСБОДС 11 «Будівельні контракти»
Виплати працівникам	Порядок визнання та методи оцінки виплат працівникам	МСБОДС 25 «Винагорода працівників»

лементацию міжнародних облікових підходів в сфері державного сектору до вітчизняного нормативного поля бюджетного обліку.

З метою реалізації вказаного вище завдання було розроблено Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки, яка знайшла своє відображення серед переліку заходів щодо виконання Плану дій України – ЄС. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 року № 34 “Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки” визначає загальні напрями удосконалення обліку та його організації у державному секторі, кожен з яких отримав багатовекторну конкретизацію. Ці напрями, на наш погляд, доцільно сформулювати у вигляді основних положень концептуального підходу до імплементації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі України, а саме [6]:

- удосконалення власне системи бухгалтерського обліку (розподіл між суб'єктами бухгалтерського обліку повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат);

- розроблення та запровадження єдиних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі;

- розроблення та запровадження єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією;

- створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи (модернізація фінансово-бухгалтерських служб; забезпечення казначейського обслуговування усіх суб'єктів державного сектору; адаптація бюджетної системи, створеної на засадах програмно-цільового методу, до нових методологічних принципів системи бухгалтерського обліку; посилення контролю з боку органів Державного казначейства за дотриманням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і складення звітності; удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб; уніфікація програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектору, з метою забезпечення обміну інформацією між Міністерством фінансів, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем).

Доцільність обраного концептуального підходу – максимальне наближення вітчизняної практики ведення бухгалтерського обліку в бюджетній сфері до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку – підтверджує практика реформування облікової системи підприємств та організацій України, яка завершилась прийняттям Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. N 911-р. Вочевидь, пряме застосування МСБО на початковому етапі модернізації бухгалтерського обліку підприємств і організацій було неможливе, а тому проміжним етапом стало розроблення та впровадження національних (положень) стандартів бухгалтерського обліку. Вітчизняна бюджетна сфера впродовж останніх 15 років зазнала значних змін у сфері економіки, які, за своїм характером, функціональним призначенням, спрямуванням та отриманими результатами можуть бути кваліфіковані як підготовчі до процесу імплементації МСБОДС.

Таким чином, комплексний підхід до трансформацій у системі оподаткування в Україні, який полягає у побудові Концепцій міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку в державному секторі та імплементації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі України, дозволить максимально наблизити вітчизняну практику ведення бухгалтерського обліку в бюджетній сфері до Міжнародних стандартів, що у свою чергу створить передумови входу України в Європейський Союз.

Література.

1. Свірко С.В. Теоретичні основи фінансового обліку в секторі загального державного управління в контексті МСБОДС // Формування ринкової економіки в Україні. – Вип.22. – К.:КНЕУ, 2010. – С. 573-583.
2. Бухгалтерський облік та внутрішній аудит в державному секторі: У 3 ч. / За заг. ред. М. В. Кужельного. – К.: УАСБА, 2009. Ч. 3: Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід /Л. Г. Ловінська, С. В. Свірко, Т. І. Єфименко, О.О.Канцуров – 2009. – 479 с.
3. Міжнародні стандарти з бухгалтерського обліку для державного сектору. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/document/81042/B2.pdf>.
4. Свірко С.В. Облікова політика суб'єктів державного сектору: позиції міжнародної теорії та практики // Економічні науки: Серія: Облік і фінанси. – Луцьк, 2009. – С.68-80.
5. Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами: Закон України N 237/94-ВР від 10.11.1994. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.
6. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України № 34 від 16.01.2007р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.
7. Про Концепцію адаптації законодавства України: Постанова Кабінету Міністрів України N 1496 від 16.08.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.
8. Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України N 228-IV від 21.11.2002р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.
9. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України N 1629-IV від 18.03.2004р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.
10. Про схвалення Плану дій «Україна – Європейський Союз: Європейська політика»: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 36-р від 12.02.2005р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.

*Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Галушко О.С. 08.06.2011 р.*

*Надійшла до редакції:
27.05.2011 р.*

УДК 336.722.14 336.73

Л.Г. Соляник

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

На основі аналізу зарубіжної і вітчизняної теорії та практики управління конкурентоспроможністю промислових підприємств запропоновано методичний підхід до інтегральної оцінки її фінансового забезпечення на основі урахування індексів економічного зростання, ефективності використання ресурсів та рентабельності власного капіталу

Ключові слова: конкурентоспроможність, рентабельність власного капіталу, регресійна модель, фінансові коефіцієнти.

On the basis of analysis of foreign and home theory and practice of management of industrial enterprises competitiveness the methodical going is offered near an integral estimation her financial providing on the basis of taking into account of indexes of the economy growing, efficiency of the use of resources and profitability of property asset.

Keywords: competitiveness, return on capital, regressive model, financial ratios.

Однією з основних галузей економіки України, що визначає рівень її економічного зростання, є металургійна галузь, яка зорієнтована на зовнішній ринок. Так, в умовах глобалізації виробництва та торгівлі, питома вага споживання металопродукції у рамках країни складає приблизно 23,73%. Як наслідок, перспектива розвитку галузі визначається кон'юктурою світового ринку металу, рівнем конкуренції та конкурентоспроможності металопродукції вітчизняних виробників. Отже, критерієм адаптації металургійного підприємства до ринкових умов господарювання є рівень конкурентоспроможності.

За цих умов особливого значення набуває проблема підтримки на необхідному рівні та підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств, що можливо лише за умов ефективного стратегічного управління. Особливостям управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах ринкових форм господарювання приділяється особлива увага. Саме стратегічне управління конкурентоспроможністю є дієвим важелем виживання підприємств у ринкових умовах та визначним критерієм у конкурентній боротьбі.

Питання управління конкурентоспроможністю та її фінансового забезпечення висвітлені в працях багатьох вчених: Батунова А.В., Буркинського Б.В., Віханського О.С., Зулькарнаєва І.У., Немцова В.Д., Савчука С.І., Фатхутдінова Р.А. та інших. Незважаючи на це, слід констатувати, що виконані дослідження та розробки не дають відповіді на цілий ряд теоретико-методичних і практичних питань, не завжди можуть бути ефективним інструментом при прийнятті управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств на зовнішніх і внутрішніх ринках. Необхідним є подальше удосконалення форм, принципів та методів розробки наукових підходів, моделей та практичних рекомендацій відносно управління та оцінки конкурентоспроможності підприємства з метою реалізації ефективної стратегії розвитку та зміцнення його позицій на ринку. Аналіз існуючих методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств показав, що питанням визначення її фінансової складової приділяється недостатньо уваги.

Метою досліджень, результати яких представлено в даній статті, є удосконалення методичних підходів до комплексної оцінки фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств.

Оцінка конкурентоспроможності є важливим аспектом управління конкурентоспроможністю підприємства, адже дозволяє йому вирішити цілий ряд важливих питань: визначити своє положення на ринку, розробити концепцію виходу підприємств на нові ринки збуту, створити стратегічні заходи ефективного управління тощо. Все це можливо лише за наявності об'єктивних методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств.

Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств можна розподілити на групи, в основу створення яких покладено наступні теорії: теорія порівняльних переваг, теорія рівноваги фірми, теорія ефективної конкуренції, теорія якості товару та матричні методи.

Сутність кожного із цих підходів, переваги та недоліки використання відображені у табл. 1, що дозволяє зробити висновок про урахування багато чисельних ринкових факторів при оцінюванні конкурентоспроможності підприємств.

Таблиця 1

Характеристика основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств

Теорія, що покладена в основу методу та його сутність	Води	Переваги
Теорія порівняльних переваг: базується на оцінці порівняльних переваг фірми по відношенню до її основних конкурентів.	Складність виміру порівняльних переваг фірм	Метод включає досить широкий спектр чинників, серед яких: норма прибутку, рівень продаж, частка ринку, тощо.
Теорія рівноваги фірми: визначається наявністю у виробника факторів, що можуть бути використані з вищою ніж у конкурента продуктивністю.	Відповідність теорії умовам досконалої конкуренції, яка не відповідає сучасним реаліям ведення господарства в Україні	Можливість вибору тих факторів, що можуть бути використані виробником з кращою, ніж, у конкурентів продуктивністю.
Теорія ефективної конкуренції: конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим впевненіші їх позиції на ринку.	Не враховує показники екологічності, соціальної ефективності, іміджу підприємства	Дає змогу зробити висновки щодо окремих напрямів господарської діяльності підприємства.
Теорія якості товару: дослідження особливостей ринку кожного продукту.	Метод не враховує ефективність виробничої діяльності підприємства, тому доцільний лише для підприємств, які виробляють один вид продукції	Простота і наочність оцінки.
Матричні методи: розгляд процесів конкуренції у динаміці, що дозволяє провести якісний аналіз конкурентних переваг.	Наочність результатів забезпечується за рахунок спрощеного розрахунку, що зменшує його точність.	Дозволяє успішно визначити позиції товару на ринку і перспективи розвитку у відповідності до його життєвого циклу.

Однак вони, як правило, не дають її комплексного кількісного оцінювання, особливо в частині фінансового забезпечення. В умовах вітчизняної економіки необхідно застосовувати не окремі підходи до оцінки конкурентоспроможності, широко розповсюджені в промислово розвинених країнах, а системно-комплексні, синтезуючі, трансформовані з урахуванням специфіки вітчизняних ринкових відносин.

Сформовані на вітчизняних підприємствах відділи маркетингу не можуть проводити дослідження конкурентоспроможності у зв'язку з відсутністю відповідних фахівців і не укомплектованістю інформаційним, методичним і технічним забезпеченням. Таким чином, можна констатувати, що до теперішнього часу в Україні відсутня єдина методика комплексної кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства, необхідність у якій гостро назріла.

Для інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі пропонується враховувати три комплексні показники (рис.1), що дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства за різними напрямками діяльності та надати цілісне уявлення про його стратегічний потенціал:

- комплексний показник рівня задоволення вимог ринку, який відображає вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємств на ринку металопродукції. Цей показник дозволяє визначити необхідний об'єм конкурентоспроможної продукції, який виробник повинен запропонувати на ринок із властивостями, що задовольняють потреби споживача;

- комплексний показник науково – технічного та організаційного рівня виробництва відображає потенційні можливості підприємства щодо ефективного виготовлення виробу на основі оцінки якісних показників: сукупні витрати на виробництво товару протягом його життєвого циклу, показників сервісу продукції, корисного ефекту виробу;

- комплексний показник результатів фінансово-господарської діяльності, який показує продуктивність використання ресурсів і можливість фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що дозволяє здійснювати оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів з метою підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств.



Рис. 1. Схема розрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності підприємства

Запропонована у роботі схема інтегральної оцінки конкурентоспроможності, що є результатом синтезу існуючих методик щодо визначення рівня конкурентоспроможності, дозволяє провести її комплексну оцінку з урахуванням особливостей підприємств металургійної галузі.

Зупинимося більш детально на фінансовій складовій оцінки як визначного критерію управління конкурентоспроможністю. Найбільш вагомим критерієм фінансової складової конкурентоспроможності доцільно обрати показник рентабельності власного капіталу, оскільки цей показник відображає можливість нарощування капіталізації підприємства та інноваційного фінансування підвищення конкурентоспроможності за рахунок власних фінансових ресурсів.

Встановлення залежності рентабельності власного капіталу від фінансових чинників здійснено за регресійною моделлю, у якій факторні фінансові показники відбираються на основі результатів кореляційного аналізу з метою виключення дублювання їх впливу на результативний показник. Для дослідження взято основні фінансові коефіцієнти, які найбільш узагальнено й комплексно характеризують фінансовий потенціал металургійних підприємств. Перелік підприємств, що брали участь у дослідженні був сформований на основі лідерів із виробництва сталевих труб. До нього увійшли: Нижньодніпровський трубопрокатний завод (НТЗ), Харцизький трубний завод (ХТЗ), Новомосковський трубний завод (НМТЗ), Дніпропетровський трубний завод (ДТЗ), Луганський трубний завод (ЛТЗ), Труболіт (ТР) [1].

Для відбору показників, які увійшли до кінцевої регресійної моделі визначення фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств, пропонується побудувати матрицю парних коефіцієнтів кореляції з відображенням показників фінансово-господарської діяльності підприємств, що беруть участь у дослідженні. На основі розрахунку щільності зв'язку між обраними для аналізу фінансовими показниками та кореляції між ними і рентабельністю власного капіталу було визначено основні чинники регресійної моделі. Відкинуто показники, що мають найсильніший зв'язок між собою і найслабший із результативним показником рентабельності власного капіталу.

В першу групу фінансових показників діяльності металургійних підприємств увійшли показники рентабельності, частка залишкової вартості основних засобів, які є базовими для моделі оцінки впливу факторів, за якою проводиться регресійний аналіз. Найвищі показники операційної та чистої рентабельності продаж у період з 2007 по 2009 рік були на Харцизькому трубному заводі (ХТЗ). Динаміка операційної рентабельності продаж на НТЗ та НМТЗ мала тенденцію до спаду, що свідчить про низьку ефективність операційної діяльності.

У другу групу чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств згідно моделі управління конкурентоспроможністю підприємства, входять коефіцієнти ліквідності, оборотності та структури капіталу підприємства. Дана методика враховує показники довгострокової ефективності підприємства і ті, що визначають його поточну фінансову стабільність та від яких залежить можливість досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, для формування набору чинників, що впливають на рентабельність власного капіталу як головного критерію фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств, взято основні фінансові показники, що характеризують всі напрями його фінансово-господарської діяльності:

- структуру капіталу (коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності);
- оборотність (оборотність запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотність активів);
- ліквідність (коефіцієнт загальної, миттєвої та абсолютної ліквідності);
- економічну ефективність (фондовіддача і частка залишкової вартості);
- фінансову стійкість (важіль, що розраховується як відношення власного капіталу до різниці між валютою балансу та власним капіталом).

Окрім приведених факторних фінансових показників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств, доцільно оцінити динаміку та склад дисконтованих грошових потоків.

Вихідні дані, що були використані для побудови регресійної моделі рентабельності власного капіталу, представлені у табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови регресійної моделі залежності рентабельності власного капіталу підприємств металургійної галузі від фінансових коефіцієнтів[1,2]

Показник	Рентабельність власного капіталу	Частка залишкової вартості	Коефіцієнт миттєвої ліквідності	Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотність кредиторської заборгованості	Коефіцієнт маневреності	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової залежності
НТЗ 2007	0,238	0,773	1,793	2,591	12,555	0,060	0,506	1,975
НТЗ 2008	-0,060	0,683	1,951	2,677	15,221	0,037	0,388	2,578
НТЗ 2009	-0,123	0,545	2,139	6,967	1,213	0,951	0,813	1,200
ХТЗ 2007	0,302	0,727	1,032	1,257	5,744	0,349	0,676	1,479
ХТЗ 2008	0,559	0,950	2,227	2,627	6,926	0,585	0,637	1,570
ХТЗ 2009	0,122	0,315	1,714	3,494	1,402	5,534	0,902	0,460
НМТЗ 007	0,253	0,717	0,896	1,301	5,132	0,229	0,480	2,082
НМТЗ2008	-0,458	0,690	1,379	1,645	7,147	-0,103	0,240	4,163
НМТЗ 009	-0,032	0,614	2,410	3,518	1,122	1,267	0,799	1,590
ДТЗ 2007	-0,064	0,317	0,460	1,099	2,624	0,042	0,295	3,390
ДТЗ 2008	-0,297	0,639	0,271	0,780	2,470	-0,514	0,383	2,610
ЛТЗ 2007	0,002	0,438	0,775	1,119	3,805	-0,007	0,586	1,706
ЛТЗ 2008	-3,251	0,444	0,762	0,861	6,437	-3,716	0,052	19,142
ТР 2007	0,105	0,324	3,132	5,231	15,644	0,717	0,832	1,202
ТР 2008	0,020	0,557	1,379	4,465	16,771	1,000	0,942	1,061
ТР 2009	-0,081	0,872	11,581	15,604	1,881	0,473	0,509	6,800

З метою удосконалення методики відбору факторних показників, що увійдуть до остаточної регресійної моделі, була розрахована обернена кореляційна матриця, на основі якої визначено коефіцієнти значимої кореляції, що відображають щільність зв'язку між окремим факторним показником та рентабельністю власного капіталу.

Для побудови регресійної моделі рентабельності власного капіталу підприємств металургійної галузі та визначення найвагоміших факторних показників було перевірено їх адекватність за допомогою критерію Фішера, який становив 35,32 (більший за нормативне значення, що говорить про адекватність функції) та значення статистики Ст'юдента.

Коефіцієнт детермінації складає 0,972, F – критерій більше необхідного мінімального значення, що говорить про адекватність регресійної моделі і про відсутність розходження між фактичними та оціночними даними та не випадковість зв'язку між чинниками та результативним показником.

Встановлено, що з великої кількості фінансових показників до кінцевої моделі увійшли лише показник структури капіталу (фінансової залежності) та показник зносу основних фондів.

Таким чином, отримана модель має наступний вигляд (формула 1)

$$F(P_{вк}) = 0,917 * K_{зал} - 0,180 * Z_{Воз} - 0,088 \quad (1)$$

де $K_{зал}$ – коефіцієнт фінансової залежності;

$Z_{Воз}$ – частка залишкової вартості основних засобів.

Отримана у ході дослідження економіко-математична регресійна модель залежності рентабельності власного капіталу як основної фінансової складової оцінки конкурентоспроможності металургійних підприємств від показників фінансової діяльності показує обернену залежність між часткою залишкової вартості основних засобів та рентабельністю власного капіталу. Отже, з метою підвищення конкурентоспроможності металургійного підприємства, слід першочергову увагу приділяти оновленню основних фондів та модернізації виробництва.

Отримана функція дає нам можливість управляти рівнем рентабельності власних коштів за рахунок зміни значення зношеності основних фондів: зменшення частки залишкової вартості основних засобів на 1% призведе до зростання рентабельності власного капіталу на 18%. Таким чином, оптимізуючи фінансову структуру капіталу та рівень технічного оснащення підприємств з урахуванням встановлених залежностей, маємо можливість впливати на загальний рівень конкурентоспроможності, змінюючи комплексний фінансовий показник оцінки конкурентоспроможності металургійних підприємств (формула 2)

$$I_{\text{еф}} = \sqrt{\left(1 + \frac{I_{\text{ер}}}{I_{\text{еф}}}\right)^2 + \left(1 + \frac{P_{\text{вк}}}{P_{\text{вк}}}\right)^2 + \left(1 + \frac{I_{\text{ер}}}{I_{\text{еф}}}\right)^2} \quad (2)$$

де $I_{\text{ер}}$ – індекс економічного росту

$I_{\text{еф}}$ – індекс ефективності використання ресурсів

$P_{\text{вк}}$ – рентабельність власного капіталу

$I_{\text{ер}}, I_{\text{еф}}, P_{\text{вк}}$ – еталонні значення відповідних показників

Представлений комплексний показник розраховується методом середньозважених величин. Визначення одиничних показників по кожній групі експертним шляхом є доволі трудомістким і суб'єктивним методом розрахунку. Саме тому оцінка одиничних показників, що увійшли до розрахунку комплексного, здійснюється методом порівняння цих значень із еталонними. Враховуючи значну залежність металургійної промисловості від світової кон'юнктури ринку, за еталонні значення доцільно брати апробовані світовою практикою оптимальні значення відповідних показників або показники по аналогічним підприємствам – світовим лідерам у сегменті виробництва сталевих труб

Вихідні дані для розрахунку індексу економічного росту та його значення представлені в табл. 3.

Результати розрахунків комплексного фінансового показника конкурентоспроможності ПАТ «Нижньодніпровський трубопрокатний завод», ПАТ «Новомосковський трубний завод», ПАТ «Дніпропетровський трубний завод» представлені в табл. 4[1,2].

Таблиця 3

Розрахунок індексу економічного росту [1]

Показник	Підприємство					
	НТЗ		НМТЗ		ХТЗ	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Індекс продуктивності праці	1,239	0,649	1,685	0,734	1,387	1,552
Індекс фондівдачі	1,191	0,292	1,249	0,215	0,894	1,395
Індекс чисельності працівників	0,979	0,782	0,826	0,777	0,869	0,834
Індекс основних фондів	1,018	1,740	1,115	2,650	1,349	0,928
Індекс економічного росту	1,482	0,139	2,840	0,539	1,057	2,799

Таблиця 4

Аналіз складових комплексного фінансового показника конкурентоспроможності підприємств

Показник	Підприємство					
	НТЗ		НМТЗ		ХТЗ	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Індекс економічного зростання	1,482	0,139	2,840	0,539	1,057	2,799
Індекс ефективності використання виробничих ресурсів	-0,430	-0,209	-0,999	-0,942	-0,384	-0,235
Рентабельність власного капіталу	-0,060	-0,120	-0,458	-0,038	0,559	0,371
Комплексний показник результатів фінансової діяльності (комплексний фінансовий показник конкурентоспроможності)	3,689	1,722	4,255	2,477	5,587	4,877

У ході дослідження існуючих методичних підходів щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств було виявлено, що відсутній комплексний підхід до її оцінки. Крім того, існуючі методики ґрунтовані переважно на експертних оцінках, а питанням фінансової складової оцінки рівня конкурентоспроможності приділяється недостатньо уваги. З метою удосконалення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності металургійних підприємств запропонована інтегральна кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності, що базується на показниках відповідності вимогам ринку, науково-технічного рівня виробництва та його фінансово-господарської діяльності. Використання інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності металургійних підприємств та аналіз її фінансової складової дозволить виробникам приймати ефективні тактичні й стратегічні рішення, зорієнтовані передусім на вимоги ринку, споживача та потенціал підприємства, що у майбутньому має забезпечити підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Запропонований у роботі інтегральний показник оцінки фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств базується на показниках: індексу економічного росту, індексу ефективності використання ресурсів, рентабельності власного капіталу. Методика розрахунку цих показників вважається загальновідомою, а визначення їх еталонних значень є предметом подальших наукових розробок.

У ході дослідження визначено взаємозв'язок рентабельності власного капіталу від основних фінансових показників, що були відібрані на основі кореляційного аналізу. Отримана економіко-математична регресійна модель залежності рентабельності власного капіталу, як основного критерію оцінки фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств від фінансових показників їх діяльності, дозволить визначити пріоритетні на-

прями фінансової стратегії підвищення конкурентоспроможності. Таким чином, основою покращення рівня конкурентоспроможності металургійних підприємств України має бути: розробка програм щодо залучення фінансових ресурсів з метою оновлення основних фондів; використання моделей, що дозволяють проводити аналіз перспектив розвитку виробничих потужностей; удосконалення амортизаційної політики підприємства в умовах застарілої технічної бази та високого ступеню зносу металургійного обладнання.

В умовах глобалізації виробництва та торгівлі, а також створення економіки, інтегрованої у світове господарство, першочерговим завданням товаровиробників має бути формування такої стратегії підприємства, яка б забезпечувала максимально ефективне управління його конкурентоспроможністю.

Література

1. Система розкриття інформації // [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>.
2. Сайт огляду основних тенденцій розвитку металургійної галузі країн // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.metaltorg.ru/analytics>.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Галушко О.С., 20.06.2011 р.

Надійшла до редакції:
24.06.2011 р.

УДК 336:316

Дідик Л. М.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито зміст фінансового механізму підприємства, його складові елементи, структура та чинники, що на нього впливають. Обґрунтовано актуальність та необхідність управління фінансовим механізмом з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Ключові слова: управління, фінансовий механізм, підприємство, ефективність діяльності

The contents of financial mechanism of enterprise, component elements, structure and factors which influence on it, is exposed. The actuality and necessity of management a financial mechanism with the purpose of providing of effective activity of enterprise is substantiated.

Keywords: management, financial mechanism, enterprise, efficiency of activity

Економіка ринкового типу характеризується становленням нових фінансово – економічних відносин. В системі цих відносин завжди функціонують підприємства з різним рівнем економічного розвитку. Об'єктивні закони ринкової економіки змушують підприємства постійно шукати ефективні форми і методи ведення господарства. Динамічний розвиток ринку, посилення конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринках вимагають від підприємств здійснення заходів, спрямованих на підвищення результативності діяльності, забезпечення гнучкості і динамічності поведінки господарюючого суб'єкту у взаємодії з зовнішнім середовищем.

Перетворення, що відбуваються в економіці, потребують вирішення важливих питань у сфері управління діяльністю підприємства, що вимагає поєднання фінансових, організаційних, соціальних методів господарського управління, застосування нових підходів до виявлення та використання потенціалу підприємства.

В наслідок цього набувають актуальності проблеми дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів управління ефективністю діяльності підприємства з використанням фінансового механізму, який передбачає використання прогресивних методів господарського маневрування фінансовими ресурсами підприємства на основі законів ринкової економіки в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього економічного середовища. Вказані обставини визначили вибір теми дослідження та її актуальність.

Метою даної публікації є узагальнення й розвиток теоретичних основ фінансового механізму управління підприємством, його складових елементів, структури та чинників, що на нього впливають. При цьому передбачаємо, що основним завданням фінансового механізму є збалансування фінансів, тобто дотримання відповідних пропорцій у русі фінансових потоків по всіх фазах циклу кругообігу фінансових ресурсів, узгоджених у часі.

Фінансовий механізм забезпечує умови ефективного формування, розподілу й використання фінансових ресурсів у відповідності до визначених пріоритетів стійкого розвитку суб'єкту господарювання: зростання обсягів виробництва й реалізації, рівня прибутковості, капіталізації; відновлення платоспроможності, фінансової стійкості; максимізації ринкової вартості підприємства.

В економічній літературі поняття “фінансовий (фінансово-кредитний) механізм” використовується досить широко, але єдиної думки щодо його визначення та його складових не існує. Серед різноманіття визначень і підходів вчених та практиків до поняття “фінансовий механізм” найбільшої уваги заслуговують два аспекти, два підходи до розуміння його суті.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами, певними напрямками, що і характеризує фінансову “техніку”. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств. Однак, це цілком точно відображається в понятті “організація фінансів”, і ототожнювати дане поняття з фінансовим механізмом не доцільно.

Другий підхід до розгляду поняття “фінансовий механізм” полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Завдяки такому аспекту суті фінансового механізму необхідно чітко визначити його складові, структуру, основи та принципи формування.

В економічній літературі країн СНД превалює перший підхід до визначення фінансового механізму як способу організації фінансових відносин (Л.А. Дробозіна, В.М. Родіонова), який складається з елементів та інструментів впливу. Проте, російський економіст В.К. Сенчагов, проводячи чітку структуризацію фінансового механізму, вважає, що фінансово-кредитний механізм включає три підсистеми:

- фінансово-кредитне планування;
- фінансово-кредитні важелі;
- організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи.

Структура фінансового механізму, розроблена В.К. Сенчаговим, досить чітко відображає домінуючі адміністративного управління економікою і розробити на такій основі систему фінансового механізму підприємства практично неможливо.

Основи та принципи формування механізмів управління фінансовою діяльністю підприємств представлені в працях зарубіжних науковців: М. Абрютіної, І. Балабанова, П. Бароле, В. Бочарова, Р. Брейлі, А. Грачова, Ж. Депаляна, Ж.-П. Жобарта, Є. Коєна, Б. Коласа, О. Стоянової, А. Роя, І. Романа, Е. Нагашева, Ж. Франпіона та ін. Необхідність розв'язання теоретико-методологічних, організаційних, практичних проблем системи управління фінансовою діяльністю вітчизняних підприємств та її подальше реформування розглядалось в працях вітчизняних вчених: В. Андрущенко, М. Білик, О. Білоусової, І. Бланка, В. Забродського, А. Поддєрьогіна, Т. Смовженко, В. Суто-рміної, О. Терещенко, та ін.

Однак, на сьогодні фінансовий механізм управління діяльністю підприємств ще не має достатньо прийнятого рівня досконалості. На даний час окремі засади його формування й реалізації залишаються недостатньо опрацьованими як в методологічному плані, так і на практиці. Звідси виникає потреба в удосконаленні системи управління фінансовою діяльністю вітчизняних підприємств з метою забезпечення ефективної реалізації фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

У дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт вивчення, але всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на підприємство, державу і суспільство.

Серед українських вчених існує чітка позиція щодо визначення фінансового механізму підприємства та його складових, якщо поза увагою лишити центральну складову механізму – економічний інтерес учасників фінансових відносин та її присутність у кожній складовій механізму. З цього приводу необхідно враховувати, що фінансовий механізм має забезпечувати таке поєднання факторів виробництва, його регуляторів, яке реалізує приватновла-

сницькі та суспільні інтереси всіх учасників шляхом еквівалентного розподілу кінцевого продукту.

Українські вчені В.М. Федосов, В.М. Опарін, С.Я. Огородник вважають, що фінансово-кредитний механізм включає дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення, фінансово-кредитне регулювання, а також організаційні структури і важелі впливу. Вітчизняний вчений В.М. Опарін визначає фінансово-кредитний механізм як сукупність фінансових методів і форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Структура фінансового механізму, розроблена українськими вченими, в цілому логічна. Проте потребує певних уточнень щодо побудови та застосування в умовах конкретного підприємства.

Огляд теоретичних аспектів формування та функціонування фінансового механізму управління сучасним підприємством дозволили визначити трактування сутності категорії „фінансовий механізм” вітчизняними та іноземними вченими (табл. 1).

Враховуючи, що фінансовий механізм дає уявлення, за допомогою чого можна здійснити фінансовий вплив і повинен показувати, як це зробити, то у складі фінансового механізму доцільно виділяти фінансові інструменти, за допомогою яких реалізуються прийняті рішення та фінансові індикатори, що достовірно відображають стан суб'єкта фінансових відносин.

Узагальнюючи думки вчених, можна навести наступне визначення фінансового механізму. Фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства.

Виходячи із зазначеного, фінансовий механізм може бути представлений наступною загальною моделлю (рис. 1).

Складовими фінансового механізму є:

- фінансове забезпечення;
- фінансове регулювання;
- система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.

Розглянемо складові фінансового механізму підприємства.

Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта. При цьому розрізняють забезпечувальну і регулятивну його дію. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів та через конкретну форму фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення. В цілому ж дія фінансового механізму спрямована на реалізацію економічних інтересів учасників фінансових відносин.

Вона має наступні напрямки свого прояву:

- за допомогою фінансових інструментів встановлюються певні пропорції розподілу доходів, які впливають на забезпеченість фінансовими ресурсами;
- за допомогою встановлення певних пропорцій розподілу доходів встановлюється відповідна система реалізації економічних інтересів.

В економічній науці поширюється думка, що держава може впливати на економіку підприємств та країни в цілому передусім за допомогою фінансів, а саме - за допомогою фінансового регулювання.

Взагалі, регулювання визначають як підпорядкування певному правилу, як вплив на об'єкт управління з метою досягнення стану його стійкості у разі виникнення відхилень від завдань, встановлених норм і нормативів.

Таблиця 1

**Трактування сутності категорії "фінансовий механізм"
вітчизняними та іноземними вченими**

Автор	Зміст
І. В. Зятковський [1]	Фінансовий механізм підприємства — це сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства.
А. Балабанов, І. Балабанов [2]	Фінансовий механізм — система дії фінансових важелів, які виражаються в плануванні, організації, стимулюванні використання фінансових ресурсів. Включає фінансові методи, фінансові важелі, нормативне, законодавче, інформаційне забезпечення.
М. М. Артус, [3, с. 25]	Фінансовий механізм — це фінансовий менеджмент, тобто схема управління фінансами, яка включає механізми управління фінансовими відносинами і грошовими фондами.
В. Ковальов [4, с. 50]	Фінансовий механізм — система організації, планування та використання фінансових ресурсів. В склад фінансового механізму входять: фінансові інструменти, фінансові прийоми та методи, системи, які забезпечують реалізацію механізму (кадрове, правове, нормативне, інформаційне, технічне, програмне забезпечення).
Л. Осипчук	Фінансовий механізм — це сукупність видів, форм і методів організації фінансових відносин.
Г. Крамаренко [5]	Управління фінансами підприємств здійснюється за допомогою фінансового механізму, який включає дві підсистеми: керуючу та керовану. Управляюча підсистема (суб'єкт управління) включає фінансову службу підприємства та його підрозділів. Керована підсистема (об'єкт управління) складається з фінансових відносин, джерел фінансових ресурсів, грошового обороту. Фінансовий механізм підприємства — система управління його фінансовими відносинами за допомогою фінансових методів.
В. Опарін [6, с. 55]	Фінансовий механізм представляє сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.
А. Поддєрьо-гін [7, с. 15]	Фінансовий механізм підприємства — це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності. При цьому оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит, бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів.
Б. Райзенберг, Л. Лозовський, Є. Стародубцев [10]	Фінансовий механізм — складова частина господарського механізму, сукупність стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відношень. Фінансовий механізм включає, насамперед, ціни, податки, мита, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредит і депозитний відсоток, дисконтну ставку, тарифи.
В.К. Сенгачов [8]	Розглядаючи сутність фінансового механізму як фінансово-кредитного, визначає його як взаємопов'язану систему методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами і кредитом та структурує його. Розроблена ним схема фінансово-кредитного механізму включає три підсистеми (фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі та організаційна структура і правовий режим фінансово-кредитної системи), сім блоків (плани і баланси, показники, норми і нормативи, нормативи утворення і розподілу фінансових ресурсів і позичкового фонду, фонди фінансового забезпечення відтворення і стимулювання економічного росту, органи управління, основні нормативні акти, які регулюють фінансові відносини) і понад 80 елементів (зведений фінансовий план держави, державний бюджет, кредитний план, баланс грошових доходів і витрат населення, валютний план та інші).

А. Шеремет, Р.
Сайфулін [11]

Фінансовий механізм — це система управління фінансовими відносинами через фінансові важелі за допомогою фінансових методів.

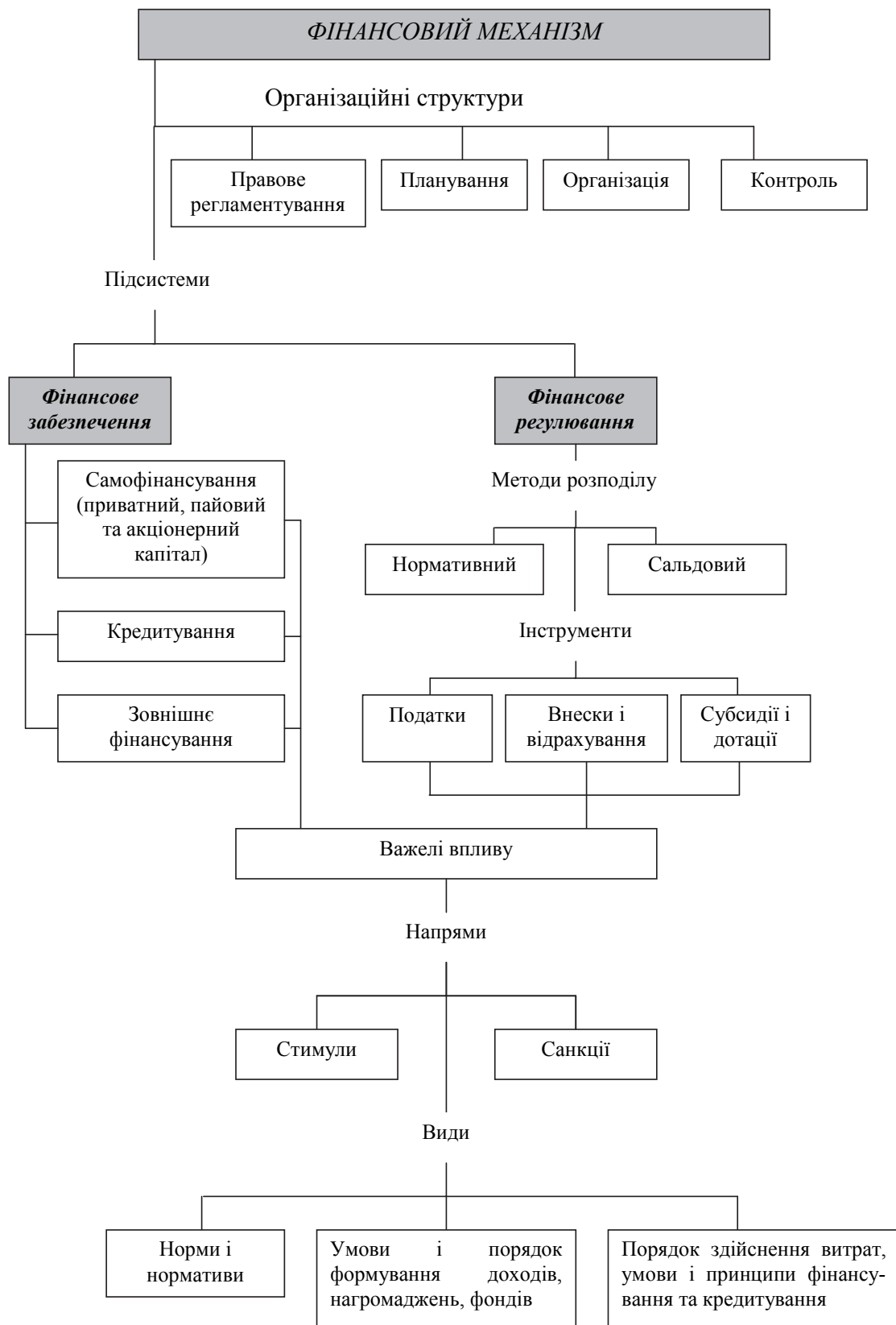


Рис. 1. Підсистеми та важелі впливу фінансового механізму на результати діяльності підприємства

На сьогодні в економічній літературі немає єдиного погляду на зміст фінансового регулювання економіки підприємства. Але, узагальнюючи погляди вчених, можна зазначити, що стосовно господарюючого суб'єкта фінансове регулювання полягає в забезпеченні стійкості функціонування системи. Це діяльність, спрямована на зміну кількісних і якісних показників фінансових процесів через механізм надання або вилучення фінансових ресурсів.

Фінансове забезпечення та фінансове регулювання проводиться за допомогою фінансових інструментів, які, в свою чергу, мають свої важелі впливу. Елементи фінансових інструментів поділяються на:

- первинного впливу, що діють у процесі вилучення частини доходів (податки, внески, відрахування);
- вторинного впливу, що діють шляхом збільшення доходів (банківські позички, бюджетні субсидії).

Дія фінансових інструментів здійснюється на основі:

- загального підходу, характерного для всіх суб'єктів фінансових відносин (єдиний рівень оподаткування, кредитування, фінансування);
- селективного, диференційованого підходу.

При здійсненні ефективної фінансової політики підприємства перевага надається селективному підходу.

Важелі впливу на соціально-економічний розвиток підприємства визначають характер дії фінансових інструментів, коригують цю дію та поділяються на:

- за напрямом дії – стимули, санкції;
- за видами – норми й нормативи;
- за методологічними засадами – умови і принципи формування доходів, нагромаджень і фондів; умови і принципи фінансування і кредитування.

Методологічні засади визначення, класифікації, визнання та оцінки фінансових інструментів на підприємстві встановлені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти".

В сучасних умовах визнається, що серед складових фінансового механізму найефективнішими є фінансові важелі, які приводяться в дію через відповідні фінансові методи. Окрім того, фінансовий механізм має відповідне правове, нормативне, інформаційне та організаційне забезпечення.

В теорії фінансів система фінансових індикаторів включає:

- фінансові категорії;
- фінансові показники;
- фінансові коефіцієнти.

Застосовування фінансових категорій як фінансових індикаторів не є доцільним, тому що вони відображають лише наукову абстракцію реальних економічних відносин, тобто чисто теоретичні поняття і не можуть використовуватись як інформаційна база.

Фінансові показники підприємства характеризують кількісну сторону фінансових відносин і показують обсяги фінансових операцій, що дозволяє оцінити масштаби фінансової діяльності.

Фінансові коефіцієнти це відносні фінансові показники, які виконують оцінюючу функцію, тобто дають можливість оцінювати фінансову діяльність. Саме вони можуть виступати у ролі фінансових індикаторів, якщо при їх визначенні виконуються вимоги повноти, достовірності та своєчасності.

Отже, по-перше, фінансовий механізм це складна система, яка дозволяє управляти фінансовою діяльністю. По-друге, це механізм, який дозволяє розв'язувати практично всі проблеми, але слід враховувати, що роль фінансів у відносинах розподілу вторинна і основне регулювання здійснюється у сфері виробництва.

Фінансовий механізм являє собою досить складну систему впливу на різні сторони фінансової діяльності окремих суб'єктів. Основним вектором цього впливу є взаємовідносини держави, яка виробляє і реалізує фінансову політику, із суб'єктами господарювання, що забезпечують виробництво ВВП. Виходячи з цього фінансовий механізм управління діяльністю підприємства необхідно розглядати у сукупності з фінансовим механізмом на рівні держави з фінансовими методами і формами, інструментами та важелями впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Фінансовий механізм підприємства будується відповідно до вимог об'єктивних економічних законів. Його основи встановлюються державою для вирішення тих завдань, які стоять перед ним на тому або іншому етапі розвитку. Фінансовий механізм становить систему встановлених державою форм та методів організації фінансових відносин.

Огляд теорії побудови структури фінансового механізму показав, що існують різні підходи щодо кількості елементів, проте ми знайшли можливим виділити три структурні ланки, зв'язаних між собою і включаючих основні елементи фінансового механізму: фінансові методи; фінансовий важіль; забезпечення - правове, нормативне та інформаційне (рис. 2).

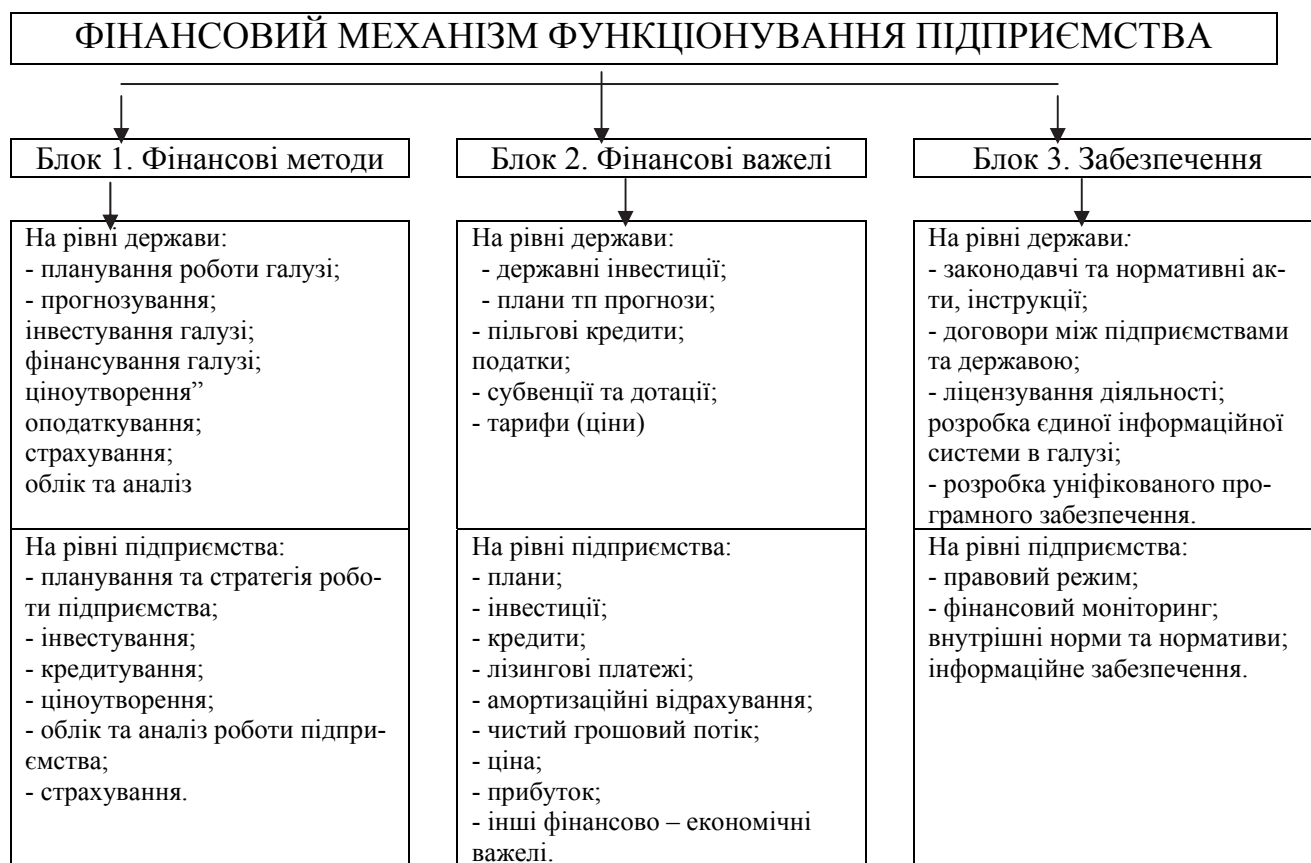


Рис. 2. Структурно – цільова схема фінансового механізму

Фінансові методи - способи дії фінансових стосунків на господарський процес, формування і використання грошових фондів. Вони діють в двох напрямках: по лінії управління

рухом фінансових ресурсів і по лінії ринкових комерційних стосунків, пов'язаних з порівнянням витрат і результатів, з матеріальним стимулюванням і відповідальністю за ефективне використання грошових фондів.

У будь-якому механізмі управління ґрунтується на використанні відповідних важелів. Самі по собі вони нічого не визначають і не вирішують.

Вплив на дію фінансового механізму, а через нього на різні сторони соціально-економічного розвитку, досягається встановленням і зміною положення того чи іншого важеля.

Фінансовими важелями є інструменти, використовувані у фінансових методах. До них відносяться: прибуток, доходи, амортизаційні відрахування, грошові фонди цільового призначення, фінансові санкції, орендна плата, процентні ставки по позиках, депозитах, облігаціях, пайові внески, внески в статутний капітал, портфельні інвестиції, дивіденди, дисконт, котирування валютного курсу і ін.

Правове забезпечення функціонування фінансового механізму підприємства включає законодавчі акти, накази, циркулярні листи і інші правові документи органів управління. Нормативне забезпечення функціонування фінансового механізму підприємства передбачає використання норм і нормативів оборотних коштів, амортизаційних норм, тарифних і податкових ставок.

Інформаційне забезпечення функціонування фінансового механізму підприємства складається з різного роду і виду економічної, комерційної, фінансової і іншої інформації. До цієї інформації відносяться: відомості про фінансову стійкість і платоспроможність партнерів і конкурентів, про ціни, курси валют, дивіденди, відсотки на товарному, фондовому і валютному ринках і тому подібне

Сукупність важелів становить систему управління фінансовим механізмом. За напрямом своєї дії вони поділяються на дві групи: стимули і санкції. Взагалі, у широкому розумінні стимули включають і санкції. Розмежування цих понять має на меті розрізнити напрями дії важелів. Стимули матеріалізують фінансове заохочення, а санкції — покарання.

На практиці в ролі стимулів виступають різні пільги (в оподаткуванні, кредитуванні тощо), а санкції — це штрафи, пені та ін. Крім того, важелі керування фінансовим механізмом поділяються на окремі види. Насамперед це принципи, умови і порядок формування доходів, нагромаджень і фондів, порядок здійснення витрат, умови і принципи фінансування і кредитування.

Умови формування доходів, нагромаджень і фондів, а також фінансування і кредитування визначаються відповідними законодавчими й нормативними документами. Це порядок формування доходів, віднесення витрат, визначення розміру податків тощо. Умови фінансових відносин мають бути узгоджені з їх принципами, не суперечити їм. Це, по суті, техніка фінансових розрахунків. Однак не слід ні недооцінювати, ні переоцінювати її значення. Без досконалої техніки не може нормально функціонувати будь-який механізм, але найдосконаліша техніка не допоможе, якщо механізм складено з незадовільних інструментів.

Надзвичайно важливу роль у системі управління фінансовим механізмом відіграють норми і нормативи, особливо при застосуванні нормативного методу розподільних відносин. Необґрунтовані або не взаємопов'язані норми і нормативи можуть розладнати роботу найдосконалішого механізму. Головна вимога до них полягає в тому, що їх встановлення та зміна мають базуватись або на науково обґрунтованій методиці (ставки податків), або на основі ринкових відносин (процентні ставки на позички).

Функціонування фінансового механізму забезпечується через організаційні структури, які характеризують надбудову суспільства. Це правове регламентування, планування, органі-

зація та контроль. Правове регламентування відображається в розробленні та прийнятті законодавчих актів з фінансів. Ця функція покладається на органи державної влади.

В узагальненому вигляді результати дослідження зводяться до обґрунтування теоретичних положень щодо фінансового механізму управління підприємством в сучасних умовах. Визначено сутність фінансового механізму, його структура та зміст, який представляє сукупність засобів та методів спрямованого впливу на інтереси підприємств, що перебувають у постійній динамічній трансформації під впливом зовнішніх та внутрішніх умов.

Визначено, що фінансовий механізм використовується для дії на економіку і соціальну сферу, проведення єдиної фінансової політики держави, регіонів, муніципальних утворень, господарюючих суб'єктів. Вплив фінансового механізму на економіку і соціальну сферу здійснюється, з одного боку, через структуру фінансового механізму і націленість різних його частин на вирішення конкретних завдань і досягнення реального ефекту, з іншої - через величину фінансових ресурсів, що формуються у розпорядженні господарюючих суб'єктів і держави і потреб суспільства, що направляються (що інвестуються) на задоволення (держави, його територіальних структур, господарюючих суб'єктів, громадян).

На основі всього викладеного можна сказати, що ефективний фінансовий механізм управління дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі і завдання, що стоять перед підприємством, та сприяє результативному здійсненню функцій фінансового управління.

Література:

1. Зятковський І. В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І. В. Зятковський // Фінанси України. — 2000. — № 4. — С. 17-26.
2. Балабанов А. И. Финансы: учеб. пособие / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. — СПб.: Питер, 2002. — 188 с.
3. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // Фінанси України. — 2005. — № 5. — С. 54-59.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.
5. Крамаренко Г. А. Финансовый анализ и планирование / Г. А. Крамаренко. — Днепропетровск: изд-во ДАУБП, 2001. — С. 8-12.
6. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. / В. М. Опарін. - К.: КНЕУ, 2001. — 240 с.
7. Фінанси підприємств: Підручник / Ред. Поддєрьогін А. М.; КНЕУ. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.
8. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. — М.: Финансы, 1979. — 140 с.
9. Фінансовий механізм (матеріали конференції [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: / <http://all-referats.com/diploms/diplom-60336.html>
10. Комарецька П. В. Управління фінансовим потенціалом підприємств. [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: / avtoreferat.net/content/view/13888/46/ - Кеш
11. Адаптационный механизм управления потенциалом промышленного предприятия. [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: / <http://avtoreferat.net/content/view/13888/46/>

Рекомендовано до публікації:

Д.е.н., проф. Вагоновою О.Г., 01.06.2011 р.

Надійшла до редакції:

02.06.2011 р.

УДК 658.14

Колесова І.В.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ КОРПОРАЦІЙ

Досліджуються теоретичні засади фінансового механізму з позиції теорії управління, обґрунтовується необхідність модернізації фінансового механізму корпорацій і формуються напрямки його модернізації.

Ключові слова: фінансовий механізм, корпоративний сектор, функції управління

Theoretical bases of financial mechanism from position of management theory are researched, the necessity of financial mechanism of corporation's modernization is grounded and directions of his modernization are formed

Keywords: financial mechanism, corporate sector, functions of management

В умовах глобалізації економічних процесів, зміни орієнтирів і напрямків руху капіталу в світі, посилення ролі корпорацій на національному і глобальному рівнях, в період проведення системних структурних реформ в Україні питання формування адекватного сучасним реаліям світової і вітчизняної економіки фінансового механізму є актуальними як на макро-, так і на мікрорівні.

В ході здійснення процесів корпоратизації і приватизації державних підприємств в Україні сформувався корпоративний сектор вітчизняної економіки, до складу якого увійшли більш за 35 тис. акціонерних товариств. Особливе значення має реалізація величезного потенціалу розвитку корпорацій в промисловості, для оновлення виробничої бази якої необхідні значні фінансові ресурси. Проте, вже впродовж 2004-2009 рр. кількість зареєстрованих акціонерних товариств зменшилася на 8,6% (з 33562 до 30696), що є ознакою істотних труднощів в розвитку корпоративного сектору, неможливості використання переваг акціонерної форми організації підприємницької діяльності (можливість нарощування капіталу шляхом емісії цінних паперів при збереженні фінансової стійкості, розмежування функцій володіння і управління, обмеження відповідальності учасників, види корпоративного контролю, можливість швидкого переходу прав власності). У переробній промисловості впродовж 2004-2009 рр. кількість акціонерних товариств скоротилася на 13,3% (з 7857 до 6813). Тому велике прикладне значення дослідження зумовлюється необхідністю істотного перегляду методичних підходів, комплексного вдосконалення фінансового інструментарію і технології регулювання фінансових відносин корпорацій для повної реалізації потенціалу розвитку акціонерної форми організації підприємницької діяльності і забезпечення економічного розвитку.

Вивчення робіт вчених свідчить про те, що питанням проведення державної фінансової політики, механізмам її реалізації, структурним складовим фінансового механізму присвячено значну кількість публікацій. Проводяться дослідження фінансового механізму стосовно різних напрямків і сфер діяльності [1,2], комплексно освітлюються питання фінансового механізму підприємств [3,4,5]. В.М.Опарін, М.І.Крупка пишуть про фінансово-кредитний механізм [6, с.17-25, 1]. А.М.Поддєрьогін бачить фінансовий механізм як цілісну систему управління фінансами підприємства [3, с.10-12]. І.О.Бланк досліджує механізм фінансового менеджменту як «систему основних елементів, регулюючих процес розробки і реалізації управлінських рішень в області фінансової діяльності підприємства» [4, с.44-51].

Значний внесок в рішення проблем фінансового забезпечення розвитку підприємств та їх об'єднань внесли вчені М.Д.Білик, І.О.Бланк, Ю.Н.Воробйов, В.М.Гєєц, В.В.Ковальов, М.І.Крупка, Г.О.Крамаренко, В.П.Кудряшов, А.М.Поддєрьогін, В.М.Суторміна, О.О. Терещенко та інші.

Проте аналіз сучасної літератури свідчить про недостатність теоретичних досліджень з ключових питань специфікації формування і розвитку фінансового механізму вітчизняних корпорацій.

Мета статті – узагальнити теоретичні основи дослідження фінансового механізму, обґрунтувати необхідність модернізації фінансового механізму корпорацій як найважливішої умови соціально-економічного розвитку і визначити напрямки його вдосконалення.

Процеси глобалізації, зростання взаємозалежності національних економік, світова фінансова криза свідчать про те, що корпорації вийшли на якісно новий рівень розвитку і в цій своїй якості вимагають настільки ж якісної нової системи управління, адекватної вимогам сучасності.

У широкому сенсі під модернізацією розуміються взаємообумовлені суспільно-історичні процеси, в ході яких традиційні суспільства стають прогресивними, індустріально розвиненими. Модернізація фінансового механізму - це його зміни відповідно до новітніх вимог і норм економічного життя, досягнень фундаментальної і прикладної фінансової науки і теорії управління, і до вимог сучасності взагалі.

З одного боку, фінансовий механізм є основою регулювання ринкової економіки, а, з іншого боку, без розвинутого ринку він не може функціонувати в повну міру наявних в ньому можливостей. Проблема ефективності фінансового механізму, його місця і ролі в оновленні умов підприємництва, що склалися, є однією з найактуальніших. Цим одночасно визначається і складність дослідження фінансового механізму, оскільки в його сфері перехрещуються численні відносини – економічні, соціальні, екологічні, організаційні, грошові, зовнішньоекономічні, управлінські, політичні. Їх вивчення окремо один від одного неможливе і методологічно невірне. Тому при розгляді фінансового механізму слід звернути увагу на сукупність умов і цілей розвитку і модернізації цього механізму, виділити з багатьох сфер функціонування фінансів ту сферу, де взаємодія умов і цілей найсильніше виявляється і вказує вплив на економічне зростання.

Фінансове забезпечення розвитку соціально-орієнтованої економіки визначається рішенням двох ключових завдань: де і як мобілізувати фінансові ресурси в об'ємах, необхідних для досягнення відповідного рівня соціально-економічного розвитку? Як розподілити вироблений ВВП, щоб це максимально сприяло зростанню соціально-економічного рівня країни. Проблема ресурсного забезпечення вирішення завдань розвитку соціально-орієнтованої економіки і подолання наслідків фінансово-економічної кризи залишається ключовою. І без широкої участі корпоративного сектора як основи національної економіки будь-якої країни цю проблему вирішити неможливо.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що оптимальною формою організації виробництва продукції і послуг в сучасних умовах господарювання є корпорації. Чисельно поступаючись партнерствам і індивідуальним підприємствам, корпорації сьогодні забезпечують виробництво більшої частини економічних благ. У країнах Заходу, складаючи не більше 20-25% в структурі організаційних фірм, корпорації дають 80-90% господарських оборотів [8, с.11]. У зв'язку з цим ефективність діяльності корпорацій як основного суб'єкта ринкової економіки зумовлює ефективність економіки в цілому. Сучасні корпорації звичайно мають справу із великою кількістю ринків і груп споживачів, пропонуючи безліч технічних і технологічних рішень і продуктів, і діють у найрізноманітніших умовах. Саме фінансова діяльність зв'язує до купи всі складові функціонування і розвитку корпорації, оскільки в рамках фінансової системи формулюються критерії виконання довгострокових планів, а також враховуються і оцінюються всі змінні величини, які можуть впливати на досягнення корпорацією її довгострокових цілей. Як підкреслюють Ченг Ф. Лі і Джозеф І. Фіннерті, фінанси –

«...це інтегруючий центр корпоративних структур. Фінанси забезпечують інтегроване, широке розуміння діяльності підприємств»[9, с. 6].

Фінансові механізми функціонування корпорацій повинні забезпечувати збалансованість інтересів різних суб'єктів корпоративних відносин, наприклад, акціонерів (власників), кредиторів, партнерів, вищого керівництва, урядових органів і суспільства в цілому, проте в практиці господарювання сьогодні це не забезпечується. Тобто необхідне формування нового фінансового механізму збалансованого розвитку корпорацій.

Управління будь-яким механізмом, зокрема таким складним, як фінансовий, може ґрунтуватися тільки на глибокому і всебічному вивченні його елементів, встановленні вірних причинно-наслідкових залежностей між ними, пізнанні його як єдиного цілого, дослідженні основ і принципів взаємодії окремих елементів усередині цього механізму, взаємозв'язків даного механізму з іншими механізмами і системами. Тільки новий фінансовий механізм, що відповідає реаліям і завданням сучасного етапу розвитку економіки, тільки фінансовий механізм ринкового напрямку може забезпечити високу ефективність діяльності суб'єктів підприємництва, розширити їх фінансову базу і укріпити державні фінанси.

Сучасні фінансові проблеми корпоративного сектору економіки України, перш за все, пов'язані з реформуванням фінансів підприємств, в основі якого лежали приватизаційні процеси, які докорінно зачепили відносини власності. Процес реформування фінансів підприємств реального сектора економіки зумовив докорінні зміни як зовнішніх, так і внутрішніх фінансових відносин, трансформацію головних принципів функціонування фінансів корпорацій.

Новітність перетворень в економіці, різноманітність форм господарювання, складність управління корпораціями в нестабільній економіці у посткризових умовах вимагають від керівництва нових підходів до управління фінансами. Як подолати недоліки вітчизняних корпорацій, створених в процесі приватизації, і розвинути закладені в корпоративній формі переваги?

Через відсутність ефективного фінансового механізму для вітчизняних підприємств хронічними є проблеми недостатності фінансових ресурсів, постійного пошуку джерел фінансування, форм і методів раціонального використання обмежених коштів.

Пред'являються також нові вимоги до осмислення фінансових категорій, які повинні служити формуванню нового фінансового механізму як на мікрорівні, так і на макрорівні.

Фінансовий механізм як об'єкт дослідження і спосіб практичного використання вимагає застосування нових підходів, з позицій науки управління, теорії систем і теорії фінансів, оскільки фінансовий механізм є як управляючою, так і керованою системою. Тому необхідно досліджувати його і як систему управління фінансами, і як сукупність способів управління.

Проведемо дослідження фінансового механізму з погляду функцій управління фінансами корпорацій, застосовуючи класичні положення теорії управління.

Фінансовий механізм є системою управління, і його успішне функціонування прямо пов'язане з використанням категорій теорії управління виробництвом. Проте розкрити сутність фінансового механізму досить складно, оскільки закономірності управління фінансами корпорацій досліджені ще недостатньо. Причина такого положення полягає в недооцінці основних досягнень теорії управління виробництвом, яка дає методологію підходу до вирішення актуальних для всієї економіки проблем посилення впливу фінансів на виробництво.

Сутність управління розкривається у його функціях. Функції управління - це певний вид діяльності в управлінні, що відокремився в процесі спеціалізації управлінської праці. Функції управління відображують зміст управлінської діяльності, що дозволяє здійснювати дію, що управляє. Вони виконуються на всіх рівнях управлінської діяльності, для всіх проце-

сів і керованих об'єктів. Реалізація функцій управління - це цикл управління як процес взаємозв'язаних функцій (рис. 1).



Рис.1 – Цикл управління як процес взаємозв'язаних функцій

Закінчення одного управлінського циклу є початком іншого, але вже на вищому якісному рівні. До загальних функцій управління відносять: планування, організація, координація, стимулювання і контроль. У сфері управління фінансами функції управління мають свій специфічний зміст.

Планування - процес вибору цілей корпорації, ухвалення рішень як найкращим чином їх досягти; а також принципи реалізації планів. Планування і прогнозування тісно взаємопов'язані і взаємозумовлені. Фінансове прогнозування - це наукове передбачення ходу розвитку і майбутнього можливого фінансового стану об'єкту і обґрунтування показників фінансових планів, визначення вірогідності і ступеня ризику в отриманні грошових доходів і фінансуванні витрат. Мета фінансового прогнозування – визначення реально можливих фінансових ресурсів, джерел їх формування і використання, визначення варіантів розвитку і вдосконалення форм і методів управління фінансами, що використовуються.

Фінансове планування є органічною складовою частиною планування економіки країни. Воно забезпечує взаємне узгодження його окремих елементів, сприяє виявленню і мобілізації наявних в господарстві внутрішніх резервів. Фінансове планування в управлінні фінансами грає провідну і керуючу роль, здійснюється на основі планів, які відображують форми і методи розподілу фінансових ресурсів в окремих ланках фінансової системи економіки.

Основним фінансовим планом країни є державний бюджет України, в якому зосереджена велика частина фінансових ресурсів, що поступають в розпорядження держави для реалізації її фінансової політики. При цьому планування показників фінансових планів за допомогою регулювання умов оподаткування істотно залежить від показників держбюджету, тому бюджетне планування займає центральне місце у фінансовому плануванні.

Процес управління фінансами корпорацій, підприємств і господарських організацій - іншої важливої ланки єдиної фінансової системи - починається зі складання кожним підприємством фінансового плану, що входить завершальним розділом в бізнес-план. За допомогою фінансового планування визначається джерело і обсяг фінансових ресурсів та їх цільове призначення, забезпечується грошовими ресурсами кругообіг фондів корпорації, відображуються в грошовій формі доходи, витрати і фінансові результати діяльності суб'єктів підприємництва. Фінансове планування як процес послідовно охоплює три стадії: складання фінансових планів, їх розгляд і затвердження, коректування і виконання фінансових

планів. Фінансові плани передбачають на планований період формування і витрати фондів грошових коштів, тим самим зумовлюється весь процес управління фінансами. При цьому в кожній ланці фінансової системи планування виступає провідною функцією управління.

Організація – це процес формування структури корпорації, яка ефективно і успішно досягає своїх цілей в зовнішньому середовищі, що постійно змінюється. Ця функція управління фінансами відображується, перш за все, у виборі і формуванні системи органів управління, порядку їх підлеглості, встановленні прав і обов'язків кожного органу. У більш широкому сенсі ця функція припускає також створення нових методів впливу на раціональне поєднання праці, засобів праці, засобів виробництва і технології в процесі управління фінансами. Наприклад, вибір методів вилучення чистого доходу до бюджету, поєднання різних форм фінансування, емісія і обіг різних видів цінних паперів, впровадження прогресивних видів банківських послуг, вдосконалення грошових розрахунків, тобто організація полягає в управлінні комплексом різноманітних фінансових відносин, які виступають не просто як відносини, а як система. Результат виконання функції організації полягає в створенні структури органів управління, закріпленої у відповідних положеннях, посадових інструкціях і інших нормативних документах.

Організація фінансового механізму відображує також тісний взаємозв'язок між системою фінансових важелів і фінансовими ресурсами, що відображується через координацію і регулювання.

У сфері управління фінансами координація означає забезпечення єдності дій фінансових органів з усунення диспропорцій у порядку формування і витрати фондів грошових коштів. Ці диспропорції виникають у наслідок змін умов господарювання. Так, в управлінні фінансами корпорацій координація полягає в своєчасному виявленні причин невиконання фінансового плану і розробці пропозицій по фінансовому оздоровленню, зміні дивідендної політики, дослідженні додаткових і доступних за ціною джерел фінансування і кредитування розвитку виробництва, в ліквідації тимчасових фінансових проблем.

Виконання держбюджету при недоїмці, що утворилася, за підприємствами і організаціями з платежів до бюджету може призвести до такої форми координації як секвестр витрат бюджету.

Регулювання означає вплив фінансового механізму на фінансові відносини, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи при виникненні відхилень від заданих параметрів, і є особливим структурним елементом, завдання якого – забезпечення реалізації заданих господарських параметрів відтворення, що додає гнучкість економічному процесу загалом.

Виконуючи функцію стимулювання, органи управління пов'язують трудову активність людей із задоволенням їх матеріальних і духовних потреб, спонукають співробітників діяти ефективно. У сучасних економічних умовах використання матеріальної зацікавленості стало об'єктивною необхідністю. Стимулювання діяльності працівників відбувається шляхом задоволення їх суспільних, колективних і особистих інтересів. Фінанси, як система економічних відносин, тісно пов'язані з економічними інтересами окремих працівників підприємств і комерційних організацій, акціонерів корпорацій.

Суспільство зацікавлене в розвитку виробництва і успішному перетворенні в життя на цій основі фінансової політики держави у області фінансування житлового будівництва, соціального забезпечення, підвищення рівня освіти і культури. Ці суспільні інтереси задовольняються за допомогою відрахування частини фінансових ресурсів корпорацій і

інших суб'єктів господарювання до державного бюджету. З цією ж метою до держбюджету перераховується частина доходів громадян у формі податків з населення.

У ринкових умовах господарювання стимулювання як функція управління об'єктивно виходить із основної мети підприємницької діяльності, пов'язаної з отриманням прибутку. Зацікавленість в кінцевих результатах фінансово-господарської діяльності може виражатися в збільшенні оплати праці, отриманні дивідендів по акціях, встановленні справедливої системи оподаткування, дотриманні економічно доцільних пропорцій в розподілі чистого прибутку корпорацій на накопичення і споживання.

Стимулювання означає і певну фінансову відповідальність за результати господарської діяльності з метою усунення несприятливих наслідків і зниження фінансових ризиків. Фінансові методи реалізації відповідальності на практиці різні для окремих господарюючих суб'єктів, їх керівників і окремих працівників.

Конкретною формою матеріальної відповідальності на підприємстві можуть бути пені, штрафи, що стягуються при порушенні договірних зобов'язань, несвоєчасному погашенні банківських позик, неплатежах до бюджету. У разі неефективної діяльності може бути застосована процедура банкрутства. До керівників підприємств система штрафів застосовується у разі порушення господарського законодавства. До окремих працівників застосовуються штрафи, позбавлення премій, звільнення з роботи.

Контроль як функція управління у сфері фінансових відносин заснований на загальних принципах системи державного контролю. Контроль – процес, в якому встановлюється ступінь досягнення корпорацією своїх цілей, виділяються проблеми і вживаються заходи для запобігання збитків; оцінюється ступінь виконання планів.

Форми фінансового контролю визначаються вимогами фінансової політики держави, рівнем розвитку фінансових ринків і корпоративного управління, особливостями руху фінансових ресурсів. Фінансова система держави охоплює всі види фондів грошових коштів, як на національному, так і на регіональному рівні, а також на рівні окремих господарюючих суб'єктів. Тому фінансовий контроль є багаторівневим і всебічним.

Державний фінансовий контроль призначений для реалізації фінансової політики держави і виконання нею своїх функцій по управлінню економікою. Перш за все, це розробка, затвердження і виконання бюджетів всіх рівнів і позабюджетних фондів, а також контроль за фінансовою діяльністю корпорацій, суб'єктів господарювання і державних організацій.

Контроль за фінансами недержавного сектора економіки направлений на виконання грошових зобов'язань перед державою, перш за все з податків та обов'язкових податкових платежів, дотримання законності і доцільності у витраті бюджетних субсидій, що надаються підприємствам, і кредитів, а також на дотримання встановлених державою правил проведення грошових розрахунків, обліку і звітності.

Соціально-економічні реформи, що впроваджуються на Україні, призвели до кардинальних змін фінансового контролю, викликаних зміною ролі держави в управлінні економікою. Сфера державного фінансового контролю постійно зменшується. Об'єктом контролю все більше стають макроекономічні процеси. Одночасно розширюється сфера недержавного фінансового контролю з боку аудиторських і страхових фірм, інвестиційних фондів і кредитних організацій. В умовах ринку фінансовий контроль набуває іншого змісту. У корпораціях вид фінансового контролю залежить від структури акціонерного капіталу, ступеня розвитку фондового ринку.

Подальший розвиток фінансового контролю і його ролі в управлінні економікою багато в чому залежать від створення нової законодавчої бази, що забезпечує його проведення сучасними методами і на новому якісному рівні.

Розглянуті функції в системі управління фінансами виступають не ізольовано, а у взаємозв'язку і взаємозалежності, тобто взаємодоповнюють одна одну.

У системі управління фінансами корпорацій велика увага приділяється розвитку і вдосконаленню методів впливу фінансів на забезпечення стійкого економічного розвитку. Фінансовий метод можна визначити як спосіб впливу на фінансові і економічні відносини в процесі ухвалення управлінських рішень. Вплив фінансових методів виявляється у формуванні і розподілі фондів грошових коштів, а також в процесі контролю за ефективністю використання фінансових ресурсів. Фінансовий важіль є конкретним прийомом управлінської дії фінансового методу.

На відтворювальний процес активно впливають як державні фінанси, так і фінанси підприємств і господарських організацій. Механізм цього впливу виявляється в плануванні, стимулюванні, контролі над ходом виробництва. У рішенні завдань управління фінансами економічні методи управління органічно пов'язані з соціально-психологічними і організаційними методами. Обґрунтований вибір і раціональне поєднання методів управління необхідне для побудови дієвого фінансового механізму.

Правильне розуміння взаємодії науки про фінанси з наукою про управління дозволяє при характеристиці фінансового механізму застосовувати системний підхід. Цей підхід до управління фінансами припускає розробку цілей і завдань, що стоять перед фінансовою системою, виходячи із всебічного аналізу об'єктивних потреб виробництва і перспектив фінансової політики. Системний підхід в управлінні фінансами повинен визначити оптимальні для конкретного етапу розвитку економіки засоби і способи досягнення вказаної мети і завдань. Зокрема, це повинно виявлятися у вдосконаленні структури органів управління фінансами, скороченні адміністративних витрат на персонал, усуненні дублювання в адмініструванні, ліквідації суперечностей в характері впливу окремих фінансових методів на економічне зростання.

Пред'являються також нові вимоги до осмислення фінансових категорій, які повинні служити формуванню нового фінансового механізму як на мікрорівні, так і на макрорівні.

Істотною стороною системного підходу до розуміння сутності фінансового механізму є обов'язкове розділення системи на дві частини: підсистему, що управляє, і підсистему керовану. Підсистема, що управляє, -це суб'єкт управління фінансами, або власне фінансовий механізм. Підсистема, що керує, є складним багаторівневим елементом зі своєю ієрархією і організацією, сукупністю прямих і непрямих методів впливу, що передбачає не тільки координацію дій на всіх рівнях, але й узгодження загальних цілей управління, як неодмінної умови ефективного функціонування фінансового механізму. Під ефективністю фінансового механізму розуміється здатність розширеного відтворення фінансових ресурсів, що є матеріальною основою існування держави і суб'єктів господарювання.

В той же час фінанси за сутністю не тільки засіб управління, але й об'єкт управління, тобто керована система. Об'єктом управління у фінансовому механізмі є система фінансових відносин, від форм організації яких залежить «конструкція» фінансового механізму, склад і його кількісні параметри. Форма організації фінансових відносин підприємств визначається сукупністю ознак, представлених на рис. 2.

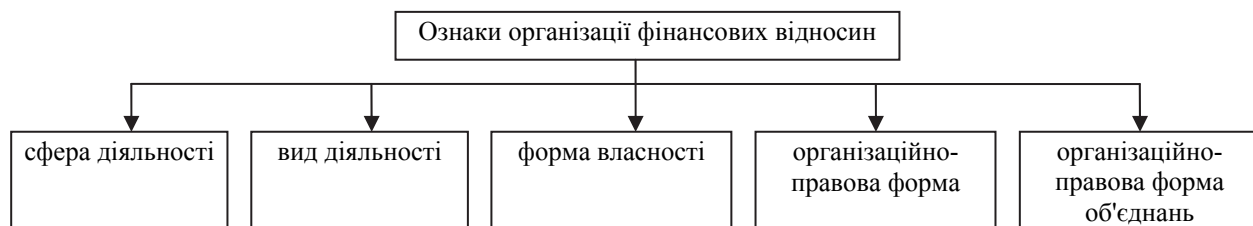


Рис. 2 – Головні ознаки організації фінансових відносин

Досліджуючи фінансовий механізм з погляду функцій фінансів корпорацій і застосовуючи положення фундаментальної теорії фінансів, його можна представити як механізм формування фондів грошових коштів і механізм використання цих фондів (рис. 3).



Рис. 3 - Фінансовий механізм як система формування і використання грошових коштів корпорації

Ефективність фінансового механізму корпорацій залежить від рівня розвитку корпоративного управління, від грамотного і доцільного застосування різних способів залучення капіталу. Перевага кредитних механізмів залучення ресурсів вітчизняними корпораціями, не дивлячись на обмеженість існуючих можливостей в посткризових умовах, пояснюється недооцінкою акцій і недостатньою опрацьованістю корпоративного управління. Ця тенденція зберігатиметься доти, доки належного розвитку не отримає фондовий ринок, а корпоративне управління не досягне критеріїв, відповідних практиці добросовісного підприємництва.

Аналіз відповідності фінансового механізму вітчизняних корпорацій цілям і завданням їх збалансованого розвитку показує, що рівень розвитку його елементів не відповідає тій місії, яку повинні грати корпорації в ринковій економіці, що свідчить про необхідність модернізації кожного елементу фінансового механізму.

З урахуванням проблем функціонування фінансового механізму корпорацій позначено два основні напрямки його модернізації: модернізація фінансового механізму корпорацій як самостійної системи і модернізація фінансового механізму корпорацій як елемента в системі вищого порядку, кожний з яких включає ряд напрямків і шляхів поліпшення функціонування фінансового механізму.

Модернізація організаційно-структурної «оболонки» фінансового механізму повинна спиратися на комплекс методологічних принципів. Головними слід вважати наступні принципи: ієрархічності, цілеспрямованості, взаємодоповнюваності, ефективності. Принцип ієрархічності розглядається як об'єктивна вимога поєднання централізації і децентралізації

управління фінансовими ресурсами в державі. Принцип цілеспрямованості властивий всім економічним механізмам, а стосовно фінансового механізму – його дія виражається в досягненні приросту доданої вартості і забезпеченні цінності результатів відтворювальних процесів. Принцип взаємодоповнюваності вимагає органічності функціональних зв'язків між елементами фінансового механізму. В основі переорієнтації функціонального змісту елементів фінансового механізму та їх цілей повинна лежати правова система захисту прав власників і найманих робітників, орієнтована на забезпечення фінансових інтересів всіх без виключення учасників відтворювальних процесів і корпоративних відносин.

Таким чином, необхідність модернізації фінансового механізму корпорацій пояснюється існуючими труднощами і фінансовими проблемами корпоративного сектору, недостатньою обґрунтованістю теоретичних і методологічних основ корпоративного управління. Вирішення проблеми модернізації фінансового механізму тісно пов'язане з такими важливими науковими і практичними завданнями на мікрорівні, як забезпечення збалансованого розвитку на основі стабільної прибуткової діяльності корпорацій, підвищення їх конкурентоспроможності, а на макрорівні – забезпечення стійкого і динамічного розвитку, зміцнення позицій в світовій економічній спільноті. Потреби практики і існуючі невирішені проблеми розвитку економіки вимагають розробки концепції фінансового механізму і моделей, що більш адекватно відображають фінансову діяльність як окремих суб'єктів економіки, так і економічної системи в цілому.

Ще один аспект системного підходу полягає в необхідності дослідження фінансового механізму корпорацій з урахуванням основних положень сучасних інституційних теорій, що також буде напрямком подальших наукових розробок.

Фінансовий механізм ефективно впливає на соціально-економічний розвиток у тому випадку, якщо вдається органічно пов'язати економічні інтереси різних суб'єктів господарювання, порядок формування фінансових ресурсів, умови, принципи і методи утворення грошових фондів і напрямків їх використання. Тому подальші дослідження також пов'язані з обґрунтуванням і систематизацією кількісних і якісних показників, що відображають баланс інтересів держави і інших учасників корпоративних відносин.

Література

1. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І.Крупка. – Львів: ВЦ ЛНУ ім.І.Франка, 2001. – 608 с.
2. Кузнецова А.Я. Інвестиційно-інноваційна діяльність та система її фінансового забезпечення / А.Я. Кузнецова / Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. економ. наук. – Київ, 2005.
3. Фінансовий менеджмент: Підручник / Під кер. А.М. Поддєрьогина. – К. КНСУ, 2005. – 536 с.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1 / И.А.Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 592 с.
5. Крамаренко Г.А. Финансовый анализ и планирование / Г.А.Крамаренко. – Днепропетровск: Издательство ДАУБП, 2001. – 232 с.
6. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) / В.М.Опарін. – К.:КНСУ, 1999. – 164 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б.Стародубцев. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
8. Плотніков О.В. Фінансовий менеджмент у транснаціональних корпораціях: Навчальний посібник / О.В. Плотніков. – К.: Кондор, 2004. – 252 с.
9. Ли Ф. Ч. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVIII, 686 с.
10. Игонина Л.Л. Формирование финансового механизма модернизации российской экономики// Фундаментальные исследования. – 2007. – №9 – С.116-118

«Рекомендовано до публікації»

д. е. н., проф. Вожжов А.П., 14.04.2011 р.

Надійшла до редакції:

25.04.2011 р.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 519.86:502

Мержинський Є.К., Глущевський В.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто сутність та основні складові елементи ПРП регіону. Розроблено модель, яка забезпечує формування довгострокової стратегії підтримки ПРП. Зроблено висновок щодо проблем та перспектив розвитку політики екосистемних інвестицій у промисловий комплекс.

Ключові слова. Природно-ресурсний потенціал, природно-ресурсний баланс регіону, еколого-економічний ефект, екосистемні інвестиції.

Essence and basic component elements of natural-resource potential and of region are considered. A model which provides forming of long-term strategy of support natural-resource potential is developed. Problems and prospects of development of policy of ecological investments of industrial complex are considered.

Keywords: natural-resource potential, natural-resource balance of the region, ecology-economic effect, ecosystem investments.

Розвиток виробництва і зростання масштабів господарської діяльності, в ході яких людство використовує дедалі більшу кількість природних ресурсів, зумовлюють тотальне посилення антропогенного тиску на довкілля та порушення рівноваги в навколишньому природному середовищі, призводить до загострення соціально-економічних проблем. Одночасно з вичерпанням запасів невідновлюваних сировинних та енергетичних ресурсів посилюється забруднення довкілля, особливо водних ресурсів та атмосферного повітря, зменшуються площі лісів і родючих земель, зникають окремі види рослин, тварин тощо. Як наслідок, підринається природно-ресурсний потенціал (ПРП) суспільного виробництва і здійснюється негативний вплив на здоров'я населення [1].

За останні десятиріччя в промисловій структурі країни збільшилась частина природоємних, екологічно агресивних галузей (металургійної, паливно-енергетичної) та зменшилась частка екологічно більш сприятливих виробництв (машинобудування, легкої промисловості). Значна частина підприємств здійснює інтенсивний вплив на ресурсно-екологічну систему країни, що призводить до надмірного використання ПРП, який зараз вже має значні обмеження. Використання застарілого виробничого та природоохоронного обладнання призводить до погіршення екологічної ситуації та збільшення екологічних загроз. Нажаль, в умовах дефіциту коштів підприємства в першу чергу зменшують витрати на підтримання в робочому стані природоохоронного обладнання, що призводить до погіршення навколишнього середовища [2].

Протягом останніх років з'явилося чимало робіт вітчизняних науковців, присвячених різноманітним проблемам, пов'язаним з використанням ПРП [3-7] (Б. В. Буркинський, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, В. С. Кравців, Л. Г. Мельник, В.П. Руденко, Н.Ф. Ремейрс, Н.В. Соколова, Є. В. Хлобистова, О.М. Федчак та ін.). Багато питань, пов'язаних із визначенням сутності ПРП регіону, оцінюванням його структурних складових, є невирішеними, що зумовлює потребу подальших поглиблених досліджень.

Метою дослідження, перші результати якого викладено в статті, є розробка адаптивного механізму підтримки ПРП на основі ефективної регіональної екоінвестиційної політики.

Об'єкт дослідження – еколого-економічні механізми підтримки ПРП регіону.

Предмет дослідження – моделі та методи ефективної взаємодії промислового комплексу з ПРП регіону.

Одним із найважливіших макроекономічних показників, що відображає соціально-економічний розвиток регіону і визначає перспективи збалансованого розвитку, є ПРП. ПРП є складовою матеріальною частиною національного багатства, який відіграє значну роль у забезпеченні економічного зростання, через те, що його величина, різноманітність, ступінь залучення в господарський процес впливають на характер розміщення продуктивних сил, галузеву структуру виробництва.

В ринкових умовах економічного розвитку виникає проблема одночасного використання обмежених природних ресурсів різними суб'єктами господарювання, а в деяких випадках їх безсистемного та неефективного використання. Тому існує об'єктивна необхідність приймати ефективні («оптимальні») рішення і враховувати інтереси всіх суб'єктів природокористування, яке можливо реалізувати із застосуванням методів економко-математичного моделювання для вирішення актуальних завдань підтримки ПРП, що пов'язано з мінімізацією сумарних витрат на ліквідацію наслідків забруднення та максимізацію ефективності використання ПРП. У зв'язку з цим слід приділяти першочергову увагу переосмисленню концептуальних підходів до ефективного використання ПРП з урахуванням структурно-функціональних, ресурсних, часових, та інших факторів з метою збереження в довгостроковій перспективі належного рівня еколого-економічного розвитку.

Проведений бібліографічний аналіз дозволив нам синтезувати три основні підходи до трактування такого категоріального поняття як природно-ресурсний потенціал, а саме (див. табл. 1):

1. Природничо-науковий підхід. Представники цього напрямку розглядають ПРП з позиції сукупності, продуктивності, потужності наявних ресурсів регіону які використовуються в народному господарстві. ПРП вважається об'єктом природокористування. Важливим чинником для цього підходу є сукупність географічного положення території, природних ресурсів і інших компонентів географічного середовища. Авторами такого підходу є В.П. Руденко, А.Е. Ігнат'єв, В.А. Клочков, та Є.П. Качан [8-10].

2. Макроекономічний підхід. Базується на тому, що ПРП це необхідна складова економічного зростання регіону, яка ґрунтується на наявному рівні розвитку техніки та технології. При такому підході ПРП властиві всі ознаки матеріальних благ, які входять до складу національного багатства. Природні ресурси розглядаються як природний фактор, який має властивість споживчої вартості і забезпечує відношення суспільних потреб в ресурсах. Суспільне виробництво, його розвиток залежать від забезпеченості регіону природними ресурсами. Такому підходу дотримуються Ю.Д. Дмитрієвський, Н.В. Соколова А.Н. Букреєв [5, 11, 12].

3. Збалансований екосистемний підхід. ПРП розглядається як певна еколого-економічна система яка функціонує в рамках збалансованого регіонального розвитку. Для цього напрямку характерне визначення ПРП як теоретично граничного обсягу природних ресурсів, які можуть бути використані суспільством без порушення умов існування і розвитку майбутніх поколінь. ПРП створює умови для розвитку промисловості і сільського господарства, він є джерелом задоволення потреб суспільного виробництва, створення засобів і умов життєдіяльності людей, що не призводить до порушення рівноваги в навколишньому природному середовищі. Авторами такого підходу є С.І. Дорогунцов, Б.М. Данилишин, Н.Ф. Реймерс, О.М. Федчак [4, 6, 7].

Таблиця 1

Трактування терміну «природно-ресурсний потенціал» в економіці

Автор	Визначення	Підхід	Рік
Ю.Д. Дмитрієвський [11]	ПРП це сукупність природних ресурсів території, що доступна при заданому рівні розвитку техніки, технології і економічних відносин	Макроекономічний підхід	1971
А.Н. Букрєєв [12]	ПРП це природні фактори, що задовольняють відношенням суспільної потреби в ресурсах і мають властивість споживчої вартості	Макроекономічний підхід	1983
В.П. Руденко, Н.Г. Ігнатенко [13]	ПРП - сукупна продуктивність природних ресурсів як засобів виробництва і предметів споживання, що виражається в їх суспільній споживчій вартості	Природничо-науковий підхід	1986
Н.В. Соколова [5]	ПРП - це здатність природних багатств забезпечити сучасні та перспективні потреби суспільного виробництва і населення на даному рівні розвитку науки та технології	Макроекономічний підхід	1988
А.Е. Ігнат'єв [8]	ПРП це доступна при даних технологіях і соціально-економічних відносинах сукупність природних ресурсів	Природничо-науковий підхід	1990
Н.Ф. Реймерс [6]	ПРП - здатність природних систем без збитку для себе надавати необхідну для економічного розвитку кількість і якість природних ресурсів, забезпечити відтворення постійно експлуатованого природного середовища і використаних ресурсів в сучасних умовах господарювання	Збалансований екосистемний підхід	1994
В.А. Клочков [9]	ПРП - сукупність ресурсів, яка розміщена в межах визначеної території, використовується в народному господарстві при сучасному рівні розвитку виробничих сил	Природничо-науковий підхід	1996
Л.Т. Шевчук [14] В.І. Павлов, С.О. Лукін [15]	ПРП розглядає як фактори розміщення і розвитку продуктивних сил, й визначає як сукупність запасів всіх природних компонентів (мінерально-сировинних, водних, земляних, лісових, повітря, кліматичних тощо) на конкретній території в певний період часу	Природничо-науковий підхід	2001, 2002
Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко, С.І. Дорогунцов [3]	ПРП - сукупність природних ресурсів і природних умов в певних географічних межах. Забезпечує задоволення економічних, екологічних, соціальних, культурно оздоровчих і естетичних потреб	Збалансований екосистемний підхід	2003
Є.П. Качан [10]	ПРП– сукупність усіх природних засобів, запасів, джерел, які є і можуть бути мобілізовані, використані для досягнення певної мети. Ресурси - це запаси, цінність, можливості, засоби	Природничо-науковий підхід	2005
О.М. Федчак [7]	ПРП - здатність природних систем без шкоди для навколишнього середовища віддати людству продукцію або виконувати корисну для нього роботу	Збалансований екосистемний підхід	2007
Дерев'яко І.П [17]	ПРП - сукупність природних ресурсів, які можуть здійснювати внесок в приріст національного багатства протягом тривалого періоду часу, і у відтворенні яких існує об'єктивна необхідність	Збалансований екосистемний підхід	2008

Поняття терміну «природно-ресурсний потенціал» серед західних вчених інтерпретується як «природний капітал», концепція якого має ідентичні характерні риси, які притаманні ПРП.

Основна складність аналізу та оцінюванню величини ПРП пов'язана з необхідністю комплексного дослідження всіх його компонент у динаміці, а також нематеріальність його

окремих складових. У зв'язку з цим існує необхідність комплексного підходу в оцінці використання ПРП, оскільки територіальне поєднання природних ресурсів в регіоні представляє не суму розрізнених ресурсів, окремих природних чинників, а єдиний природний комплекс, в якому взаємозв'язані всі елементи. Просте підсумовування обсягів окремих ресурсів регіону не враховує синергетичний ефект, що виникає в результаті використання всієї сукупності певних поєднань ПРП регіону.

Узагальнюючи поняття ПРП, авторами статті була запропонована його структура. До складу ПРП входять наступні елементи: економічний, екологічний, соціальний, ресурсний і техніко-технологічний потенціали. Взаємозв'язок і взаємозалежність цих елементів вимагають дослідження ПРП з позиції єдиного системного підходу (рис. 1) [16].

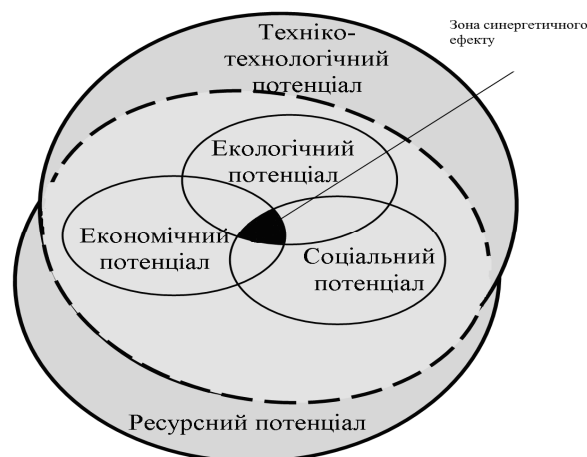


Рис. 1. Структура складових елементів природно-ресурсного потенціалу

Якщо не забезпечити ефективної взаємодії всіх компонентів ПРП в довгостроковій перспективі, інтенсивне використання ресурсів та забруднення навколишнього середовища призведе до занепаду соціально-економічної системи, при якому не можливо відновити навіть його поточний рівень.

Запропонований підхід до формування взаємопов'язаних елементів ПРП має наступні властивості:

а) взаємозв'язок економічного і екологічного потенціалів визначає екологічний стан природних ресурсів та обмежує зростання економічних можливостей суспільства;

б) соціальний потенціал має інтегральний вплив на еколого-економічний потенціал регіону, обумовлює можливості соціальних ресурсів в задоволенні суспільних потреб, тому в основному і визначає використання мінерально-сировинних, виробничих, інвестиційних та фінансових ресурсів регіону;

в) основу ПРП формують ресурсний та техніко-технологічний потенціали, які забезпечують можливість збалансованого розвитку регіону шляхом взаємозамінності та оптимального комбінування компонентів кожного окремого елементу та їх сукупності, необхідного для формування природно-ресурсного балансу.

Розглядаючи ПРП через призму взаємопов'язаних елементів, слід враховувати наступні принципи положення:

- поняття ПРП слід застосовувати не до окремо взятого природного ресурсу, а до їх сукупності на досліджуваній території;

- сама величина ПРП - динамічна характеристика, яка постійно зменшується внаслідок інтенсивного використання його основного елементу - ресурсного потенціалу;

- різні форми освоєння природних ресурсів спричиняють різні зміни, а отже, різні рівні економічної та екологічної ефективності цього процесу;
- різна інтенсивність використання компонентів ПРП мають свої часові періоди, протягом яких природних ресурсів вистачить для сталого регіонального розвитку;
- зміна одного компоненту ПРП може ініціювати зміну інших взаємопов'язаних компонентів;
- арифметичне підсумовування потенціалів не відображає повної картини, зовсім не враховує взаємної доповнюваності та синергетичного ефекту використання усіх видів ресурсів.

При дослідженні поняття ПРП слід розширити тлумачення цього терміну, враховуючи не тільки теоретично граничну кількість природних ресурсів, але і сукупність базових елементів потенціалу поєднаних у певній комбінації в конкретних умовах розвитку регіону, його ресурсної та техніко-технологічної складової, що забезпечує максимально можливий синергетичний ефект. Таким чином, враховуючи принципові положення формування ПРП, розширене поняття цього терміну, виходячи з мети дослідження, авторами було розроблено графічну модель ПРП (рис 2).

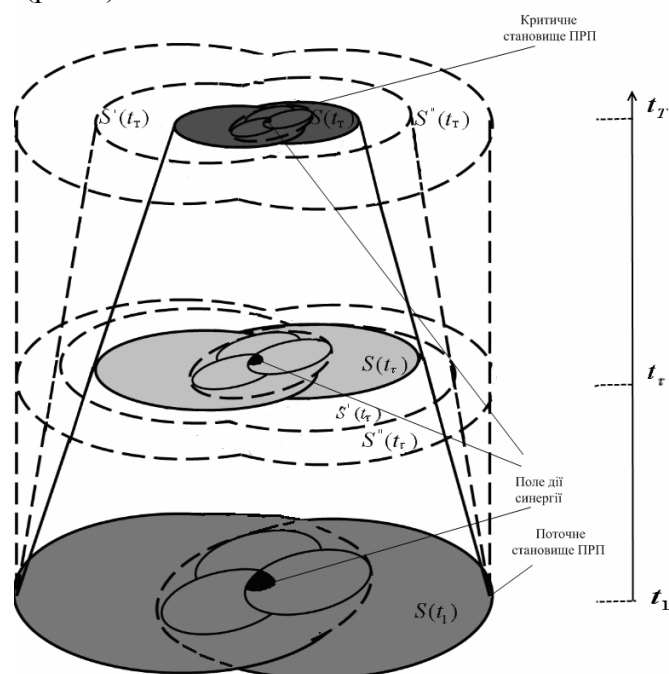


Рис. 2. Графічна модель природно-ресурсного потенціалу

Перший етап формування ПРП характеризує поточне становище $S(t_1)$ функціонування еколого-економічної системи регіону, який відповідає проекції взаємопов'язаних елементів потенціалу на рис 1.

Позначимо через $E(t)$ еколого-економічний ефект використання ПРП, а через P показник майбутніх благ від його використання.

Еколого-економічний ефект можливо підвищити за рахунок частинних ефектів від екосистемних інвестицій промислового комплексу регіону та додаткових синергетичних ефектів як наслідок ефективної взаємозамінності елементів ПРП, що в найбільш узагальненому виді математично виражається рівнянням:

$$E(t) = \sum_{i=1}^n I_i(t) + \sum_{j=1}^m c_j(t) \quad (1)$$

де $I_i(t)$ – ефект від екосистемних інвестицій в i -те підприємство; $c_j(t)$ – синергетичний ефект від j -ї взаємодії елементів ПРП; n, m – відповідно кількість об'єктів інвестування та різновидів синергетичних ефектів.

Неефективна політика природокористування характеризується співвідношенням $E(t) < 0$ при будь-яких значеннях P , яке не може бути від'ємним. Тому на наступному етапі t_T формування ПРП графічно маємо площу перетину $S(t_T)$, причому в ідеальному випадку $S(t_T) \leq S(t_1)$. Практично має місце умова $S(t_T) < S(t_1)$. При збереженні тенденції виснаження потенціалу на етапі t_T отримаємо критичний стан ПРП при якому не можливо функціонування еколого-економічної системи регіону.

Якщо співвідношення показника еколого-економічного ефекту характеризується як $P > E(t) > 0$, то ПРП зменшується із часом але його величина на другому етапі більша за $S(t_T)$, що характеризується площиною $S'(t_T)$, де $S'(t_T) > S(t_T)$.

Досягти рівня $S''(t_T)$ можливо лише за умови, якщо $E(t) = P$, тоді площа ПРП незмінна а його величина нескінченна, якщо період формування еколого-економічної системи прямує до нескінченності. За таких умов еколого-економічна система регіону безперервно відтворюється $S''(t_T) = S''(t_T) = S(t_1)$ і характеризується формуванням еталонного природно-ресурсного балансу.

Залучення механізму формування еколого-економічного ефекту в напрямку підтримання ПРП дозволяє досягти комплексної ресурсозберігаючої стратегії в довгостроковій перспективі.

Застосування економіко-математичних моделей в системах підтримки прийняття рішень у напрямку підвищення ефективної політики природоохоронних інвестицій дає можливість здійснювати поглиблений факторний аналіз взаємодії промислового комплексу і ПРП на основі принципів комплексного управління інвестиційними процесами, зорієнтованими на збереження та відновлення ПРП, а також визначити шляхи створення адаптивних механізмів підтримки природно-ресурсного балансу регіону.

Таким чином, впровадження механізму забезпечення переходу промислового комплексу на ресурсозберігаючі технології за рахунок екосистемних інвестицій та одержання додаткових синергетичних ефектів як наслідок ефективної взаємозамінності елементів ПРП зумовить довгострокове підтримання належного рівня ПРП регіону.

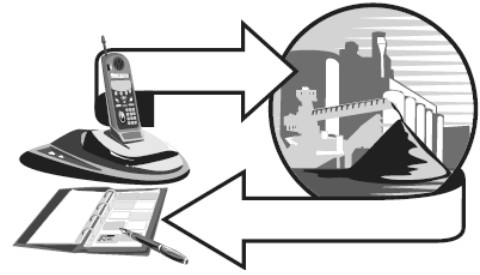
Література

1. Громадське лобіювання першочергових рішень влади для підвищення ефективності екологічної політики. – К.: ВЕГО “МАМА-86”, 2007. – 180 с.
2. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Національний інститут проблем міжнародної безпеки; За ред. А.І. Сухорукова. – К., 2003. – 64 с.
3. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко, Я.В. Коваль, О.С. Новоторов, М.М. Паламарчук. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.
4. Данилишин Б.М. Україна: Проблеми сталого розвитку / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Е.М. Лібанова // Наукова доповідь. – Київ: РВПС України НАН України. – 1997. – 149.
5. Соколова Н.В. Природно-ресурсный потенциал территории: содержание понятия, методы оценки / Н.В.

- Соколова // Вестник Ленингр. ун-та 1988. – Вып. 3. Сер.7. – С.125-130.
6. Реймерс Н.Ф. Экология территории: законы, правила, принципы и гипотезы. / Н.Ф. Реймерс – М., 1994. – 358с.
 7. Федчак О.М. Стан та проблеми податкового регулювання в природно-ресурсній сфері. / О.М. Федчак //Актуальные проблемы формирования рентной политики в современных условиях: Материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Киев, 17 мая, 2007. – Ч.3. –С. 216–224.
 8. Игнатьев А.Е. Совершенствование территориального управления охраной природы / А.Е. Игнатьев, А.Г. Терехов // Проблемы территориального управления в новых условиях: Тез. докл. всесоюзн. семинара. – М.: Наука, 1990, ч. 2. – С. 99-103.
 9. Клочков В.А. Определение природно-ресурсного потенциала территории как элемент оптимизации природопользования Текст. / В.А. Клочков // Территориальная организация общества и управление в регионах. Воронеж, 1996. - с.107-109.
 10. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Навч. Посібник / За ред. Є.П. Качана. – К.: ВД "Юридична книга", 2005. – 759 с.
 11. Дмитриевский Ю.Д. Природный потенциал и его количественная оценка. / Ю.Д. Дмитриевский. - «Изв. Вис. Геогр. о – ва», 1971, №1, с. 41-47.
 12. Букреев А.Н. К системному определению понятия природный ресурс / А.Н. Букреев // Совершенствование методологии управления социалистическим природопользованием: Первая всесоюзная конференция. – Москва, 1983. – 151с.
 13. Игнатенко Н.Г. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез / Н.Г. Игнатенко, В.П. Руденко. – Львов: Вища школа, 1986. – 263 с.
 14. Шевчук Л.Т. Розміщення продуктивних сил. / Л.Т. Шевчук. – Львів: Видав. ц. ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 150 с.
 15. Павлов В.І. Економічний потенціал регіону: діагностика та реалізація: монографія / В.І.Павлов, С.О.Лукін.- Луцьк:Надстир'я.-С.13.
 16. Глушевський В.В. Ресурсний потенціал підприємства / В.В. Глушевський, О.В. Головень // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 18: Частина III. – Черкаси: ЧДТУ, 2007. – С.31-36.
 17. Деревяко И.П. Анализ воспроизводственных процессов в системе устойчивого развития / И.П. Деревяко // Проблемы современной экономики, № 2(26), 2008.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Семеновим А.Г., 14.06.2011р.*

*Надійшла до редакції
22.05.2011 р.*



УДК: 658.51

Рибінцев В.О., Цвілий С.М., Бачурін Д.А.

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

В статті розглянуто основні питання та проблеми з побудови процесного управління промислових підприємств на основі бізнес-процесів.

Ключові слова: бізнес-процес, процесне управління, промисловість, ефективність, система.

In the article the main concept and problems of process management formation with the use of business processes are considered.

Key words: business-process, process management, industry, efficiency, system, economics.

Сучасний динамічний розвиток світової економіки, який характеризується наявністю багатьох факторів, що безпосередньо впливають на темпи та напрямки розвитку країн, сприяє підвищенню значимості та актуальності наукових досліджень в усіх сферах діяльності та, зокрема, в економіці. Сьогодні функціонування багатьох компаній та підприємств металургійної, автомобілебудівної, хімічної та інших сфер діяльності по всьому світу характеризується постійною необхідністю підвищення ефективності роботи з метою економії ресурсів і необхідністю проведення змін та адаптації до нестійких умов навколишнього середовища компаній. Зважаючи на високий рівень глобалізації економіки, побудови міцних економічних зв'язків та взаємозалежностей між багатьма державами така ситуація обумовлена наявністю досить стійких кризових явищ та процесів, які мають великий вплив на функціонування будь-яких організацій різних галузей промисловості. Зазначені особливості та потреби компаній вимагають знаходження відповідей на такі питання, як підвищення ефективності діяльності, впровадження ресурсозберігаючих технологій, пошук нових методів й технологій управління та ін. Зважаючи на надзвичайно швидкі темпи розвитку інформаційних технологій багато науковців та спеціалістів в сфері менеджменту, серед яких слід виділити М. Хаммера, Дж. Чампі, Б. Андерсена, Р.А. Ісаєва, В.Г. Єліферова, приділяють особливу увагу таким аспектам управління, як бізнес-процеси та процесне управління організацією.

Методологічна основа бізнес-процесів та процесного управління відображена в роботах таких вчених, як В.В. Рєпін, Дж. Чампі, Б. Андерсен, Р.А. Ісаєв, В.Г. Єліферов, А.-Б. Шер та інших [3, 4, 5, 7, 8].

Ціль статті полягає у визначенні ролі бізнес-процесів в ефективності діяльності промислових підприємств та вивченні питання побудови процесного управління промисловим підприємством.

На сучасному етапі розвитку економіки України, слід відмітити високу актуальність питань бізнес-процесів в менеджменті підприємств, державних установ та інших організацій. Саме вони сьогодні стали одними з ключових факторів, завдяки яким стає можливим суттєве підвищення ефективності діяльності компаній, підвищення рівня їх конкурентоспроможності

у порівнянні з конкурентами як всередині країни, так і зарубіжних підприємств-глобальних гравців.

Проте слід відзначити, що, незважаючи на високу значимість зазначених аспектів діяльності підприємств, їх розвиток на сучасних вітчизняних організаціях не відповідає існуючим бізнес-стандартам та вимагає значної роботи з їх вдосконалення та подальшого впровадження в повсякденну діяльність українських компаній всіх сфер господарської діяльності.

Дана проблематика вивчалась як західними (Дж. Чампі, Б. Андерсен, Й. Беккер, Дж. Вумек, П. Друкер, Е. Демінг, С. Робінс), так і вітчизняними (В.В. Репін, В.В. Єфимов, В.Г. Єліферов, В.А. Івлєв) науковцями. Однак мало уваги приділялося вивченню досвіду побудови ефективних бізнес-процесів на промислових підприємствах. Тому обраний напрямок дослідження є актуальним.

Ідея відображення організації у вигляді сукупності бізнес-процесів, а управління організацією та її діяльністю як управління бізнес-процесами отримала свою популярність та розповсюдженість у 80-х роках ХХ століття. Найвідоміші компанії світу на прикладах власної діяльності підтвердили важливість, ефективність та прогресивність вищевказаної ідеї. Виявлення бізнес-процесів, проведення їх аналізу та вдосконалення є резервом для підвищення конкурентоспроможності та ефективності всієї компанії. Методики моделювання та аналізу бізнес-процесів на сьогодні є найбільш важливим інструментом підвищення ефективності бізнесу.

Розгляд аспектів будь-якого питання є неможливим без надання чіткого визначення основних понять та термінів. Стосовно бізнес-процесів, слід зазначити, що велика кількість наукових статей, конференцій та навчальної літератури сформували достатньо чітке загальне уявлення про бізнес-процеси. Наведемо деякі визначення бізнес-процесу відомих вчених, які належать до різних наукових шкіл, у нижченаведеній табл. 1.

Наведені визначення поняття «бізнес-процес» мають спільною рисою те, що бізнес-процес повинен мати вхід та вихід, тобто за допомогою вхідних ресурсів давати певний кінцевий результат, який має задовольнити потреби споживача.

Основою на сутності поняття бізнес-процес вважається за необхідне розкрити сутність поняття процесне управління, яке слід розуміти як управління на основі виділених (ідентифікованих), описаних, узгоджених між собою бізнес-процесів. Воно спрямовано на управління результатами, сукупність яких повинна забезпечити підвищення ефективності функціонування організації та її конкурентоспроможності.

Управління бізнес-процесами організації є складною процедурою, яка має враховувати багато чинників, серед яких різновиди процесів, які відбуваються в компанії. Важливість класифікації бізнес-процесів підкреслюється необхідністю ідентифікації всіх процесів компанії з метою більш ефективного управління ними. Саме з цієї причини вважається за доцільне навести класифікацію бізнес-процесів, найбільш повною з яких є класифікація за програмою ENAPS (Європейська мережа вивчення перспективних показників).

Завдяки даній класифікації всі бізнес-процеси були поділені на дві великі групи: бізнес-процеси та другорядні бізнес-процеси (процеси підтримки та процеси розвитку). Перша група бізнес-процесів безпосередньо створює цінність для кінцевого споживача, в той час як другорядні бізнес-процеси не створюють додану вартість, а необхідні для підтримки основних бізнес-процесів та їх вдосконалення з метою досягнення нового якісного рівня в функціонуванні організації). Таким чином, наведена класифікація бізнес-процесів дозволяє проводити більш систематизований контроль за окремими напрямками діяльності установи.

Відзначимо, що ефективність роботи будь-якої організації залежить від певного набору тих чи інших факторів як зовнішніх, так і внутрішніх. Для промислових підприємств найбільш актуальними серед багатьох інших факторів є наступні:

- 1) якісна асортиментна політика продуктів;
- 2) налагодженість ефективного інформаційного обміну;
- 3) рівень автоматизації виконуваних робіт та операцій;
- 4) розробка та моделювання бізнес-процесів всіх рівнів (від найбільш загальних до дрібних процесів окремого робітника);

Таблиця 1

Еволюція підходів до розуміння сутності бізнес-процесу

Автор	Сутність «бізнес-процесу»	Джерело
Репін В.В., Єліферов В.Г.	Стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за конкретною технологією перетворює входи у виходи, що представляють цінність для споживача.	Репін В.В., Єліферов В.Г. Процесний підхід до управління. Моделювання бізнес-процесів. - М.: РІА "Стандарти та якість", 2004. - 408 с.
Шеєр А.-В.	Пов'язаний набір повторюваних дій або функцій, які перетворюють початковий матеріал або інформацію в кінцевий продукт, послугу згідно з попередньо встановленими правилами та вимогами.	Шеєр А.-В. Бізнес-процеси. Основні поняття. Теорія. Методи (пер. з англ. мови) / Під ред. Каменнова М.С., Громова А.І. - М.: "Весть-МетаТехнология", 1999.-150с.
Андерсен Б.	Сукупність логічно пов'язаних, повторюваних дій, в результаті яких використовуються ресурси підприємства для перетворення об'єкту (фізично, віртуально) з метою досягнення певних результатів, які піддаються вимірюванню, або продукції для задоволення внутрішніх або зовнішніх споживачів.	Андерсен Б. Бізнес-процеси. Інструменти вдосконалення /Пер. з англ. С.В. Арінічева /Наук. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РІА "Стандарти та якість", 2003. - 272 с.
Харрінгтон Дж.	Логічний, послідовний, взаємопов'язаний набір заходів, що споживає ресурси постачальника, створює цінність та видає результат споживачеві.	Харрінгтон Дж., Есселінг К.С. Оптимізація бізнес-процесів: документування, аналіз, управління, оптимізація.-С.-Пб.: АЗБУКА БМікро, 2002. - 314 с.
Щенніков С.Ю.	Система послідовних, цілеспрямованих та регламентованих видів діяльності, в якій за допомогою керуючого впливу та ресурсів входи процесу перетворюються у виходи, результати процесу, які представляють цінність для споживачів.	С.Ю. Щенніков. Реінжиніринг бізнес-процесів. Експертне модулювання, управління, планування та оцінка. – М.: Видавництво Ось-89, 2004.
Абдікеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В.	Упорядкований у часі набір завдань, що виконуються як людьми, так і інформаційними системами підприємства, направлений на досягнення заздалегідь відомої бізнес-цілі за відомий час.	Абдікеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В. Реінжиніринг бізнес-процесів. Повний курс МВА. – М.: Ексмо, 2007. – 458 с.
Оболенські Н.	Ряд визначених, що піддаються виміру задач, які виконуються людьми та системами, що направлені на досягнення заздалегідь визначеного результату.	Оболенські Н. Практичний реінжиніринг бізнесу. – С-Пб.: Лорі, 2004. – 368 с.
Єліферов В.Г., Репін В.В.	Сукупність декількох пов'язаних між собою процедур або функцій, які разом реалізують деяку бізнес-задачу.	Єліферов В.Г., Репін В.В. Процесний підхід до управління. Модулювання бізнес-процесів. – М.: «ІНФРА-М», 2004. – 547 с.



Рис. 1. Класифікація бізнес-процесів за програмою ENAPS [5]

- 5) сформована організаційна структура, яка відповідає сучасним вимогам функціонування виробничих підприємств з огляду на досвід підприємств-лідерів в окремих галузях;
- 6) ефективний контроль за діяльністю підприємства та окремих робітників;
- 7) актуальність організаційних змін та управління на основі сучасних методик.

Відзначимо, що перелік, наведений вище, не є вичерпним та може доповнюватись іншими факторами, які залежать від окремо обраного підприємства. Проте, необхідно зауважити, що серед всіх інших важливу роль відіграє фактор розробленості бізнес-процесів, які за своєю сутністю слугують засобом для найбільш ефективного функціонування організації.

Аудит бізнес-процесів прямим чином впливає на операційну і стратегічну ефективність промислового підприємства (незалежно від галузі - металургійної, хімічної, енергетичної або інші) в результаті від цього залежать показники прибутковості. Проте, на сьогоднішній день міра формалізації і регламентації бізнес-процесів підприємств знаходиться на вкрай низькому рівні [4]. Причинами даної ситуації є:

- нерозподілена відповідальність між відділами і співробітниками;
- незавершена бізнес-логіка процесів і невідповідність реальним вимогам сучасного бізнесу і клієнтів – часто бізнес-процеси виконуються за застарілими схемами і правилами, які не відповідають сучасним умовам, що динамічно змінюються. Недосконала бізнес-логіка також може виявлятися у дублюванні функцій або окремих операцій;
- низький рівень автоматизації бізнес-процесів;
- непоінформованість персоналу підприємства про процедури і правила виконання окремих завдань, функцій і операцій у зв'язку з їх слабкою формалізацією.

У зв'язку з вищезазначеними причинами промислові підприємства (наприклад, «Запоріжсталь», «Запоріжжкокс») стикаються з проблемою неефективності виконання як окремо взятих функцій і операцій, так і цілих бізнес-напрямів взагалі. Низький рівень розробленості бізнес-процесів має негативні наслідки для організації, що виражаються в наступному [3]:

- по-перше, висока тривалість виконання бізнес-процесів і значні витрати на їх реалізацію – в результаті відсутності розроблених моделей і регламентів бізнес-процесів в ході їх реалізації виникають затримки, що позначається як на якості продукції, так, внаслідок цього, і на лояльності клієнтів;

- по-друге, проблеми через звільнення ключових співробітників, які завдяки своєму досвіду і знанням стають невід'ємною частиною бізнес-процесу і в результаті їх звільнення виникають нові витрати на підготовку нового працівника і заповнення «пропусків» в бізнес-процесі;

- по-третє, помилки в роботі співробітників підприємства і в результаті цього неякісне виконання операцій, що призводить до додаткових зусиль з усунення недоліків в роботі;

- по-четверте, незадоволення співробітників і внутрішні конфлікти – відсутність чітко позначених зон відповідальності кожного співробітника в ході реалізації бізнес-процесів може привести до виникнення суперечок відносно визначення відповідальної за виконання певних функцій особи, що також позначається на мотивації працівників.

Однак слід зазначити, що у більшості підприємств бізнес-процеси в тій або іншій мірі регламентовані, але в той же час їх якість, глибина аналізу і регламентації знаходяться на недостатньому рівні. Подібна ситуація пояснюється в першу чергу тим, що менеджмент цих організацій не до кінця усвідомлює вигоди від розробки і детального опрацювання бізнес-процесів, одними з яких є наступні:

- 1) підвищення прозорості, керованості і контрольованості діяльності підприємства на всіх структурних рівнях;
- 2) зниження часу і витрат, підвищення ефективності бізнес-процесів;
- 3) можливість розвитку бізнесу (відкриття нових філій, представництв і т.д.);
- 4) комплексний розвиток підприємства – за допомогою опису бізнес-процесів і їх аналізу стає можливою їх подальша оптимізація, проектування нових бізнес-процесів, оптимізація організаційної структури і чисельності персоналу, а також ряд інших переваг і можливостей;
- 5) підвищення рівня автоматизації бізнес-процесів, підвищення ефективності роботи персоналу і керівної ланки;
- 6) підвищення лояльності клієнтів у зв'язку з розвитком позитивної репутації промислового підприємства [3].

Побудова та впровадження процесного підходу є прогресивним етапом розвитку будь-якої організації. Ефективність функціонування підприємства є загальною метою кожного суб'єкта господарювання. Як зазначалось вище, бізнес-процеси та управління на основі бізнес-процесів сьогодні відіграють все більшу роль в загальній ефективності діяльності промислових підприємств. Однак слід зауважити, що заради досягнення високого рівня ефективності в роботі фірми їй потрібно залучити достатньо ресурсів для проведення ідентифікації бізнес-процесів, їх аналізу, складання моделей бізнес-процесів, проведення їх оптимізації під впливом постійної зміни внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування.

Першим кроком на шляху до підвищення ефективності роботи промислового підприємства є повне переосмислення застосовуваних методів та підходів в управлінні організацією. Відмова від ручного управління діяльністю, розвиток самостійності в прийнятті рішень робітниками установи, чітке формування обов'язків кожного робітника чітко збудована організаційна структура – все це є першим етапом при переході до процесного управління.

Другий етап – це ідентифікація бізнес-процесів підприємства та їх моделювання. Моделювання бізнес-процесів є важливим інструментом у процесному управлінні. Знижаючи ризики в діяльності підприємства та відкидаючи необхідність експериментувати зі змінами на ньому, втрачаючи при цьому значні ресурси (грошові ресурси, час та зусилля), проектування бізнес-процесів допомагає побудувати моделі всіх процесів установи, сформулювати чітке уявлення про них та зробити фундамент для їх можливої оптимізації або реінжинірингу.

Третій етап – безпосередньо налагодження всіх бізнес-процесів згідно з розробленими моделями та встановлення чітких взаємозв'язків між всіма структурними підрозділами, встановлення для них загальних цілей з метою створення клієнтоорієнтованої системи.

Останнім кроком в побудові та застосуванні процесного управління є використання BPM-систем. Подібні системи на сьогодні є найбільш затребуваними великими компаніями, які потребують нового рівня в управлінні бізнес-процесами. За допомогою цих систем компанії можуть розглядати навіть найменші операції в великій кількості бізнес-процесів компанії, всі процедури автоматично ідентифікуються та організуються цією системою. BPM-системи, на відміну від реінжинірингу, у відповідь постійно змінюваному зовнішньому середовищу дозволяють раціоналізувати та вдосконалювати існуючі бізнес-процеси та їх моделі, виключаючи необхідність створення нових процесів. Таким чином, застосування подібних систем дозволяє динамічно (не раз в декілька років як при реінжинірингу, а майже кожний місяць або тиждень) управляти бізнес-процесами підприємства будь-якої галузі промисловості [1, 2].

Необхідно зауважити, що наведені вище кроки до побудови процесного управління на підприємстві є досить загальними та не конкретизують окремі підпроцеси, роботи, функції. Також слід відзначити, що в чистому вигляді процесне управління у вітчизняних компаніях, за рідкими випадками, не зустрічається.

Практика управління вітчизняних компаній свідчить про те, що найчастіше під «процесним» управлінням розуміється синтез функціонального та процесного підходу. Багато компаній з країн СНД намагаються копіювати досвід розвинених західних компаній, які впровадили процесне управління, однак під час використання цього досвіду менеджмент вітчизняних підприємств не проводить радикальні зміни в організаційній структурі установи та не перебудовує організацію під реальні вимоги процесного підходу. Таким чином, ззовні управління організацією сприймається як процесне, однак за своєю сутністю є «процесно-функціональним».

Беручи до уваги зазначені раніше загальні етапи побудови процесного управління та реалії впровадження його у вітчизняних промислових підприємствах дозволяє сформулювати наступну схему (рис. 2), яка відображала б механізм побудови процесного управління промисловим підприємством.

Детально розглянувши рис. 2, слід загострити увагу на двох принципово важливих аспектах – формування моделі функціонування підприємства та поступовий перехід до процесного управління на ньому. Важливість попереднього моделювання роботи організації є важливим етапом з огляду на те, що, на жаль, більшості вітчизняних компаній властиве впровадження певних новацій та змін на основі досвіду інших організацій без їх попереднього аналізу та адаптації до існуючих умов даної установи.



Рис. 2. Схема переходу до процесного управління на промисловому підприємстві [3]

Подібне моделювання, звісно, займає певний проміжок часу, однак його ефективність та важливість пояснюється наступними головними причинами:

- відпадає необхідність експериментувати з практичною роботою установи (що може нанести певну шкоду нормальному виконанню робіт), витрачаючи при цьому значні ресурси;
- знижується ризик прийняття необґрунтованого та невірної управлінського рішення щодо реорганізації діяльності всього промислового підприємства;
- з'являється можливість внесення доповнень, виправлення неточностей та помилок при формуванні моделі, що могло б спричинити суттєві втрати при їх практичному застосуванні в діяльності підприємства.

Таким чином, роль бізнес-процесів в ефективному функціонуванні промислового підприємства є вкрай важливою. Актуальність застосування процесного управління на підприємствах-товаровиробниках ґрунтується на нагальній необхідності даних установ в підвищенні власної конкурентоспроможності, зміцненні власних позицій на ринку, а також відмові від неефективних функцій та робіт, що призводять до зайвих витрат.

Маючи великий потенціал для подальшого розвитку та переходу на новий якісний рівень в функціонуванні промислових підприємств України – перш за все головних галузей вітчизняної економіки (металургійна, хімічна, автомобілебудівна, енергетична та ін.) сьогодні повинні приділяти більше уваги до аспектів процесного управління. Успішний досвід зарубіжних компаній, який є доступним, повинен стимулювати вітчизняні організації (на прикла-

ді Запорізького регіону – «Дніпроспецсталь», «Запоріжсталь», «Запоріжжкокс», «Запорізький феросплавний завод» та ін.) та слугувати їм орієнтиром в процесі реорганізації власної діяльності. Також відносно швидкому переосмисленню принципів та підходів до управління й роботи промислових підприємств буде сприяти сучасний динамічний розвиток інформаційних технологій, сучасні наукові розробки та результати багатьох наукових досліджень.

Література

1. Менеджмент процесів / Під ред. Й. Беккера, Л. Вілкова, В. Таратухіна, М. Куглера, М. Роземанна; [пер. з нім.]. – М.: Ексмо, 2007. – 384 ст.
2. Білайчук А. Бізнес-процеси та BPM-системи./ А. Білайчук. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: URL: <http://www.bpms.ru>.
3. Ісаєв Р.А. Методика опису (структуризації) бізнес-процесів промислового підприємства та її практичне застосування / Р.А. Ісаєв // Управління в організації. - 2008. - №8.
4. Ісаєв Р.А. Бізнес-інжиніринг та управління в комерційному банку. / Р.А. Ісаєв - М.: ГОЛОС-ПРЕС, 2009. - 318 с.
5. Андерсен Б. Бізнес-процеси. Інструменти вдосконалення / Б. Андерсен /Пер. з англ. С.В. Арінічева /Наук. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РІА "Стандарти та якість", 2003. - 272 с.
6. Харрінгтон Дж. Оптимізація бізнес-процесів: документування, аналіз, управління, оптимізація. / Дж. Харрінгтон, К.С. Есселінг. - С.-Пб.: АЗБУКА БМікро, 2002. - 314 с.
7. Шеєр А.-В. Бізнес-процеси. Основні поняття. Теорія. Методи (пер. з англ. мови) / А.-В. Шеєр/ Під ред. Каменнова М.С., Громова А.І. - М.: "Весть-МетаТехнология", 1999. - 150 с.
8. Рєпін В.В. Процесний підхід до управління. Моделювання бізнес-процесів. / В.В. Рєпін, В.Г. Єліферов. - М.: РІА "Стандарти та якість", 2004. - 408 с.

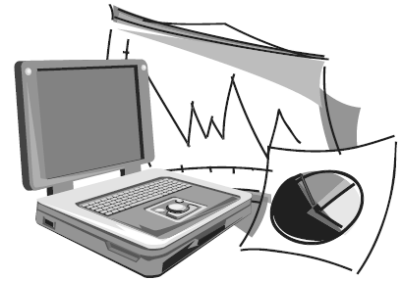
Рекомендовано до публікації

д.е.н., проф. Паршиною О.А 17.04.2011 р.

Надійшла до редакції:

28.03.2011 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 331.21: 658.5

Лепя Р.М., Стреблянская І.А.

ІГРОВИЙ ПІДХІД В ПЛАНУВАННІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Можливі декілька різновидів ієрархічної гри:

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

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

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

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

Дану гру назвемо грою Γ_1 .

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

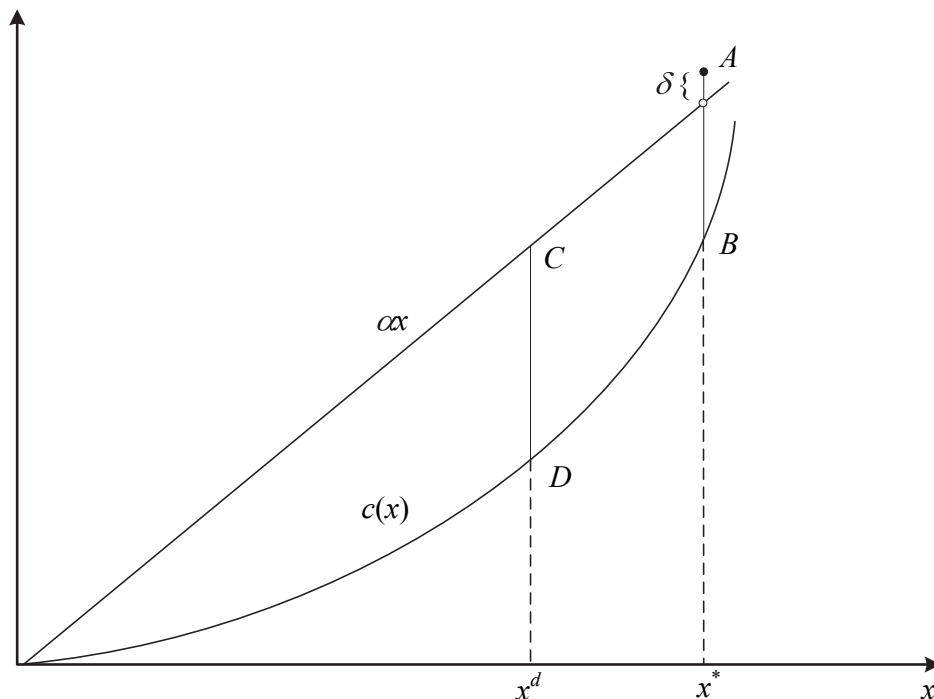


Рис. 1. Співвідношення функції витрат з пропорційною функцією стимулювання

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

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

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

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

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

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

Розглянемо можливе рішення даної задачі із застосуванням апарату теорії ігор.

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

Можливі наступні варіанти:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

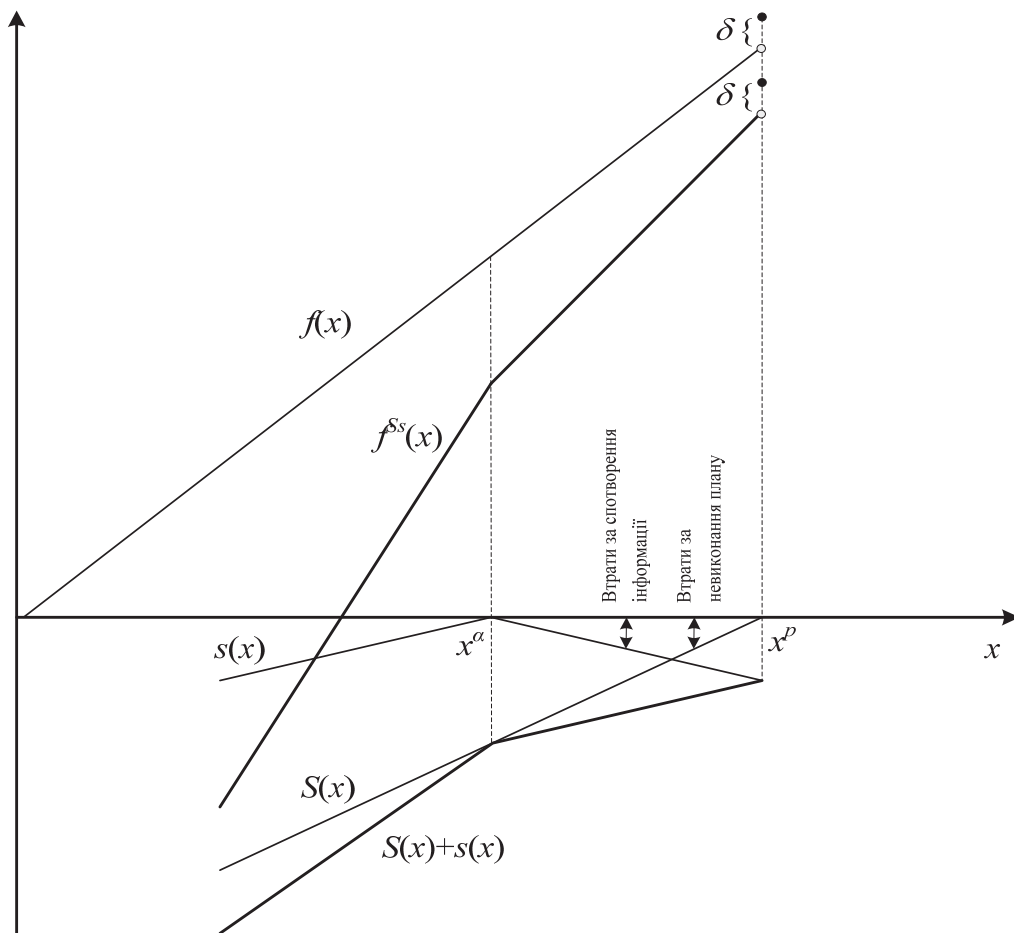


Рис. 2. Функція стимулювання агента зі штрафами

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

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

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

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

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

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

а штраф за маніпулювання інформацією зміниться (збільшиться) пропорційно величині

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

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

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

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

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

через лінійність штрафних функцій, звідси слідує:

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

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

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

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

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

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

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

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

Литература

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

Рекомендовано до друку:

д.т.н., проф. Кочурою Ю.В., 28.06.2011 р.

Надійшла до редакції

10.06.2011 р.

УДК 339.5

А.Я. Берсуцький

МОДЕЛЮВАННЯ ДІАГНОСТИКИ ЗОВНІШНЬОЇ СЕРЕДОВИЩА В УПРАВЛІННІ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

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

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

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

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

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

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

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

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

До вихідних передумов діагностики ресурсного потенціалу можна віднести:

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

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

визначення обмежень ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Враховуючи, що зовнішнє середовище утворює цілий ряд елементів, взаємопов'язаних між собою, доцільно говорити про поняття системи зовнішнього середовища – сукупності елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках між собою і утворюють певну цілісність. Необхідно зауважити, що «імпульси» зовнішнього середовища носять різний характер і за-

лежать від насиченості й типу економічних зв'язків підприємства з зовнішніми об'єктами, і при формуванні планових рішень поточного і прогностного характеру ці зв'язки можуть мати вирішальне значення. Якщо при виявленні альтернатив увага концентрується на керованих з точки зору суб'єкта господарювання факторах, то в якості зовнішнього середовища розглядаються некеровані фактори, під впливом яких також формуються результати заходів щодо вирішення проблемної ситуації.

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

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

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

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

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

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

Проведення процесу діагностування передбачає виконання таких умов:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таблиця 1.

Фактори зовнішнього середовища промислового підприємства

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

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

$$\Delta MC_{ij} = MC \cdot \lambda_{ij}, \quad (1)$$

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

MC – обсяг ринку розглянутого виду продукції;

λ_{ij} – відносна багатокритеріальна оцінка характеристик, що визначають привабливість j -го виду продукції для i -го підприємства.

При цьому

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

де K_{ij} – характеристики підприємств-конкурентів;

S_{ij} – фактори пропозиції;

D_{ij} – фактори попиту;

E_{ij} – випадковий вплив.

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

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

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

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

Інформаційна система, будучи відносно стабільною по складу елементів, в той же час вимагає достатньої точності вимірювань і фіксації різних параметрів, високої надійності обробки даних. На неї накладаються обмеження, що диктуються характером технологічних

процесів виробничої та організаційною структурою управління, станом довкілля та стабільністю підприємства на ринку.

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

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

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

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

Література

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

Рекомендовано до публікації
д.е.н., с.н.с. Ляшенко В.І. 17.04.2011 р.

Надійшла до редакції:
28.03.2011 р.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 334.65.658

Бардась А.В., Вудажевські Г.

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ МЕНЕДЖМЕНТ ОСВІТИ У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто вплив постіндустріального суспільства на зміну ролі менеджменту в сучасних умовах. Розглянуто відмінності між традиційним та підприємницьким підходом до управління. Проаналізовано особливості систем підготовки керівників в Україні та за кордоном. Запропоновано рекомендації стосовно зміни системи підготовки керівників в Україні.

Ключові слова: менеджмент, підприємництво, бізнес освіта

The influence of postindustrial society on changes of management's role is considered. The distinctions between traditional management and entrepreneurship have been studied there. The peculiarities of management education in Ukraine and abroad are analyzed, too. The recommendations for improving Ukrainian business and management education have been proposed.

Key words: management, entrepreneurship, business education

Розвиток людства супроводжується зростанням ролі економічних знань в успішному керуванні різними формами суспільної організації, результатом чого стає посилення уваги до проблем управління. Ми живемо у світі, де щороку з'являються нові терміни, запозичуються іншомовні слова та змінюється зміст вже відомих. Останні два десятиліття до таких слів належить й «менеджмент» - часом цей термін заміщає звичні ще донедавна «управління» та «керування». Хоча у відомому романі Джорджа Оруелла «1984» один з персонажів твердив, що «чим меншим є вибір слів, тим меншою буде спокуса замислитися», управлінська праця полягає саме у критичному сприйнятті дійсності, співставлення різних точок зору, отриманні інформації з різних джерел з метою визначення об'єктивної істини. Тому в сучасних умовах все більш актуальними стають суперечки стосовно змісту та призначення менеджменту, а також щодо тотожності понять «менеджмент» та «управління». Перехід від індустріальної моделі з її технологіями масового виробництва, дешевою та низько кваліфікованою робочою силою, доступними ресурсами до економіки постіндустріальної, так званої «економіки знань», у якій джерелом конкурентних переваг стає інтелектуальний потенціал людини та її ключові компетенції, вимагає зміни ставлення керівництва до організації процесу управління та перегляду ролі менеджерів у забезпеченні діяльності організацій.

Управлінська культура визначається її носіями, але водночас є «вузьким місцем» підприємства, оскільки рівень розвитку керівництва організації визначає можливості реалізації та межі розвитку підлеглих, спричиняючи успіх або занепад суб'єктів господарювання.

Метою даної статті є визначення ролі менеджмент освіти в умовах формування постіндустріальної економіки в Україні.

Завдання даної статті полягають у дослідженні сутності взаємин між суб'єктами і об'єктами управління в контексті зміни організаційного середовища, аналізі відмінностей

між традиційним менеджментом та інтрапренерством, визначенні сутності різних моделей управлінської освіти та порівняння національних підходів до підготовки менеджерів.

Питання, пов'язані із дослідженням методологічних засад менеджменту, розглядалися в працях вітчизняних та іноземних вчених. Значну увагу визначенню сутності управлінської праці та методологічних засад менеджменту приділено в працях П. Друкера [1]. У праці Р. Салмона [2] розглядаються принципи сучасного менеджменту та основні важелі впливу керівника на організаційне середовище. Питання взаємозв'язку розвитку менеджменту та економічних систем розглядаються у публікаціях В.Яцури [4] та А. Гальчинського [3]. У той же час відкритим залишається питання щодо вибору моделі управлінської освіти в сучасних умовах, коли змінюється роль керівника, а сам процес управління набуває ознак підприємницької діяльності.

Якщо менеджмент традиційно розглядається як універсальний вид людської діяльності, в ході якого будь-яка комерційна і некомерційна організація спрямовується на досягнення поставлених цілей, ефективне використання ресурсів і високу продуктивність праці, то управління є властивістю, притаманною будь-якій системі, яка дозволяє розпізнати сукупність елементів як ціле. Розрізняють управління в біологічних, соціальних, економічних, політичних, технічних, кібернетичних та інших системах. Іншими словами, поняття управління є ширшим і охоплює системи живої та неживої природи, а менеджмент як його різновид, концентрується на управлінні соціотехнічними системами, тобто такими, в яких жива праця людей поєднується з використанням засобів і предметів праці, а результати діяльності таких систем мають суспільну цінність. Найпростішу систему управління утворюють об'єкт управління та пов'язаний з ним орган управління – суб'єкт. Зв'язки між ними бувають прямими і зворотними: по прямим зв'язках передаються керуючі команди (накази і розпорядження), а по зворотному – відомості про стан об'єкту.

Відносини між суб'єктом і об'єктом управління у загальному вигляді можна представити таким чином, як це показано на рисунку 1.

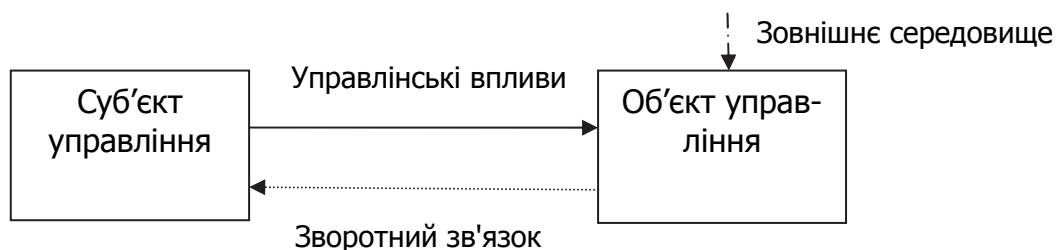


Рис. 1. Взаємодія між суб'єктом і об'єктом управління

Що ж стосується терміну «керівництво», то він означає одну з функцій управління, пов'язану з розпорядництвом або адмініструванням, хоча в українській мові під «керівництвом» також можуть розуміти групу осіб в організації, наділених владними повноваженнями, а під «керуванням» – ще й роботу, пов'язану з управлінням технічним устаткуванням.

Визначившись із значенням та походженням основним термінів, які описують процес управління, варто перейти до питання більш складного: чим є менеджмент - наукою чи мистецтвом? Якщо розуміти під наукою діяльність з отримання знань та самі знання про дійсність, а мистецтвом – досконале вміння у якійсь справі або майстерність, то менеджмент, охоплюючи всі сфери діяльності організації, базується на використанні об'єктивних законів та закономірностей економіки, психології та суспільної взаємодії.

Менеджмент як система знань виник і розвивається в зв'язку з необхідністю пояснити, чому та в наслідок чого процвітають чи руйнуються організації. Науковці в області менедж-

менту шляхом випробувань, практики, методом спроб та помилок в управлінській діяльності відповідають на питання: «В чому виявляється та від чого залежить успіх організації?». З цими запитаннями пов'язане ще одне, більш прагматичне: «Що може зробити керівник для забезпечення успіху організації?». Відповідаючи на них, дослідники накопичували емпіричні дані, здійснюючи продукування та теоретичну систематизацію об'єктивних знань про дійсність. Таким чином, менеджмент можна розглядати як науку, оскільки він є сферою людської діяльності, створює нові та систематизує існуючі знання про суспільну діяльність, якою є управління соціотехнічними системами, та формує уявлення людей про середовище, у якому відбувається взаємодія між людиною та технологічним обладнанням, а результати такої діяльності (новий досвід та рекомендації) втілюються в практику ведення бізнесу (рис. 2).



Рис. 2. Менеджмент як специфічний вид людської діяльності

Але чи є менеджмент мистецтвом? Крім широкого розуміння мистецтва як «майстерності у виконанні дорученої справи», існує й більш традиційне визначення, згідно з яким мистецтво виступає однією з форм суспільної свідомості, що відображає дійсність у конкретно-чуттєвих образах, відповідно до певних етичних ідеалів. Водночас менеджмент відображає дійсність у вигляді об'єктивних закономірностей, а не за допомогою конкретно-чуттєвих образів, до того ж, роль етичних ідеалів не є вирішальною в процесі управління. Найкращою відповіддю на наведене вище запитання є вислів одного з найвидатніших мислителів та теоретиків сучасності, канадського дослідника менеджменту Генрі Мінцберга: «керівники та суспільство сприймають менеджмент як науку чи як професію, якій можна навчитися в університеті. Насправді ж, менеджмент – це найдосконаліше мистецтво, оволодіти яким без досвіду неможливо. Тільки з досвідом може прийти розуміння нескінчених нюансів управлінського процесу та здатність застосовувати власні знання у заданому контексті»[1]. Отже, ме-

менеджмент є специфічною сферою людської діяльності, носить науковий характер, вивчає управління соціотехнічними системами, сприяє зростанню продуктивності праці та більш ефективному використанню організацією виробничих ресурсів. Щоб бути успішною протягом довгого часу, вижити і досягти своїх цілей організація повинна бути як *ефективною*, так і *результативною*. *Ефективність* являє собою основний елемент менеджменту. Цей показник відображає співвідношення між ресурсами, що вводяться, і обсягами виробництва. Оскільки керівники мають справу з дефіцитними ресурсами – людьми, грошми, устаткуванням – вони прагнуть використовувати їх як найефективніше.

Результативність – це показник, який відображає наскільки організації вдалося досягти поставлених цілей. Менеджмент є невід’ємною частиною сучасного бізнесу. Бізнес, або іншими словами, підприємництво, співвідноситься з менеджментом як об’єкт управління співвідноситься із суб’єктом, або іншими словами – менеджмент та підприємництво є двома різними аспектами одного й того самого процесу суспільної взаємодії. Термін *підприємець* був уведений французьким економістом Рішаром Кантіллоном на початку XVIII століття [2]. І з того часу це слово означає людину, яка бере на себе ризик, зв’язаний з організацією нового підприємства чи з розробкою нової ідеї, нової продукції або нового виду послуг, пропонувананих суспільству.

У загальному виді, менеджер – це член організації, що поєднує і координує роботу інших її членів. У більшості випадків менеджер виконує управлінські функції в організації, пов’язані з менеджментом персоналу, фінансовим менеджментом, операційним та маркетинг менеджментом, а також з питаннями корпоративного управління – й це лише мала частина тих завдань, з яких складається праця керівника. Управління, як стверджує П.Друкер 1 є особливим видом діяльності, що впорядковує світ, зменшуючи хаотичність й непередбачуваність у діяльності систем. Водночас управління є й стимулюючим елементом соціальних змін, й прикладом значних соціальних перетворень, причому агентами таких змін можуть бути й підприємці, й власники бізнесу (підприємці та акціонери). Проте характер їх впливу на процес управління компаніями буде істотно різнитися. Власники бізнесу можуть виступати у ролі підприємців, менеджерів чи рантьє – осіб, які отримують доходи від інвестицій у певний вид діяльності (такими особами можуть бути акціонери або вкладники банків). Власник-менеджер є доволі поширеним явищем в малих та середніх фірмах, особливо на початкових стадіях розвитку нового бізнесу. У той же час, таке суміщення вимагає від власника бути добре обізнаним з технічною стороною діяльності фірми, володіти базовими знаннями з бухгалтерського обліку, фінансів, маркетингу та управління персоналом. Окремі дослідники [5,7] зазначають, що поведінка підприємців відрізняється більшою ініціативністю та сприйняттям ризику, оскільки цього вимагає сам характер підприємницької діяльності. Сьогодні говорять, що підприємництво можна розглядати у двох вимірах: як процес та як форму поведінки.

Підприємництво як *процес* означає, що особа чи мала група осіб створюють щось нове, дещо відмінне, змінюють або перетворюють цінності.

Підприємництво як форма поведінки включає візуалізацію проблем, прийняття виликів і досягнення ефективних результатів.

Справжній підприємець повинен володіти підприємницьким поведінковим набором й реалізовувати його в процесі своєї діяльності. Але чи означає це, що підприємництво і діяльність професійного найманого керівника є двома різними формами поведінки?

Згідно до поширеної у Європі та США теорії стосовно принципів побудови взаємин між менеджментом фірми та власниками, останні мають розглядатися як відносини “довірителя” (принципала) з його агентом. Перший (власник-підприємець) наймає довірену особу для надання певних послуг та виконання деяких функцій. Надання послуг передбачає деле-

гування агенту частини прав з прийняття рішень, тобто делегування агентові частини функцій з поведінкового набору підприємця. Керівник чи група найвищих посадових осіб фірми у даному випадку будуть виступати у якості довіреної особи, що наймається власником для управління фірмою у його інтересах. Виконавчі керівники призначаються власником, а їх робота оплачується на основі контракту, який укладається між власником-працедавцем та найманим керівником.

Разом з тим, практика останніх років свідчить про відсутність згоди між власниками та їх агентами-менеджерами, причиною чого є розбіжність інтересів цих двох груп зацікавлених осіб. Для власників пріоритетом є зростання ринкової капіталізації фірми та доходності капіталу, для чого рішення менеджера мусять бути кваліфікованими та помірно ризикованими. Але ризик суперечить інтересам найманого керівника, оскільки ставить під сумнів його подальшу кар'єру. Високий чи помірний ризик при прийнятті управлінських рішень загрожує знизити ринкову вартість управління - успіхи менеджера сприймаються як закономірність, невдачі та фінансові втрати – як результат особистої непрофесійності. Тому інтерес менеджера полягає перш за все у збільшенні власного людського капіталу, інакше кажучи – у збереженні та посиленні власних позицій на ринку праці. Людський капітал вимірюється сумою винагороди, що очікується за всі прийдешні роки кар'єри керівника.

Стосовно ж підприємців варто зазначити, що їх людський капітал не залежить від результатів діяльності компанії, а добробут може зростати за рахунок диверсифікації пакетів акцій чи участі у капіталі різних підприємств, чого не можуть дозволити собі топ-менеджери корпорацій. Менеджер, таким чином, працює під тиском обставин, які вимагають негайного втручання у оперативні ситуацію, вирішуючи численні проблеми організаційного розвитку протягом обмежених термінів часу. Підприємці ж завжди готові сприймати невизначеність та приймати ризиковані рішення, вони активно діють в складних ситуаціях та готові до прийняття нестандартних рішень. Нижче, у таблиці 1 наведені основні порівняння традиційних менеджерів та підприємців.

Таблиця 1

Порівняння традиційних менеджерів з підприємцями

Критерії оцінки	Традиційні менеджери	Підприємці
Мотиви поведінки	Віддають перевагу традиційним винагородам з боку компанії. Мотивовані потребою у владі та успішністю.	Прагнуть незалежності. Цілеспрямовані (мотивовані досягненням поставленої мети), самовпевнені та розуміють, для чого роблять свою справу.
Спосіб дій	Ставлять завдання та концентруються на спостереженні та звітуванні про хід його виконання.	Першими показують приклад того, як треба діяти. «Бруднять руки» рутинною роботою. Втручаються у завдання своїх підлеглих й часом у них викликають роздратування.
Навички	Висококваліфіковані професіонали, навчені у бізнес школах.	Відрізняються кмітливстю, гострим розумом та знають як працює бізнес. Часто не мають професійної управлінської освіти.
Впевненість у власних силах	Вельми обережні. Залежать від інших у визначенні своєї долі і професійної кар'єри.	Оптимістичні, сміливі та самовпевнені.
Сприйняття ризику	Обережні.	Завжди готові до ризику й навіть полюбують помірно ризикувати.
Ставлення до помилок і невдач	Намагаються уникати несподіванок та помилок. Ніколи не визнають власних невдач, покладаючи провину на інших.	Помилки і невдачі є джерелом досвіду. Принцип: «якщо ти впав, то маєш підвестися та йти далі».
Прийняття рішень	Відкладають прийняття рішення до моменту, доки не відчувають, чого саме від них хоче власник, заздалегідь погоджуються з його точкою зору.	Покладаються на власні відчуття та бачення майбутнього. Рішучі та орієнтовані на дії.

Для підприємців дії – це спосіб досягнути власних мрій та задовольнити власні потреби; дії для підприємців мають творчу складову й елемент відкриття «нового» - це створення нової компанії, нових продуктів та ринків, нових технологій, концепцій та ідей – всього, що тільки можна уявити. Підприємці часто застосовують автократичний, директивний стиль керівництва – тиснучи на підлеглих, а часом й змушуючи їх діяти певним чином задля досягнення результатів. Але водночас саме такі люди змінюють наш світ - вони є незалежними від оточення й створюють нові суспільні блага, покращуючи своє життя й життя людей, які їх оточують, вони забезпечують себе та утримують державу за рахунок сплати податків.

Масштабні зміни в економіці, посилення конкуренції та зростання рівня загальної освіти населення поступово робить традиційних менеджерів надбанням історії. На зміну консервативним професіоналам, які у всьому намагаються слідувати думці чи, принаймні, побажанням власника, приходять люди, чие світосприйняття подібне до підприємницького. Для таких менеджерів характерні цілеспрямованість та внутрішня мотивація, які доповнюються орієнтованістю на зовнішні винагороди компанії, таких як просування по службі, визнання чи матеріальне заохочення). Керівники цього типу прагнуть отримати контроль над ресурсами корпорації (що не завжди йде на користь останній) та впливати на її діяльність. Вони діють відповідно до ситуації, причому не бояться займатися чорною, рутинною роботою - вони лише виконують те, що має бути зроблене, делегуючи необхідні для цього повноваження іншим людям.

Їхні навички є дуже подібними до навичок підприємців, проте їхньою перевагою є краща освіта, глибше розуміння механізмів управлінських впливів та застосування різних управлінських методів. Менеджери-інтрапренери впевнені у власних силах та рішучі в діях, до того ж вони сприймають помірний ризик й навіть свідомо готові йти на нього – так само як й підприємці. Й так само як підприємці, інтрапренери орієнтовані на дії, а не на рефлексію, на зміну ситуації, а не на пристосування до зовнішніх умов. Основною перевагою менеджерів-інтрапренерів залишається більша схильність до пошуку компромісів та менша категоричність у сприйнятті думок оточуючих. Вони вчаться з власних помилок та невдач, але разом з тим намагаються приховати їх від уваги оточуючих й мінімізувати завдану ними шкоду. Й найголовніше – вони визнають право на помилку за своїми підлеглими.

Інтрапренером називають особу, яка здійснює підприємницьку діяльність всередині діючої корпорації, зберігаючи деяку незалежність. *Інтрапренерство (Intrapreneurship)* розглядається як підприємницька діяльність чи поведінковий набір; в першому випадку інтрапренерство має місце всередині великих організацій, коли окремий керівник чи їх група беруть на себе роль підприємців для реалізації визначених ідей чи проектів, а в другому - полягає у виявленні керівником організаційних проблем, сприйнятті складних викликів та винайденні нестандартних й ефективних рішень для організаційного розвитку.

Незважаючи на відмінності у видах діяльності, формах власності та розмірах організацій, для менеджерів-інтрапренерів можуть бути визначені загальні характеристики, які наведено нижче:

- Цілеспрямованість.
- Наполегливість.
- Ораторські та комунікаційні здібності.
- Творче мислення, інноваційність та відкритість до сприйняття нового досвіду.
- Готовність та прийняття помірної ризику.
- Здатність вчитися з власних помилок та невдач.
- Спокійне сприйняття помилок та невдач інших людей.
- Здатність використовувати можливості внутрішнього та зовнішнього середовища.
- Хист до згуртування найкращих працівників навколо себе.

- Здатність виживати у корпоративній боротьбі.
- Глибоке розуміння сутності діяльності, якою займається організація.
- Добра обізнаність у законах ведення бізнесу.
- Економічна інтуїція (відчуття економічних критеріїв).
- Якісна освіта.
- Відчуття власної вартості та повага до себе.
- Активне сприйняття проблем та викликів.

Значення інтрапренерства зростає у сучасних умовах – значною мірою основи його закладаються під час навчання керівників, тому нижче ми розглянемо основні відмінності, які існують у сфері підготовки управлінських кадрів вищої кваліфікації у різних країнах світу. Традиційно виділяють європейську, американську та японську системи підготовки керівників. У європейській, яка є традиційною і для нашої країни, керівник розглядається як кваліфікований спеціаліст, з широким набором теоретичних знань та необхідним мінімумом практичних навичок для виконання своїх посадових обов'язків. Підготовку керівників здійснюють в університетах, за моно - (інженер, лікар) та двоступеневими програмами (бакалавр і магістр) загальною тривалістю до п'яти років. Для вступу до університету необхідно мати повну середню освіту, яка у більшості європейських країн триває 12..13 років. Підготовка майбутнього бакалавра має спеціалізований характер за галузями знань (економіка, фінанси, право, інженерні науки), при підготовці магістрів особлива увага приділяється застосуванню методів наукового дослідження, результати якого мають бути відображені у підсумковій кваліфікаційній роботі.

Бакалавр – у США, Канаді та країнах Європи (за виключенням України та більшості країн пострадянського простору) це академічний ступінь, який присуджується студентам, що здобули базову вищу освіту. Ця базова освіта переважно триває від трьох до чотирьох років, але у деяких країнах можуть існувати дворічні і шестирічні програми. У окремих випадках, ступінь бакалавра може надаватися особам, які здобули повну вищу освіту (Bachelor of Civil Law – бакалавр з цивільного права, the Bachelor of Music – бакалавр музичного мистецтва, the Bachelor of Philosophy – бакалавр з філософії тощо). Слово «бакалавр» походить від французького «baccalaureate» (від латинської «bassa» – ягода та «laureus» - лавр благородний), оскільки в часи Відродження студентів, які склали випускні іспити, вшановували лавровими вінками з ягодами, а згодом терміном «бакалавр» стали позначати всіх здобувачів базової вищої освіти.

У Великій Британії сьогодні найбільш поширеними ступенями базової освіти є BA - Bachelor of Arts (бакалавр гуманітарних наук, Artium Baccalaureus) та Bachelor of Science – бакалавр наук (Scientiæ Baccalaureus або BS, BSc, SB, ScB). Що стосується першого з них, то раніше в університетах Оксфорду, Кембріджу та Дубліну всі ступені базової вищої освіти здобувалися на Факультеті гуманітарних наук, тому традиційно більшість випускників отримувала кваліфікацію саме у цій галузі знань. Для економічних спеціальностей у країнах англomовного кластеру існують дещо відмінні академічні ступені, зокрема, бакалавр бізнес адміністрування (BBA), бакалавр комерції (BCom), бакалавр бізнесу (BBus), бакалавр з управлінських та організаційних досліджень (BMOS), бакалавр з науки бізнесу (BBusSc), бакалавр з бухгалтерського обліку (B.Acc) та бакалавр з економіки (BEc) [6].

Ступінь «бакалавр бізнес адміністрування» надається студентам, які завершили повний три- або чотирьохрічний цикл базової освіти з управління бізнесом. Для отримання ступеню BBA необхідним є вивчення таких профільюючих дисциплін як бухгалтерський облік, фінанси, управління персоналом, маркетинг, менеджмент, системи управління, нерухомість, стратегічний менеджмент та деяких інших.

Бакалавр з комерції є ступенем базової вищої освіти в галузі управління бізнесом, базується на теоретичній підготовці та включає вивчення профільного предмету. Різниця між цим освітнім рівнем та попереднім полягає у тому, що перший (ВВА) дозволяє студентам набувати практичних навичок застосування теоретичних знань у реальному житті, у той час як BCom переважно вивчає теорії та концепції економіки й менеджменту. Тривалість курсу переважно не перебільшує трьох років навчання.

Бакалавр бізнесу є базовим ступенем вищої освіти в галузі управління бізнесом, що присуджується вищим навчальними закладами Австралії та Нової Зеландії, переважно технічного спрямування. Значною мірою подібний до бакалавру з управління бізнесом, цей ступінь все ж дозволяє випускникам отримати більшу спеціалізацію у вивченні певних профільних дисциплін.

Бакалаври з управлінських та організаційних досліджень готуються за чотирьохрічною програмою базової вищої освіти, поширеною у Канаді. Програма надає знання в галузі економіки та підприємництва, передбачаючи як теоретичне навчання, так й розгляд конкретних бізнесових ситуацій, проведення їх аналізу та прийняття управлінських рішень. Головною особливістю цієї програми навчання є значна увага вивченню соціологічних дисциплін, які доповнюють традиційні економічні та управлінські – це дозволяє студентам розвинути навички критичного та аналітичного мислення.

Підготовка бакалаврів з науки бізнесу (BBusSc) є подібною до підготовки бакалаврів комерції, але на четвертому році вивчається більша кількість профільних дисциплін, які дозволяють глибше розкрити зміст теорії управління. Також програма відрізняється наявністю у числі профільних більшої кількості економіко-математичних дисциплін та обов'язковим вивченням двосеместрового курсу математики на першому році навчання.

Бакалавр з бухгалтерського обліку (B.Acc) є одним з небагатьох академічних ступенів, який дозволяє одразу по його отриманні розпочати професійну діяльність. Основну частину підготовки складає вивчення бухгалтерського обліку, у той час як більша частина інших економічних дисциплін мають вибірковий характер. Бакалавр з економіки (BEc) є спеціалізованим ступенем в галузі економічних знань, який отримують по завершенні навчальної програми тривалістю три роки.

У американській системі професійних керівників готують як коледжі та університети, так й бізнес школи. Підготовка у традиційних вищих навчальних закладах є аналогічною європейській системі й завершується отриманням ступеню бакалавра чи магістра. Варто зауважити, що у країнах ЄС та США ці ступені є освітніми, а не освітньо-кваліфікаційними, тобто система вищої освіти не бере на себе функції визначення посад та професійних обов'язків випускників – ці завдання виконують працедавці або професійні асоціації.

Так, у США перші чотири роки підготовки майбутніх керівників у закладах вищої освіти завершуються отриманням диплому бакалавра гуманітарних наук (*Artium Baccalaureatus*), проте для інженерних спеціальностей термін навчання може становити п'ять років [6]. Крім стандартних, існують також спеціалізовані програми навчання, які передбачають участь у дослідницьких проектах та індивідуальних семінарах, більш глибоке вивчення профільних дисциплін. Такі спеціалізовані програми завершуються наданням диплому бакалавра гуманітарних наук з поглибленим вивченням курсу (*Artium Baccalaureatus summa cum laude in cursu honorum*).

Дещо відмінною є система підготовки професійних керівників, яка може проводитися в університетах і завершуватися отриманням ступеню магістра гуманітарних наук (*Master of Arts* - MA) або магістра наук (*Master of Science*), а також – у бізнес школах й завершуватися присудженням ступеню магістра бізнес адміністрування (MBA). Варто відзначити, що ступінь магістру у американській системі вищої освіти надається особам, які у ході проведеного

самостійного дослідження продемонстрували глибокий рівень знань з певної спеціальності або у певній області професійної діяльності. Це передбачає поглиблене вивчення певної проблеми у визначеній галузі знань (економіці, фінансах, управлінні), обізнаність у існуючих теоретичних концепціях та підходах; наявність навичок аналітичного та критичного мислення, професійне застосування знань та навичок, а також здатність приймати об'єктивні й незалежні рішення для розв'язання комплексних проблем. Ступінь MBA почали присуджувати в США наприкінці XIX століття, коли інтенсивний розвиток промисловості та економічне зростання вимагали великого числа професіоналів, обізнаних з науковими підходами до управління. Нормативні курси програм підготовки магістрів бізнес адміністрування розроблялися таким чином, аби ознайомити студентів з різноманітними аспектами ведення підприємницької діяльності, а отже включали бухгалтерський облік, фінанси, маркетинг, управління персоналом, операційний менеджмент. На сьогодні бізнес школи пропонують програми у форматі денної (full-time MBA), заочної (part-time MBA), дистанційної програми (distance learning), а також спеціалізовані програми для керівників компаній (executive MBA). Основна увага при підготовці магістрів бізнес адміністрування приділяється не стільки здобуттю теоретичних знань в царині економіки та управління, але на формування практичних навичок та передачу передового управлінського досвіду керівниками компаній під час проведення «майстер класів», самостійну роботу з джерелами інформації та інтерактивні методи навчання (ділові ігри, бізнес симуляції, групову роботу та презентації), поглиблене дослідження окремих видів діяльності компаній та підготовку бізнес проектів. Тривалість навчання в бізнес школах становить від 1,5 до 2 років, по завершенні цього періоду випускник отримує професійний ступінь магістра. Для вступу до бізнес школи необхідно мати вищу освіту (диплом бакалавра) і досвід роботи в бізнесі (не менше 3 років).

У японській системі претендентами дещо більше часу витрачається на «навчання за допомогою досвіду»: людина, яка отримала вищу освіту, обіймає першу керівну посаду лише через кілька років після приходу до компанії: протягом цього часу кандидат працюватиме на звичайних посадах у різних підрозділах, вивчатиме діяльність компанії зсередини, отримуватиме досвід роботи та корисні контакти. Основна підготовка кадрів вищої кваліфікації здійснюється в університетах, меншою мірою – у бізнес школах. Особливе місце займають так звані «корпоративні університети» - досвід їх застосування активно поширився світом й сьогодні такого роду навчальні центри існують й у багатьох українських компаніях. Завданням таких «університетів» є забезпечення підвищення кваліфікації персоналу компанії без відриву від виконання професійної діяльності, формування необхідних навичок, розвиток здібностей та виявлення найбільш здібних працівників для їх подальшого просування кар'єрними сходами.

Останнім часом отримання диплому MBA набирає популярності в Україні та країнах Європи (хоча такого роду програми існують й в інших частинах світу). В Україні програми бізнес освіти представляють, переважно, консорціуми з українських та іноземних (північно-американських чи європейських) вишів, а основна увага приділяється особливостям ведення підприємницької діяльності у нашій країні та аспектам глобалізації ринків праці, капіталів та ресурсів.

Таким чином, постіндустріальне суспільство супроводжується формуванням «економіки знань», коли конкурентні переваги безпосередньо пов'язані з ключовими компетенціями самої людини, її досвідом, рівнем освіти, кваліфікацією та здібностями. Завданням управлінської та бізнес освіти за таких умов є розвиток підприємницьких здібностей, що має відбуватися паралельно з отриманням теоретичних знань та практичних навичок. Роль менеджменту зводиться, відповідно, не лише до виконання основних управлінських функцій, але до збільшення вартості людського капіталу компанії на основі надання можливості постійно-

го навчання і розвитку співробітників організації, заохоченні ініціативних та відповідальних працівників. Доцільним є переведення українських бакалаврських програм на трирічну основу з одночасним збільшенням тривалості магістерських програм підготовки до двох років. Завданням бакалаврських програм є формування базових знань у студентів у певній галузі, у той час як магістерська програма має надавати можливість отримання спеціалізації в певній галузі знань, більш глибокого та індивідуалізованого вивчення питань, які матимуть стосунки до майбутньої сфери діяльності студента. Зменшення тривалості бакалаврських програм дозволить зменшити витрати часу та коштів на підготовку фахівців, а збільшення тривалості магістерських – підвищити ефективність підготовки випускників університетів.

Література:

1. Друкер П. Управление в обществе будущего / П. Друкер. — М.: «Вильямс», 2007. — 590 с.
2. Салмон Р. Будущее менеджмента / Р. Салмон / Под ред. Е. В. Минеевой. — СПб: Питер, 2004. — 298 с., 276–293
3. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. — 2007. — № 3, 11
4. Яцура В. Нова парадигма менеджменту у реаліях невизначеності та мінливості /В. Яцура // Вісник ТНЕУ № 1, 2009 р. С. 36-44.
5. Shane, S.A. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. / S.A. Shane // Organization Science, 11(4), 448-472.
6. Beyond the honours degree classification – The Burgess Group final report". Publication date October 2007. Universities UK Woburn House. Retrieved 4 December 2010. [Електронний ресурс]: режим доступу URL://http://www.universitiesuk.ac.uk/Publications/Documents/Burgess_final.pdf
7. Stam E. Entrepreneurship and innovation policy. [Електронний ресурс]: режим доступу URL://http://www.fep.up.pt/conferencias/EAEPE2007/Papers%20and%20abstracts_CD/Stam.pdf

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Швецем В.Я., 12.06.2011 р.

Надійшла до редакції
27.04.2011 р.