

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

**НАУКОВІ ПРАЦІ
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ХАРЧОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

№ 36

КИЇВ НУХТ 2010

У журналі опубліковано статті за результатами фундаментальних теоретичних розробок та найбільш значних прикладних досліджень у галузі харчових технологій.

Рукопис статей попередньо рецензується провідними спеціалістами відповідної галузі.

Для викладачів, наукових працівників, аспірантів, докторантів і студентів вищих навчальних закладів різних галузей харчової промисловості.

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я: д-р хім. наук, проф. С.В. Іванов (головний редактор), д-р екон.наук, проф. О.Б. Бутнік-Сіверський, д-р екон.наук Т.А. Говорушко, д-р техн.наук, проф. В.С. Гуць, д-р хім.наук, проф. Л.С. Дегтярьов, д-р техн.наук, проф. В.Ф. Доценко, д-р екон.наук О.І. Драган, д-р екон.наук, проф. А.О. Заїнчковський, д-р біол. наук, проф. О.В. Карпов, д-р техн.наук, проф. В.М. Ковбаса (перший заступник головного редактора), д-р фіз.-мат. наук, проф. А.М. Король, д-р техн.наук, проф. А.П. Ладанюк (заступник головного редактора), д-р техн.наук, проф. Л.В. Левандовський, д-р техн.наук, проф. В.М. Логвін, д-р техн.наук, проф. І.Ф. Малезик, д-р мат.наук, проф. М.А. Мартиненко, канд.екон.наук, доц. В.М. Марченко, канд.екон.наук, доц. М.А. Міненко, д-р екон.наук, проф. Т.Л. Мос-тенська (відповідальна за випуск), д-р техн. наук В.І. Оболкіна, д-р хім.наук, проф. О.П. Пере-пелиця, д-р техн. наук, проф. В.А. Піддубний, канд. техн. наук, доц. Г.С. Поліщук, д-р хім. наук, проф. О.М. Полумбрик, д-р техн. наук, проф. М.О. Прядко, канд.техн.наук, доц. Н.М. Пушанко, д-р техн.наук, проф. Г.О. Сімахіна, канд.екон.наук, доц. Н.С. Скопенко (відповідальний секретар), д-р екон.наук, проф. О.П. Сологуб, д-р техн. наук, проф. М.Д. Хо-менко, канд.екон.наук, проф. Л.М. Чернелевський, д-р техн.наук, проф. О.Ю. Шевченко, канд. екон. наук, доц. О.О. Шеремет, д-р техн.наук, проф. Б.Л. Шиян, д-р хім. наук, проф. М.Й. Штокало

Адреса редакції: 01601 Київ-33, вул. Володимирська, 68, тел. 287-94-09; 289-62-00

*Рекомендовано вченою радою НУХТ.
Протокол № 10 від 29 квітня 2010 р.*

«Наукові праці НУХТ» внесено до переліку наукових фахових видань України з технічних та економічних наук (Бюлетень ВАК України № 1, 2010), в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Видання подається в авторській редакції

ЗМІСТ

Нещадим Н.О. Сучасні напрямки розвитку інформаційних систем менеджменту	5
Никоненко А.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення поняття «механізм ринку праці»	11
Осадча Г.Г. Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»	15
Пархоменко О.П. Концепція формування та використання оборотного капіталу промислового підприємства	21
Печериця Ю. Стан та перспективи розвитку ринку вина в Україні	26
Погоріла І.І. Проблеми самофінансування інвестиційної діяльності підприємств	31
Попов О.І. Термінологія об'єктної декомпозиції логістичних систем підприємств харчової промисловості	34
Ралко О.С. Еволюція поняття організаційний розвиток підприємства	38
Рибачук-Ярова Т.В., Савенко А. Комунікації як засіб підвищення ефективності підприємств	42
Русин Д.О., Шеремет О.О. Взаємозв'язок та взаємовплив конкурентоспроможності підприємства та його ефективності функціонування	46
Рябенко В.В. Необхідність управління потенціалом підприємства в умовах трансформації економічних відносин	51
Скопенко Н.С. Історичний аспект злиттів та поглинань	56
Слободян Н.Я. Аналіз стану сировинної бази та її роль у підвищенні ефективності діяльності підприємств молочної промисловості України	60
Соломка О.М. Соціальний контракт як об'єкт теоретичного аналізу	66
Стахурська С.А. Методичні підходи до формування інвестиційної програми підприємства з урахуванням ресурсних обмежень	70
Стешенко Л.І. Результативність і ефективність діяльності підприємств в умовах поглиблення економічної кризи	73
Стиренко Л.М., Тіху М. Стратегічні та тактичні рішення в антикризовому менеджменті	78
Темчишина Ю.Л. Аспекти соціальної ефективності інноваційного розвитку харчового виробництва на шляху подолання глобальної фінансово-економічної кризи	81
Терещенко Т.В. Стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств — вихід з кризи	86
Ткаченко Н.М. Теоретико-методологічні аспекти обліку нематеріальних активів	89

Ткачук С.В. Іноземні інвестиції в Україні: динаміка і структурний аналіз	94
Труш Ю.Л. Оцінка ефективності напрямів підвищення якості продукції	99
Тюха І.В. Системно-циклічний підхід до управління розвитком конкурентоспроможності підприємства	103
Федишин М.П. Грошові потоки підприємств: сутність, особливості формування та управління	109
Федулова І.В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства	114
Форкош Н.М. Особливості формування інвестиційної стратегії	119
Харчишина О.В. Діагностика організаційної культури підприємств	124
Чигринець О.А. Вплив інфляційних процесів на реальний сектор економіки України	130
Швед Т.В., Біла І.С. Проблеми та перспективи нанотехнологій в Україні	136
Шевченко О.О. Шляхи реформування системи державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю	141
Шекмар Н.А. Прискорення науково-технічного прогресу як вирішальний фактор підвищення ефективності розвитку підприємств харчової промисловості на Закарпатті	146
Юрій Е.О. Рейтингування підприємств в системі методів діагностики банкрутства	151
Якимчук Т.В. До питання регулювання інвестиційної діяльності на підприємствах України	155
Яровий Л.В. Методичні підходи до оцінки інформаційних ресурсів підприємства	159
Багацька К.В. Методичні засади планування джерел фінансування інвестиційної діяльності	162
Петухова О.М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств	168
Репіч Т.А. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства	175
П'янкова О.В. Оцінка вартості брендів підприємств харчової промисловості України	180
Левченко Ю.Г. Управління інноваціями на підприємствах харчової промисловості	187
Мосіюк І.П., Мосіюк С.І. Зайнятість населення в умовах ринкової економіки в АПК	193
Старшинська Л.В., Цишевський В.Г. Розвиток інтеграційних відносин у продовольчому комплексі	197
Говоруха Ж.А. Місце стратегічного планування у інноваційному розвитку підприємств	201

УДК 004:658.058.012.32

Н.О. Нецадим
Національний університет
харчових технологій

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ

Проаналізовано сучасні інформаційні системи менеджменту, обґрунтовано необхідність інформаційного забезпечення для успішного управління організацією. Проілюстровано взаємодію автоматизованої інформаційної системи з менеджментом, а також визначено основні тенденції розвитку сучасних інформаційних систем менеджменту.

Ключові слова: інформаційна система, автоматизована інформаційна система, менеджмент інформаційних систем, творча система, сучасні інформаційні системи менеджменту.

The modern information systems of management are analyzed. The necessity of information maintenance is based for successful management in organization. The interaction of computer-based information system with management is illustrated. Also the main tendencies in development of modern management information systems are determined.

Key words: information system, computer-based information system, management of information systems, creative system, modern information systems of management.

В сучасних умовах важливим фактором досконалого управління організацією є інформаційне забезпечення, яке полягає в зборі і обробленні інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Стало очевидним, що передача інформації про стан та діяльність організації на вищій рівень управління і взаємний обмін інформацією між всіма рівнями управління і підрозділами організації повинні здійснюватися на основі широкого використання сучасних інформаційних технологій.

Постановка завдання. Створення інформаційних систем менеджменту дозволяє швидше реагувати на виклики зовнішнього середовища, приймати виважені управлінські рішення та забезпечувати ефективний розвиток організації та операційне управління.

Різноманітність існуючих інформаційних систем та специфічні особливості діяльності підприємства вимагають об'єктивних рішень при обранні найбільш оптимальних інформаційних систем, що визначаються економічною доцільністю та можливостями підприємства з точки зору наявної техніки та обсягу інформації.

Результати. Інформаційна система, як система управління, тісно пов'язується, як з системами збереження та видачі інформації, так і з системами, що забезпечують обмін інформацією в процесі управління. Вона охоплює сукупність засобів та методів, що дозволяють користувачу збирати, зберігати, передавати і обробляти відібрану інформацію. Інформаційні системи існують з моменту появи суспільства, оскільки на кожній стадії його розвитку існує потреба в управлінні [1, с. 19]. Місією інформаційної системи виступає надання інформації, потрібної для ефективного управління всіма ресурсами організації, створення інформаційного та технічного середовища для управління її діяльністю. Інформаційна система може існувати і без застосування комп'ютерної техніки — це питання економічної доцільності. В будь-якій інформаційній системі управління вирішуються задачі трьох типів:

- задачі оцінки ситуації (деколи їх називають задачами розпізнавання образів);
- задачі перетворення опису ситуації (розрахункові задачі, задачі моделювання);
- задачі прийняття рішень (в тому числі і оптимізаційні).

Відповідно до ДСТУ 2392-94 «Інформація та документація. Базові поняття. Терміни і визначення» інформаційна система — комунікаційна система, що забезпечує збирання, пошук, оброблення та пересилання інформації [2].

© Н.О. Нецадим, 2010

Інформаційні системи включають в себе: технічні засоби обробки даних, програмне забезпечення і відповідний персонал. Чотири складові частини утворюють внутрішню інформаційну основу: засоби фіксації і збору інформації; засоби передачі відповідних даних та повідомлень; засоби збереження інформації; засоби аналізу, обробки і представлення інформації [3, с.402].

Кожна інформаційна система підприємств використовує комп'ютерні технології, і такі системи отримали назву автоматизованих. Автоматизована інформаційна система — це взаємозв'язана сукупність даних, обладнання, програмних засобів, персоналу, стандартних процедур, які призначені для збору, обробки, розподілу, зберігання, представлення інформації у відповідності з вимогами, які випливають з цілей організації.

ДСТУ 2392—94 «Інформація та документація. Базові поняття. Терміни і визначення» дають наступне визначення автоматизованої інформаційної системи — інформаційна система, що реалізована на базі обчислювальної техніки та інших організаційно-технічних засобів [2].

Виклад основного матеріалу. Стратегічні, тактичні та оперативні комплексно поставлені задачі управління діяльністю організації можна вирішувати лише за допомогою успішно діючої інформаційної системи менеджменту, яка базується на використанні сучасних програмних візуальних оболонок, економіко-математичних методів і моделей, засобів об'єктно-орієнтованого програмування, сучасних засобів електронної обчислювальної техніки і засобів зв'язку. Комплексна взаємодія інформації, автоматизації та менеджменту показана на рис. 1.

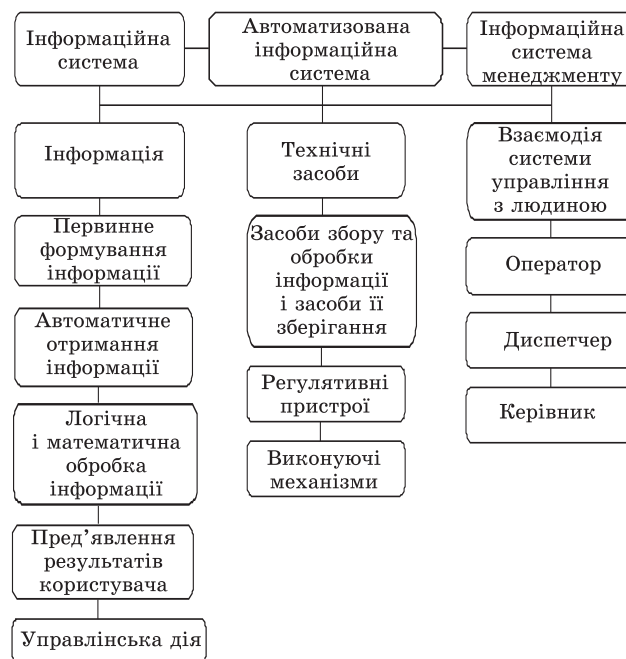


Рис. 1. Взаємодія автоматизованої інформаційної системи з менеджментом

Інформаційна система менеджменту — інтегрована організаційна стратегія управління автоматизованою інформаційною інфраструктурою організації з метою створення умов ефективного функціонування інформаційних ресурсів і задоволення інформаційних потреб споживачів.

Сучасні інформаційні технології дозволяють створювати єдине інформаційне середовище в організації (фізичну основу якого становлять інтегровані комп'ютерні мережі та системи зв'язку), яке допомагає у динаміці супроводжувати та координувати, як внутрішню, так і зовнішню діяльність. Зокрема, такий підхід включає технічну, організаційну та методологічну інтеграцію таких базових напрямків управлінської діяльності, як: виробнича, організаційна, маркетингова, фінансова, бухгалтерська, кадрова та проектно-конструкторська. Інформаційні ресурси розміщуються в розподілених базах даних, які працюють в полі єдиних протоколів та правил під керівництвом адміністратора даної мережі.

На практиці інформаційні системи менеджменту створюються у процесі формування інтегрованих автоматизованих систем управління великими економічними об'єктами [4, с.198]. Такі комплекси охоплюють всі рівні управління об'єкту — від загального керівництва до управління виробничими процесами. При цьому всі рівні управління тісно взаємопов'язані. Зворотний зв'язок, що починається з нижніх рівнів, сприяє прийняттю рішень на вищих рівнях управління. Зверху донизу здійснюється об'єднання ресурсів, необхідних для виконання робіт, синхронізація комплексних програм, спрямованих на розвиток системи. У склад таких систем можуть входити декілька інформаційних центрів, сотні мережевих комп'ютерів, тисячі персональних комп'ютерів, десятки тисяч пакетів програмних комплексів, як вищих форм використання інформаційного ресурсу в менеджменті.

Різноманітність автоматизованих інформаційних систем менеджменту з кожним роком все зростає. В залежності від функціонального призначення можна виділити такі системи: управляючі (АСУТП, АСУВ), проектуючі (САПР), наукового пошуку (АСНД, експертні системи), діагностичні, моделюючі, системи підготовки прийняття рішення (СППР), а в залежності від сфери використання — адміністративні, економічні, виробничі, медичні, навчальні, екологічні, криміналістичні, військові та інші [5, с.112].

Основними факторами, які впливають на впровадження інформаційних систем менеджменту, є потреби організацій та користувачів, а також наявність відповідних засобів для їх формування. Найсуттєвіше на розвиток інформаційних систем менеджменту вплинули досягнення в галузі комп'ютерної техніки та телекомунікаційних мереж. Причини, що спонукають організації впроваджувати інформаційні системи менеджменту, з одного боку обумовлені прагненням збільшити продуктивність повсякденних робіт чи усунути їх повторне проведення, а з іншого боку — бажанням підвищити ефективність управління діяльністю організації за рахунок прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень.

Перша причина доволі прозора і для її реалізації достатньо впроваджувати стандартизовані системи обробки інформації. Успішне функціонування організації значною мірою залежить від вдалого керівництва, яке базується на обґрунтуванні перспективних концепцій розвитку згідно з своєчасною, достовірною та повною інформацією, яку може поставляти відповідна інформаційна система менеджменту. Для цього необхідно скоординувати процеси, пов'язані з діяльністю організації таким чином, щоб вони максимально забезпечували виконання поставлених задач в єдиному інформаційному полі. Тільки таким чином інформаційна озброєність організації починає безпосередньо впливати на ефективність її діяльності.

В сучасних умовах у великих організаціях створені і ефективно діють інформаційні системи, які обслуговують процес підготовки і прийняття управлінських рішень, вирішуючи наступні задачі: обробку даних, обробку інформації, реалізацію інтелектуальної діяльності з метою створення інформації. Управлінські інформаційні системи послідовно реалізують принципи єдності виробничого процесу та інформаційного процесу супроводу через застосування технічних засобів збору, нагромадження, обробки і передачі інформації в поєднанні з використанням аналітичних методів математичної статистики і моделей прогнозно-аналітичних розрахунків та інших необхідних прикладних засобів. У виробничо-господарській структурі підприємства забезпечується узагальнення інформації «знизу —

вверх», конкретизація інформації «зверху — вниз», а також уніфікується інформаційний процес, спрямований на отримання науково-технічної, планової, контрольної, облікової і аналітичної інформації.

Проблеми організаційного управління, залежно від рівня їх формалізації, поділяються на проблеми структуровані (цілком формалізовані, кількісно сформульовані), неструктуровані (неформалізовані, якісно виражені) та слабоструктуровані (змішані), що мають як кількісні, так і якісні елементи. У менеджменті автоматизованому розв'язанню підлягають як структуровані, так і слабоструктуровані проблеми. Перший клас проблем вирішується в інформаційних системах традиційного типу, а другий — у комп'ютерних системах підтримки прийняття рішень (СППР). Системи підтримки прийняття рішень є порівняно новим класом інформаційних систем, що створювалися для підтримки розумової діяльності людини, яка приймає рішення у багатоваріантних задачах з високим ступенем невизначеності [6, с. 121].

Менеджери у своїй професійній діяльності досить часто зустрічаються з необхідністю приймати рішення у проблемних ситуаціях — здебільшого у погано визначених (неструктурованих) умовах з неповною або нечіткою інформацією. Тому застосування комп'ютерних систем підтримки прийняття рішень у менеджменті обумовлюється нагальними потребами управління. Розв'язання задачі прийняття рішень спрямоване на визначення найкращого (оптимального) або прийняттого раціонального способу дії для досягнення однієї або декількох цілей.

Поряд із системами підтримки прийняття рішень в окремих площинах менеджменту можуть використовуватися експертні системи, що є системами штучного інтелекту, які копіюють хід міркувань людини-експерта [7, с.136]. Основні сфери їх використання — управління матеріальними ресурсами, оперативне управління виробництвом, маркетинг.

В останні десятиріччя менеджмент у найрозвинутіших країнах переводиться на творчі інформаційні технології нового вищого рівня. Вони охоплюють повний інформаційний цикл — напрацювання інформації (нових знань), її передачу, оброблення, використання для перетворення об'єкта, досягнення нових, вищих цілей. Такі технології називають інформаційно-динамічними технологіями, бо вони забезпечують розвиток самих керованих об'єктів. Творчі інформаційні технології, які означають вищий етап комп'ютеризації менеджменту, характеризуються двома важливими особливостями:

– по-перше, можливість переробки і використання інформації у вигляді знань, тобто змістовної взаємодії з об'єктом і соціальним середовищем;

– по-друге, інформаційно-динамічні технології охоплюють увесь інформаційний цикл — від матеріально-енергетичних і трудових затрат на створення інформаційних ресурсів до закінчення їх використання з метою переведення об'єкта в новий стан.

Творчі системи (Creative System) — це розраховані та спроектовані за принципами соціальної інженерії «машини», які практично знімають обмеження на природні (фізіологічні та історичні) межі «інформаційної продуктивності» людини і посилюють творчу міць людського інтелекту на декілька порядків. Інтегральна функція таких систем полягає в тому, щоб автоматизованими способами акумулювати увесь потенціал знань, які відносяться до певної галузі, та перетворити його в діючі алгоритми і програми, а потім забезпечити їх реалізацію [8, с.201]. Оснащення інформаційними технологіями дозволяє зменшувати витрати, значно підвищує ефективність проектно-конструкторських робіт, забезпечує ефективне планування. В той же час впровадження інформаційної системи менеджменту, як правило, приводить до синергетичного ефекту в успішній діяльності організації за рахунок підвищення ефективності управління, викликаного конвергенцією використаних інформаційних технологій.

До основних напрямків автоматизації інформаційно-управлінської діяльності в організаційних структурах відносять: автоматизацію обробки документів шляхом впровадження систем для обробки тексту, автоматизацію обміну інформацією через різноманітні види комунікацій (які включають АТС підприємства, відеотермінали

системи, локальну комп'ютерну мережу, телекопіювальні апарати, відеоінформаційні системи); автоматизацію діяльності менеджерів на базі комп'ютерних систем комплексних інформаційних систем, які надають допомогу в прийнятті рішень, та електронних секретарів, що дозволяє підвищити рівень організації праці менеджерів на якісно вищій щабель [9, с.316].

Для сучасних умов характерне застосування високоефективних внутрішньо-фірмових систем інформації, що ґрунтуються на використанні найновіших інформаційних технологій, зокрема єдиної локальної комп'ютерної мережі. Управлінська внутрішня інформаційна система представляє собою сукупність інформаційних процесів для задоволення потреб в інформації на різних рівнях прийняття рішень. Інформаційна система включає компоненти обробки інформації, внутрішні і зовнішні канали передачі.

Підвищення ефективності використання інформаційних систем досягається шляхом наскрізної структури і сумісності інформаційних систем, які дозволяють усунути дублювання і забезпечують багатократне використання інформації, встановлюють визначені інтеграційні зв'язки, обмежують кількість показників, зменшують обсяг інформаційних потоків, підвищують рівень використання інформації. Інформаційна система повинна підтримувати такі функції, як надання інформації (наприклад, потрібної користувачам для вирішення науково-виробничих задач) та створення найзручніших умов для її поширення (наприклад, проведення адміністративно-організаційних, науково-дослідних і виробничих заходів, які забезпечують її ефективне розповсюдження).

Сучасна інформаційна система організації дозволяє забезпечити вирішення таких завдань:

- 1) прямиий, своєчасний доступ до інформаційного продукту (точну інформацію про хід виробничого процесу в просторі та часі);
- 2) ефективну координацію внутрішньої діяльності та оперативне розповсюдження різноманітних повідомлень;
- 3) ефективнішу взаємодію із суміжниками по технологічних маршрутах за рахунок використання більш інформованих та наочних засобів відображення та передачі-прийому повідомлень;
- 4) виділення необхідного і неперервного часу для менеджерів всіх ланок на такі високоефективні види діяльності, як аналіз та прийняття рішень за рахунок зменшення часу на здійснення малопродуктивної діяльності;
- 5) використання якісно кращої технології системного аналізу та проектування оперативного управління на нижній та середніх ланках управління виробництвом.

Висновки. Отже, серед основних тенденцій розвитку сучасних інформаційних систем менеджменту можна відзначити такі:

- створення єдиного об'єднаного інформаційного середовища в організації;
- створення тісних інформаційних горизонтальних та вертикальних зв'язків всередині організації для обміну інформацією;
- конвергенція та інтеграція спеціалізованих інформаційних систем;
- можливості доступу до зовнішніх джерел інформації;
- впровадження інтелектуальних творчих засобів обробки інформації.

Так як сучасні інформаційні системи менеджменту, як правило, працюють в масштабі реального часу, супроводжуючи певні процеси, то процес відображення інформації проходить динамічно і при цьому забезпечується достатній запас часу для вчасного прийняття оптимальних рішень користувачем. Таким чином, розвиток інформаційних систем менеджменту дасть змогу здійснювати ефективне управління при порівняно незначних затратах, адже сучасні розробки інформаційних систем менеджменту просуваються вперед досить успішно, використовуючи останні досягнення в галузі технологій інформаційних систем та комунікацій. Завдяки цьому інформаційні системи менеджменту стали задовольняти зростаючі вимоги до забезпечення інформацією своїх споживачів.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Минкина В.А.* От информационного обеспечения к информационному управлению // НТИ. Сер.1. — 2002. — № 4. — С.19—23.
2. *ДСТУ 2392—94* «Інформація та документація. Базові поняття. Терміни і визначення» чинний від 01.01.1995.
3. *Лодон Дж.* Управление информационными системами: Учебник/Дж. Лодон, К. Лодон. — 7-е изд.. — СПб.: Питер, 2005. — 912 с.
4. *Гринберг А.С.* Информационный менеджмент: Учебное пособие для вузов / А.С. Гринберг, И.А. Король. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 415 с.
5. *Костров А.В.* Основы информационного менеджмента: Учебное пособие / А.В. Костров. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 336 с.
5. *Меняев М.Ф.* Информационные технологии управления: Учебное пособие. — М.: Омега-Л, 2003. — 464 с.
6. *Матвієнко О.В., Цивін М.Н.* Основы менеджменту інформаційних систем. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 176 с.
7. *Мельник Л.Г.* Экономика информации и информационные системы предприятия: Учебное пособие / Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.А. Касьяненко. — Сумы: Университетская книга, 2004. — 400 с.
8. *Разров Э.* Инфокоммуникационный бизнес: управление, технологии, маркетинг / Э. Разров. — СПб.: Профессия, 2003. — 352 с.

Нещадим Н.О. — natalia.n@dilova.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

УДК 331.5

А.В. Никоненко
Національний університет
харчових технологій

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МЕХАНІЗМ РИНКУ ПРАЦІ»

Метою даної публікації є створення факторної моделі механізму ринку праці. Робота містить опис усієї сукупності факторів, які впливають на попит і пропозицію робочої сили та їх взаємодію і разом з останніми формують механізм ринку праці. При написанні статті було використано 9 джерел.

Ключові слова: ринок праці, механізм ринку праці, попит на робочу силу, пропозиція робочої сили, фактор впливу на ринок праці.

The aim of the publication is to create the factor model of the mechanism of labor market. The work includes the description of the factors that have the influence upon the demand and supply, their mutual relations and form the mechanism of labor market. 9 sources were used in this article.

Key words: labor market, mechanism of labor market, demand for the labor force, supply of the labor force, factor of influence upon the labor market.

Вартість та ціна робочої сили формуються в результаті взаємодії попиту і пропозиції на ринку праці. Проте обсяги попиту і пропозиції на ринку праці, а також характер їх взаємодії залежать від великої кількості факторів та відбуваються відповідно до певних законів — економічних та юридичних. Часто дію різноманітних інститутів, факторів та законів характеризують поняттям «механізм».

Дослідженням ринку праці та його механізму присвячено наукові праці таких вчених як Д.П. Богиня [1], О.А. Грішнова [3], Е.М. Лібанова [4], А.А. Никифорова [6], І.Л. Петрова [7], А. Сіленко [8] та інші. Не заперечуючи високу наукову цінність робіт цих дослідників, слід зауважити, що їх праці часто досить суттєво розрізняються за своїми підходами до визначення поняття «механізм ринку праці». Вирішенню цієї проблеми може сприяти створення єдиної моделі, яка б відображала механізм ринку праці та його структуру.

Постановка завдання. Створенню науково обґрунтованої моделі ринку праці та його механізму — головній меті даної роботи, мають передувати:

- 1) характеристика понять «механізм» та «механізм ринку праці»;
- 2) дослідження сукупності факторів, що впливають на ринок праці.

Результати. Ринок праці — це сукупність роботодавців, власників робочої сили та механізм їх взаємодії з приводу використання, організації та оплати праці.

Механізм — це сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух всієї системи і здійснюється досягнення певної мети [1].

Якби для ринку праці була характерною чиста конкуренція, то тоді ціна робочої сили формувалася б тільки під впливом попиту на неї та її пропозиції, тобто під дією економічних законів конкуренції, попиту і пропозиції тощо. Цілком природною є участь у цьому процесі певних посередників — рекрутингових агентств та приватних агенцій зайнятості, які за грошову винагороду допомагають власникам робочої сили знайти роботу, яка відповідає їх спеціальності, кваліфікації і потребам, а підприємцям — робочу силу належного рівня якості. Все це разом становить механізм саморегулювання ринку праці.

Проте ринок праці, як і будь-який ринок, є недосконалим, і тому потребує державного регулювання. У будь-якій сучасній розвиненій державі існує законодавство, яке визначає розмір мінімальної заробітної плати, примушує роботодавців вживати заходи по охороні

праці, протидіє експлуатації праці тощо. Також держава може проводити певну економічну політику, яка істотно впливає на обсяг попиту, пропозиції на ринку праці та умови їх взаємодії, а саме надавати пільги підприємцям, які збільшують кількість робочих місць, дотації для збільшення обсягів виробництва і відповідного зростання обсягів попиту на робочу силу, виплачувати державну допомогу безробітним тощо. Сюди також відноситься робота державного посередника на ринку праці (Державного центру зайнятості). Все це разом становить державний механізм регулювання ринку праці.

Взаємовідносини між роботодавцями та найнятими працівниками регулюються офіційними договорами — тарифними угодами між державними органами та роботодавцями, колективними договорами, контрактами тощо, або неофіційними домовленостями на тіньовому сегменті ринку праці. Все це формує механізм договірної регулювання ринку праці.

Механізми саморегулювання ринку праці, його державного і договірної регулювання в своїй сукупності складають механізм регулювання ринку праці.

На попит, пропозицію і механізм регулювання ринку праці діє прямо або опосередковано велика кількість факторів.

Першим фактором є держава. Вона визначає характер існуючого механізму державного регулювання ринку праці і за його допомогою впливає на умови взаємодії між власниками робочої сили та роботодавцями.

Другим фактором є суспільно-політична активність власників робочої сили, до якої можна віднести, по-перше, вплив профспілок, головне призначення яких — захист інтересів працівників певної професії (галузі), а саме: забезпечення певного рівня заробітної плати, безпечних умов праці, соціальних гарантій тощо; по-друге, вплив суспільних організацій, які можуть захищати інтереси певних категорій населення (наприклад, пенсіонерів, інвалідів та інших) і сприяти їх працевлаштуванню. В свою чергу ці інститути впливають на поведінку власників робочої сили (організація страйків, демонстрацій). Також вони можуть знаходитись під впливом або навіть контролем держави (профспілки та суспільні організації у колишньому Радянському Союзі).

Третім фактором є суспільно-політична активність роботодавців, до якої можна віднести вплив об'єднань роботодавців, головне призначення яких — представлення та захист інтересів роботодавців певної галузі.

Четвертим фактором є вплив політичних партій. Їх поведінка стосовно ринку праці і законодавчий вплив на державу може залежати від ідеологічних цілей, інтересів засновників (або спонсорів) партії.

П'ятим фактором є міжнародні організації. Вони можуть впливати на національний ринок праці відповідно до своїх програм (наприклад, Міжнародна організація праці, головна мета якої — сприяння можливостям для жінок і чоловіків мати гідну і продуктивну працю в умовах свободи, справедливості, захищеності і людської гідності [9]).

Шостим фактором соціально-культурне середовище, від якого залежить відношення населення до підприємців, держави, профспілок, праці жінок, дітей, наявність чи відсутність традицій патерналізму, сімейної взаємодопомоги, мобільність населення тощо.

Всі ці шість факторів у своїй сукупності складають суспільно-політичну сферу ринку праці.

Крім того, можна виділити фактори соціально-економічної сфери.

Фактор науково-технічного прогресу впливає на попит в сфері ринку праці. Наприклад, використання нового обладнання може потребувати меншої кількості працівників і бути причиною скорочення кількості працюючих на окремих підприємствах.

Фактор економічного середовища впливає на попит, пропозицію на ринку праці і на механізм їх регулювання. Його вплив характеризується через дію таких складових, як сукупний попит на ринку та його структура, структура виробництва, рівень цивілізаційного розвитку [4], модель економічної системи, стан економіки країни в даний період, ситуація на ринку капіталів, рівень доходів населення.

Наступний фактор — стан ринку освітніх послуг — істотно впливає на кон'юнктуру ринку праці. Кадри потрібних спеціальностей і рівня кваліфікації будуть готуватися тільки тоді, коли існуватиме тісна співпраця між роботодавцями і навчальними закладами, підтримувана державою.

Важливим фактором є демографічний, який характеризує статево-віковий склад і чисельність населення, динаміку їх зміни, міграції тощо та суттєво впливає на обсяги і структуру пропозиції робочої сили.

Фактори суспільно-політичної та соціально-економічної сфери суттєво впливають на характер поведінки власників робочої сили (які формують пропозицію робочої сили), роботодавців (які формують попит на робочу силу) та механізм регулювання ринку праці, який існує в даній країні. Через це їх можна вважати складовими його механізму.

На рис. 1 відображено структуру механізму ринку праці.



Рис. Модель механізму ринку праці

На основі моделі механізму ринку праці, відображеної на рис. 1, можна дати наступне його визначення: «Механізм ринку праці — це сукупність механізмів регулювання ринку праці та факторів суспільно-політичної та соціально-економічної сфер, які істотно на нього впливають».

Висновки. Поняття «механізм ринку праці» включає в себе механізм регулювання ринку праці та дію факторів суспільно-політичної і соціально-економічної сфер. Механізм регулювання ринку праці складається з механізмів саморегулювання, державного і договірної регулювання. Фактори суспільно-політичної сфери включають в себе вплив держави, суспільно-політичну активність власників робочої сили та роботодавців, вплив політичних партій та міжнародних організацій, дію соціально-культурного фактору. Соціально-економічна сфера передбачає дію економічних, науково-технічних і демографічних факторів та вплив стану ринку освітніх послуг на різні складові ринку праці.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Богиня Д.П., Куликов Г.Т.* та інші. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: колективна монографія. — К.: Інститут економіки НАНУ, 2001. — 300 с.
2. *Гаркавенко С.С.* Маркетинг: Підручник. — К.: Лібра, 2004. — 712 с.
3. *Грیشнова О.А.* Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки.
4. *Лібанова Е.М.* Ринок праці: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 224 с.
5. *Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.; За ред. А.П. Румянцева.* — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
6. *Никифорова А.А.* Рынок труда: занятость и безработица. — М.: Междунар. отношения, 1991. — 520 с.
7. *Петрова І.Л.* Сегментація ринку праці: Монографія. — К.: Таксон, 1997. — 296 с.
8. *Сіленко А.* Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві // *Людина і політика.* — 2003. — № 1. — С. 118—128.
9. *Dharam Ghai.* Decent work: concept and indicators. — [http:// www.ilo.org/revue](http://www.ilo.org/revue)

Никоненко А.В. — molot40000@voliacable.com

Надійшла до редколегії 15.04.2010р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Сологуб О.П.*

УДК 657:421.3

Г.Г. Осадча
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ «ВИТРАТИ-ОБСЯГ-ПРИБУТОК»

В статті проведені дослідження щодо удосконалення методичних підходів математичних методів аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» та пропозиції щодо форм подання управлінської інформації.

Ключові слова: Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» функція витрат, точка беззбитковості, маржинальний дохід, коефіцієнт маржинального доходу, операційний важіль, коефіцієнт чистого прибутку.

In the articles conducted of research in relation to the improvement of mathematical methods of analysis of intercommunicate ion costs-capacity-profit and suggestions in relation to the forms of presentation of management information.

Key words: Cost-Volume-Profit Analysis, Cost Function, Break-Even-Point, Margin Graph, Contribution Margin Ratio, Operation Leverage, Contribution Profit.

Функціонування виробничого підприємства пов'язане з поточною виробничою діяльністю, результатом якої є виробництво та реалізація продукції і одержання прибутку. Виробництво продукції пов'язане зі споживанням виробничих ресурсів та виробничих процесів. Менеджерам постійно необхідно приймати рішення про ціни на продукцію, обсяги виробництва, збуту продукції, величину змінних і постійних витрат.

В сучасних умовах господарювання ефективність управління виробництвом, в значній мірі визначається ефективністю управління витратами операційної діяльності.

Дослідженнями аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» займалися вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Голов С. Ф., Нападівська Л., Бутинець Ф.Ф., Пушкар М.С., Ткаченко Н.М., Чернелевський Л.М., Осадча Г.Г., Друри К., Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. та ін.

Розроблено ряд методичних підходів, щодо дослідження методів взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток», але оперативність одержання управлінської інформації буде високою із застосуванням уніфікованих формалізованих методик на базі використання інформаційних технологій.

Постановка завдання. На сьогодні існує велика кількість економічної літератури, в якій розглянуті питання аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток». Описані математичні методи аналізу, що включають: метод рівняння і маржинальний метод та графічні методи: графік беззбитковості; графік взаємозв'язку «обсяг-прибуток»; графік маржинального доходу. Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» базується на лінійній функції поведінки витрат. Для створення уніфікованої методики дослідження взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» необхідно сформулювати систему відповідних показників, що базуються на математичних методах.

Така система показників забезпечить компактність і варіантність управлінської інформації, що сприятиме оперативності та своєчасності її надходження управлінському персоналу підприємства.

Мета статті — дослідження теорії аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток», удосконалення існуючих математичних методів аналізу «витрати-обсяг-прибуток», розробка пропозицій по удосконаленню форм представлення та уніфікації управлінської інформації

Результати. Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» базується на дослідженні функції витрат.

© Г.Г. Осадча, 2010

Оцінка витрат (Cost Estimation) — це процес обчислення динаміки витрат, тобто встановлення кількісного взаємозв'язку між витратами й різними факторами на підставі дослідження діяльності.

Функція витрат (Cost Function) — це математичний опис взаємозв'язку між витратами та їх факторами.

$$y = ax + v, \quad (1)$$

де y — функція витрат, грн.; a — змінні витрати на одиницю продукції, грн.; v — постійні витрати, грн.; x — обсяг виробництва продукції у натуральному вимірі, од.

Використовуючи функцію витрат розглянемо взаємозв'язок витрати-обсяг-прибуток.

Якщо позначити: c — ціна реалізації за одиницю продукції, тоді sx — виручка від реалізації заданих обсягів продукції, а відповідно рівняння (1) буде мати вигляд:

$$sx = ax + v \quad (2)$$

Точка безбитковості (поріг безбитковості) (Break-Even-Point) — обсяг продажу (діяльності), за якого доходи підприємства дорівнюють його витратам.

Точка безбитковості (поріг безбитковості) у одиницях, за умови однопродуктового виробництва, розраховується за наведеною формулою:

$$x = \frac{v}{c - a} \quad (3)$$

Виробнича діяльність підприємства пов'язана з одержанням прибутку.

Обсяги реалізації у грошовому вимірнику для одержання валового планового прибутку розраховуються за формулою:

$$sx = ax + v + p, \quad (4)$$

де p — плановий прибуток, грн.

Звідси:

$$x = \frac{v + p}{c - a} \quad (5)$$

Обсяги реалізації для одержання планового чистого прибутку, p_c од. за умови ставки оподаткування прибутку — 25% розраховуються за формулою:

$$sx = ax + v + \frac{p_c}{100 - K} \times 100, \quad (6)$$

де $100 - K$ — податковий коректор; K — діюча ставка податку на прибуток.

$$x = \left[v + \frac{p_c}{100 - 25} \times 100 \right] : (c - a), \quad (7)$$

Для спрощення розрахунків пропонується використовувати **коефіцієнт чистого прибутку (Contribution Profit) (K_p)**, що враховує ставку оподаткування. При ставці оподаткування — 25% даний коефіцієнт матиме значення:

$$K_p = \frac{100}{100 - K} = 1,3333, \quad (8)$$

Тоді формули (6), (7) будуть мати вигляд:

$$sx = ax + v + 1,3333p, \quad (9)$$

$$x = \frac{v + 1,3333p}{c - a}, \quad (10)$$

де p_c — чистий прибуток, грн.

Маржинальний дохід (Margin Graph) на одиницю продукції ($MD_{од}$) — це різниця між ціною за одиницю продукції і змінними витратами на виробництво одиниці продукції, якщо зробити припущення, що ми виробляємо лише одиницю продукції або певний асортимент продукції, за якого визначається середня ціна та середня собівартість гіпотетичної (умовної) одиниці продукції, то використовуючи рівняння (2):

$$MD_{од} = c - a \quad (11)$$

Маржинальний дохід продажу ($МД_{пр}$) — це різниця між виручкою від реалізації і змінними витратами:

$$МД_{пр} = cx - ax, \quad (12)$$

або сума планового прибутку і постійних витрат:

$$МД_{пр} = v + p, \quad (13)$$

Коефіцієнт маржинального доходу (Contribution Margin Ratio) ($К_{мд}$) — це співвідношення маржинального доходу на одиницю та ціни за одиницю: або маржинильного доходу та обсягу продажу:

$$К_{мд} = \frac{c - a}{c}, \quad (14)$$

або маржинильного доходу та обсягу продажу:

$$К_{мд} = \frac{M_{пр}}{cx} \quad (15)$$

Точка беззбитковості (поріг беззбитковості) у грошовому вимірнику ($T_{б,грн.}$) — це співвідношення постійних витрат і коефіцієнта маржинального доходу:

$$T_{б,грн.} = \frac{B}{K_{мд}}, \quad (16)$$

На основі беззбиткового обсягу виробництва визначається рівень безпеки операційної діяльності. Критерієм такої безпеки є ступінь перевищення фактичного (планового) обсягу виробництва над обсягами виробництва у точці беззбитковості, що визначається як **запас міцності** та **коефіцієнт запасу міцності**.

Запас міцності (Margin of Safety) ($ЗМ$) — у натуральному та грошовому вимірі розраховується відповідно за формулами:

$$ЗМ = x_{ф,п} - x_{тб}, \quad (17)$$

де $x_{ф,п}$, $x_{тб}$ — обсяги виробництва продукції у натуральному вимірі відповідно фактичні або планові і у точці беззбитковості.

$$ЗМ = cx_{ф,п} - cx_{тб}, \quad (18)$$

де $cx_{ф,п}$, $cx_{тб}$ — обсяги виробництва продукції у грошовому вимірі відповідно фактичні або планові і у точці беззбитковості.

Коефіцієнт запасу міцності (Margin of Safety Ratio) ($КЗМ$) — це співвідношення показника запасу міцності до обсягів виробництва та реалізації у точці беззбитковості:

$$КЗМ = \frac{x_{ф,п} - x_{тб}}{x_{тб}}, \quad (19)$$

або:

$$КЗМ = \frac{cx_{ф,п} - cx_{тб}}{cx_{тб}} \quad (20)$$

Чим більше значення коефіцієнта запасу міцності, тим безпечніша ситуація з огляду прибуткового завантаження потужності операційної діяльності. За відсутності показника планових обсягів виробництва у розрахунках вони можуть ототожнюватись з обсягами виробництва максимального використання потужностей виробництва і реалізації у відсотках.

В табл. 1 узагальнені моделі математичних методів аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток».

Наведемо приклад розрахунку показників аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток», таблиця 2.

Підприємство «Олійник» виробляє один вид продукції і реалізує за середньою ціною 220 грн. за одиницю. Змінні витрати на виробництво одиниці продукції складають 80грн.,

постійні витрати — 168000грн. на місяць. Проектна потужність підприємства 1900 одиниць продукції, ставка оподаткування прибутку — 25%. Розрахувати: точку беззбитковості у натуральному вимірнику; обсяги реалізації для одержання валового прибутку — 90000грн.; обсяги реалізації для одержання планового чистого прибутку 65000грн.; маржинальний дохід на одиницю продукції; маржинальний дохід продажу; коефіцієнт маржинального доходу; точку беззбитковості у грошовому вимірнику; запас міцності; коефіцієнт запасу міцності.

Таблиця 1. Математичні методи аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»

№№ п/п	Показник	Рівняння	Модель розрахунку
Метод рівняння			
1.	Точка беззбитковості у натуральному вимірнику, од	$sx = ax + v$	$x = \frac{v}{c - a}$
2.	Обсяги реалізації для одержання планового валового прибутку, од.	$sx = ax + v + p$	$x = \frac{v + p}{c - a}$
3.	Обсяги реалізації для одержання планового чистого прибутку, од.	$sx = ax + v + 1,3333p$	$x = \frac{v + 1,3333p}{c - a}$
Маржинильний метод			
4.	Маржинальний дохід на одиницю продукції, грн.		$МД_{од} = c - a$
5.	Маржинальний дохід продажу, грн.		$МД_{пр} = sx - ax$ або: $МД_{пр} = v + p$
6.	Коефіцієнт маржинального доходу		$K_{мд} = \frac{c - a}{c}$ або: $K_{мд} = \frac{M_{пр}}{sx}$
7.	Точку беззбитковості у грошовому вимірнику, грн		$T_{б,грн.} = \frac{v}{K_{мд}}$
Аналіз чутливості прибутку			
8.	Запас міцності у натуральному вимірнику, од		$ЗМ = x_{ф,п} - x_{т,б}$
9.	Запас міцності у грошовому вимірнику, грн		$ЗМ = sx_{ф,п} - cx_{т,б}$
10.	Коефіцієнт запасу міцності, розрахований виходячи з обсягів виробництва та реалізації у натуральному вимірнику		$КЗМ = \frac{x_{ф,п} - x_{т,б}}{x_{т,б}}$
11.	Коефіцієнт запасу міцності, розрахований виходячи з обсягів виробництва та реалізації у грошовому вимірнику		$КЗМ = \frac{sx_{ф,п} - cx_{т,б}}{cx_{т,б}}$

При застосуванні даної методики необхідно враховувати наступні фактори: існує складність класифікації витрат на змінні та постійні, лінійною функцією характеризується лише бухгалтерська модель беззбитковості виробництва, маржинальний аналіз виконується для одного виду продукції або постійного асортименту продукції (при цьому необхідно проводити перерахунок в умовні одиниці продукції і зворотнім шляхом здійснювати перерахунок у натуральні одиниці), існує невизначеність цін на фактори витрат

тощо. Але даний аналіз є науково і методично обґрунтованим при прийнятті поточних та оперативних управлінських рішень.

Таблиця 2. Розрахунок показників, що базуються на математичних методах аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»

№ п/п	Показник	Модель розрахунку	Розрахунок показника
Метод рівняння			
1.	Точка беззбитковості у натуральному вимірнику, од	$x = \frac{v}{c - a}$	$x = \frac{168000}{220 - 80} = 1200$
2.	Обсяги реалізації для одержання валового прибутку, од.	$x = \frac{v + p}{c - a}$	$x = \frac{168000 + 90000}{220 - 80} = 1843$
3.	Обсяги реалізації для одержання планового чистого прибутку, од.	$x = \frac{v + 1,3333p}{c - a}$ або: $x = \left[v + \frac{P_{\text{ч}}}{100 - K} \times 100 \right] : (c - a)$	$x = \left[168000 + \frac{65000}{100 - 25} \times 100 \right] : (220 - 80) = 1819$ або: $x = \frac{168000 + 1,3333 \times 65000}{220 - 80} = 1819$
Маржинильний метод			
4.	Маржинальний дохід на одиницю продукції, грн.	$MD_{\text{од}} = c - a$	$MD_{\text{од}} = 220 - 80 = 140$
5.	Маржинальний дохід продажу, грн.	$MD_{\text{пр}} = cx - ax$ або $MD_{\text{пр}} = v + p$	$MD_{\text{пр}} = 220 \times 1843 - 80 \times 1843 = 258000$ або $MD_{\text{пр}} = 168000 + 90000 = 258000$
6.	Коефіцієнт маржинального доходу	$K_{\text{мд}} = \frac{c - a}{c}$ або: $K_{\text{мд}} = \frac{M_{\text{пр}}}{cx}$	$K_{\text{мд}} = \frac{220 - 80}{220} = 0,64$ або: $K_{\text{мд}} = \frac{258000}{220 \times 1843} = 0,64$
7.	Точка беззбитковості у грошовому вимірнику, грн.	$T_{\text{б,грн.}} = \frac{v}{K_{\text{мд}}}$	$T_{\text{б,грн.}} = \frac{168000}{0,64} = 264000$

№ п/п	Показник	Модель розрахунку	Розрахунок показника
Аналіз чутливості прибутку			
8.	Запас міцності у натуральному вимірнику, од	$ZM = x_{ф,п} - x_{т,б}$	$ZM = 1900 - 1200 = 700$
9.	Запас міцності у грошовому вимірнику, грн.	$ZM = cx_{ф,п} - cx_{т,б}$	$ZM = 220 \times 1900 - 220 \times 1200 = 154000$
10.	Коефіцієнт запасу міцності, розрахований виходячи з обсягів виробництва та реалізації у натуральному вимірнику	$KZM = \frac{x_{ф,п} - x_{т,б}}{x_{т,б}}$	$KZM = \frac{1900 - 1200}{1200} = 0,58$
11.	Коефіцієнт запасу міцності, розрахований виходячи з обсягів виробництва та реалізації у грошовому вимірнику	$KZM = \frac{cx_{ф,п} - cx_{т,б}}{cx_{т,б}}$	$KZM = \frac{220 \times 1900 - 220 \times 1200}{220 \times 1200} = 0,58$

Висновки. В результаті проведених досліджень удосконалено методичні підходи, щодо математичних методів аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток». Формалізовано взаємозв'язок між методом рівнянь, маржинальним методом та аналізом чутливості прибутку.

Для спрощення розрахунків обсягів реалізації для одержання планового чистого прибутку вперше запропоновано використовувати *коефіцієнт чистого прибутку (Contribution Profit) (K_p)*, що враховує ставку оподаткування. При ставці оподаткування — 25% вихідна модель аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» матиме вигляд: $sx = ax + v + 1,3333r$.

Запропонована уніфікована таблична форма подання управлінської інформації, (таблиця 2) яка дозволить змінюючи значення даних вихідної функції наводити декілька альтернативних варіантів розрахунку показників.

Дані моделі можуть бути використані також при аналізі взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» з застосуванням графічних методів на базі використання інформаційних технологій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 522 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет. Учебник, — М.: ЮНИТИ, 2003. — 1071 с.
3. Нападівська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин. Ж Бухгалтерський облік і аудит, — №№8-10.

Скоморохова С.Ю. — skamik@list.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010р.

Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Ткаченко Н.М.

УДК 330.142.26

О.П. Пархоменко
Національний університет
харчових технологій

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено мету, принципи, завдання та функції процесу формування і використання оборотного капіталу. Розглянуто оцінку впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, моніторинг стану і ефективності використання оборотного капіталу. Запропоновано інструменти досягнення встановленої мети діяльності.

Ключові слова: оборотний капітал, концепція, принципи, функції, моніторинг, планування, нормування, структура, оптимізація, промислові підприємства.

Purpose, principles, tasks and functions of working capital forming and use was considered in the article. Valuation of influence inside and outside factors, monitoring condition and efficacy of working capital use was examined. Instruments for advances of purpose activity was offered.

Key words: working capital, conception, principles, functions, monitoring, planning, rationing, structure, optimization, industrial enterprises.

Промисловість займає провідну роль у розвитку економіки України. Під впливом світової фінансової кризи фінансове становище промислових підприємств значно погіршилось, що виражається у тому числі й недостатністю оборотного капіталу для виконання діяльності, не ефективною його структурою, зменшенням попиту на готову продукцію, затримках у виплаті заробітної плати, виникненню великого розміру кредиторської та одночасно дебіторської заборгованості. Одним із шляхів покращення фінансового стану промислових підприємств є розробка налагодженої системи формування та використання оборотного капіталу, пристосованої до змінних умов функціонування підприємств.

Робота виконана відповідно до держбюджетної теми ДН-32-06 «Формування механізму корпоративного керування фінансовим і промисловим капіталом регіону» (Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, номер державної реєстрації 0106U000292, 2006—2008 рр.).

Значний внесок в дослідження процесів формування та використання оборотного капіталу зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Е.Р. Брікхейм, Дж. Ван Хорн, І.О. Бланк, Ю.А. Арутюнов, В.В. Ковальов, К.В. Измайлова, Е.С. Стоянова, Р.Н. Холт. Але, не зважаючи на велику кількість дослідницьких робіт, у сучасній теорії та практиці відсутня концепція формування та використання оборотного капіталу промислового підприємства, яка відповідає сучасним умовам господарювання.

Постановка завдання. Тяжке фінансове становище підприємств, що є наслідком фінансової кризи, зумовило необхідність розробки концепції формування та використання оборотного капіталу, яка враховує існуючі умови функціонування підприємств промисловості та сприяє забезпеченню фінансової стійкості.

Результати. Для підвищення ефективності діяльності промислових підприємств розроблено концепцію формування та використання оборотного капіталу (рис. 1).

Мета формування та використання оборотного капіталу пов'язана з головною ціллю підприємства і полягає в забезпеченні прибутковості діяльності для досягнення фінансової стійкості. З метою формування та використання оборотного капіталу тісно пов'язані принципи, на яких даний процес повинен базуватись. При розробці принципів формування оборотного капіталу автор опирався на розробки дослідників [1, 3].

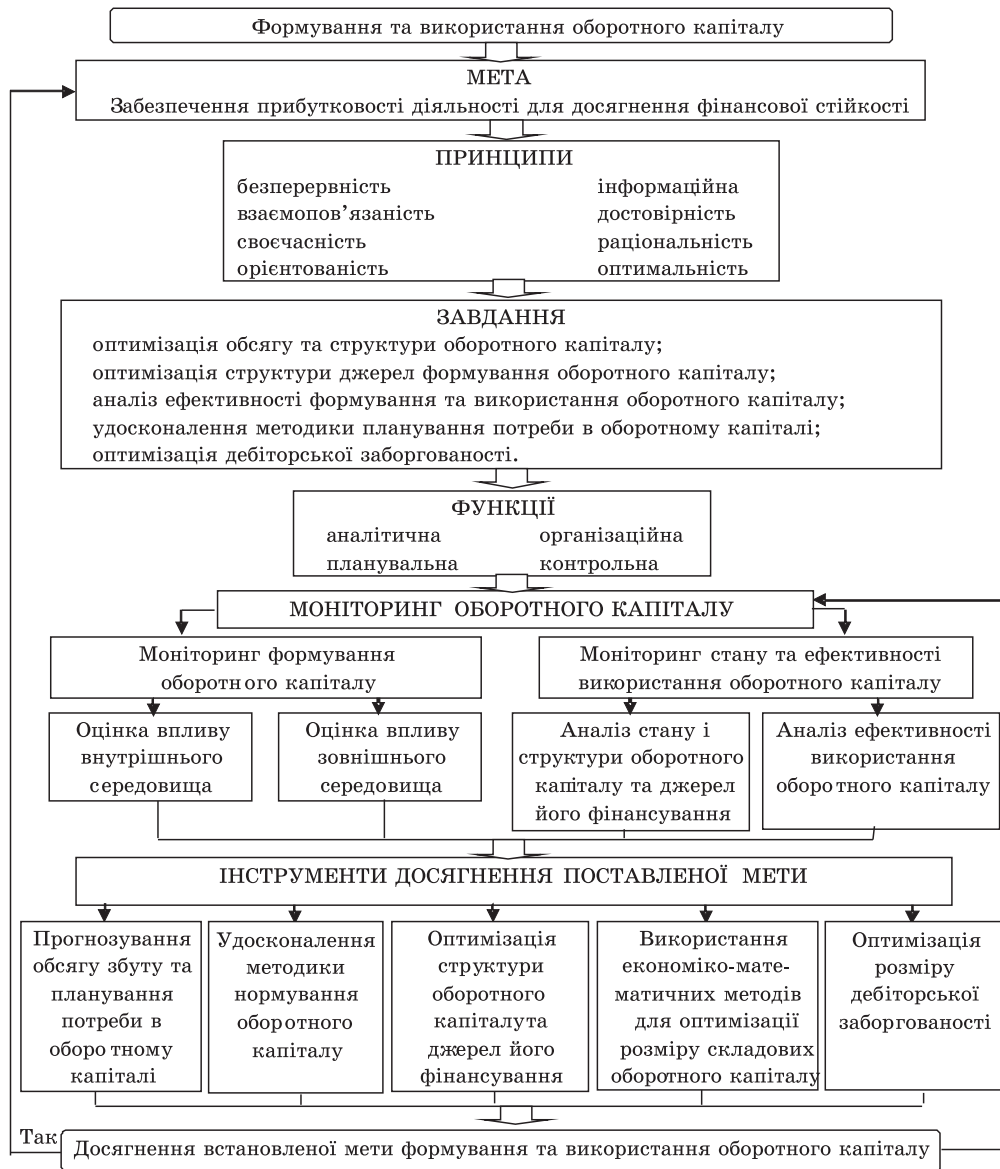


Рис. 1. Формування та використання оборотного капіталу промислових підприємств

Пропоновані принципи формування оборотного капіталу:

принцип безперервності — формування оборотного капіталу розглядають як постійний процес, що забезпечує прийняття управлінських рішень щодо прибутковості, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

принцип взаємопов'язаності — управління формуванням оборотного капіталу здійснюють у межах загальної системи управління фінансами підприємств, оскільки будь-яке управлінське рішення прямо або опосередковано впливає на ефективність діяльності підприємства;

принцип своєчасності — кожне управлінське рішення щодо формування та використання складових оборотного капіталу має прийматись у відповідний час;

принцип орієнтованості — рішення, які пов'язані з формуванням оборотного капіталу, повинні бути орієнтовані на досягнення стратегічних цілей підприємства;

принцип інформаційної достовірності — кожне управлінське рішення щодо формування та використання оборотного капіталу повинно прийматись на основі достовірної інформації;

принцип раціональності — усі складові оборотних активів повинні бути раціонально розміщені між стадіями відтворювального процесу за умови ефективного їх використання;

принцип оптимальності — з позиції фінансової стійкості підприємства кожне управлінське рішення стосовно визначення обсягів оборотних активів та всіх їх складових повинно бути направлено на знаходження їх оптимального розміру для забезпечення прибутковості підприємства при мінімальному ризику.

Для досягнення основної мети та виконання завдань формування та використання оборотного капіталу слід здійснювати наступні функції:

1. Аналітична функція. Реалізація цієї функції забезпечує проведення постійного аналізу стану оборотних активів та всіх їх складових, порівняння обсягів оборотних активів з поточними зобов'язаннями, дослідження їх динаміки, здійснення аналізу факторів, які впливають на стан оборотних активів.

2. Функція планування. Ґрунтуючись на результатах аналізу та прогнозування, а також на визначену ціль і завдання підприємства розробляють план формування і використання оборотного капіталу.

3. Функція організації. Дану функцію зводять до об'єднання дій, спрямованих на реалізацію плану формування й використання оборотного капіталу на базі певних правил і процедур, норм, нормативів і методик.

4. Функція контролю. Реалізація цієї функції пов'язана зі створенням системи постійного контролю за виконанням прийнятих рішень, спрямованих на формування та використання оборотного капіталу, а також порівняння досягнутих результатів роботи з планом.

Для вирішення поставлених завдань та здійснення функцій слід проводити моніторинг оборотного капіталу. Він забезпечить безперервне спостереження за відповідністю кінцевих результатів встановленим планам чи виконанням запланованої тенденції розвитку. Для цього необхідно оцінювати умови формування оборотного капіталу та проводити аналіз стану і ефективності його використання.

У зв'язку з кризовою ситуацією на промислових підприємствах, запропоновано використовувати наступні інструменти щодо формування оборотного капіталу для покращення їх фінансового стану:

1. Прогнозування обсягу збуту та планування потреби в оборотному капіталі. При плануванні потреби в оборотному капіталі необхідно не тільки враховувати результати аналізу оборотного капіталу за попередній період, але й очікуваний ринковий попит на виготовлену продукцію, тобто слід спрогнозувати очікуваний обсяг збуту. У відповідності з прогнозом збуту визначають в які оборотні активи і в якому обсязі направляти інвестиції, а також через який період часу необхідно знайти нові джерела фінансування. Таким чином, прогноз збуту надає інформацію на основі якої виконують всю подальшу виробничу та фінансову діяльність підприємства. На основі прогнозу збуту планують потребу в оборотному капіталі. Центральну роль в системі планів грає виробнича програма підприємства (план випуску продукції), яка є стержнем всього планування операційної діяльності. На основі показників виробничої програми розробляють всі інші види планів операційної діяльності підприємства. Ефективне планування слід забезпечити шляхом розподілу функцій та обов'язків між структурними підрозділами підприємства.

2. Удосконалення методики нормування оборотного капіталу. На нашу думку, існуючі методи нормування (аналітичний, коефіцієнтний, прямого розрахунку) [2, с. 125—133],

певною мірою є застарілими, не пристосованими до ринкової економіки, яка має не стабільний характер. В цілому дані методи не враховують таких важливих складових оборотних активів як дебіторська заборгованість та грошові кошти, оптимальні величини яких теж потрібно визначити. Також, слід вказати, що зазначені методи дають можливість лише приблизно розрахувати прогнозну потребу в оборотних активах, оскільки вона може змінюватись, особливо в сучасних змінних умовах функціонування підприємства. Дана методика передбачає можливість появи зайвих запасів, у той же час «омертвлення» коштів у таких запасах суперечить самій природі ринку. Всі ці негативні ознаки існуючої методики нормування привели до відмови від її використання у фінансовому управлінні на всіх промислових підприємствах. Але, необхідність в нормуванні оборотних активів залишилась і потребує внесення певних змін в дану методику. Запропоновано визначити норматив всіх складових оборотного капіталу на короткостроковий період (виробничий цикл), а норматив виробничих запасів розраховувати з використанням диференційованого підходу.

3. Оптимізація структури оборотного капіталу та джерел його фінансування. Сучасна діяльність багатьох промислових підприємств пов'язана з недостатністю фінансових ресурсів, необхідних для нормального виконання процесів виробництва і реалізації продукції, що зумовлено великою часткою дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів та, відповідно, кредиторської заборгованості в структурі джерел формування оборотного капіталу. Це свідчить про постійне зменшення оборотного капіталу у сфері виробництва і його осідання у розрахунках, в результаті підприємствам в обіг потрібно залучати дедалі більші суми оборотного капіталу.

Виникає потреба в вирішенні проблем, пов'язаних з пошуком шляхів оптимізації обсягу та структури оборотного капіталу. Тобто знаходженням значень складових оборотного капіталу, при яких досягається найкращий стан фінансово-господарської діяльності, отримання необхідного результату при мінімальних ресурсних витратах. Оптимізацію обсягу та структури оборотного капіталу слід виконувати за допомогою знаходження залежності фінансового результату від питомої ваги складових оборотного капіталу з використанням кореляційно-регресивного аналізу.

4. Використання економіко-математичних методів оптимізації розміру складових оборотного капіталу. За допомогою економіко-математичного моделювання можливо знайти залежність між результатом фінансово-господарської діяльності і обсягом складових оборотного капіталу, що дозволить визначити доцільне співвідношення елементів оборотного капіталу при забезпеченні прибутковості підприємства.

5. Оптимізація розміру дебіторської заборгованості. У сучасній практиці фінансового менеджменту управління дебіторською заборгованістю є одним з найважливіших і водночас складних елементів управління оборотними активами. Порушення нормального циклічного процесу її утворення та погашення може бути не тільки причиною виникнення проблем для підприємства (зниження рентабельності активів, втрата їх ліквідності), а й спричинити розвиток глобальної кризи неплатежів в економіці країни. Розробка комплексного підходу до процедур формування та інкасації дебіторської заборгованості дозволить посилити контроль за її формуванням та своєчасним погашенням.

Висновки. Розроблена концепція формування та використання оборотного капіталу дозволяє визначити мету, завдання та функції управління оборотним капіталом, зазначити принципи на яких базується даний процес, врахувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, проаналізувати стан, структуру та ефективність використання оборотного капіталу, спрогнозувати обсяг збуту, забезпечити виробництво оборотним капіталом у необхідних обсягах і структурі, сформулювати оптимальну структуру джерел формування оборотного капіталу, покращити систему управління дебіторською заборгованістю, вносити зміни в залежності від потреб виробництва, виявити взаємозв'язок між елементами, структурою та джерелами формування оборотного капіталу і пов'язати зі стратегічними цілями функціонування підприємства.

Подальші дослідження мають проводитися у напрямку розробки процедур контролю за формуванням та використанням оборотного капіталу.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Бланк И.А.* Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр : Эльга, 2000. — 508с. : ил. — (Библиотека финансового менеджера). — Библиогр.: с. 435—539. — ISBN 5-901620-39-9.
2. *Бондар Н.М.* Економіка підприємства [Текст] : навч. посіб. / Н. М. Бондар. — К.: Видавництво А.С.К., 2004. — 400 с. : іл. — Бібліогр.: с. 293—297. — ISBN 966-608-264-0.
3. *Мескон М.Х.* Основы менеджмента [Текст] : пер. с англ. / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.; Общая ред. и вступительная статья И. Евенко. — М. : Дело, 1993. — 702 с. — Загл. на доп.тит.листе : Management. — Глоссарий: с. 681—699.

Пархоменко О.П. — olpa@meta.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук Чиж В.І.*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВИНА В УКРАЇНІ

Розглянуто ринок вина в Україні, його структуру, тенденції розвитку та визначено вплив державного регулювання на розвиток ринку вина.

Ключові слова: ринок вина, виноградні вина, ігристі вина, шампанське, тихі вина, шампанское.

The market of wine is considered in Ukraine, its structure progress trends and certainly influence of the state regulation on market development of wine.

Key words: market of wine, vines wines, sparkling wines, champagne, quiet wines.

Традиційно виробництво вина в Україні було одним із прибуткових видів бізнесу. Культура споживання вина в нашій країні сформована вже давно. Сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування винограду створюють всі передумови для інтенсивного розвитку виноробства.

Постановка проблеми. Останнім часом відбуваються зміни у структурі виробництва алкогольних напоїв. Все більша частка ринку алкогольних напоїв в Україні припадає на виробництво вина. З огляду на це виноробство стає все більш привабливим сегментом ринку харчових продуктів та напоїв. Перспективи розвитку цієї галузі харчової промисловості значною мірою залежать від заходів державного регулювання та політики уряду країни.

Результати. Місткість ринку вина у 2009 році оцінювалась фахівцями у — 31,4 млн. дал. Найбільшу питому вагу у виробництві вин займають виноградні вина (тихі вина), питома вага яких у загальному обсязі ринку алкогольних напоїв становить 28,8 %, а у структурі виробництва вина — 72 %.

Розподіл продукції за асортиментними групами у 2009 році мав наступний вигляд: 22,6 млн. дал виноградні вина, 5,7 млн. дал — ігристі вина та шампанське, 3,1 млн. дал — плодово-ягідні вина. Виробництво тихих вин за групами протягом 2006—2009 років представлено рис. 1

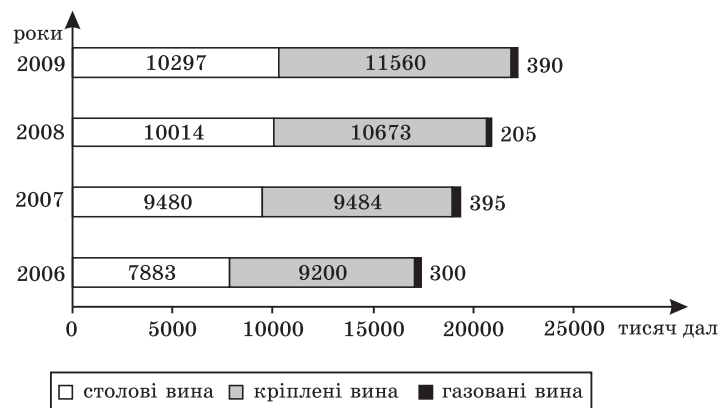


Рис. 1. Обсяги виробництва тихих вин за видами у 2006—2009 рр.

Найбільшу питому вагу у обсягах виробництва виноградних вин (більше 52 %) займають кріплені вина. За цей період обсяг їх виробництва збільшився на 2,36 млн. дал, або

25,7 %. Найвищі темпи приросту обсягів виробництва кріплених вин характерні для 2008 та 2009 років, що пояснюється підвищенням цін на горілку та горілчані вироби, в результаті чого відбулась заміна у споживанні міцних алкогольних напоїв дешевшими. Підвищення цін на горілку викликано впровадженням мінімальної роздрібної ціни. З огляду на такі дії уряду ординарне кріплене вино в країні стало самим дешевим алкогольним напоєм. Саме це стало причиною стрімкого росту обсягів виробництва вин із вмістом спирту більше 15 % — у 2008 році на 12,4 %, у порівнянні із 2007 роком, та наступного зростання обсягів виробництва.

Таблиця 1. Динаміка виробництва тихих вин у 2006—2009 роках, тисяч дал

Тихі вина	2006		2007	2008	2009		Абсолютне відхилення обсягів виробництва 2009 р. від 2006 р.
	обсяги виробництва	структура виробництва, у % до підсумку			обсяги виробництва	структура виробництва, у % до підсумку	
Столові вина	7883	45,3	9480	10014	10297	46,3	2414
Темпи росту до 2006 р., %	100	х	120,3	127,0	130,6	х	30,6
Кріплені вина	9200	52,9	9484	10673	11560	52,0	2360
Темпи росту до 2006 р., %	100	х	103,1	116,0	125,7	х	25,7
Газовані вина	300	1,7	395	205	390	1,8	90
Темпи росту до 2006 р., %	100	х	131,7	68,3	130,0	х	30,0
Разом тихі вина	17383	100	19359	20892	22247	100	4864,0
Темпи росту до 2006 р., %	100	х	111,4	120,2	128,0	х	27,3

Виробництво столових вин протягом 2006—2009 років також постійно зростало, темпи росту були спів ставними із темпами росту ринку вина в цілому, тому зміна їх питомої ваги у структурі виробництва тихих вин за цей період склала лише 1 відс. пункт. Виробництво столових вин збільшилось у 2009 році на 30,6 %, у порівнянні із показниками 2006 року, що у натуральному виразі склало більше ніж 2,4 млн. дал. Найвищими річні темпи приросту були у 2007 році для цієї групи вин — 20,3 %, тоді як 2008 та 2009 роки демонстрували тенденцію до уповільнення річних темпів приросту обсягів виробництва столових вин.

Газовані вина утримують майже незмінну питому вагу в межах 1,8 %—,9 % ринку тихих вин. Але у 2009 році ця група вин продемонструвала найвищі темпи приросту — 90,3 %, хоча загальний обсяг виробництва газованих вин знаходиться на низькому рівні — в межах 390 тис.дал. Ці вина є заміником шампанського та ігристих вин і відносяться до продукції економ-класу. Суттєве зростання обсягів споживання газованих вин свідчить про те, що в умовах кризи відбувається переорієнтація споживачів на дешевшу продукцію в наслідок падіння покупної спроможності населення.

Темпи зростання ринку вина могли б бути вищими, але вступ України у Світову організацію торгівлі у травні 2007 року викликав підвищення експорту, що пов'язано зі зменшенням ставки ввізного мита з 2—3 євро за 1 літр до 0,3—0,4 євро за літр, що призвело до відповідного зниження цін на імпортні вина у середньому на 10—15 грн. Така ситуація при зменшенні покупної спроможності населення вплинула на обсяги попиту та динаміку розвитку ринку вина.

Падіння покупної спроможності населення та встановлення мінімальної роздрібної ціни на вино 12 грн. за пляшку 0,7 л або картонну упаковку 1,0 л стало причиною стрімкого зростання сегменту вин, розлитих у економні упаковки, — Tetra Pak, Combiblock, Pure-Pak. Запровадження таких упаковок дозволяє перехід виробникам вина у низький ціновий сегмент, що є актуальним при скороченні рівня доходів споживачів. З огляду на це із 13 лідерів ринку

вина вісім реалізує вина у картонній упаковці або пропонує власну продукцію і у картонній упаковці, і у пляшках. Іще три виробника-лідера виходять на ринок із картонною упаковкою вина у поточному році. Сегмент ринку вина у картонній упаковці демонструє, крім кількісного зростання, і якісні зрушення. Так, якщо спочатку картонна упаковка використовувалась лише для дешевих кріплених вин, то зараз вже і столові вина розливають у таку тару. Експерти прогнозують і в подальшому розвиток цієї ніші ринку вина.

Якщо у 2008 році виробництво тихих вин здійснювали 63 підприємства (у 2007 році — 62), то у 2009 році кількість таких підприємств зменшилась до 57, а на кінець 2009 року таких виробників залишилось лише 45. Починаючи з 2008 року на ринку вина почались процеси витискання дрібних підприємств при постійному зростанні частки ринку крупних товаровиробників. Так, п'ять підприємств із середньомісячним обсягом виробництва понад 100 тис. дал у 2008 році володіли 42,7 % ринку тихих вин, а у 2009 році їх присутність на ринку зросла до 44 % . Підприємства, які випускають від 50 до 100 тис. дал вина на місяць володіли у 2009 році 30,6 % ринку вина.

До групи лідерів ринку тихих вин належать: «Бізнес-Вин» та «Нива» — частка ринку у 12,1%; Євпаторійський винзавод — 11,1%; Вина Лівадії — 9,3%; «Котнар» та «Нідан+» — 6,1% та «Коблево» — 5,4% ринку тихих вин. П'ятірка лідерів ринку тихих вин 2008 року включала завод «Сандора», який зменшив обсяги виробництва. У п'ятірку лідерів у 2009 увійшло підприємство «Коблево» (табл. 2).

Таблиця 2. Обсяги виробництва тихих вин та розподіл часток ринку підприємств-лідерів

Підприємства-лідери	2008		2009		зміна	
	обсяг виробництва, тис. дал	частка ринку, %	обсяг виробництва, тис. дал	частка ринку, %	обсяг виробництва, тис. дал	частка ринку, %
«Бізнес-Вина» та «Нива»	2053,0	9,80	2693,1	12,1	640,10	2,30
Євпаторійський винзавод	1927,0	9,20	2475,9	11,1	548,90	1,90
Вина Лівадії	1983,0	9,50	2063,1	9,3	80,10	-0,20
«Котнар» та «Нідан+»	1653,0	7,90	1360,0	6,1	-293,00	-1,80
«Сандора»	1318,0	6,30				
«Коблево»			1195,9	5,4	1195,90	5,40
Разом	8934,0	42,7	9788,0	44,0	854,00	1,30

Джерело: розраховано автором за даними AlkoMarketReport

Характеризуючи діяльність лідерів ринку тихих вин варто зазначити, що вони працюють у різних цінових сегментах. Лідером розливу тихих вин у 2009 році стала виробничоторговельна корпорація «Бізнес-Вин», яка володіє заводами з виробництва вин у пляшці та з виробництва вин у пакетах «Pure-Pak» у Одеській та Миколаївській областях. Корпорація випускає вина сегменту «масс-маркет» торгових марок «Тарутинские вина», «Samrad», «Преміум Вин».

У першій половині 2009 року активи виробника, що входив у корпорацію «Бізнес-Вин», перейшли до ООО НПП «Нива», яке відоме торговими марками «Одеський степ», «Таирово», «Грантвин». Наприкінці 2008 року даний виробник розпочав випуск вина у пляшках та у картонній упаковці під ТМ «Натхнення» для роздрібною торговою мережі компанії «Таврія В» (Private label). Зростання обсягів виробництва корпорації «Бізнес-Вин» та «Нива», відносно показників 2008 року, майже 31%. Експерти ринку вина характеризують успіхи компанії як такі, що пов'язані із широкою представленістю продукції в регіонах для масового споживача за доступними цінами.

Євпаторійський завод покращив свої позиції у п'ятірці лідерів і перемістився із третьої позиції у 2008 році на другу позицію у 2009 році, збільшивши свою присутність

на ринку тихих вин на 1,9 відс. пункти при ринковій частці, що складала у 2009 році 11,1 %. Потужним поштовхом до зміни ринкової позиції став розвиток виробництва у напрямі розливу продукції у тару Tetra Pak. Вина у упаковці Tetra Pak представлені торговими марками «Пикник», «Портвейн 777», «Бахус». Майже 83 % обсягу виробництва у натуральному вимірі Євпаторійського заводу припадає на кріплені вина.

ООО «Вина Ливадии» орієнтовано на виробництво дешевих кріплених вин. Майже 96 % всього обсягу виробництва — це портвейни, кріплені вина «Приморское», «Славянское» та ін. Зростання обсягів виробництва, відносно показників 2008 року, склало 4 %. Підприємство працює у низькому ціновому сегменті, здійснюючи випуск продукції як у традиційній тарі — пляшці, так і у картонній упаковці. Підприємство випускає вина під ТМ «Ливадия», ТМ «Южный берег Крыма», ТМ «Жемчужина Крыма».

СП «Котнар» здійснювало випуск вина лише у скляній тарі — ТМ «Cotnar», «Vinia», «Bereg Wine» та «Закарпатська колекція». Розлив вина у комбілоки ТМ «Vinia» здійснювалось на території Берегівського консервного заводу підприємством ООО «Нидан+».

Коблево випускає тихі вина під ТМ «Коблево», яка включає три лінійки: серія «Класика», серія «Сортові» та серія «Сомельє» а також вина класу «еліт» під ТМ «Bon Vin».

Як видно, найбільшого успіху у виробництві тихих вин досягли виробники, які орієнтовані на ринковий сегмент із переважанням низьких цін. Саме цей сегмент розвивається найбільш високими темпами у сучасній ситуації.

Доволі високі темпи нарощування виробництва були притаманні для підприємств, які випускали ігристі вина та шампанське. За період 2003—2007 рік обсяги виробництва цієї товарної групи вирости майже на 80 % і у 2007 році обсяг ринку шампанського та ігристих вин становив 6,1 млн. дал. Але, починаючи з 2008 року, ринок ігристих вин та шампанського демонструє падіння попиту. У 2008 році обсяг виробництва ігристих вин та шампанського зменшився на 5,2 %, відносно рівня 2007 року, а у 2009 році — 1,1 %. Уповільнити темпи зменшення обсягів виробництва вітчизняним виробникам шампанського та ігристих вин вдалося лише за рахунок нарощування експорту.

Зростання акцизної ставки стало однією із причин подорожчання продукції цього ринкового сегменту в середньому на 15 % у другому півріччі 2009 року. Враховуючи зростання пропозиції газованих вин, ціна на шампанське стала неконкурентоспроможною на внутрішньому ринку. Виробники шампанського та ігристих вин виступають із пропозицією щодо встановлення мінімальної роздрібною ціни на рівні не менше, ніж 20 грн., що дозволить певною мірою вирішити проблему фальсифікації продукції і захисту виробників, оскільки це дасть можливість відрізнити споживачеві «шипучку» від ігристого вина та шампанського. Виробництвом ігристих вин та шампанського у 2009 році займалось 14 підприємств, серед яких 3 підприємства володіють 55,5 % ринку і мають обсяги виробництва понад 60 тис. дал на місяць, 4 підприємства, які володіють 28,6% ринку з місячними обсягами виробництва від 20 до 60 тис. дал, 5 підприємств із обсягами виробництва від 10 до 20 тис. дал — частка ринку 14,5 % та 2 підприємства із обсягами виробництва до 10 тис. дал — частка ринку 1,4 %.

На думку експертів ринок ігристих вин в Україні сформований, оскільки ринкові частки між виробниками практично не перерозподіляються. Серед лідерів ринку виробництва ігристих вин Харківський ЗПВ — частка ринку 19,5%, Київський ЗПВ — частка ринку 18,3%, Артемівський ЗПВ — частка ринку 17,7%. В середині групи лідерів у 2009 р., порівняно із показниками 2008 р., як видно із табл. 3, відбулись зрушення, в результаті яких Харківський ЗПВ із третьої позиції перемістився на першу, відповідно змінивши позиції лідерів 2008 року — Київського ЗПВ з першої на другу та Артемівського ЗПВ — з другої на третю.

Як видно, серед гравців ринку лише Київський завод шампанських вин зменшив обсяги реалізації продукції на 183,5 тис. дал, втративши при цьому 1,9 відс. пункти частки ринку (з 20,2% у 2007 році до 18,% у 2009 році). В цілому ж після втрати частки ринку 5,3 відс. пункти у 2007 році трійка підприємств-лідерів відновила свої позиції у 2009 р., навіть збільшивши свою присутність на ринку ігристих вин на 2,1 відс. пункти, відносно показників 2007 року. Зменшення виробництва Київським заводом шампанських вин стало причиною скорочення загального обсягу ринку цих підприємств на 80,5 тис. дал.

Таблиця 3. Обсяги виробництва та розподіл часток ринку ігристих вин серед підприємств-лідерів

Виробники ігристих вин	2007		2008		2009		зміни 2009 р. до 2007 р.	
	обсяг виробництва, тис. дал	частка ринку, %	обсяг виробництва, тис. дал	частка ринку, %	обсяг виробництва, тис. дал	частка ринку, %	обсяг виробництва, тис. дал	частка ринку, %
Харківський ЗШВ	1055	17,3	875	15,4	1117,2	19,5	62,2	2,2
Київський ЗШВ	1229	20,2	1140	15,1	1045,5	18,3	-183,5	-1,9
Артемівський ЗШВ	972	15,9	1017	17,6	1012,8	17,7	40,8	1,8
Разом	3256	53,4	3032	48,1	3175,5	55,5	-80,5	2,1

Джерело: розраховано автором за даними AlkoMarketReport

Введенні мінімальної ціни на горілку стало причиною стрімкого зростання попиту на вина із вмістом спирту більше 15%. Ця тенденція також характерна і для виробництва плодово-ягідних вин, яких у 2008 році випущено майже 4,3 млн. дал, що вище показників 2007 року на 52,1%. Після стрімкого зростання 2008 року ця група вин у 2009 році продемонструвала падіння обсягів виробництва на 29,2%, порівняно із показниками 2008 року, скоротивши пропозицію майже до 3,0 млн. дал.

Висновки. На ринку вин спостерігається переорієнтація споживачів на кріплені вина. Крім того, падіння попитної спроможності населення забезпечує конкурентні переваги виробникам, які орієнтовані на виробництво продукції економ-класу. Однією із основних конкурентних переваг залишається цінова політика підприємства. Тому постійно розширюється пропозиція вина у асептичній картонній упаковці. За рахунок зручності зберігання, транспортування та споживання вина у картонній упаковці користуються все більшим попитом. Причому попит на вина у картонній асептичній упаковці стає менш залежним від сезону. Встановлення мінімальної роздрібною ціни на кріплені вина дозволило легалізувати ринок вина. За даними експертів більше половини вина, яке виробляється в Україні не відповідає вимогам, а одержаний продукт не може бути названий вином, оскільки в нього додається значна кількість етилового ректифікованого спирту невиноградного походження. Встановлення мінімальних роздрібних цін заставило недобросовісних виробників відмовитись від виробництва, оскільки такий товар став непривабливим для споживача за ціною.

ЛІТЕРАТУРА

1. «Рынок виноградных вин Украины» Ежеквартальный информационно-аналитический обзор № 04-2009 www.ukrwine.pp.net.ua
2. «Рынок тихих вин и шампанского Украины» Ежеквартальный информационно-аналитический обзор № 04-2008 www.ukrwine.pp.net.ua
3. «Рынок виноградных вин» Ежеквартальный информационно-аналитический обзор № 04-2007 www.ukrwine.pp.net.ua

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редакції 20.04.2010 р.

Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.

УДК 330.332

І.І. Погоріла,
Національний університет
харчових технологій

ПРОБЛЕМИ САМОФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто стан і умови фінансування інвестицій підприємств за рахунок внутрішніх джерел, виявлено особливості здійснення самофінансування інвестиційної діяльності підприємств, розроблено пропозиції з удосконалення механізму регулювання внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності.

Ключові слова: внутрішні джерела інвестування розвитку підприємств, фінансування інвестиційної діяльності, державна інвестиційна політика, самофінансування розвитку підприємства, державна амортизаційна політика, регулювання інвестиційної діяльності.

Considers state and conditions of the enterprises investment financing by means of their own sources; peculiarities of self-financing realization in the investment activity of enterprises are determined. Propositions concerning the improvement of the regulation mechanism for the internal sources for the investment activity financing are carried out.

Key words: internal sources of investing into the development of enterprises; financing of investment activity; state investment policy; self-financing of the enterprises development; state depreciation policy; regulation of investment activity.

Від прибутковості та реноваційних можливостей підприємств залежить стан інвестиційної сфери економіки та економічного розвитку держави. Саме тому при реалізації державної інвестиційної політики необхідно ретельно враховувати тенденції та особливості формування власних (внутрішніх) джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

Актуальною науковою проблемою є удосконалення механізму регулювання власних (внутрішніх) джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

Як свідчать результати досліджень, нині держава приділяє недостатню увагу питанням фінансового оздоровлення підприємств, підтримці належної рентабельності сумлінних інвесторів, реформуванню амортизаційної політики відповідно до визнаної світової практики. Це гальмує перехід економіки на інвестиційно-інноваційну модель розвитку та консервує її недосконалу структуру.

Вивченню та дослідженню питань удосконалення джерел і структури інвестицій, в тому числі на мікро-рівні, присвячуються праці багатьох науковців: В.С. Марцин, Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак, І.В. Зятковський, Л.В. Шинкарук, С.В. Захарін О.О. Марченко, Н.В. Чирик, Л. Червова, М. Назарчук, С.Ф. Покропивний, І.М. Крупка, які визначали роль і значення інвестицій у забезпеченні ефективного розвитку економіки України.

Проте нині бракує системних досліджень, предметом яких було б визначення та обґрунтування завдань державної інвестиційної політики щодо активізації формування фінансового джерела розвитку підприємств та його спрямування на модернізацію й оновлення виробничої бази.

Постановка завдання. Метою дослідження є вироблення концептуальних пропозицій щодо удосконалення регулювання власних (внутрішніх) джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

Результати. Інвестиційні ресурси, які вкладаються у розвиток економіки України, формуються здебільшого за рахунок власних (внутрішніх) джерел, особливо за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань. Так, у 2009 році за рахунок власних джерел підприємств було профінансовано 64,3 % (у 2008 р. — 59,7 %) загального обсягу інвестицій в основний капітал, в порівнянні з 2008р. їх сума зросла на 4,6 % [7].

Як свідчать статистичні дані, фінансовий результат підприємств від звичайної діяльності до оподаткування за 2009р. був негативним і становив 15,6 млрд. грн. (загальна сума © І.І. Погоріла, 2010

прибутку — 91,0 млрд. грн., збитків — 106,6 млрд. грн.). Протягом 2009 р. збитково працювало 47,8 % підприємств промисловості [7]. Отже, виходячи з цього можна сказати, що на даний час для більшості підприємств України прибуток не може бути основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємств, так як вони працюють збитково.

Крім прибутку, найвагомим джерелом формування фінансового ресурсу інвестиційної діяльності підприємств є амортизаційні відрахування. Вони посідають головне місце тому, що завдяки синхронності між кругооборотом основних фондів і формуванням амортизаційного фонду, меншій їх схильності до кон'юнктурних коливань, пов'язаних з результатами господарської діяльності, вони більшою мірою, ніж прибуток, можуть бути фінансовою базою самостійності підприємств у відтворенні основних фондів.

У країнах із ринковою економікою амортизація є одним із основних джерел інвестиційних ресурсів інноваційного розвитку. Так, у США кошти амортизаційних фондів становлять понад 70% усіх інвестиційних ресурсів корпорацій, дві третини яких вкладаються в інноваційні проекти. Органи державного управління у цих країнах приділяють серйозну увагу стимулюванню інноваційного розвитку, зокрема шляхом проведення гнучкої амортизаційної політики. За період 1950—1991 років амортизаційне законодавство США кардинально змінювалось шість разів, у відповідності із змінами фаз циклів ділової активності. Формування й використання амортизаційних фондів перебувають там під пильним контролем держави, про що свідчить ведення постійної статистики формування й використання амортизаційних коштів, регулярні доповіді з цього приводу у Конгресі США, періодичні коригування нормативних строків служби окремих видів основних засобів з урахуванням особливостей та умов їхнього функціонування [4].

Суттєвим недоліком чинного порядку нарахування амортизації є встановлення чотирьох укрупнених груп основних засобів. Визначені у законодавстві групи основних засобів фактично не відображають принципів особливостей їхньої конструкції, призначення та умов експлуатації. Так, однією з основних відмінностей, що визначають конструкцію будинків, є як відомо, група капітальності. Залежно від групи капітальності строк експлуатації будинків коливається від 200 років (для так званих особливо капітальних будинків) до 5 років (для тимчасових будинків). Тому зарахування всіх будинків, споруд та їхніх структурних компонентів і передавальних пристроїв до однієї групи й визначення для них єдиної норми амортизації у розмірі 1,25 % на квартал є економічно необґрунтованим. Створення занадто великих груп основних засобів призводить, в одних випадках, до перeamортизації, в інших — до недоамортизації.

Основною причиною цього є недосконалість державна амортизаційна політика, а саме: низька достовірність оцінки вартості основного капіталу; надмірне укрупнення груп обліку основних засобів для нарахування амортизації; повний відрив норм амортизації від фактичних строків служби як за тривалістю, так і за видовою структурою основних засобів; використання залишкової вартості як бази для нарахування амортизації.

Запровадження в Україні системи прискореної амортизації поки що не дало очікуваних результатів. Основні засоби у виробництві споживаються швидше, ніж відшкодовуються, зростання їхньої залишкової вартості, яка виступає базою для нарахування амортизації, відбувається уповільнено, рівень зносу основних засобів підвищується. Нарахована амортизація не повністю використовується на відновлення основних засобів. Індекс інвестицій в основний капітал у 2008 році був найнижчий за останні 18 років і становив 97,4 % [7,5].

Прискорена амортизація виявилася економічно вигідною тільки для високорентабельних підприємств. Її перевагами скористалися державні підприємства, які підлягали приватизації. Збільшення нарахованої амортизації водночас із неповним завантаженням виробничих потужностей у перші роки впровадження цієї системи було одним з факторів, що підвищували собівартість продукції, погіршували фінансовий стан підприємств і, як наслідок, призводили до зниження їх оціночної вартості.

Роль і значення прибутку та амортизації в процесі акумуляції фінансового ресурсу забезпечення інвестиційної діяльності підприємств досить різні. Прибуток є результатом

операційної та господарської діяльності (коли доходи переважають над витратами, скоригованими на суму амортизаційних відрахувань), а амортизаційні відрахування формуються в процесі виробничої діяльності (коли нараховується знос на основні засоби, задіяні у виробництві продукту). Отже, амортизаційний ресурс фінансування інвестиційної діяльності утворюється внаслідок виробництва, прибуток — внаслідок позитивних результатів господарювання (перевищення доходів над витратами). Але у будь-якому разі фінансові ресурси інвестиційної діяльності можуть бути акумульовані лише у випадку реалізації виробленого продукту й отримання грошових коштів, що зазвичай відбувається в результаті акту купівлі-продажу в системі ринкових відносин. Ключова роль у забезпеченні цього процесу належить підтримці нормальних пропорцій формування та використання оборотних фондів.

Самофінансування підприємств має як недоліки, так і переваги для економіки в цілому і для підприємств зокрема. Внаслідок збільшення фінансування інвестиційної діяльності за рахунок власних ресурсів підприємств національне господарство забезпечується високою зайнятістю та економічним зростанням у майбутньому, а також отримує можливість знизити державні витрати, чим обмежується інфляція. Проте консервується структура економіки та знижується загальна мобільність капіталу.

Висновки. В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки: провідна роль власних (внутрішніх) джерел у фінансуванні інвестиційної діяльності підприємств збережеться і в майбутньому; фінансові результати господарювання внаслідок механізму самофінансування справляють вирішальний вплив на інвестиційну активність підприємств; в Україні система економічних стимуляторів оновлення основних фондів, ключовою ланкою якої є амортизаційний механізм, не є ефективною [2].

Амортизаційна система в Україні повинна реформуватися так, щоб:

1. Амортизаційні відрахування спрямовувалися на власні інвестиційні цілі.
2. Прискорена амортизація використовувалася переважно у сфері оподаткування і не впливала через витрати виробництва на ціну продукції та фінансовий результат.
3. Було забезпечено вільний вибір та права власників основного капіталу щодо варіювання амортизаційного режиму згідно з власними інтересами (у межах ефективного державного регулювання, спрямованого на збалансування підприємницьких та державних інтересів в інвестиційній та бюджетній сфері).

ЛІТЕРАТУРА

1. *Захарін С.В.* Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів // *Економіка України*. — 2007. — №5. — С. 43—51
2. *Захарін С.В.* Регулювання власних джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств // *Актуальні проблеми економіки*. — 2008. — №5(83). — С. 161—168
3. *Кифяк В.Ф.* Внутрішні інвестиції — основа економічного розвитку регіону // *Фінанси України*. — 2005. — №8. — С.32—36
4. *Никифоров А.Є., Діба В.М.* Вплив державної амортизаційної політики на оновлення основного капіталу інноваційних підприємств // *Фінанси України*. — 2007. — №1. — С.67—74.
5. *Савченко А., Никифоров А.* Підвищення інвестиційного потенціалу прискореної амортизації // *Економіка України*. — 2007. — №11. — С.21—34
6. *Хомин П.Я., Пиріг І.М.* Амортизація: економічний зміст та методика відображення // *Фінанси України*. — 2007. — №6. — С.22—30
7. www.ukrstat.gov.ua

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04. 2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук Федуловою І.В.*

ТЕРМІНОЛОГІЯ ОБ'ЄКТНОЇ ДЕКОМПОЗИЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто різні погляди на формулювання базових визначень складових частин логістичних систем. Визначено об'єкти, сформульовано та уточнено термінологію частин об'єктної декомпозиції логістичних систем підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: об'єкт, декомпозиція, логістична система, підприємства харчової промисловості.

We consider different views on the basic definitions formulation components of logistics systems. Objects are defined, formulated and refined terminology parts of the food industry enterprises logistics object decomposition.

Key words: object, decomposition, logistics system, food industry enterprises.

Використання загальної теорії систем і методологічних принципів логістики передбачають декомпозицію логістичних систем на структурні складові: елементи, ланки, ланцюги поставок та ін., що дозволяє глибше та детальніше дослідити функціональні взаємозв'язки об'єктів.

Ці питання стали особливо важливими в сучасній логістиці, для якої характерний перехід від розгляду локальних об'єктів до інтегрованих структур, об'єднаних у логістичні системи.

Постановка завдання: визначити об'єкти логістичних систем підприємств харчової промисловості; сформулювати, уточнити та доповнити наступні визначення: «ланка (учасник) ланцюга поставок підприємств харчової промисловості», «ланцюг поставок підприємства харчової промисловості», «управління ланцюгом поставок підприємства харчової промисловості», «логістична мережа підприємства харчової промисловості» та «логістична система підприємства харчової промисловості».

Результати. Логістика, як порівняно молода наука, та її понятійний апарат перебувають у постійному розвитку. Питанням визначення базової логістичної термінології присвячені наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме Крикавського С.В., Николайчука В.Е., Чухрай Н.І., Дибської В.В., Ламберта Д.М., Миротіна Л.Б., Моисеевой Н.К., Родникова А.Н., Сергеева В.І., Ташбаєва И.З., та інших, проте в зазначених дослідженнях висвітлюються переважно загальнологістичні питання термінології. Водночас, виникає необхідність розгляду даних проблем стосовно окремих галузей економіки. В цій статті автор розглядає важливе питання визначення термінології об'єктів, що формують логістичні системи підприємств харчової промисловості.

Поділ цілісного об'єкта — логістичної системи — на окремі елементи дозволяє більш детально розглянути систему з точки зору управління та формування організаційної структури. Такий поділ В.І. Сергеев називає «об'єктною декомпозицією логістичної системи» [1, с.14] Як відомо, в харчовій промисловості ланцюги поставок складаються з постачальників сировини, основних та допоміжних матеріалів, підприємств харчової промисловості, та споживачів готової продукції. Для аналізу діяльності логістики підприємств харчової промисловості ми пропонуємо використовувати наступну об'єктну декомпозицію: логістична система, логістична мережа, ланцюг поставок, додавши до існуючих об'єктів ланку (учасника) ланцюга поставок.

В.І. Сергеев пропонує визначення «ланки логістичної системи як функціонально (структурно) відокремленого підрозділу центральної компанії (фокусної компанії ланцюга

поставок) або будь-якого іншого представника її «трьох сторін» у логістиці (постачальника, споживача, посередника), що реалізує одну або декілька логістичних функцій / операцій та розглядається як ціле в межах ієрархії «система — підсистема (мережа) — канал — ланцюг» [1, с. 14]. Це визначення можна застосувати до ланки ланцюга поставок компанії із будь-якої галузі економіки.

Специфіка галузі знаходить своє відображення у формулюванні визначень елементів логістичних систем харчової промисловості, тому ми пропонуємо уточнити та доповнити наявні визначення «ланки (учасника) ланцюга поставок» і сформулювати його наступним чином — «ланцюг (учасник) ланцюга поставок підприємства харчової промисловості» — як відокремлений логістичний підрозділ постачальника сировини (матеріалів), підприємства харчової промисловості», логістичного посередника або споживача готової продукції, що виконує відповідні логістичні функції». Наприклад, ланками ланцюга поставок вважатимуться склади сировини, основних та допоміжних матеріалів постачальників і підприємств харчової промисловості, склади готової продукції (як підприємств харчової промисловості, так і споживачів), митно-ліцензійні склади, види транспорту, за допомогою яких переміщується зазначені вище сировина, матеріали і готова продукція.

Вчені американської Ради професіоналів в галузі управління ланцюгами поставок визначають наступний об'єкт логістичної системи — ланцюг поставок — «як матеріальні та інформаційні обміни в логістичному процесі, що розповсюджуються від джерел сировини до доставки готової продукції кінцевому споживачеві. Всі постачальники, провайдери послуг та споживачі пов'язані в ланцюг поставок». [2, с.96] Визначення, що в загальних рисах характеризує ланцюг поставок.

Російські вчені, серед яких — В.В. Дибська та інші, особливо наголошують на кількісній складовій ланцюга поставок та пропонують таке формулювання: «Ланцюг поставок — це три або більше економічні одиниці (організації або особи), що беруть безпосередню участь у зовнішніх і внутрішніх потоках продукції, послуг, фінансів та/або інформації від джерел до споживача». [3, с. 161] О.М. Родников виділяє функціональні взаємозв'язки учасників ланцюга поставок та пропонує розглядати функціональні взаємозв'язки учасників ланцюга поставок і визначати її як «лінійно-впорядковану сукупність фізичних та/або юридичних осіб, що беруть безпосередню участь у доведенні конкретної партії продукції до споживача» [4, с. 122].

У визначенні «ланцюг поставок підприємства харчової промисловості», окрім специфіки вхідних матеріальних потоків, ми вважаємо за необхідне відзначити характеристики вихідних потоків ланцюга, а саме «моноасортиментний ряд» готової продукції підприємства. Іншими словами, вхідна частина ланцюга поставок підприємства харчової промисловості складається з декількох матеріальних потоків (сировина, основні та допоміжні матеріали), а вихідна — з одного матеріального потоку конкретного асортиментного ряду готової продукції. Також слід взяти до уваги те, що сировина та матеріали можуть надходити як з національного, так і з міжнародних ринків, а готова продукція може доставлятися як вітчизняним, так і зарубіжним споживачам, тому ми вживаємо термін «глобальний». Виходячи із вищезазначеного, ми пропонуємо уточнити та доповнити наявне визначення «ланцюга поставок підприємства харчової промисловості» як лінійно-впорядковану за допомогою матеріальних та пов'язаних з ними інформаційних та фінансових потоків глобальну сукупність логістичних підрозділів постачальників сировини (матеріалів), підприємства харчової промисловості, логістичних посередників і споживачів, що оперують моноасортиментним рядом готової продукції».

Стосовно терміну «ланцюг поставок підприємства харчової промисловості», ми не можемо не обговорити безпосередньо пов'язане з ним визначення «управління ланцюгом поставок». Поділивши термін «управління» на функціональні складові та додавши три найважливіші показники ефективності логістики — якість логістичних операцій, загальні логістичні витрати та додану вартість, — ми можемо запропонувати уточнене та доповнене формулювання визначення «управління ланцюгом поставок підприємства

харчової промисловості» — як планування, організація, керівництво та контроль діяльності ланцюга поставок підприємства харчової промисловості, що спрямовані на підвищення якості логістичних операцій, оптимізацію загальних логістичних витрат та додають цінність учасникам ланцюга».

Л.Б.Миротін та И.Е. Ташбаев пропонують доволі загальне визначення логістичної мережі, сформульоване як «сукупності елементів логістичної системи, що пов'язані між собою матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками» [5, с. 2]. Аренков І.А, Афанасьєв М.В. і Семілотов С.В. визначають термінологію логістичної мережі так само, як загальнологістичне поняття та пропонують розглядати її як «форму організації взаємовідносин, що виникає між учасниками логістичної мережі...» [6, с. 27].

В свою чергу, об'єднавши всі ланцюги постачання підприємства харчової промисловості, що формують на виході повний асортимент готової продукції підприємства харчової промисловості, ми пропонуємо визначення наступного об'єкта логістичної системи: «логістична мережа підприємства харчової промисловості — це сукупність глобальних ланцюгів поставок, що формує повний асортимент готової продукції підприємства».

Є.В. Крикавський визначає логістичну систему як «адаптивну систему зі зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції і операції, складається переважно з декількох підсистем і має досить розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем». [7, с. 58] Уточнюючи та доповнюючи визначення Є.В. Крикавського, ми формулюємо завершальну складову об'єктної декомпозиції — «логістичну систему підприємства харчової промисловості» як «сукупність логістичної мережі та системи управління, що формується підприємством харчової промисловості для реалізації своєї логістичної стратегії (тактики) та має стійкі зв'язки з зовнішнім середовищем». Логістична система розглядається як послідовне об'єднання ланок ланцюга поставок, ланцюгів поставок та логістичних мереж під управлінням відповідної організаційної структури, що являє собою департамент або відділ логістики.

Н.К. Мойсєєва особливо підкреслює важливість логістичних систем, говорячи про те, що «ефективність логістичних систем часто стає ключовим фактором національного успіху» [8, с.11].

Таким чином, перехід від формулювань визначень складових частин загальнологістичних систем до більш детальної термінології об'єктів харчової промисловості дозволяє нам більш ефективно керувати логістикою відповідних підприємств.

Запропоновано перелік об'єктів, що входять до логістичних систем підприємств харчової промисловості. Сформульовано поняття «логістична мережа підприємства харчової промисловості», уточнено та доповнено визначення «ланка (учасник) ланцюга поставок підприємства харчової промисловості», «ланцюг поставок підприємства харчової промисловості» та «логістична система підприємства харчової промисловості».

Висновки. Враховуючи специфіку галузі, автор пропонує наступну термінологію об'єктів логістики харчової промисловості:

1. Уточнено та доповнено визначення «ланки (учасника) ланцюга поставок підприємства харчової промисловості» — як відокремленого логістичного підрозділу постачальника сировини (матеріалів), підприємства харчової промисловості, логістичного посередника або споживача готової продукції, що виконує відповідні логістичні функції».

2. Уточнено та доповнено визначення «ланцюга поставок підприємства харчової промисловості» — як лінійно-впорядкованої за допомогою матеріальних та пов'язаних з ними інформаційних і фінансових потоків глобальної сукупності логістичних підрозділів постачальників сировини (матеріалів), підприємств харчової промисловості, логістичних посередників і споживачів, що оперують моноасортиментним рядом готової продукції».

3. Уточнено та доповнено визначення «управління ланцюгом поставок підприємства харчової промисловості» — як планування, організація, керівництво та контроль діяльності ланцюга поставок підприємства харчової промисловості, що спрямовані на підвищення якості логістичних операцій, оптимізацію загальних логістичних витрат та додають цінність учасникам ланцюга».

4. Сформульовано визначення «логістичної мережі підприємства харчової промисловості — як сукупності глобальних ланцюгів поставок, що формує повний асортимент готової продукції підприємства».

5. Уточнено та доповнено визначення «логістичної системи підприємства харчової промисловості» — як сукупності логістичної мережі та системи управління, що формується підприємством харчової промисловості для реалізації своєї логістичної стратегії (тактики) та має стійкі зв'язки з зовнішнім середовищем».

ЛІТЕРАТУРА

1. *Сергеев В.И.* Еще раз к вопросу о терминологии в логистике и управлении цепями поставок. — *Логистика и управление цепями поставок/Журнал.* — М. — 2006. — №5. — 90 с.
2. *Supply Chain and Logistics Terms and Glossary.* — Council of Supply Chain Management Professionals, 2005. p. 96
3. *Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н.* Логистика (Полный курс МВА). — М.: Эксмо, 2008. — 944 с.
4. *Родников А.Н.* Логистика: Терминологический словарь. — М.: ИНФРА.
5. *Миротин Л.Б., Таубаев Б.Э.* Логистика: основные положения и понятия/Приложение к журналу Логинфо. — М. — 2001 — №1 — 16 с.
6. *Аренков И.А., Афанасьев М.В., Семилотов С.В.* Предпринимательство: Основы теории промышленно-рыночных и логистических сетей.-СПб.: Чарт Пилот,2000. — 32с.
7. *Крикавський Є.В.* Логістика. Основи теорії: Підручник-2-е вид. — Львів: Інтелект-Захід, 2006. — 456с.
8. *Моисеева Н.К.* Экономические основы логистики: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 528 с.

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Сологуб О.П.*

ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто еволюцію поняття організаційний розвиток підприємства. Проаналізовано, виділено та систематизовано існуючі концепції поняття організаційний розвиток.

Ключові слова: розвиток, стратегія розвитку, організація, організаційний розвиток.

This article looks at the evolution of the concept of «organizational development of an enterprise». It analyses, highlights and puts forth in a systematic fashion the existing concepts of the definition of «organizational development».

Key words: development, development strategy, organization, organizational development.

Сучасні підприємства різних галузей функціонують за умов невизначеності та динамічності соціально-економічного середовища. Із упровадженням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій послаблюється організаційна стабільність підприємств, а це спрямовує їх на пошук та формування організаційних структур, що дають змогу перебудовувати їхню діяльність.

Концепція організаційного розвитку як нова корпоративна модель управління сучасним бізнесом передбачає розширення коопераційних зв'язків між конкурентами, постачальниками і споживачами. Прогрес інформатики, автоматизація виробництва та управління на основі широкого використання обчислювальної техніки і засобів телекомунікації змінили традиційні уявлення про межі підприємств і зробили малоефективними ті з них, які базувалися на структурах, що забезпечували їхню замкненість (ієрархічних, механістичних, бюрократичних).

Головною характеристикою організації майбутнього має бути постійне пристосування до динамічного зовнішнього середовища, що передбачає високу гнучкість, прихильність до індивідуумів, переважне використання командної праці, висока внутрішня конкурентоспроможність, прагнення до диверсифікації. Зазначені характеристики взаємозв'язані і за відповідної інтеграції є засобом досягнення ефективності підприємства. Можливості досягнення успіху сучасних підприємств значною мірою залежать від зовнішніх умов. Отже, перехід до нової концепції управління — організаційного розвитку є актуальним і необхідним для ефективної роботи підприємства за сучасних умов.

Постановка проблеми. У сучасних дослідженнях проблеми організаційного розвитку підприємства часто використовують терміни «розвиток», «стратегія розвитку», «розвиток організації», розуміючи під цим занадто широке коло питань щодо організаційних змін, структур та нововведень. Внаслідок термінологічної неясності виникають труднощі щодо застосування даного визначення до дослідження конкретної організації, оскільки не зрозуміло, що під ним розуміється. Вивченням даного поняття займаються такі відомі вчені як: Бажан Л.І., Бакаєв О.О., Василенко В.А., Грищенко В.І., Джой-Меттьюс Дж., Джон Пол Джонс, Дуглас МакГрегор, Кеннет Бенн, Курт Левін, Лавриненко В.В., Леланд Бредфорд, Масленнікова Н.А., Меггинсон Д., Рональд Ліппіт, Сесіл Белл, Сюрте М., Тоцький В. І., Уендел Френч. Однак, дане питання потребує подальшого дослідження в напрямку аналізу, виділення та систематизації концепцій поняття організаційний розвиток.

Результати. У загальному вигляді термін «розвиток» означає процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [1]. Інше визначення розвитку представляє його, як незворотну, направлену, закономірну зміну матерії та свідомості, їх універсальну властивість; у результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту — його складу чи структури.

В загальному під розвитком розуміють надбання нової якості, яка зміцнює життєздатність підприємства у умовах змін середовища [2, с. 16]; вивільнення прихованих можливостей і потенціалу. Розвиток — це вдосконалення чи поліпшення організаційної складової об'єкта або послідовний рух до досконалішого, складного чи розвинутого стану чи реалізації потенційних можливостей [3, с. 20]. З погляду макроекономічного підходу економічний розвиток характеризується зміною ринкової та виробничої кон'юнктури за тривалий час, впродовж якого значну роль відіграють інвестиційні, інноваційні, технічні та технологічні фактори економіки, а також фактори економічної власності і господарського механізму [4, с. 5] та являє собою процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді, що відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів.

Отже, розвиток — це зміни, що зумовлені об'єктивною необхідністю суспільного поступу; це процес, який є результатом послідовних дій, що поступово приводять організацію до кількісного і якісного зростання. Залежно від динаміки тенденцій кількісних і якісних змін розвиток можна характеризувати як стійкий, поступовий (еволюційний); інтенсивний та стрибкоподібний (революційний).

Визначальним моментом розвитку організації є стійкість як здатність системи зберегти свій працездатний стан у досягненні запланованих результатів за наявності різних збурювальних впливів. Стійкий розвиток можливий лише за відсутності економічного росту. Кількісне збільшення обсягів виробництва економічних благ характеризує економічне зростання, яке за умови набуття нової якості характеризує розвиток. Економічне зростання можна визначити як стійкий процес росту виробничих можливостей підприємства. Ситуація, яка характеризується тенденціями, протилежними економічному зростанню, відповідає економічному спаду. Еволюційний розвиток є результатом поступових об'єктивних змін, яким організація може протидіяти за рахунок активізації внутрішнього потенціалу. Революційний розвиток зумовлений стрімкими змінами та залученням зовнішніх ресурсів для отримання нової якості.

Теоретична складність чіткого визначення поняття «розвиток організації» може бути обґрунтована різними поглядами на цілі розвитку організації представниками різних організаційних теорій [5]. Організаційний розвиток може бути розглянутий як комплекс, що включає в себе базові цінності та принципи; набір концепцій і моделей, які становлять теоретичне підґрунтя організаційного розвитку; велику кількість методик і інструментів, за допомогою яких програми організаційного розвитку реалізуються на практиці. Представники течії організаційного розвитку можуть бути умовно розділені на дві групи: з одного боку, дослідження та практика лабораторного тренінгу, а з іншого — аналіз діяльності організації і систем зворотного зв'язку.

Лабораторний тренінг як особливий вид тренінгу управлінського персоналу розвивається, починаючи з сорокових років двадцятого століття в США. Піонерами в цій сфері були Кеннет Бенн, Курт Левін, Леланд Бредфорд і Рональд Ліппіт. Перші тренінги за своїми методиками вони проводять у 1946 році, а вже в 1947 році Бенн, Бредфорд і Ліппіт (Курт Левін помер на початку 1947 року) створюють Національну Лабораторію Тренінгу групового розвитку (National Training Laboratory for GROUP development). Основна ідея лабораторного тренінгу полягала, по-перше, у підході до навчання та розвитку навичок через безпосередню діяльність, а по-друге проведення тренінгів у умовах, які відрізняються від звичного робочого оточення учасників, у спеціальних тренінгових групах (названих Т-групами), учасники яких раніше не зустрічалися один з одним. Набуття і вдосконалення навичок в Т-групах дійсно здійснювалося швидко і ефективно, проте отримані вміння було досить важко перенести і почати використовувати у звичному робочому контексті.

У 1957 році Дуглас МакГрегор і Джон Пол Джонс, вперше в історії організаційного розвитку, створюють на підприємстві Union Carbide невелику внутрішню консалтингову групу, що працює з лінійними менеджерами і використовує тренінгові практики, аналогічні тим, що застосовувалися в NTL. Їх дослідження, проведені на підставі аналізу роботи консалтингової групи, стали істотним внеском у становлення теорії організаційного розвитку.

Сам термін «організаційний розвиток», мабуть, вперше стали вживати Роджер Шепард і Роберт Блейк в 1957—1959 рр. Шепард і Блейк проводили експерименти з навчання персоналу в трьох регіональних відділеннях Esso Standard Oil, в результаті яких вони прийшли до висновків, які багато в чому визначили подальший напрямок розробки моделей організаційного розвитку. Дослідження Шепарда і Блейка показали необхідність підтримки та активної участі топ-менеджерів для ефективного впровадження програм оновлення організації та розвитку персоналу, виявили важливу роль міжгрупових відносин у діяльності організації і встановили низьку ефективність тренінгу поза межами повсякденного робочого контексту співробітників. Після експериментів Шепарда і Блейка стало очевидним, що ефективна програма організаційного розвитку має проводитися на всіх рівнях організації, починаючи з найвищого, і особливу увагу необхідно приділяти процесам і взаємодії між робочими групами [6].

Інше джерело концепцій і практик організаційного розвитку — дослідження аналізу діяльності організації та систем зворотного зв'язку. Практично одночасно з розвитком методик лабораторного тренінгу група дослідників у Центрі Вивчення Даних (Survey Research Center) Мічиганського Університету почала застосовувати модель аналізу діяльності Курта Левіна для вивчення функціонування організацій. Ренсіс Лайкерт і Флойд Манн проводили в Detroit Edison глобальне широкомасштабне дослідження діяльності організації, систематично забезпечуючи зворотний зв'язок з усіма відділами, в яких здійснювався збір даних. Отримання відділами та робочими групами відомостей про їхню власну діяльність сприяло підвищенню ефективності роботи груп і вдосконаленню самої системи аналізу організаційної діяльності та зворотного зв'язку.

У 1964 році була створена OD Network і міжнародна організація, що об'єднує практиків організаційного розвитку з усього світу. Приблизно в той же час в Американській Академії Менеджменту було відкрито відділення організаційного розвитку. Гордон Ліппітт описує оновлення організації як «процес пропозиції, створення та зберігання під контролем таких необхідних змін, які дають можливість організації стати та залишитися життєздатною, пристосуватися до нових умов, вирішувати проблеми, робити висновки із свого досвіду» [7]. Уенделом Френчем та Сесілом Беллом організаційний розвиток визначається як «довготривала робота по вдосконаленню процесів вирішення проблем та оновлень в організації шляхом ефективнішого спільного регулювання культурних постулатів організації — при особливій увазі до культури всередині формальних робочих груп — за допомогою агента змін, чи каталізатора, — використовуючи теорію та технологію прикладної науки про поведінку, що включає вивчення діями». Культура, що пов'язана із соціальною системою організації — це переважаючі норми поведінки, відчуттів, відносин та цінностей людей, що працюють в організації.

Формальні робочі групи вважаються головним об'єктом діяльності по організаційному розвитку. Подібна група складається із керівника та його підлеглих. Як стверджують Френч та Белл, «більша частина діяльності по розвитку управляючих зосереджується на окремому менеджерів чи майстрові — а не на його робочій групі». На відміну від цього, концепція організаційного розвитку зосереджує увагу на всій робочій групі.

Агент змін, чи каталізатор, використовується для того, щоб примусити різних людей в організації звернути увагу на такі питання, як відношення до різних аспектів організації та управління; визначення того, що саме заважає виконувати роботу; яким чином можна виконати роботу більш ефективно і т.д. [8].

Як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації. Зміни в стратегії, виробничих процесах, структурі і культурі можуть здійснюватися поступово, у вигляді дрібних кроків або ж радикально, у вигляді великих стрибків. Відповідно може йтися про «еволюційну» та «революційну» моделі змін.

У 1991 році американські спеціалісти з менеджменту М. Хаммер та Дж. Чампі в основних рисах сформулювали концепцію ре-інжинірингу бізнесу («революційну» модель змін). На їхню думку, господарський реінжиніринг — це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування підприємства та його найважливіших процесів.

Результатом цього є різке (на порядок) поліпшення найважливіших кількісно вимірюваних показників витрат, якості, обслуговування і термінів.

Організаційний розвиток («еволюційна» модель змін) ґрунтується на концепції планування, ініціювання та здійснення процесів зміни соціальної системи із залученням великої кількості учасників. Організаційний розвиток може бути визначений як довготерміновий, ретельний, всеохоплюючий процес зміни і розвитку організації (підприємства) і людей, що працюють у ній.

На думку, Паніної О.М., організаційний розвиток – це сукупність теоретичних концепцій і практичних прийомів, спрямованих на те, щоб допомогти організації отримати більшу гнучкість і адаптуватися до змін, а менеджерам – засвоїти необхідні для цього навички [9].

Лавриненко В.В. та Тоцького В. І. стверджують, що організаційний розвиток виявляється в удосконаленні структурних характеристик як усередині підприємства, коли там відбуваються реструктуризація, реінжиніринг, впроваджуються мережоподібні або віртуальні принципи функціонування, так і в його зовнішній політиці, коли йдеться про розгортання інтеграційних процесів з огляду на специфіку ринку, посилення конкурентної боротьби тощо [10, с.8].

Висновки. Класичні концепції та визначення організаційного розвитку виходили з того, що основне завдання фахівців з організаційного розвитку полягає в тому, щоб допомогти організації вирішити проблеми, що перешкоджають ефективному використанню людських ресурсів, створити організаційне середовище, яке сприяє розвитку і самовдосконаленню кожного співробітника організації і досягти більш успішного і продуктивного функціонування організації в цілому. У сучасних концепціях організаційного розвитку акцент робиться на максимальній інтеграції індивідуальних потреб та інтересів співробітників та цілей і завдань організації в цілому, а також на створенні кроскультурних структур, систем і процесів, які забезпечували б можливість постійного покращення діяльності організації. Дослідження підходів до організаційного розвитку підприємств та визначення критеріїв ефективності організаційного розвитку підприємств стане напрямком подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Короткий економічний словник/під ред. А.Н. Азріліяна.* М: Інститут нової економіки, 2001.
2. *Василенко В.А.* Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. — К.: Центр учебной литературы, 2005.
3. *Джой-Меттьюз Дж., Меггинсон Д., Сюрте М.* Развитие человеческих ресурсов. — 3-е издание. — М.: «ЭКСМО», 2006.
4. *Бакаев О.О., Гриценко В.І., Бажан Л.І., Бакаев Л.О., Бобер К.А.* Економіко-математичні моделі економічного зростання. — К.: Наукова думка, 2005.
5. *Масленникова Н.* «Цели развития организаций через призму управленческих теорий» // Проблемы теории и практики управления. 2002. №6».
6. *Blake R.R. and J.S. Mouton.* The Managerial Grid. Houston: Gulf Publishing, 1964.
7. *Lippitt G.L.* Organizational Renewal: A Holistic Approach to Organization Development. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1982.
8. *French, Wendell, Bell, Cecil* Organisation Development. 4th ed. Prentice Hall, 1990.
9. *Панина Е.М.* «Организационное развитие: история и современность» Вестник Московского университета №2, 2006.
10. *Тоцький В.І., Лаврененко В.В.* навчальний посібник «Організаційний розвиток підприємства», КНЕУ, К., 2008.

Ралко О.С. — alexandra-ralko@hotmail.com

Надійшла до редколегії 15.04. 2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

УДК 04.65

*Т.В. Рибачук-Ярова,
канд. екон. наук, доц.
А. Савенко,
магістр
Національний університет
харчових технологій*

КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто проблеми сучасних комунікацій та комунікаційних систем, визначено їх роль у роботі підприємств, запропоновано авторський підхід до класифікації комунікацій.

Ключові слова: комунікації, інформаційні системи, інформаційні технології, управлінські рішення.

The problems of modern communications and of communications systems are considered, certainly their role in-process enterprises, author approach is offered to classification of communications.

Keywords: communications, informative systems, informations technologies administrative decisions.

Ускладнення зв'язків у середовищі підприємства вимагає сучасних підходів у розвитку комунікаційних процесів та становленні сучасних підходів, які забезпечують ефективність комунікацій з огляду на все зростаючу їх роль при збільшенні інформаційних потоків.

За визначенням менеджером можна назвати людину, яка управляє роботою людей та приймає управлінські рішення. Таким чином в основі діяльності менеджера лежать процеси, пов'язані із обміном інформацією та здійсненнім комунікацій. Використовуючи і передаючи інформацію, одержуючи зворотні сигнали, менеджер будь-якої управлінської ланки організовує роботу підлеглих, управляє їх діяльністю та мотивує її.

Постановка завдання. Мережа сучасних комунікацій усе повніше охоплює всі сфери діяльності людини. Проблема ефективних комунікацій — одна із найважливіших у сучасному менеджменті. Будь-яка управлінська діяльність вимагає ефективного обміну інформацією.

Здійснення процесу обміну інформацією висуває певні вимоги до кожного із учасників комунікаційного процесу.

Забезпечення ефективного обміну інформацією дозволяє вирішити питання скорочення термінів прийняття управлінських рішень, підвищує ефективність та обґрунтованість управлінських рішень та забезпечує конкурентні переваги підприємству. Визначення шляхів ефективної комунікативної діяльності — є однією із вирішальних задач менеджменту підприємства.

Результати.

Ч. Бернارد у своїх працях визначив три функції керівництва: 1) забезпечення системи комунікацій; 2) розвиток забезпечення необхідних персональних зусиль; 3) формулювання та уточнення цілі.

Комунікації розглядають як обмін інформацією за допомогою слів, літер, символів, жестів, за допомогою яких менеджер отримує інформацію для прийняття ефективних рішень і доведення їх до виконавців [1].

Комунікації, виступаючи зв'язуючим процесом в менеджменті, поєднують всі функції менеджменту, забезпечують досягненні бажаної поведінки окремих осіб чи колективу в організації. Комунікації являють собою обмін інформацією, її змістом, а також різні форми зв'язків між людьми, засновані на будь-яких стосунках, які спрямовані на досягнення цілей організації. Це особлива форма впливу на співробітників підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища. І, якщо вони реалізовані на високому професійному рівні, то їх ефективність в системі управління підприємством визначатиме якість управління підприємством та якість управлінських рішень.

© Т.В. Рибачук-Ярова, А.Савенко, 2010

Комунікації мають певні ознаки і виконують певні функції. До ознак комунікацій відносять: регламентованість, нормативність, впорядкованість, урегульованість, стандартизацію, коректність донесення інформації, дотримання етикету тощо.

Комунікації виконують притаманні їм функції. В економічній літературі виділяють наступні функції комунікацій: пізнавальна (розповсюдження комунікантом або одержання реципієнтом нових знань і вмінь); спонукальна (стимулювання інших людей до будь-яких дій, щоб одержати потрібні результати); експресивна (вираження або придбання визначених переживань, емоцій) [4].

Як у закордонній, так і вітчизняній економічній літературі немає повної розгорнутої класифікації комунікацій. Узагальнивши існуючі погляди науковців на класифікацію комунікацій [1—6], нами запропоновано наступний підхід до класифікації комунікацій (табл.).

Таблиця. Класифікація комунікацій на підприємстві

Класифікаційна ознака	Види	Підвиди
1) залежно від статусу:	– формальні: – неформальні:	а) за способом передачі інформації: – усні; – письмові; б) за характером спрямованості: – вертикальні; – горизонтальні; – діагональні; а) невідтвержені повідомлення і чутки; б) менеджмент «нишпорки»; в) без використання слів (невербальні) комунікації;
2) за характером:	– організаційні; – міжособистісні:	а) вербальні (усні, письмові); б) невербальні (рухи тіла, параметри мови, погляд);
3) за формою:	– дигітальні; – аналогові	а) вербальні; б) невербальні
4) за сферою діяльності:	– виробничі; – невиробничі; – науково-дослідні;	
5) за кількістю каналів:	– одноканальні; – багатоканальні;	
6) за стійкістю:	– стійкі; – нестійкі;	
7) за умовами виникнення і характером прояву в діяльності людини:	– ситуативні; – постійні;	
8) за практичною реалізацією:	– уявні; – реальні;	
9) за місцем поширення:	– зовнішні; – внутрішні;	
10) за кількістю:	– однобічні; – двобічні; – багатобічні;	
11) за строком дії:	– короткострокові; – довгострокові;	
12) за періодичністю:	– регулярні; – епізодичні;	
13) за типом зв'язку:	– людина-людина; – людина-машина; – машина-машина;	

Класифікаційна ознака	Види	Підвиди
14) за мережевим спрямуванням:	– променеподібні – колові; – послідовні.	

Узагальнено та доповнено автором за [1–6]

Наведена класифікація дозволяє вирішити проблеми ефективного здійснення комунікаційних процесів та забезпечити високу якість прийняття управлінських рішень та їх реалізації.

Створення ефективних комунікацій як усередині, так і поза організацією досягається за допомогою чітко організованого комунікативного процесу. Комунікаційний процес визначають як обмін інформацією між двома або більше людьми. Основою комунікативних процесів виступає інформація. Основна мета комунікаційного процесу — забезпечення розуміння інформації, що є предметом обміну, тобто повідомлень. Однак сам факт обміну інформацією не гарантує ефективності спілкування людей. В економічній літературі у комунікаційному процесі, як правило, виділяють чотири базових елементи: відправник — особа, що генерує ідеї або збирає інформацію і передає її; повідомлення — власне інформація, закодована за допомогою символів; канал — засіб передачі інформації; одержувач — особа, якій призначена інформація і яка інтерпретує її.

Комунікативний процес — процес взаємодії між різними суб'єктами комунікації, при якому здійснюється обмін інформацією. Комунікативний процес містить у собі динамічну зміну етапів формування, кодування, передачі, прийому, декодування й використання інформації в обох напрямках при взаємодії комунікантів.

Як і будь-якою управлінською діяльністю комунікаційним процесом необхідно управляти. З позицій управління комунікаційним процесом виконуються загальні функції менеджменту: планування комунікацій, організація комунікацій, контроль за проходженням комунікацій та мотивація ефективних комунікацій та учасників комунікаційного процесу.

Крім того управління комунікаційними процесами в організації включає специфічні дії, які визначаються специфікою об'єкта комунікаційного процесу: визначення перешкод на шляху до ефективної комунікації; розробку й реалізацію засобів усунення таких перешкод та підвищення ефективності комунікаційних процесів.

Перешкоди на шляху комунікацій ускладнюють комунікаційний процес, викривляють інформацію, погіршують якість управлінських рішень, які приймаються. Підтримка комунікацій на належному рівні дозволяє забезпечувати на високому рівні якість управлінських дій, обґрунтованість рішень та в цілому підвищувати ефективність організації як за рахунок швидкої реакції на зміни оточуючого середовища, так і за рахунок скорочення часу на проходження процедури здійснення управлінського впливу.

Якість комунікацій визначається якістю та обсягом інформації. Зібрана інформація має відповідати певним критеріям, а саме: об'єктивністю, цільовою спрямованістю, доступністю, коректністю.

Висновки. Запропонований автором підхід до класифікації комунікацій дозволяє систематизувати види комунікацій та сформулювати теоретичні засади здійснення комунікаційної діяльності на підприємствах, обґрунтувати види комунікацій, які можуть бути використані у певних умовах при здійсненні конкретних управлінських дій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. — М.: Дело, 1999. — 480 с.
2. Зверинцев А.Б. Коммуникационный менеджмент. Рабочая книга менеджера PR. — Санкт-Петербург: Изд-во Буковского, 1995. — 267 с.

3. *Зернецька О.В.* Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини / *О.В.Зернецька.* — К.: Освіта, 1999. — 351 с.
4. *Конєцкая В.П.* Социология коммуникации / *В.П. Конєцкая.* — М., 1997. — 211с.
5. *Бавыкин В.* Новый менеджмент / *В.Бавыкин.* — М.: Экономика, 1997. — 368с.
6. *Новак В.О.* Інформаційні системи в менеджменті: Підручник / *В.О. Новак, Ю.Г.Симоненко, В.П. Бондар, Є.В. Матвеев.* — К.: Каравела, 2008. — 616 с.

Рибачук-Ярова Т.В. — L.yaroviyu@gmail.com

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

Д.О. Русин
О.О. Шеремет,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОВПЛИВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Проведено дослідження взаємозв'язку та взаємовпливу категорій «конкурентоспроможність підприємства» та «ефективність функціонування», на основі якого було доведено, що підвищення конкурентоспроможності є головним результатом росту ефективності функціонування підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ефективність функціонування, фактори.

A study of the relationship and mutual categories of «competitiveness» and «operational efficiency», on which it was proved that competitiveness is the main result of the growth efficiency of the enterprise.

Key words: competitiveness, operational efficiency, factors functioning.

В сучасних умовах успіх та ефективність функціонування підприємства визначається рівнем його конкурентоспроможності. Тому особливого значення набуває проблема підтримки на належному рівні конкурентоспроможності підприємств провідних галузей національної економіки, зокрема, харчової промисловості. Вирішення цієї проблеми є одним з найскладніших завдань, що вимагає цілеспрямованої, узгодженої, чіткої та ефективної роботи всіх підсистем підприємства.

Основні джерела та резерви підвищення конкурентоспроможності знаходяться у внутрішньому середовищі підприємства, тому, якісне управління факторами внутрішнього середовища підприємства, за умов реалізації факторів зовнішнього середовища, дозволять ефективно впливати на рівень його конкурентоспроможності та, в свою чергу, підвищувати ефективність роботи підприємства в цілому.

Питанням ефективності функціонування підприємств та їх конкурентоспроможності були і є в цей час предметом дослідження як закордонних, так і вітчизняних учених. Зокрема, поняття економічної ефективності розглядали в різний час О.М. Алімов, О.І. Амоша, Б.В. Буркинський, В.М. Геєць, Э.Дж. Долан і Д.Е. Лінсдей, К.Р. Макконелл та інші; проблеми конкурентоспроможності опрацьовували В. Мейер Маршал, Ю.Б. Иванов, В.А. Павлова, І.Д. Падерін, Л.І. Піддубна, В.А. Подсолонко, В.Г. Шинкаренко та ін..

Окремі проблеми щодо підвищення ефективності підприємств харчової промисловості отримали висвітлення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема І.Д. Блажа, В.І. Бойка, П.П. Борщевського, О.Б. Бутніка-Сіверського, Д.В. Гака, А.Ф. Гончара, В.Д. Гончарова, Л.В. Дейнеко, С.Л. Дусановського, А.О. Заїнчковського та інших дослідників.

Проте, слід відзначити, що незважаючи на велику кількість публікацій, питання впливу конкурентоспроможності підприємства на його ефективність функціонування не було достатньо вивчено як з теоретичних, так і з практичних позицій.

Таким чином, наукова проблема взаємозв'язку конкурентоспроможності підприємства та ефективності його функціонування вимагає подальших досліджень, особливо в умовах існуючої глобальної фінансової кризи.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування взаємозв'язку та взаємовпливу конкурентоспроможності підприємства на його ефективність функціонування. Виявлення основних факторів, їх формування та видів прояву.

Результати. Категорії «ефективність функціонування підприємства» та «конкурентоспроможність підприємства» є взаємопов'язаними. Ефективність функціонування під-

приємства залежить від того, наскільки правильно воно може виявити потреби споживачів, своєчасно задовольнити їх в порівнянні з основними конкурентами. Разом з тим — одним із критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства є ефективність його діяльності.

У багатьох випадках, терміни «ефективність функціонування підприємства» та «конкурентоспроможність підприємства» використовуються як однорівневі поняття-синоніми. Ми вважаємо, не слід ототожнювати ці два поняття ставити в один ряд. Такий підхід не відображає взаємозв'язку цих економічних категорій з точки зору системного підходу. Для розкриття взаємодії цих понять необхідно визначити їх сутність, основні характеристики, показати взаємозв'язок та взаємовплив.

Питання конкурентоспроможності виражає об'єктивну складність предмету наукового дослідження, адже навіть щодо визначення цього терміну немає загальноприйнятого підходу. Дійсно, аналізуючи це питання, можна виділити декілька загальних підходів щодо визначення поняття «конкуренція». Причому кожний з них має певні переваги та недоліки. [3; 12].

Категорію «конкурентоспроможність» розглядають з різних позицій та об'єкту до якого застосовують цей термін (товар, підприємство, національна економіка). Відповідно до цього, існують різні визначення поняття «конкурентоспроможності», це [9]:

- механізм розвитку;
- динамічний процес, який передбачає конкуренцію;
- здатність відповідати вимогам конкурентного ринку, середовища;
- здатність країни підтримувати високі показники зростання та
- зайнятості протягом тривалого проміжку часу;

Разом з тим, конкурентоспроможність — поняття комплексне, що передбачає декілька рівнів конкурентного домінування. Щоб забезпечити лідируючий стан підприємства на ринку, важливим стратегічним завданням стає випередження конкурентів у розробці та засвоєнні нових товарів, нової технології, нового дизайну, нового рівня витрат виробництва, нових цін, нововведень в системі розподілу та збуту. В стратегічному управлінні найчастіше конкурентоспроможність розглядається в двох аспектах:

- конкурентоспроможність товару тобто ступінь його відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо;
- конкурентоспроможність підприємства — це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо.

Ю.Б. Іванов [1], досліджуючи економічну сутність категорії конкурентоспроможність, доходить висновку, що найчастіше це поняття розглядається як здатність до ефективного використання внутрішнього потенціалу підприємства, а внутрішній потенціал — як основу утримання існуючих й розробки нових конкурентних переваг, з метою успішного ведення конкурентної боротьби на ринку. Він же визначає конкурентоспроможність як самостійну системну категорію, яка відображає ступінь реалізації цілей підприємства у його взаємодії з оточенням.

Р.А. Фатхудинов пише, що конкуренція — процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах [10].

Розглядаючи конкурентоспроможність з точки зору системно-праксеологічного підходу, Піддубний А.І. пише, що це інтегрована властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі [5].

Метою функціонування підприємства є досягнення високого кінцевого результату функціонування та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції. Ефективність

та результативність підприємства як системи спрямовує його на досягнення високих результатів найефективнішим способом. Кінцеві результати функціонування підприємства виступають критерієм зростання та розвитку економічних систем і забезпечують економічне зростання виробництва, ефективність реформування і функціонування економічних систем.

Детально проаналізувавши критерії конкурентоспроможності підприємства, хочеться відмітити, що складові конкурентоспроможності в різних літературних джерелах розкриваються по-різному. Існуючі концепції носять односторонній характер, базуючись, перш за все, на концепції конкурентоспроможності товару, і меншою мірою відображають всі процеси виробничо-господарської діяльності виробника.

Аналіз економічної категорії «ефективність функціонування підприємства», проведений А.С. Пономаренком [6], дозволяє зробити висновок, що більшість авторів, які формулюють цю категорію, розуміють її як відношення ефекту до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Залежно від підходу це поняття визначає результативність об'єктів (систем) різного рівня — суспільства, підприємства, системи управління. Оскільки ефективність функціонування системи відображає результативність керованих та керуючих систем і є управлінською категорією, то ефективність можна вважати показником успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей. Також одним з важливих критеріїв, за яким можна визначити ефективність функціонування підприємства, є його спроможність до забезпечення позитивного стійкого результату (ефекту) господарювання в умовах конкурентного ринку.

Отже, ефективність функціонування підприємства ми визначаємо як комплексну характеристику, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі.

Проаналізувавши приведені матеріали, можна сказати, що поняття «конкурентоспроможність» і «ефективність функціонування» не можна вважати однопорядковими. Ефективність функціонування підприємства, є підґрунтям, основою для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства, на відміну від ефективності функціонування підприємства, є категорією, яка з позиції системного підходу, є елементом більш складної й відкритої економічної системи.

Ефективність та конкурентоспроможність мають єдине онтологічне підґрунтя — результативне спрямування економічної діяльності, в якому існує ряд асоціативних категорій, що відображають результативність економічної діяльності як в абсолютному (економічна, технологічність, ресурсоемність, потужність) так і у відносному (конкурентна позиція, конкурентний статус) вимірах [3]. Однак, якщо ефективність відображає стан внутрішнього руху підприємства відносно його мети, або співвідношення «витрати — результати», то конкурентоспроможність — траєкторію руху відносно інших суб'єктів [4].

Підприємство може успішно існувати і розвиватися, якщо воно володіє певними конкурентними перевагами, які створюють передумови для ефективності функціонування підприємства. Існуючі конкурентні переваги підприємства фактично являють собою реалізовані можливості підприємства. Можливості підприємства визначаються його потенціалом, який під дією законів функціонування ринку та впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища реалізується в конкурентних перевагах підприємства. Конкурентний потенціал підприємства складається з багатьох параметрів, що характеризують його спроможність ефективно функціонувати на ринку. Передумовами формування та розвитку конкурентних переваг підприємства є зовнішні та внутрішні фактори середовищ підприємства. На конкурентоспроможність підприємства та ефективність його функціонування впливає велика кількість факторів. Однак, не існує єдиної думки з приводу виділення факторів, які мають на них вплив. В даний час отримав широке застосування методичний підхід ефективної конкуренції, запропонований М. Портером, який стверджував, що на конкурентоспроможність підприємства (галузі, регіону, країни) впливають чотири групи факторів:

– параметри попиту, що визначають можливості реалізації продукції, а також межі можливих змін цін на неї;

- наявність конкурентного середовища, яка стимулює постійний пошук нового, підвищення якості та ефективності виробництва;
- параметри чинників, використовуваних в процесі виробництва, — технологія, устаткування, робоча сила;
- наявність споріднених і підтримуючих галузей, що дозволяють підвищити якість продукції.

Як видно з даного переліку факторів, лише чинники третьої групи характеризують внутрішній потенціал підприємства, інші відносяться до зовнішніх і характеризують умови функціонування.

Отже, аналіз факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства та ефективність функціонування підприємства дає змогу визначити, що такі фактори дуже схожі між собою. Є виключенням врахування та класифікація внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність за видом ресурсів та дещо більш високий структурний рівень факторів конкурентоспроможності (міжнародні фактори).

На рівні підприємства до внутрішніх конкурентних переваг підприємства В.А. Павлова [2] відносить такі:

- структурні: чітке визначення місії підприємства; оптимальна організаційна і виробнича структура; сучасне інформаційне і правове забезпечення; ступінь конкуренції у галузі;
- ресурсні: потенціал виробничих, фінансових, кадрових, управлінських, маркетингових ресурсів; можливість їх оптимізації і ефективність використання;
- технічні: відома марка; низькі витрати і оптимальна ціна; прогресивне обладнання; мобільність технологій виробництва;
- управлінські: кваліфікований персонал; оптимальні підсистеми управління;
- ринкові: знання позиції на ринку; унікальність товару; система постачання сировини і збуту готової продукції;
- ефективність діяльності: достатній рівень економічних показників, які забезпечують розвиток підприємства; фінансова стійкість;
- інтенсивність використання капіталу.

Таким чином, на основі проведеного аналізу факторів, які впливають на ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність, можна сформулювати такі основні складові конкурентоспроможності підприємства:

- рівень розвитку системи управління підприємством;
- стан ресурсного потенціалу підприємства;
- ступінь або міра досягнення цілей (результатів) підприємства.

А отже, до основних факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, на нашу думку, слід віднести такі:

1. Фактори ефективності менеджменту підприємства: цілі менеджменту, структура управління, функції управління, технології управління, принципи управління, культура управління.

2. Фактори ресурсного потенціалу підприємства: технічні, технологічні, трудові, фінансові, інформаційні.

3. Фактори ефективності функціональних сфер підприємства: виробничої, інноваційної, інвестиційної, організаційно-управлінської, маркетингової, соціальної, фінансової.

Висновки. Проведене дослідження взаємозв'язку та взаємовпливу категорій «конкурентоспроможність підприємства» та «ефективність функціонування підприємства» дозволяє зробити висновок, що підвищення конкурентоспроможності є головним результатом росту ефективності функціонування підприємства.

Ефективність — це характеристика реалізації можливостей підприємства, його здатності діяти з визначеним рівнем результативності. Тобто якщо ефективність функціонування підприємства вища, ніж у конкурентів, то це, як правило, свідчить про його здатність краще виконувати подібні види діяльності. Ефективність забезпечує отримання прибутку у процесі реалізації продукції, а ринкове позиціонування надає можливість цього процесу.

Аналіз взаємозв'язків між поняттями конкурентоспроможності та ефективності дозволив дійти висновку, що це не є однопорядкові поняття. Ефективність функціонування підприємства відбиває оцінку його результативності, продуктивність на основі співвідношення витрат і результату, ступінь досягнення цілей підприємства, наявність передумов до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі. Конкурентоспроможність означає його здатність до ефективної господарської діяльності і забезпечення прибутковості в умовах конкурентного ринку, яка відображає ступінь реалізації цілей підприємства у його взаємодії з оточенням. Цілі цих двох категорій можуть бути суперечливі. Так, наприклад, розширення асортименту продукції збільшує не тільки обсяг реалізації продукції, але і витрати, знижуючи ефективність використання ресурсів.

Ефективність функціонування підприємства в цілому та окремих його функціональних сфер є неодмінною умовою конкурентоспроможності. Ресурсний потенціал підприємства та рівень розвитку системи управління також являються необхідними її елементами. Стійка конкурентоспроможність підприємства може бути досягнута лише при умові її базування на всіх цих джерелах конкурентоспроможності, які поєднуються та взаємодіють між собою, підсилюють один одного. Як було визначено у статті, конкурентоспроможність підприємства обумовлюється не тільки рівнем реалізації внутрішніх факторів, а й вмінням керівництва враховувати фактори макросередовища, що є напрямком подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Воронкова А.Е.* Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія / А.Е. Воронкова. — Х.: ІНЖЕК, 2008. — 512 с.
2. *Павлова В.А.* Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: Монографія. — Дніпропетровськ: ДУЕП, 2006. — 276 с.
3. *Піддубна Л.І.* Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.
4. *Піддубна Л.І., Піддубна А.І.* Конкурентоспроможність у новій системі координат // Економіка розвитку. — 2005. — № 2(30). — С. 24—29.
5. *Піддубний А.І., Піддубна Л.І.* Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку // Економіка України. — 2007. — №8. — С. 52—60.
6. *Пономаренко В.С., Горбатов В.М., Гизатуллин Х.Н.* Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: Монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — 264 с.
7. *Рац О.М.* Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» // Економічний простір: Зб. наук. праць. — №15. — Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. — С. 275—285.
8. *Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В.* Экономическая результативность деятельности предприятий: Монографія. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. — 144 с.
9. *Хамініч С.Ю.* Конкурентоспроможність національної економіки: особливості, пріоритети та проблеми // Економіка та управління національним господарством. — 2007. — №4(70). — С. 20—25.
10. *Фатхудинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА — М. — 2000. — 312 с.

Шеремет О.О. — olsher@yahoo.com

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Сологуб О.П.*

УДК 352:334.716:664

В.В. Рябенко,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Доведено необхідність впровадження управління потенціалом підприємства в практику господарювання. Визначено основні складові управління потенціалом підприємства. Запропоновано організаційний механізм запровадження управління потенціалом.

Ключові слова: стратегічне управління, підприємство, потенціал, управління потенціалом підприємства, організаційний механізм.

The necessity of introduction of management by the enterprise's potentiality in the farming activity is proved. The main parts of the management by the enterprise's potentiality are determined. The organizational mechanism of introduction of the management potentiality is offered.

Key word: strategic management, enterprise, potentiality, the management by the enterprise's potentiality, organizational mechanism.

В умовах становлення й розвитку ринкових відносин в Україні кардинально змінюється підхід до управління підприємствами, всіма сферами їхньої діяльності. При переході до ринку виникають нові динамічні відносини між виробниками й споживачами продукції, в центр уваги висувається проблема конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства й управління цим процесом вимагають корінної зміни поглядів з урахуванням реалій української економіки. До фундаментальних питань відноситься розробка концепції управління підприємства виходячи з нової парадигми ринкових відносин.

Сучасне середовище господарювання все в більшій мірі вимагає нових управлінських технологій, за допомогою яких керівництво підприємства може одержати комплексну і системну оцінку поточного та перспективного стану і на підставі цього розробляти ефективні і результативні механізми свого розвитку.

Однією з головних задач в управлінні сучасними соціально-економічними системами є забезпечення стабільності їхнього функціонування і розвитку. Стабільність системи, її здатність до виживання і самовідтворення найбільш адекватно виражається через поняття «потенціал». Якщо система (підприємство) має дану характеристику, то це дозволяє їй підтримувати працездатний стан у досить тривалому часовому проміжку.

Проблеми дослідження формування й ефективності використання потенціалу підприємства широкі і багатогранні. Їм сьогодні присвячена велика кількість наукових праць, зокрема, таких вчених як А.Е. Воронкова, І.П. Отенко, В.В. Пастухова, О.С. Федонін, Б.Г. Шелегеда та інші. Однак багато аспектів управління потенціалом підприємства залишаються нерозглянутими.

Слід зазначити, що на українських підприємствах процес формування механізму управління потенціалом ще не досить відпрацьований. Це можна пояснити недостатністю досліджень даного питання в теоретичному і методичному плані, що визначає необхідність його подальшої розробки.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є доведення необхідності впровадження системи управління потенціалом на вітчизняних підприємствах в умовах удосконалення економічних відносин. Для цього необхідно вирішити наступні завдання: оцінити сучасний стан перспективного управління на вітчизняних підприємствах; обґрунтувати доцільність використання управління потенціалом підприємства в сучасних умовах; охарактеризувати основні складові та організаційний механізм управління потенціалом підприємства.

© В.В. Рябенко, 2010

Результати. Розвиток стратегічного менеджменту в Україні є невід'ємною частиною формування ринкових відносин. Для нашої економіки стратегічне управління є новим, незвичним явищем, що було відсутнє в умовах командно-адміністративної економіки. Очевидно, що світовий досвід стратегічного управління потребує істотної адаптації до умов зовнішнього середовища, в якій функціонують українські підприємства.

Еволюційна концепція управління в нових умовах вже не може точно відповідати природі процесів, що формують вигляд зовнішнього середовища, і визначити стратегію життєдіяльності і внутрішні можливості підприємства. Її роль неминуче зводиться до вивчення, інтерпретації і поширення досвіду передових компаній. Однак дотримання підприємствами України зарубіжного досвіду (навіть передового) в умовах гіперконкуренції може привести лише до їх консервації, тобто відставання [5].

Дане твердження свідчить про те, в нашій країні відбувається запровадження принципів та інструментарію стратегічного управління на основі тих здобутків, які були отримані в розвинутих країнах світу десятки років тому. Отже, підприємствам необхідно: по-перше, переглянути діючі підходи до управління з орієнтацією на стратегічний розвиток; по-друге, удосконалити концепцію стратегічного управління з урахуванням національних особливостей та сучасних змін в зовнішньому середовищі.

В умовах трансформації національної економіки розвиток стратегічного управління обумовлюється наступними негативними тенденціями:

- стратегічне управління є дещо абстрактною категорією, оскільки його межі нечіткі, результати важко точно оцінити, вплив на результати діяльності опосередкований;
- в сучасних умовах горизонти стратегічного управління поступово скорочуються і наближаються до тактичного рівня, що пояснюється швидкими і непередбачуваними змінами в зовнішньому середовищі;
- результати стратегічного управління дуже важко оцінити, тому що вони в основному визначені якісними показниками;
- слабкі теоретичні знання та відсутність практичних навичок у переважній кількості керівників щодо використання інструментарію стратегічного управління.

Зазначене приводить до неповного використання переваг стратегічного управління, підміни понять, формального, а не реального використання інструментів розробки та реалізації стратегії підприємства.

Основне завдання стратегічного управління підприємством, як вважає Отенко І.П., полягає у створенні потенціалу для досягнення цілей. Основною ознакою розробки й досягнення поставлених цільових орієнтирів для підприємства є потенціал [3].

Процес стратегічного управління включає чотири основних елементи: аналіз і оцінку середовища, формування, здійснення стратегії, оцінку і контроль її реалізації. На всіх чотирьох етапах об'єктом прикладання управлінських зусиль виступає потенціал підприємства. В процесі аналізу і оцінки середовища, зокрема внутрішнього, об'єктом дослідження виступає сукупність ресурсів і можливостей підприємства, тобто його потенціал. Формування стратегії передбачає здійснення заходів щодо формування потенціалу підприємства, тобто спектру можливостей для стабільного розвитку й ефективного відтворення ключових факторів успіху. Здійснення стратегії забезпечується використанням сформованих потенційних можливостей для одержання запланованих результатів.

Російські вчені виділяють два кінцевих продукти стратегічного управління: потенціал організації, що забезпечує досягнення цілей у майбутньому, і внутрішню структуру й організаційні зміни, що забезпечують чутливість організації до змін у зовнішньому середовищі [7]. Таким чином, при оцінці і контролі реалізації стратегії, окрім аналізу рівня досягнення стратегічних цілей (довгостроковий прибуток, частка ринку, конкурентоспроможність, рівень задоволення потреб споживачів, інновації, імідж тощо), необхідно оцінити створений в процесі формування і здійснення стратегії потенціал підприємства, оскільки останній виступає одним з кінцевих продуктів стратегічного управління.

Тому важливою складовою стратегічного управління виступає управління потенціалом підприємства, яке має більш конкретний характер, адаптоване до умов господарювання в нашій країні, має чіткі оціночні показники.

Мати можливість означає мати у своєму розпорядженні певний потенціал і здатності до реалізації. Управління підприємством по суті зводиться до управління його потенціалом [1]. Потенціал підприємства — головний критерій доцільності його існування. Через ріст потенціалу йде розвиток підприємства і його підрозділів, а також всіх елементів виробничо-господарської системи. Управляти процесами реалізації потенціалу — значить управляти як процесами функціонування підприємства, так і процесами його розвитку, розширюючи коло можливостей для досягнення цілей підприємства.

В сучасних умовах управління потенціалом підприємства виступає як загальноекономічний чинник раціонального споживання ресурсів та ефективного функціонування виробничої системи. Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за рівнем потенціали, часто різняться за результатами їх діяльності. Інакше кажучи, за інших рівних умов, величина результату буде тим більша, чим вдалішою буде система управління потенціалом підприємства [6].

Отже, управління потенціалом — це цілеспрямоване формування складу і структури утворюючих елементів потенціалу і встановлення взаємозв'язків між ними. Управління потенціалом підприємства спрямовується на процеси його формування, використання та розвитку. В тріаді понять «формування — використання — розвиток» формування є найбільш містким, що передає всю сукупність дій пов'язаних із забезпеченням високої результативності потенціалу підприємства. Це пояснюється наступними причинами:

1. Процес використання потенціалу підприємства має в основному тактичний характер, який пов'язаний із теперішнім часом. Його можна ідентифікувати як процес використання ресурсів підприємства та реалізації наявних на сучасному етапі можливостей у зовнішньому середовищі.

2. Процес розвитку потенціалу підприємства передбачає визначені дії щодо удосконалення, покращення, підвищення якості складових елементів та рівня ефективності їх використання. Даний процес поєднує теперішній час, протягом якого здійснюються заходи спрямовані на розвиток, і майбутнє, коли будуть отримані і оцінені результати розвитку.

3. Процес формування дозволяє поєднати всі три часові відрізки: минуле, теперішнє і майбутнє. Сучасний стан потенціалу підприємства визначається минулими діями щодо забезпечення наявності, відповідного стану та ступеня використання ресурсів та можливостей. Процес формування потенціалу розпочинається із створенням підприємства і не припиняється протягом всього часу його існування.

Основним завданням управління потенціалом підприємства є формування стратегічного потенціалу підприємства з орієнтацією на зовнішнє середовище для створення стратегічного потенціалу успіху та забезпечення довгострокових конкурентних переваг [4]. При цьому управлінський вплив повинен спрямовуватися на основні складові потенціалу: ресурси, компетенції, можливості підприємства, а також структуру потенціалу, яка характеризує взаємозв'язки між його елементами. Основною задачею такого впливу є досягнення позитивного синергічного ефекту у використанні зазначених елементів потенціалу, який буде виражатися у позитивній тенденції результатів функціонування підприємства у відповідності із цільовими настановами.

Управління потенціалом підприємства базується на процесному, системному і ситуаційному підходах. Процесний підхід дозволяє розробити механізми управління в просторі і часі у вигляді взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства.

Процеси управління потенціалом підприємства реалізуються в циклі функції управління підприємством на основі оцінки і аналізу потенціалу підприємства та зовнішнього середовища [2]. Таким функціями виступають планування, організація, регулювання, координація, мотивація, контроль, облік, які спрямовують свій вплив на потенціал підприємства як об'єкт управління.

Методологічною основою поняття «потенціал» і підприємства як складної відкритої системи є загальна теорія систем, що обумовлює використання системного підходу до управління потенціалом як системної сукупності його елементів. Ситуаційний підхід до управління потенціалом передбачає реагування на сукупність ситуацій, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, на основі принципів адаптивності, гнучкості та саморегулювання.

Однією із найважливіших проблем запровадження управління потенціалом на підприємствах є розробка організаційного механізму. В залежності від розміру підприємства, його організаційно-правової форми, диверсифікованості, територіальної розосередженості, кількості і складу структурних підрозділів управління потенціалом може здійснюватися в межах існуючої системи управління або ж через створення окремої організаційної одиниці. В першому випадку, функції управління потенціалом підприємства розподіляються між окремими керівниками, як правило найвищого рівня. На великих підприємствах доцільно створювати окремий структурний підрозділ, який може отримати назву відділу стратегічного або перспективного розвитку. Створення такого відділу передбачає здійснення відповідної реорганізації системи управління підприємством, яка вимагає проведення організаційно-правових, кадрових та інформаційних змін.

Організаційно-правові зміни передбачають визначення основних функцій та їх розподіл, обґрунтування структури підрозділу, визначення прав, обов'язків та відповідальності його співробітників, розробку положення про відділ та посадових інструкцій. Кадрові зміни передбачають відбір персоналу, його підготовку та підвищення кваліфікації в контексті формування та розвитку потенціалу підприємства. Інформаційні зміни стосуються організації інформаційного забезпечення підрозділу, розробки нових або використання існуючих методик оцінки та аналізу потенціалу підприємства, а також процесів його формування, використання та розвитку, організації моніторингу зовнішнього середовища, розробки форм документів та організації документообігу, налагодження комунікацій із іншими підрозділами всередині підприємства та різноманітними контактними аудиторіями зовнішнього оточення.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- в умовах трансформації економічних відносин, зокрема підходів до стратегічного управління, існує необхідність в запровадженні на сучасних підприємствах системи управління його потенціалом;
- формування потенціалу підприємства з орієнтацією на зовнішнє середовище є важливим завданням стратегічного управління;
- діяльність підприємства на основі управління потенціалом передбачає розробку заходів орієнтованих на якнайповніше використання потенціалу з однієї сторони і його формування та розвиток з іншої;
- управління потенціалом підприємства сприяє одержанню синергічного ефекту в цілому для всього підприємства, оскільки забезпечує взаємозв'язок, взаємодію її підрозділів і різних напрямків їхньої діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Воронкова А.Э.* Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. — Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. — 315 с.
2. *Отенко И.П.* Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание. — Харьков: Изд. ХНЕУ, 2004. — 216 с.
3. *Отенко І.П., Малярець Л.М., Іващенко Г.А.* Аналіз та оцінка потенціалу підприємства. Наукове видання. — Харків: Вид ХНЕУ, 2007. — 348 с.
4. *Пастухова В.В.* Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. — 302 с.

5. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах. Наукове видання / За заг. ред. В.С. Пономаренка, О.М. Ястремської. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. — 452 с.

6. *Стратегічне управління потенціалом підприємства*: Монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-ті / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. — Донецьк: ДонУЕП, 2006. — 219 с.

7. *Управление организацией*: учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 736 с.

Рябенко В.В. — viar_75@mail.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Заїнчковським А.О.*

*Н.С. Скопенко,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій*

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Розглянуто історичний аспект процесів злиттів та поглинань. Досліджено особливості процесу злиття та поглинання в різні періоди.

Ключові слова: злиття, поглинання, консолідація, об'єднання, інтеграція.

The historical aspect of processes and absorptions is considered. The features of process of confluence and absorption are investigational in different periods.

Key words: confluence, absorption, consolidation, association, integration.

Основні принципи розвитку компаній в сучасних умовах ринкової економіки — це економія, гнучкість, маневреність, посилена орієнтацією на експансію та зростання. Компанії прагнуть знаходити додаткові джерела укрупнення та розширення сфер і масштабів своєї діяльності, серед яких, одним з найбільш популярних, є злиття та поглинання компаній.

Злиття і поглинання (mergers & acquisitions, M&A) — стратегія зростання компанії за рахунок об'єднання двох і більше підприємств або узяття під контроль іншої компанії шляхом придбання абсолютного або повного права власності.

Дослідженню теоретичних і практичних питань різних аспектів інтеграції та об'єднання суб'єктів господарювання присвячено значну кількість праць зарубіжних науковців, серед яких необхідно відзначити: А. Александера, М. Алле, Б. Баласа, Е. Бріггема, Дж. Вайнера, П. Гохана, Ф. Герельса, У. Гордона, Д. Депамафиліс, Г. Крьомера, А. Кульмана, Р. Купера, Р. Ліпсей, А. Маршала, Дж. Мід, А. Мюллер-Армак, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Дж. Піндера, А. Предоля, Дж. Стигліца, П. Уальза, Я. Тінбергена, Дж. Фабоцці, У. Шарпа, Б. Шнейдера та ін.

Питання інтеграційного розвитку підприємств різних галузей і форм власності набули широкого висвітлення в працях відомих вітчизняних вчених, таких як: О.І. Амоша, Я.Г. Берсуцький, І.А. Бланк, С.В. Богачов, В.М. Геєць, В.І. Голіков, П.В. Дем'яненко, Л.Є. Довгань, В.А. Євтушевський, Г.В. Козаченко, М.В. Мельникова, Г.В. Назарова, Г.С. Одицова, В.В. Пастухова, А.А. Пересада, Ю.Є. Петруня, А.С. Поважний, С.А. Румянцев, І.Л. Сазонець, Л.М. Савчук, М.В. Сірош, Н.П.Тарнавська, М.Г. Чумаченко, О.М. Ястремська та ін. Завдяки проведеним ними дослідженням створена теоретична база корпоративного управління, розроблені практичні рекомендації на рівні економіки України й окремих акціонерних товариств та інтегрованих об'єднань.

Постановка завдання. Складний процес трансформації економічних відносин вимагає поглиблення теоретичних і практичних доробок щодо підвищення ефективності взаємодії учасників об'єднань в контексті інтеграційних процесів. Дослідження питань створення, організації діяльності та функціонування інтегрованих об'єднань в сучасних умовах неможливо без вивчення історичного аспекту та врахування міжнародного досвіду формування об'єднань.

Результати. Причиною злиттів та поглинань завжди виступають зміни конкурентного середовища, які стають усе більш істотними і стрімкими у міру розвитку економіки. Глобалізація, диверсифікація, технологічний прогрес, лібералізація ринків — кожен з цих чинників постійно впливає на оцінку активів компанії та прогнози її функціонування. Усі відомі у світі хвилі злиттів та поглинань так чи інакше пов'язані із вказаними чинниками. Максимальна кількість угод М&А припадає на періоди структурних змін, промислових криз та підйомів, інфляції, технологічних революцій — коли відбувається істотна організаційна перебудова економіки та переоцінка її активів.

© Н.С. Скопенко, 2010

Злиття та поглинання компаній впродовж усієї історії носили хвилеподібний характер. Можна відмітити п'ять найбільш виражених хвиль в розвитку цих процесів [2, 3]: перша хвиля горизонтальної консолідації 1887—1904 рр.; друга хвиля злиття компаній у 1916—1929 рр. (зростання концентрації); хвиля конгломератного злиття у 60-70-х роках ХХ століття; хвиля злиття у 80-х роках ХХ століття (епоха економії); злиття у другій половині 90-х років ХХ століття (епоха мегазлиттів).

Кожен з цих періодів характеризується своїми особливостями.

Під час першої хвилі у 1887—1904 рр. активізації угод по злиттям та поглинанням сприяли потреба в підвищенні ефективності, технічний прогрес, проблеми із застосуванням антимонопольного закону Шерману (США).

Більшість злиттів здійснювалися за принципом горизонтальної інтеграції (78,3 % — горизонтальні злиття, 12 % — вертикальні, 9,7 % — горизонтально-вертикальні) та призвели до зростання концентрації в металургії, на транспорті, в добувній промисловості та інших галузях економіки [2].

Хвиля горизонтальних злиттів та галузеві консолідації призвели до панування монополій практично в усіх галузях. Потім з'явилися підприємства, які можна вважати попередниками сучасних вертикально інтегрованих корпорацій.

Відмінною рисою більшості злиттів в цей період став множинний характер: в 75 % від загальної кількості злиттів було залучено, принаймні по 5 фірм, в 26 % з них брало участь 10 і більше компаній. Іноді об'єднувалися декілька сотень фірм [1, 4]. Деякі сучасні найбільші індустріальні корпорації утворилися під час першої хвилі злиттів: USX Corporation, Eastman Kodak, American Tobacco, General Electric [2, 3].

Закінчення першої хвилі злиттів було викликане множинними фінансовими шахрайствами і крахом американського фондового ринку у 1904 р.

Окремі вчені [2] протиставляють першу і другу хвилі злиттів компаній як переважно злиття в монополії та злиття в олігополії. У зв'язку з дією антимонопольного законодавства злиття компаній в галузях призводить вже не до виникнення монополії, а олігополії, тобто до домінування невеликої кількості найбільших фірм. Для цієї хвилі більше, ніж для передуючої, характерні вертикальне злиття і диверсифікація, що викликало виникнення перших великих конгломератів. Під час другої хвилі «зростання концентрації» виникли корпорації, які займають лідируюче положення і на сучасних ринках: General Motors, IBM, John Deere, Union Carbide Corporation та ін.

Друга хвиля злиттів характеризується залученням позикового капіталу для фінансування угод. Одним із популярних типів структури капіталу, що виникли, була пірамідальна холдингова компанія, в якій нечисленна група інвесторів за допомогою відносно невеликої суми інвестованого капіталу могла контролювати великі підприємства.

Друга хвиля злиттів закінчилася одночасно із крахом фондового ринку — 29 жовтня 1929 року. За часів «Великої депресії» сталося значне падіння ділової і інвестиційної впевненості, внаслідок чого були значно скорочені підприємницькі і споживчі витрати. У обстановці стрімкого загального зменшення попиту компанії прагнули лише зберегти платоспроможність, що призвело до різкого падіння кількості злиттів.

Необхідно відмітити, що під час першої і другої хвиль злиттів особливу роль відігравали інвестиційні банки, здійснюючи значний вплив на економіку. Відносно невелике число банків, які не прагнули конкурувати один з одним, контролювало велику частину капіталу, наявного для фінансування злиттів та поглинань. Значне число злиттів, що мало місце протягом перших двох хвиль, демонструє, що інвестиційні банки, як правило, підтримували діяльність компаній по злиттю.

Головні особливості третьої хвилі М&А в 60-70-х роках ХХ ст. — виникнення фінансового інжинірингу і конгломератів [2, 3]. Посилення антитрестового законодавства, спрямованого на зниження монопольних впливів шляхом обмеження на горизонтальне і вертикальне злиття, призвели до того, що єдиною альтернативою розширення бізнесу стали формування конгломератів. Конгломерати, сформовані в цей період, здійснювали свою діяльність в різних галузях і мали дуже диверсифікований асортимент продукції.

На відміну від першої хвилі злиттів, виникнення конгломератів не збільшувало галузевої концентрації та ступені конкуренції.

Обмежена кількість вільних фінансових ресурсів на ринку та підвищення попиту на кредитні кошти для фінансування злиттів призвела до зростання процентних ставок. Крім того, в цей час спостерігалось стрімке зростання фондового ринку, що забезпечило фінансування багатьох конгломератних злиттів за рахунок акціонерного капіталу.

Об'єднання компаній відбувалося з урахуванням коефіцієнта ціна/прибуток. Коефіцієнт ціна/прибуток (price/earnings ratio, P/E ratio) є відношенням ринкової ціни акції компанії до прибутку на одну звичайну акцію [2].

Компанії з високим коефіцієнтом ціна/прибуток за рахунок поглинання компаній з досить високими темпами зростання прибутку, але нижчим значенням коефіцієнта, збільшували прибуток на одну акцію об'єднаної компанії. Із зростанням об'єднаної компанії і збільшенням компаній-мішеней, виникала проблема пошуку оптимальної цільової компанії, яка не знизить ціну акції поглинаючої компанії, що в цілому призвело до уповільнення хвилі M&A [2, 3].

У той же час, переоцінка цінних паперів (цінним паперам приписується вартість, яка значно перевершує величину, обумовлену реальними економічними чинниками) призвела до падіння фондового ринку у кінці 60 років XX століття [2]. Також, необхідно відмітити, що конгломератні поглинання не завжди ефективні, що зумовлено наступним: по-перше, покупець часто переплачує за компанію-мішень; по-друге, диверсифікація виробництва в незв'язані галузі іноді знижує загальну ефективність за рахунок недостатності спеціалізованих знань і досвіду, що підтверджується законом про підвищення продуктивності в результаті спеціалізації виробництва.

У 70 роках XX століття кількість оголошень про злиття і поглинання значно зменшилась, проте цей період поклав початок ворожим поглинанням з боку великих компаній. Першим таким поглинанням було поглинання International Nickel Company (INCO) компанії ESB (раніше Electric Storage Battery Company). Хоча поглинання було невдалим з фінансової точки зору, воно підготувало ґрунт для ворожих поглинань з боку великих промислових компаній за підтримки провідних інвестиційних банків у другій половині 70 років XX століття і під час четвертої хвилі злиття.

У 80-х роках XX століття активізувалися поглинання (передусім ворожі), управлінські викупи і захоплення іноземними компаніями. Цьому сприяв розпад великих конгломератів і збільшення числа фінансових покупців. Серед особливостей четвертої хвилі, окрім збільшення ворожих поглинань з метою швидкого фінансового збагачення, необхідно відмітити наступне [2]: виникнення корпоративного рейдера (головним джерелом доходу корпоративного рейдера є виручка від спроб поглинання; організація спроб поглинання з метою продажу компанії-мішені за вищою ціною); збільшення розміру угод (на відміну від ери конгломератів, коли переважало поглинання середніх і малих підприємств, 80-і роки XX ст. стали періодом мільярдних злиттів та поглинань. Середня ціна угоди від 10 млн. дол. США у 1970 р. зросла до 200 млн. дол. США у 1989 р.; число угод розміром понад 100 млн. дол. США з 1974 по 1986 рр. збільшилося більш ніж у 23 рази; найбільші поглинання оцінюються в десятки млрд. дол. США); агресивна роль інвестиційних банків (банківські і юридичні фахівці із злиття розробили безліч інноваційних продуктів і прийомів, як для полегшення, так і для запобігання поглинанням, що підштовхувало потенційних поглиначів і компанії-цілі скористатися їх послугами; фінансування поглинань за допомогою непідтверджених облігацій); збільшена складність стратегій поглинань (виникнення інноваційних технічних прийомів поглинання й інвестування; розвиток наступальних та оборонних стратегій); збільшене використання позикового капіталу (фінансування угод за допомогою позикового капіталу дозволило невеликим компаніям здійснювати купівлі порівняно великих компаній-цілей; викуп з використанням боргового фінансування (leveraged buyout, LBO) застосовувався для перетворення публічних компаній на приватні та/або у викупах компанії менеджерами (management buyout); міжнародні поглинання (вихід компаній на міжнародні ринки за рахунок придбань національних компаній різних країн; врахування коливання курсу валют, що призводить до зміни вартості компаній і купівельної спроможності іноземних валют).

До кінця 80-х років XX ст. спостерігається уповільнення темпів економічного зростання, падіння ринку непідтверджених облігацій, який забезпечував фінансування багатьох LBO, що привело до закінчення четвертої хвилі M&A.

Глобалізація світової економіки, ліквідація торговельних бар'єрів, революція в області інформаційних технологій обумовлюють зростання економіки і викликають п'яту хвилю злиттів. Особливостями цього періоду M&A були [2, 3]: збільшена вартість угод (ера мегазлиттів, середня вартість злиття зростає з 100 млн. дол. США у 1992 р. до 400 млн. дол. США у 1999 р.); збільшення угод консолідації (так звані охоплення (roll-ups)). Фрагментовані галузі консолідуються шляхом великомасштабних поглинань компаній-консолідаторів для зниження витрат і підвищення синергії); фінансування частіше відбувалося за рахунок власного капіталу, що призвело до появи компаній з меншим борговим навантаженням; стратегічне злиття (більшість угод мотивувалося конкретною стратегією покупця (вихід на новий ринок, синергія), яка могла бути ефективніше досягнута через злиття та поглинання, чим через внутрішнє розширення); міжнародний характер угод.

Ретроспективний огляд показує, що об'єктивними умовами формування інтегрованих об'єднань є зростаючі потреби економіки та перспективи отримувати високі прибутки з меншими ризиками внаслідок функціонування консолідованих капіталів.

Інтернаціоналізація сучасної економіки зумовила домінування транснаціональних корпорацій, а глобалізація завершує створення загальносвітової «економіки корпорацій». В останнє десятиріччя світовий ринок набуває характеру олігополістичної структури. В автомобільній, аерокосмічній, комп'ютерно-програмній та інших наукоємних галузях промисловості, телекомунікаціях та ЗМІ створюються консорціуми та альянси, здійснюються злиття та поглинання, які призводять до створення інтегрованих об'єднань та суперкорпорацій.

Формування інтегрованих об'єднань є одним із найбільш ефективних шляхів реалізації глобальної стратегії розвитку господарюючих суб'єктів в сучасних умовах.

Висновки. Розвиток корпоративних злиттів та поглинань характеризуються періодами високої активності M&A, так званими хвилями злиттів. Перша хвиля включала багато горизонтальних комбінацій і консолідацій деяких галузей. У другій хвилі домінували горизонтальні злиття, але поступово збільшується кількість вертикальних злиттів. Третя хвиля стала ерою конгломератів, що характеризується поглинанням компаній з різних галузей. Для четвертої хвилі властивою є поява корпоративного рейдерства та фінансування за допомогою позикового капіталу за рахунок ринку облігацій. Специфічною особливістю для п'ятої хвилі є глобальний характер та значний розмір угод.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Владимирова И.Г.* Слияния и поглощения компаний [Електронний ресурс] / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом — 1999 — № 1 — Режим доступа до журн. : <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/03.shtml>
2. *Гохан Патрик А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; [Пер. з англ.]. — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 307 с.
3. *Депамфилис Дональд.* Слияния, поглощения и другие способы реструктуризация компаний. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / Дональд Депамфилис; [Пер. з англ.]. — 3-е изд. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — 960 с.: ил.
4. *Савчук С.В.* Анализ основных мотивов слияний и поглощений [Електронний ресурс] / С.В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом — 2001 — № 5 — С. 43. — Режим доступа до журн. : <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.shtml>

Скопенко Н.С. — skopnata@ukr.net

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

АНАЛІЗ СТАНУ СИРОВИННОЇ БАЗИ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми забезпеченості підприємств молочної промисловості України сировиною, виявлено причини скорочення обсягів виробництва молока, запропоновано шляхи подолання даних проблем.

Ключові слова: підприємства молочної промисловості, молоко.

In the article the problems of material well-being of enterprises of suckling industry of Ukraine are considered by raw material, found out reasons of cutback of productions milk, the ways of overcoming these problems are offered.

Key words: enterprises of suckling industry, milk.

Ефективність діяльності підприємств молочної промисловості залежить від зростання обсягів виробництва продукції та збільшення завантаження виробничих потужностей. Основна причина низького рівня використання виробничих потужностей та значного зменшення виробництва молокопродуктів, як показує аналіз, полягає у незабезпеченості підприємств молочної промисловості сировиною та низькою її якістю. Враховуючи темпи зростання споживання молочної продукції та недостатні об'єми виробництва молока в країні, для молокопереробних підприємств проблема сировини та сировинної бази стає все більш актуальною, оскільки є однією із основних причин зниження виробничих та фінансових результатів багатьох підприємств молочної промисловості України.

Проблемам дослідження стану забезпеченості підприємств молочної промисловості України сировиною та рівня її якості присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як Т.Л. Мостенської, М.К. Пархомця, О.А. Козак, В.П. Чагаровського та ряду інших. Водночас варто зазначити, що чинники, від яких залежить рівень забезпеченості молокопереробних підприємств сировиною, знаходяться у динамічному стані й потребують комплексного дослідження.

Постановка завдання. Одним із основних факторів, який обмежує розвиток підприємств молочної промисловості України, є поступове скорочення обсягів виробництва молока-сировини та його низька якість, що в кінцевому результаті негативно впливає на рівень конкурентоспроможності підприємств та молокопродукції. Варто зазначити, що рух України на шляху до євроінтеграції обумовлює необхідність удосконалення діяльності молокопереробних підприємств, посилення вимог до якості і безпечності молочної продукції. З метою виявлення шляхів зростання обсягів виробництва молока та підвищення його якості необхідно виявити причини, які стримують розвиток молочного скотарства в Україні, що є одним із факторів зниження ефективності діяльності вітчизняних молокопереробних підприємств.

Результати. Слід зазначити, що в дореформений період галузь молочного скотарства з усією системою переробки та збуту продукції характеризува-лась порівняно високим рівнем ефективності. Виробництво та рівень споживання молокопродуктів наближався до обґрунтованих норм. Однак, у період реформування сільського господарства відбулось практично повне руйнування організаційно-економічного механізму виробництва та переробки молока, втрачено традиції з кооперації та інтеграції в молочної промисловості.

Ситуація, яка склалася в галузі молочного скотарства та на підприємствах молочної промисловості України, характеризується, перш за все, відсутністю діючої державної підтримки виробників молока, диспаритетом цін у сільському господарстві, руйнуванням системи матеріально-технічного забезпечення.

Сучасний стан виробництва молока характеризується недостатніми обсягами. Так як виробництво молочної продукції, в першу чергу, залежить від стану молочного скотарства в країні, а молочна промисловість України протягом 1990—2000р.р. перебувала у глибокій кризі, виробництво молока в усіх категоріях господарств скоротилось вдвоє. І хоча, починаючи з 2001 р., в молочної промисловості намітилися незначні позитивні зрушення, проблема скорочення обсягів виробництва молока стає все гострішою для молокопереробних підприємств. Так, у 2008 р. вироблено 11762 тис. тонн молока, що вдвічі менше порівняно з 1990 р. (табл. 1.). Дана тенденція стабільного скорочення обсягів виробництва молока щорічно на 4—8 % продовжується і надалі, що загострює все більше з кожним роком проблему дефіциту сировини для молокопереробних підприємств [1, 2].

Таблиця 1. Виробництво молока та питома вага переробки в обсягах виробленого молока в Україні

Роки	Виробництво молока		Переробка молока промисловістю		Питома вага переробки у обсягах виробництва, %
	тис.тонн	темпи падіння, %	тис.тонн	темпи падіння, %	
1990	24508	100	18046	100	73,6
1995	17274	70,5	6066	33,6	35,1
2000	12658	51,6	3335	18,5	26,3
2001	13444	54,8	4357	24,1	32,4
2002	14142	57,7	3937	21,8	27,8
2003	13661	55,7	4413	24,4	32,3
2004	13787	56,1	5238	29,0	37,9
2005	13714	56,0	5689	31,5	41,5
2006	13270	54,6	5307	31,1	42,3
2007	12255	50,0	6029	33,4	49,2
2008	11762	48,0	5397	29,9	45,8

Джерело: дані Співки молочних підприємств України

Причиною скорочення обсягів виробництва молока є те, що за весь час незалежності України спостерігається стійка тенденція зниження поголів'я корів. За даними Державного комітету статистики, загальна кількість поголів'я корів в Україні у 2008 р. була найнижчою за останні 60 років. Фактично, поголів'я корів на початок 2009 р. складало всього лише близько 2919 тис., що на 7,1% менше показника минулого року і в 3,5 рази менше, ніж у 1990 р. При цьому в сільгоспідприємствах за останній рік кількість корів скоротилася на 8% — до 624 тис. голів, а в господарствах населення — на 5,1% — до 2295 тис. голів. Прогнози експертів також залишаються невтішними, оскільки раніше стрімкий спад надоїв молока в сільськогосподарських підприємствах компенсували господарства населення. Зараз ситуація змінюється, оскільки населення у сільській місцевості старіє і вже не в змозі вести господарство так, як декілька років тому. Потрібно враховувати і те, що доходи певної категорії жителів сільської місцевості від несільськогосподарської діяльності останнім часом помітно зросли, що дозволило їм відмовитись від утримання худоби. Таким чином, кількість селян, які можуть або хочуть виробляти молоко, найближчим часом скорочуватиметься і надалі, тому слід відзначити, що в перспективі виробництво молока в господарствах населення країни однозначно падатиме. Виходом із ситуації, яка складається в сучасних умовах на ринку молока, є сприяння розвитку крупнотоварних сільгоспвиробників. В Україні станом на початок 2009 р. налічувалося близько 6 тис. сільськогосподарських підприємств, які займаються виробництвом молока, на багатьох із яких утримується тільки декілька десятків корів та середньорічний надій не перевищує сотні тонн. Тому, як наслідок, як вже зазначалося, найближчим часом в країні в цілому не слід очікувати зростання темпів виробництва молока, але у випадку зростання

інтересу до молочного тваринництва з боку українських сільгосп-виробників стабільності в сировинній пропозиції можна досягнути вже через два–три роки. Можливість збільшення виробництва молока в країні багато в чому також залежить і від державної підтримки. Як свідчить вітчизняний досвід та досвід зарубіжних країн, без продуманої програми з відповідним фінансуванням виробництво молока навіть на рівні 2008 р. зберегти буде непросто.

Отже, як показує аналіз, до основних причин наявної кризи у молочному скотарстві та молокопродуктовому підкомплексі можна віднести наступні: руйнація старої колгоспно-радгоспної системи господарювання без створення нової системи ринкового типу; нерегульованість ціноутворення, витратний механізм господарювання, що зумовлює виробництво продукції з високою собівартістю; відставання кормової бази від потреб тваринництва.

Однією із причин спаду виробництва молока став і той факт, що молочне скотарство виявилось збитковим в Україні. За даними матеріалів господарств усіх форм власності, воно і зараз є низькорентабельним, і в ринкових умовах товаровиробник не вважає за потрібне цим займатися. Саме тому поголів'я корів поступово зменшується, про що свідчать дані таблиці 2.

Таблиця 2. Поголів'я корів за категоріями господарств, тис. гол

	Роки										
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Господарства усіх категорій, в т.ч.: сільськогосподарські підприємства, питома вага, %	8378 6192 73,9	7531 595 61,0	4958 1851 37,3	4918 1675 34,1	4716 1402 29,7	4284 1100 25,7	3953 950 24,0	3766 864 22,9	3346,7 764,7 22,8	3139,9 678,3 21,6	2919 624 21,3
господарства населення, питома вага, %	2186 26,1	2936 39,0	3107 62,7	3243 65,9	3314 70,3	3184 74,3	3003 76,0	2902 77,1	2582,7 77,2	2461,6 78,4	2295 78,7

Крім того, виробники молока та молокопереробні підприємства не пов'язані між собою жодними економічними важелями й дотримуються різних стратегій на ринку. Виробники молока прагнуть виробити і якнайдорожче реалізувати його, молокопереробні ж підприємства зацікавлені у зворотному — купити молоко за найдешевшою ціною, висуваючи при цьому відповідні вимоги до його якості. Із досвіду зарубіжних країн можна зробити висновки про те, що тенденція зменшення поголів'я корів не буде змінена в найближчі декілька років, якщо не буде відроджено крупнотоварне виробництво молока. Як показує світовий досвід, розвиток підприємств молочної промисловості в усіх розвинутих країнах тісно пов'язаний з виробництвом молока в великих фермерських господарствах, котрі налічують більше 100 корів, тому необхідно орієнтуватись на розвиток молочного скотарства у великих сільськогосподарських підприємствах з високотоварним виробництвом молока, оскільки дрібнотоварне виробництво неспроможне забезпечити належну якість сировини та рентабельність виробництва. Також для світового ринку молока і молочних продуктів характерне збільшення ємності ринку за рахунок високої товарності великих ферм. Товарність молока на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах складає близько 80 %, але так як в Україні спостерігається протилежна тенденція, яка свідчить про те, що основними постачальниками сировини є господарства населення, які близько половини виробленого молока, в свою чергу, використовують для власного споживання, суттєвого впливу на ситуацію це не справляє [3, 5] (табл. 3.).

Вищесказане свідчить про глибоку кризу молочного скотарства та створює для підприємств молочної промисловості ряд проблем, які потребують термінового вирішення.

Слід також зазначити, що ефективність виробництва молока залежить і від рівня його собівартості, рівень зниження якої можливий за рахунок підвищення продуктивності молочного стада, зростання продуктивності праці, врожайності кормових культур та раціонального використання ресурсів. До основних чинників, які впливають на продук-

тивність корів, відносять рівень та якість годівлі, умови утримання, породи й породні якості худоби, систему відтворення стада [4,5]. Також вирішальним фактором підвищення продуктивності корів є селекційно-племінна робота, яка має спрямовуватись на підвищення продуктивності корів, збільшення вмісту білка й жиру в молоці. Як свідчать результати досліджень науковців у даній сфері, породні характеристики корів забезпечують за одне покоління підвищення продуктивності корів на 300 кг в рік, при цьому період одного покоління складає 5 років.

Таблиця 3. Виробництво молока в Україні за категоріями господарств, тис.тонн

	Роки										
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Господарства усіх категорій, в т.ч.: сільськогосподарські підприємства, питома вага, %	24508 16834 76,0	17247 9443 54,7	12658 3669 29,0	13444 3636 27,0	14142 3468 24,5	13661 2680 19,6	13787 2579 18,7	13803 2579 18,7	13287 2454 18,5	12255 2179 17,8	11762 2090 17,8
господарства населення, питома вага, %	5874 24,0	7831 45,3	8989 71,0	9808 73,0	10674 75,5	10981 80,4	11254 81,6	11224 81,3	10833 81,5	10076 82,2	9672 82,2

Таким чином, на думку автора, підвищення ефективності молочного скотарства шляхом зниження собівартості виробництва молока можна досягти за рахунок раціонального використання матеріально-технічних ресурсів і поліпшення рівня господарювання, зменшення витрат праці на основі підвищення рівня механізації трудомістких процесів, удосконалення організації виробництва і управління, поліпшення якості молока та посилення контролю за його якістю.

Щодо вирішення даних проблем на державному рівні, то на подолання кризових явищ у галузі тваринництва України та підвищення конкурентоспроможності м'ясо-молочної продукції спрямована «Програма розвитку тваринництва на період до 2015 р.», розроблена УААН спільно з Міністерством аграрної політики України, згідно якої передбачено збільшити виробництво молока до 20 млн. тонн та кардинально поліпшити його якість, що надасть змогу забезпечити споживання цих продуктів на рівні фізіологічних норм.

Отже, одним із важливих шляхів збільшення обсягів виробництва молока в Україні є зростання продуктивності корів, оскільки даний показник, як свідчать дані таблиці 4, у порівнянні із зарубіжними країнами є досить низьким.

Таблиця 4. Середній удій молока від однієї корови

Країна	Виробництво молока, млн.т.		Середньорічний надій молока, кг. на 1 корову	
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.
США	82,5	83,6	9050	9165
ЄС	130,4	131,5	5677	5886
Росія	31,1	32,0	3141	3229
Україна	12,2	11,7	3447	3376

Джерело: дані Спілки молочних підприємств України

В ході аналізу стану сировинної бази підприємств молочної промисловості України доцільно звернути увагу також і на якість молока, що є одним із визначальних факторів конкурентоспроможності продукції в сучасних умовах. Актуальність питання якості на даному етапі обумовлена й тим, що Україна стала членом Світової організації торгівлі і претендує на активну торгівлю з країнами Європейського союзу. Однією із перешкод перспективи розвитку таких відносин є саме якість молочних продуктів. Саме тому питання якості сировини набуває все більшої гостроти, оскільки молоко, яке виробляється в основ-

ному господарствами населення, не відповідає міжнародним стандартам якості та надалі залишається найслабшою ланкою молочної промисловості. Відповідно, більше 70 % молока не відповідає європейським стандартам ні по складу, ні по бактеріальній безпеці. Це стосується не тільки мікробіологічної чистоти молока, але і його фізико-хімічних показників, які також є низькими [1, 5].

Вкрай негативним чинником ситуації, яка склалася, на думку автора, слід також вважати недостатнє технічне регулювання виробництва молочної сировини з метою забезпечення її якості вимогам і пріоритетам молочної промисловості, відсутність налагодженого моніторингу якості і безпеки молочної сировини і молочних продуктів, а також постійне відтермінування прийняття та введення у дію нових державних стандартів.

Таким чином, проведені дослідження дають можливість стверджувати, що в Україні нормативна база щодо якості та безпеки молока врегульована недостатньо. Регуляторними актами, які встановлюють вимоги до сирого молока, є Державний стандарт на заготівельне молоко ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги про закупівлю», Закон України «Про молоко та молочні продукти», Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини», Закон України «Про ветеринарну медицину» та ряд інших. Однак вищезазначені нормативно-правові акти містять ряд нерегульованих положень. На даному етапі розроблено проект постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Технічного регламенту «Виробництво сирого молока і управління якістю та безпекою», метою прийняття якої є адаптація нормативно-правових актів України до вимог законодавства Європейського Співтовариства та забезпечення формування внутрішнього ринку України відповідно до Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Союзом. Доцільність введення в дію даної постанови продиктована й необхідністю гармонізації українського законодавства з європейським. Дана постанова визначає обов'язкові вимоги до сирого молока та технологічних процесів його виробництва, що сприятиме підвищенню якості молока та відповідності його показників вимогам національних і міжнародних стандартів, врегулюванню відносин виробників, переробників, споживачів, дозволить контролювати технологічні процеси виробництва і первинної обробки молока, запобігатиме діям, що вводять в оману споживачів, захисту ринку вітчизняної продукції.

Висновки. Аналізуючи вищесказане, можна зробити висновок, що на обсяги і якість виробництва молочних продуктів вирішальний вплив справляють якісні і кількісні параметри сировини. Враховуючи досвід підприємств молочної промисловості зарубіжних країн та окремих вітчизняних підприємств, можна зробити висновок, що для ефективного функціонування молочної промисловості потрібна злагоджена робота всіх ланок, пов'язаних з виробництвом молока, його переробкою та доведенням продукції до споживачів. Лише у партнерстві товаровиробник і переробне підприємство в змозі вирішити проблему кількості і якості молочної сировини, оскільки від обсягу і якості заготовленого молока залежить завантаженість виробничої потужності та конкурентоспроможність продукції. Створивши умови для оцінювання вартості молока при закупівлі за вмістом білку, забруднення та іншими показниками, можна підвищити зацікавленість сільгосподарських виробників у підвищенні якості молока як сировини.

Адаптація молочної промисловості України до європейських стандартів за умов ефективного виробництва молока в Україні, забезпечення переробних підприємств якісною молочною сировиною, підвищення продуктивності діяльності товаровиробників і переробних підприємств, досягнення конкурентоспроможного рівня на зовнішньому ринку гарантуватиме ефективну діяльність молочної промисловості. З огляду на це є необхідним здійснення наступних заходів:

– підвищення уваги з боку держави та уряду до проблем підприємств молочної промисловості, вироблення єдиного підходу щодо здійснення державними органами контрольних перевірок, усунення дублювання функцій контролюючих органів;

– забезпечення розвитку промисловості за рахунок пріоритетного розвитку великотоварних спеціалізованих сільськогосподарських підприємств — виробників молочної сировини;

– покращення технологічних та гігієнічних умов виробництва молока у фермерських та особистих господарствах населення, надання їм необхідної технічної та інформаційної допомоги;

– підвищення якості молока, що заготовляється у великотоварних господарствах, до рівня європейських стандартів;

– удосконалення нормативно-правової бази, яка регулює виробництво молочної сировини, молока і молокопродуктів з метою ліквідації в ній прогалин та суперечностей і поступового наближення до європейських вимог;

– створення мережі інформування виробників молока і молокопродуктів щодо вимог, які висуваються до підприємств, що здійснюють експорт молочної продукції до держав-членів ЄС.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Козак О.А.* Український молочний сектор: тенденції та перспективи розвитку // *Агроінком*. — 2008. — № 3—4. — С. 37—41.

2. *Оперативні дані* Співки молочних підприємств України

3. *Мостенська Т.Л.* Показники стану підприємств молочної промисловості України // *Наукові праці НУХТ*. — К.: НУХТ, 2009. — № 29 — С. 91—94.

4. *Мостенська Т.Л.* Економічний механізм функціонування молочної промисловості України: (Монографія). — К.: УДУХТ, 2001. — 328 с.

5. *Пархомець М.К.* Організаційно-економічні основи розвитку молокопродуктового підкомплексу в ринкових умовах: [Монографія]. — Тернопіль: Економічна думка, 2005. — 346 с.

Мостенська Т.Л — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Зайчковським А.О.*

О.М. Соломка,
канд. екон. наук,
Національний університет
харчових технологій

СОЦІАЛЬНИЙ КОНТРАКТ ЯК ОБ'ЄКТ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ

Досліджено еволюційний розвиток теорії соціального контракту. Розроблено теоретичне підґрунтя формування національної моделі соціального захисту на базі укладання соціальних контрактів. Запропоновано низку напрямків встановлення нового суспільного договору.

Ключові слова: соціальний контракт, суспільний договір, соціальний інститут.

The evolutionary development of the theory of the social contract is explored. The theoretical base of the shaping to national model of the social protection by conclusion of the social contract is developed. The recommendations concerning the directions of the conclusion of the new social contract are offered.

Key words: social contract, social institute.

Україна впродовж останніх десятиріч перебуває у стані постійного пошуку нових найефективніших соціальних моделей.

В сучасному суспільстві спектр інститутів (соціальних, економічних, політичних тощо) — надзвичайно широкий. Протягом останніх сторіч, в індустріальну епоху, виникло безліч нових інститутів, інформаційна епоха готує їх поповнення.

Теорія інститутів, що активно розпочала свій розвиток в другій половині ХХ ст. неминуче зачіпає феномен суспільного договору.

Вивченню системи інститутів і їх впливу на хід економічного розвитку присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних економістів: Дж. Бьюкенена, Р. Беккера, Д. Норта, Д. Бела, Л. Клейна, О. Тоффлера, О. Уільямсона, Р. Мюрдала, В. Нуреева, А. Шастітко, С. Архієреєва, О. Яременко і ін.

Проблеми узгодження інтересів соціальних груп були центральними в публікаціях і практичній діяльності Ш. Фур'є, А. Сен-Симона, Р. Оуена. Їх ідеї охоплюють найважливіші сфери життя суспільства: виробництво, обмін, розподіл, виховання, навчання, побут та ін.

Створення сучасних соціальних моделей можливе, «якщо скористатися методологією побудови традиційної міфопоетичної моделі суспільного договору..., найважливіша задача якого — розумне визначення і юридичне закріплення прав власності» [2, с.61].

В цьому плані хотілося б звернутися до розгляду суспільного договору як соціального інституту, — одного з провідних в системі демократичного суспільства, в умовах правової держави і цивільного суспільства.

Ця тематика з моменту початку економічних і соціальних реформ в Україні не могла не викликати гострого інтересу, оскільки Україна декларувала вибір демократичного переходу.

Науковою новизною є теоретично обґрунтований підхід щодо необхідності реформування соціальної сфери на засадах укладання соціального контракту, зокрема в пенсійній сфері.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити стан та розробити теоретичне підґрунтя формування національної моделі соціального забезпечення на базі укладання соціальних контрактів, які забезпечують ефективну взаємодію членів суспільства і влади, розвинути ідею про прийнятність застосування контрактних відносин стосовно пенсійної системи, показати практичні шляхи впровадження і механізми реалізації такого підходу.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали наукові теорії, концепції, фундаментальні положення економічної теорії, всебічний аналіз першоджерел,

© О.М. Соломка, 2010

узагальнення вітчизняного і світового досвіду, науково-критичне осмислення напрацьованого в окресленій галузі науки і практики.

Результати. Принципи суспільного договору, що пропускається крізь призму концепції цивільного суспільства, були розроблені Жаном Жаком Руссо в XVII столітті. Згадаємо з історії, що вихідним пунктом побудови соціальних програм для всіх просвітителів була людина як природна істота, тобто ізольований індивід. Більшість просвітителів вважало, що на первісній стадії, у так званому природному стані, люди жили поза соціуму і володіли внаслідок цього необмеженими правами і абсолютною волею. Незабаром, вони зрозуміли, що така воля їм непотрібна, і що набагато вигідніше добровільно обмежити свої непомірні домагання, чим вступити у «війну всіх проти всіх» (як виражався Т. Гоббс). Так доводи розумного егоїзму підштовхують людей до укладання суспільного договору, коли вони переходять на стадію суспільного або, виражаючись мовою Руссо, цивільного стану. Ця модель знайшла свій найбільш адекватний прояв у творі Ж.-Ж. Руссо «Про суспільний договір» (1762) [1].

Сьогодні від цієї концепції залишилось лише ядро, а саме: для досягнення соціального порядку, який би задовольняв усіх або хоча б більшість, потрібні ефективні механізми узгодження інтересів окремих людей та суспільних інститутів.

Дискусія про те, як виникає і розвивається договірне право продовжується донині. Наукові розробки в області теорії соціального контракту одержали поширення наприкінці XX століття у зв'язку з практичними задачами великих соціальних реформ у розвинутих країнах і в країнах «доганяючого розвитку». На відміну від старої теорії соціального контракту (Т. Гоббс, Дж. Локк, Ж.Ж. Руссо), яка претендувала на пояснення історичного походження держави і права, нова теорія орієнтується на:

- пояснення феноменів масової поведінки і формування очікувань;
- розвиток механізмів прийняття рішень, які враховують інтереси різних груп;
- досягнення угоди між суспільними, політичними групами і владою з приводу пріоритетів розвитку.

У дослідженнях Дж. Роулза і Нобелівського лауреата Дж. Харшані розроблена методологія експертного моделювання прийнятних позицій різних груп у суспільстві по відношенню до основних соціально-економічних параметрів розвитку, зокрема, політики заробітної плати і оподаткування. До цього напрямку примикають розробки М. Олсона, М. Макгіра і Нобелівського лауреата Д. Норта з проблем податкових і майнових відносин основних груп населення і влади.

У роботах Г. Таллока і Нобелівського лауреата Дж. Бьюкенена основна увага приділена зниженню витрат протистояння в суспільстві, способам взаємного визнання існуючих у різних групах майнових і немайнових прав і розвиткові механізмів прийняття економічних рішень у державній системі.

У роботах відомого перуанського економіста Е. де Сото, який брав участь у розробці «доганяючих реформ» у деяких країнах, загальнонаціональний суспільний договір розглядається як спосіб узгодження формальних і неформальних правил і усунення адміністративних бар'єрів, що сприяє прискоренню економічного зростання.

У теорії контрактів Олівера І. Уільямсона пропонується підхід, який «орієнтований на вивчення контрактної природи економічних процесів і постулює, що будь-яка господарська проблема, яку допустимо розглядати як контрактну, може бути найпродуктивніше досліджена в контексті логіки мінімізації трансакційних витрат. Очевидно, що будь-які відносини обміну укладаються в рамки даної концепції. У випадку багатьох інших проблем, на перший погляд неконтактного характеру, їхня контрактна природа виявляється в результаті більш детального вивчення» [3, с. 51].

Зокрема, він також зазначає, що теорія контрактів може застосовуватися до трансакцій усіх типів, включаючи угоди на ринку праці [3, с. 38].

Інтерес економістів до реально існуючих контрактів також пробудили роботи Р. Коуза (у моделях загальної рівноваги були присутні тільки ідеальні контракти, у яких

усі можливі майбутні події були заздалегідь враховані). Деякі угоди можуть відбуватися миттєво, прямо на місці. Але дуже часто передача прав власності носить відстрочений характер, представляючи собою тривалий процес. Контракт у таких випадках перетворюється в обмін обіцянками. Тим самим контракт обмежує майбутню поведінку сторін, причому ці обмеження приймаються добровільно.

Контракти бувають явні і неявні, коротко- і довгострокові, індивідуальні і колективні, що мають потребу у третейському захисті або її не мають. Усе це різноманіття контрактних форм стало предметом всебічного вивчення. За неінституціональним підходом, вибір типу контракту завжди диктується необхідністю економії трансакційних витрат. Контракт тим складніший, чим складніші вступаючи в обмін блага і чим складніша структура трансакційних витрат.

Позитивні трансакційні витрати мають два важливі наслідки. По-перше, через них контракти ніколи не можуть бути повними: учасники угоди будуть нездатні заздалегідь передбачити взаємні права і обов'язки на усі випадки життя і зафіксувати їх у контракті. По-друге, виконання контракту ніколи не може бути гарантоване напевно: учасники угоди, схильні до опортуністичної поведінки, будуть намагатися ухилитися від її умов.

Як бачимо, на формування теорії соціального контракту істотний вплив мали правові і соціально-філософські доктрини природного права і соціальної справедливості, правової держави і цивільного суспільства, солідарності і субсидіарності.

Ефективний суспільний устрій має на увазі цінність загальної (або колективної) вигоди від стабільних правил гри в політиці і економіці. В умовах нового суспільного договору вигода чесного бізнесу від стабільних і справедливих правил гри буде вище, ніж його втрати, понесені при встановленні цих правил. Колективна вигода бізнесу пов'язана також з підвищенням репутації й збільшенням вартості торговельної марки, а його суспільна вигода утвориться зі зниження трансакційних витрат (у тому числі витрат опортуністичної поведінки), росту рівня довіри й контрактної культури на ринку, і тим самим відкриття можливостей для довгострокових інвестиційних проектів.

Однією з базових цінностей комплексу солідарних взаємовідносин в суспільстві є довіра, яка постає в якості ключового поняття і умов можливої співпраці між громадянами, соціальними інститутами та державою. Ф. Фукуяма вважає, що «добробут нації, як і її здатність до конкуренції, обумовлений єдиною усепроникаючою культурною характеристикою — рівнем довіри, притаманним даному суспільству...» [4, с. 129].

Сам соціальний контракт може являти собою угоду, підписану різними сторонами (наприклад, із приводу створення різних фондів надання соціальних послуг населенню, захисту прав власності тощо), так і спільно вироблений національний проект суспільного договору, що без підписання може підтримуватися різноманітними силами.

Соціальний контракт — це взаємодія громадян, що представлені через інститути громадянського суспільства, включаючи вільну економіку, та держави, з метою ефективного вирішення політичних, економічних і соціальних проблем різного рівня в рамках взаємності та відповідальності.

Так, пенсія — найважливіше джерело доходів літніх громадян. Її сутність не вичерпується матеріальним наповненням. Розмір пенсії є індикатором рівня соціальної солідарності при розподілі доходів в суспільстві. Сталий розвиток суспільства залежить певною мірою від вирішення питання про досягнення згоди поколінь щодо пропорцій споживання. Досягнення соціальної згоди вимагає наявності ціннісних установок, певного рівня організації сторін, дотримання соціальними суб'єктами правил та норм.

Отже, укладання соціального контракту між активним населенням і тими, хто в силу старості не може більше працювати, але хто в минулому сам матеріально (шляхом сплати страхових внесків) підтримував осіб літнього віку, повинно стати складовою частиною економічної діяльності суспільства.

Висновки. Установлення нового суспільного договору включає вирішення ряду ключових завдань:

1. Запуск діалогу в суспільстві й між суспільством і владою із проблем вибору та реалізації позитивного сценарію.

2. Досягнення домовленості по пріоритетах розвитку усередині економічних і політичних еліт.

3. Створення і поширення «нової філософії успіху».

4. Розробка принципових рис і найважливіших елементів нового суспільного договору, у т.ч.:

– реструктуризація економіки, усунення адміністративних бар'єрів, реформа фінансової системи;

– корінна реформа системи освіти;

– судова реформа (у тому числі забезпечення доступу до правосуддя, впровадження третейських судів) і їх практичне втілення.

5. Визначення нового місця України в системі міжнародних економічних і політичних зв'язків.

Зокрема, успіх пенсійного реформування залежить від створення в країні умов для міцного та взаємовигідного для усіх верств населення соціального контракту у сфері пенсійного забезпечення.

Проблематика реформування соціальної сфери на засадах укладання соціального контракту потребує подальшого дослідження у напрямку адаптації світового досвіду до умов вітчизняної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Руссо Ж.Ж.* «Об общественном договоре, или принципы политического права» / Перевод с франц. А.Д. Хаятина и В.С. Алексеева–Попова — М.: «КАНОН-пресс», «Кучково поле», 1998. — 416 с.

2. *Тимофеев Л.* Общественный договор «ноль прав собственности» и теневой порядок (микроэкономическое моделирование) // Вопросы экономики. — 1999. — №4. — С. 61—78.

3. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. — 702 с.

4. *Фукуяма Ф.* Доверие, социальные добродетели и созидание благосостояния. В кн.: Новая постиндустриальная волна на западе. Антология // Под ред. В.Л. Иноземцева — М.: Academia, 1999. — С. 123—136.

Соломка О.М. — olga_solomka@ukr.net

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Зайнчковським А.О.*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РЕСУРСНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Розглянуто методичні підходи до формування інвестиційної програми підприємства в умовах обмежень інвестиційних ресурсів: обмеження за граничною вартістю інвестиційних ресурсів та за їх загальним обсягом.

Ключові слова: інвестиційні проекти, інвестиційна програма, обмеженість інвестиційних ресурсів, гранична вартість інвестиційних ресурсів, внутрішня норма рентабельності.

The methodical approaches of the forming of investing program of enterprise dealing with the limitation of investing resources are examined: the limitation of marginal cost of investing resources and of its general volume.

Key words: investing projects, investing program, limitation of investing resources, marginal cost of investing resources, internal rate of return.

При управлінні вибором інвестиційних проектів та формуванні програми реальних інвестицій виникає ряд проблем методичного характеру, невирішеність яких призводить до складності прийняття інвестиційних господарських рішень в практичній діяльності підприємств. Йдеться про такі проблеми: неоднозначність підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів та до системи основних критеріальних показників і обмежень; збалансування інвестиційної програми за параметрами рівня доходності, ризику і ліквідності; забезпечення зв'язку інвестиційної програми з виробничою та фінансовою програмами підприємства тощо.

Огляд публікацій в економічній науковій періодиці та інших авторських і колективних видань стосовно методичних підходів до оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів засвідчує про відсутність явних теоретичних розбіжностей [1—4], але немає однозначних рішень стосовно методичного забезпечення порівняльності інвестиційних проектів за сукупністю розрахованих показників з метою остаточного відбору інвестиційних проектів до інвестиційної програми підприємства. Проблемним є також урахування такої параметричної характеристики інвестиційної програми як забезпечення додаткових обсягів операційної діяльності. Але якщо методичне вирішення цієї проблеми можливе [1, 2], то інвестиційні рішення з відбору інвестиційних проектів до інвестиційної програми обтяжуються такою практичною і методичною проблемою як врахування ресурсних обмежень, а саме: врахування ліміту загального обсягу інвестиційних ресурсів та обмежень середньозваженої вартості інвестиційних ресурсів (останні є одночасно і критерієм відбору, зокрема, джерел запозичення інвестиційних ресурсів).

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розроблення основних методичних підходів до формування інвестиційної програми підприємства в умовах обмежень інвестиційних ресурсів. Дану проблему можна деталізувати таким чином: обмеження за граничною вартістю інвестиційних ресурсів та обмеження за загальним обсягом інвестиційних ресурсів.

Результати. На різних етапах розвитку в залежності від певної стадії життєвого циклу підприємство має різновекторні можливості та потреби щодо інвестиційних ресурсів [1, 2, 5]. Як правило, максимальні потреби в інвестиційних ресурсах існують на початкових стадіях життєвого циклу (зародження та зростання), а також на етапі старіння — з метою відродження, перепроєктування бізнес-процесів тощо. В той же час наявність власних коштів для інвестування та доступні можливості щодо залучення та запозичення

у підприємств найбільші на етапі їх розквіту та зрілості. На даному етапі у підприємств можуть виникати також певні потреби в інвестиційних коштах, зокрема, з метою територіальної чи галузевої диверсифікації своєї діяльності. Отже, на будь-якому етапі життєвого циклу підприємство незалежно від власних фінансових можливостей, але з урахуванням стратегічних намірів, має потребу в певних обсягах додаткових інвестиційних ресурсів.

Якщо реалізація інвестиційних проектів пов'язана з використанням запозиченого капіталу, то виникає проблема формування інвестиційної програми підприємства в умовах обмежень середньозваженої вартості інвестиційних ресурсів. При цьому обсяги та вартість запозичення капіталу зростають при розширенні обсягів інвестиційної діяльності. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення граничної вартості інвестиційних ресурсів (ГВІР). Під даним показником розуміють рівень вартості кожної нової одиниці додатково запозиченого підприємством інвестиційного ресурсу. Концепція формування ГВІР базується на тому, що на початкових стадіях діяльності підприємства запозичення та залучення інвестиційних ресурсів відбувається з найбільш низькою вартістю; у процесі свого розвитку підприємство змушене запозичати інвестиційні ресурси з більш високим рівнем вартості. Тобто з розвитком підприємства і запозичення ним все більших обсягів інвестиційних ресурсів показник граничної їх вартості постійно зростає, що ускладнює процес відбору інвестиційних проектів до інвестиційної програми підприємства. Вихідні позиції для вирішення даної проблеми такі: інвестиційні проекти є незалежними, чітко визначені показники граничної вартості інвестиційних ресурсів (ГВІР) при збільшенні обсягів додатково запозиченого капіталу, визначені показники внутрішньої ставки доходності (ВСД) за проектами. В цьому випадку формування інвестиційної програми здійснюється в такій послідовності: здійснюється ранжування інвестиційних проектів за показником ВСД на регресійній основі: перша позиція відповідатиме найбільшому значенню ВСД (яке є найкращим); визначаються необхідні обсяги запозичення інвестиційних ресурсів по кожному проекту; здійснюється ранжування додатково запозичених джерел інвестиційних ресурсів за показником граничної вартості інвестиційних ресурсів (ГВІР) на прогресійній основі; в даному випадку на першій позиції стоятиме джерело інвестиційного ресурсу з найменшим (найкращим) значенням ГВІР; визначаються можливі обсяги запозичення по кожному джерелу інвестиційних ресурсів; здійснюється поступовий відбір джерел запозичення для ранжованого списку інвестиційних проектів на підставі співвідношення показників ВСД та ГВІР за критерієм:

$$\text{ВСД} : \text{ГВІР} \rightarrow \max$$

при обмеженні $\text{ВСД} : \text{ГВІР} > 1$.

При досягненні співвідношення ВСД і ГВІР рівного одиниці подальший відбір джерел запозичення припиняється, оскільки використання наступного ресурсу буде уже не ефективним.

Усі інші проекти та джерела запозичення відходять до так званої «зони неефективності запозичення інвестиційних ресурсів». Описану вище послідовність відбору інвестиційних джерел на практиці доцільно здійснювати у вигляді робочої таблиці (див. нижче). Слід зауважити, що можливі варіанти запозичення, коли ресурси з одного джерела використовуються на декілька проектів і навпаки: для одного проекту потрібно використовувати декілька джерел запозичення.

Таким чином вирішується перша проблема інвестиційно-ресурсного обмеження інвестиційної програми підприємства, а саме: відбір проектів до інвестиційної програми з урахуванням граничної вартості інвестиційних ресурсів (в порівнянні з внутрішньою ставкою доходності проектів), що забезпечує ефективність запозичень.

Але на тлі вирішення даної задачі може виникнути ще одна проблема ресурсного характеру. Звісно, що обсяги власних інвестиційних ресурсів у підприємств обмежені, а обсяги запозичень капіталу на певному етапі можуть негативно позначитись на стані фінансової стійкості та платоспроможності. Цим негативним проявам можна запобігти, якщо ввести в запропоновану модель (див. табл.) обмеження по можливих (допустимих) обсягах запозичення інвестиційних ресурсів (МОЗІР). Тоді загальні обмеження будуть такі:

Модель відбору інвестиційних проектів до інвестиційної програми підприємства з урахуванням обмеження загальною вартістю інвестиційних ресурсів

Інвестиційні проекти (П)	ВСД інвестиційних проектів	Потреба в інвестиційних ресурсах (ІР)		Джерела інвестиційних ресурсів (ДІР)	Гранична вартість інвестиційних ресурсів (ГВІР)	Обсяги додаткового запозичення інвестиційних ресурсів (ОДІР)		Співвідношення ВСД : ГВІР
		по проектах	наростаючим підсумком			задержавками	наростаючим підсумком	
П ₁	ВСД _{1max}	ІР ₁	ІР ₁	ДІР ₁	ГВІР _{1min}	ОДІР ₁	ОДІР ₁	ВСД ₁ : ГВІР ₁
П ₂	ВСД ₂	ІР ₂	ІР ₁ + ІР ₂	ДІР ₂	ГВІР ₂	ОДІР ₂	ОДІР ₁ + ОДІР ₂	ВСД ₂ : ГВІР ₂
...
...	ВСД : ГВІР ≤ 1
...
П _n	ВСД _{nmin}	ІР _n	$\sum_{i=1}^n \text{ІР}_i$	ДІР _n	ГВІР _{nmax}	ОДІР _n	$\sum_{j=1}^n \text{ОДІР}_j$	ВСД _n : ГВІР _n
Зона неефективності запозичення інвестиційних ресурсів								

$$\begin{aligned} \text{ВСД} : \text{ГВІР} &> 1; \\ \Sigma \text{ОДІР} &\leq \text{МОЗІР}. \end{aligned}$$

Тобто відбір інвестиційних проектів до інвестиційної програми підприємства може бути припинений не лише за умови, що співвідношення внутрішньої ставки доходності проектів та граничної вартості інвестиційних ресурсів менше або дорівнює одиниці, але й раніше: коли обсяги додаткового запозичення інвестиційних ресурсів (ОДІР) досягнуть критичної межі — можливих обсягів запозичення інвестиційних ресурсів (МОЗІР).

Висновки. Формування інвестиційної програми підприємства, а саме: відбір інвестиційних проектів, повинне здійснюватись збалансовано з урахуванням різних параметрів, серед яких є обмеження ресурсного характеру: за граничною вартістю інвестиційних ресурсів та за лімітом загального їх обсягу. Останній визначається з урахуванням показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємства і є обмежуючим чинником. Обмеження за граничною вартістю інвестиційних ресурсів слід поєднувати з показником внутрішньої ставки доходності шляхом їх порівняння, що буде критеріальним обмеженням, яке забезпечуватиме ефективність відбору джерел інвестиційних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. — 552 с.
2. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. — 480 с.
3. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарёв, А.Н. Ляшенко. — К.: Либра, 2003. — 280 с.
4. Управління інвестиціями на підприємстві / [Козаченко Г.В., Антипов О.М., Ляшенко О.М., Дібніс Г.І.]. — К.: Либра, 2004. — 368 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.

УДК 334.716:332.155(477)

Л.І. Стешенко
Національний університет
харчових технологій

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Підприємства харчової промисловості є центральною ланкою продовольчого ланцюга, в рамках якого значною мірою формується інтегральна ефективність його функціонування.

В останні роки дослідженню проблем результативності і ефективності розвитку підприємств харчової промисловості в регіонах приділяється недостатня увага. А дані питання є надзвичайно актуальними. На матеріалах підприємств Волинського регіону узагальнено існуючі проблеми і обґрунтовано шляхи підвищення результативності та ефективності їх розвитку.

Ключові слова: *результативність, ефективність, харчова промисловість, економічна ефективність, соціальна ефективність, екологічна ефективність, регіональна ефективність.*

The food industry enterprises are the central link of food chain, in the frames of which the joined effectiveness of its functioning is formed. During recent years less attention is paid to the problem of the effectiveness and the efficiency of the development of food industry enterprises in the regions. And the given questions are of current interest. The existing problems are generalized and the ways of improvement of the effectiveness and the efficiency of their development are grounded on the materials of the enterprises of Volyn region.

Key words: *effectiveness, efficiency, food industry, economic effectiveness, social effectiveness, ecological effectiveness, regional effectiveness.*

Одним із важливих напрямів виходу з економічної кризи, в якій опинилося народне господарство України, є забезпечення прискореного розвитку пріоритетних секторів і галузей економіки, забезпечення докорінного підвищення ефективності їх функціонування на основі впровадження сучасних науково-технологічних інноваційних моделей їх розвитку.

Питання ефективності завжди були в центрі уваги багатьох наукових досліджень. Це пояснюється прямою залежністю рівня розвитку економіки від значень показників ефективності виробництва. Ефективність виробництва є найважливішою узагальнюючою характеристикою результативності суспільного виробництва, яка відображає відношення величини створених споживних благ до сукупних витрат суспільної праці.

За влучним визначенням М.В.Ніколаєва, «ефективність є однією з важливих категорій і в той же час ключовим поняттям господарської практики. У ній виражається сукупність найбільш загальних, істотних і стійких зв'язків і стосунків з приводу отриманих результатів господарської діяльності і вироблених в її ході витрат, втілюється узагальнений підсумок використання чинників виробництва, якості і плідності їх з'єднання [1].

На думку деяких економістів ефект може визначатися приростом національного доходу, чистого прибутку або продукції, зниженням собівартості продукції, робіт або послуг та іншим. Результатом соціального ефекту є покращення умов праці, збереження навколишнього середовища і здоров'я людини. Вони стверджують, що, оскільки ефект буває економічним і соціальним, то визначається економічна ефективність і соціальна ефективність [2].

Постановка завдання. Ефективність розвитку харчової промисловості, так само як і загальна ефективність виробництва, має різноманітні види прояву, кожен з яких характеризується своїм специфічним змістом, формами відображення та методичними прийомами кількісного виміру. З огляду на особливості харчової промисловості як галузі народного господарства, які полягають, перш за все, у високій матеріаломісткості та

виключній соціальній значущості її кінцевої продукції, основними видами ефективності розвитку харчової промисловості в залежності від отриманих ефектів (результатів) є економічна, соціальна і екологічна ефективність [3].

Результати. Економічна ефективність являє собою результативність господарської діяльності підприємств харчової промисловості, яка характеризується співвідношенням отриманого економічного ефекту (чистої, товарної, валової продукції, прибутку) до витрат факторів та ресурсів, які викликали цей результат [4].

Соціальний ефект від результатів підвищення ефективності розвитку харчової промисловості виявляється в поліпшенні здоров'я, підвищенні працездатності та тривалості життя населення, а також в рівні загального професійного розвитку працівників галузі, тощо. С точки зору суспільних інтересів соціальна ефективність розвитку харчової промисловості характеризує рівень задоволення потреб населення в продуктах харчування в кількісному і якісному відношенні, який може бути визначений шляхом порівняння фактичного рівня споживання продуктів харчування з науково обґрунтованими нормами за загальним обсягом споживання в кілокалоріях та в розрізі основних продуктів харчування.

Екологічна ефективність розвитку харчової промисловості характеризує спроможність галузі забезпечити раціональне використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу, а також нормальне відтворення життєдіяльності і працездатності населення завдяки виробництву нешкідливих для здоров'я, екологічно чистих продуктів харчування і продуктів, які підвищують стійкість людського організму до негативних факторів навколишнього середовища. Рівень екологічної ефективності розвитку харчової промисловості зумовлюється техніко-економічними показниками підприємств, особливостями їх територіальної організації, характером діючих очисних споруд, специфікою технологічних процесів виробництва [5].

Регіональну ефективність розвитку харчової промисловості можна визначити як рівень доцільності і раціональності її розвитку в певних регіонах, який забезпечує повну і досконалу переробку сировинних ресурсів з максимальним виходом високоякісної кінцевої продукції при найменших виробничих видатках і мінімізації навантажень на природно-ресурсний потенціал і навколишнє природне середовище, а також задовольняє потреби населення в основних продуктах харчування місцевого виробництва [6].

Забезпечення сталого, ефективного, збалансованого і пропорційного розвитку харчової промисловості є одним з головних завдань державної економічної політики, реалізація якого виступає основною умовою не тільки задоволення потреб внутрішнього ринку в продовольчих товарах, але й за наявності відповідних можливостей — формування потужного їх експортного потенціалу.

Харчова промисловість є однією з пріоритетних галузей економіки і Волинського краю. П'яту частину промислової продукції області виготовляють підприємства з виробництва харчових продуктів та напоїв.

Луцький спиртогорілчаний комбінат, як одне з найстаріших підприємств м. Луцька є його візитною карткою, адже вважається одним з небагатьох у Західному регіоні України, який має повний технологічний цикл виробництва спирту і горілки.

Комбінат включений до переліку підприємств, що не підлягають приватизації та, зберігаючи державну власність, структурно входить до Державного концерну спиртової та лікеро-горілчаної промисловості (концерн «Укрспирт») і за обсягом виробництва горілки та горілчаних виробів займає провідні позиції серед аналогічних державних підприємств галузі.

Сьогодні комбінат виробляє спирт етиловий зерновий 3-х сортів якості (Вищої очистки, «Екстра», «Люкс»), які за висновками Центральної дегустаційної комісії спиртової та лікеро-горілчаної промисловості України постійно входять у трійку найкращих серед підприємств-виробників галузі.

Виробництво спирту здійснюється по безвідходній технології, що дозволяє додатково забезпечувати також і виробництво попутної продукції, зокрема, вуглекислоти, барди, а також ефірів та сивушного масла.

Кінцевим продуктом у виробничому циклі є горілка та горілчані вироби. Сьогодні комбінат виробляє більше 30 видів горілчаних виробів власної розробки. Вся продукція проходить багатоступеневу систему фільтрації, а якість ретельно контролюється на усіх стадіях виробництва.

Про високий рівень якості та конкурентоспроможності виробів свідчить і те, що продукція комбінату сертифікована Волинським державним підприємством «Волиньстандарт-метрологія», а також вагомим здобутком у 2004 році було впровадження системи управління якістю згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 9001-2001.

Аналізуючи основні техніко-економічні показники роботи комбінату за 2005—2009 рр, можна зробити висновок про те, що за даний період на результати роботи впливали різні об'єктивні та суб'єктивні фактори, які в ряді випадків мали як позитивний та і негативний вплив. Зокрема, відбувалося зростання обсягів виробництва продукції в 2005, 2006 роках, але з 2007 року цей показник пішов на спад. (рис. 1).

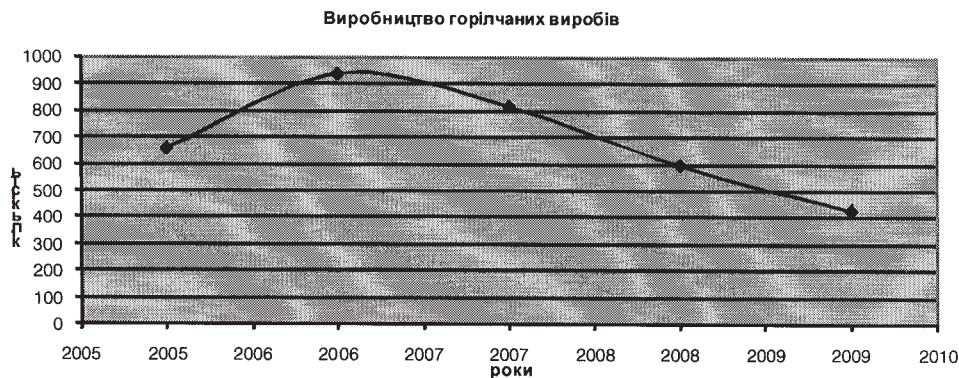


Рис.1. Обсяги виробництва горілчаних виробів

В той же час, спостерігалися коливання щодо виробництва спирту. У 2005 році було вироблено 282 тис. дал., у 2006 — 362 тис. дал., з 2007 року виробництво етилового спирту зменшується і в 2009 році становить — 208 тис. дал. Майже, аналогічна ситуація склалася і у виробництві вуглекислоти.

З 2005, зважаючи на негативну дію зовнішніх чинників, і зокрема, зростання цін на ринку зерна, відбувалося зростання собівартості спирту та горілки (таб.1)

Таблиця 1. Аналіз собівартості виробництва горілки та спирту на ДП Луцький СГК за 2005—2009 рр.

		2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту 2005/2009, %
Номінальна виробнича собівартість 1 дал спирту	грн.	20,30	25,53	36,20	45,64	46,97	43,21
Повна собівартість 1 дал горілки	грн.	37,38	46,38	58,89	73,8	112,99	33,08

*складено і розраховано за даними статистичної звітності ДП Луцький спиртогорілчаний комбінат 2005—2009 рр.

В кінцевому підсумку це призвело до зниження фінансових результатів — чистий прибуток склав лише 648 тис.грн. у 2008 році (в 2007 р. — 794 тис.грн..). В 2009 році за рахунок впровадження нових технологій даний показник збільшився на 68,6%.

Аналіз фінансових показників роботи ДП Луцький СГК за 2005—2009 рр. свідчить про щорічне зростання чистого доходу від реалізації продукції. Особливо ріст відбувся у 2006 році на 65,3% в порівнянні з 2005 роком, Збільшення чистого доходу від реалізації продукції, незважаючи на підвищення собівартості, дозволило значно підвищити валовий прибуток (табл.2).

Таблиця 2. Аналіз валового прибутку та чистого доходу на ДП Луцький СГК за 2005—2009 рр.

		2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту 2005/2009, %
Валовий прибуток	тис.грн	9250	13591	15000	17698	25364	36,46
Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн	29231	45986	47734	48066	50057	58,39

*складено і розраховано за даними статистичної звітності ДП Луцький спиртогорілчаний комбінат 2005—2009 рр.

Таке покращення зумовило зростання чистого прибутку.

За рахунок покращення ситуації з розрахунками за послуги (дебіторська заборгованість у 2009 знизилась порівняно з 2008 роком з 18983 тис. грн. до 15048 тис. грн.), а також за рахунок залучення позикових коштів вдалося ліквідувати заборгованість підприємства за реструктуризованими податками минулих років (переважно акцизний збір).

Отже, проведений аналіз основних фінансових показників роботи підприємства дає змогу зробити висновок, що його робота протягом аналізованого періоду була нестабільною, особливо у 2005 році, коли чистий прибуток був на нижчому рівні ніж у 2006—2009 рр. та дещо зросла кредиторська заборгованість. Певною мірою це було пов'язано з мобілізацією грошових коштів на погашення реструктуризованої податкової заборгованості минулих років та нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції в ході конкурентної боротьби на горілчаному ринку.

Підтримання поточної платоспроможності вимагало залучення додаткових джерел поповнення оборотних коштів, що призвело до нарощення кредиторської заборгованості у 2007 році порівняно з попереднім роком. Відповідно і ефективність роботи у 2007 році була нижчою ніж у 2005 та 2006 рр. На майбутнє підприємству, щоб уникнути ситуації, що виникла у 2007 році, необхідно шукати не лише додаткові джерела поповнення коштів, але й зменшити витратність діяльності.

Перспективи покращення фінансового стану та результатів роботи комбінату обумовлюються подальшим використанням внутрішніх резервів зниження собівартості продукції (проводяться роботи по реконструкції спиртового виробництва), розширення збутової мережі за рахунок активізації маркетингової діяльності, покращення розрахунків з дебіторами та кредиторами, зваженої кредитної політики.

Достатня забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці має велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва. Частково, і від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами і ефективного їх використання залежать обсяги і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання обладнання, машин, механізмів і як результат обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників.

За рахунок модернізації та автоматизації виробництва, на комбінаті спостерігалось зменшення кількості працюючих, але з 2007 року цей показник є стабільним. В свою чергу позитивним у роботі підприємства є щорічне збільшення середньомісячної заробітної плати, яка у 2008 році складала 2175 грн., але в зв'язку з погіршенням економічної ситуації в 2009 році даний показник зменшився до 1971 грн.

Враховуючи те, що зменшення чисельності відбувалося в умовах постійного нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції, а також покращення фінансових результатів роботи підприємства, то таку зміну можна вважати позитивною, адже підприємство за рахунок впровадження нових інноваційних технологій покращує умови праці робітників

Аналіз основних показників роботи підприємства свідчить про наявність позитивних тенденцій, що свідчить про можливість підприємства суттєво покращити результати роботи за умова підвищення ефективності управління виробничими ресурсами.

Висновки Ефективність розвитку підприємств харчової промисловості є складним багатозначним поняттям, основу якого складають економічний, соціальний та екологічний види ефективності. Головною проблемою розвитку підприємств в умовах мінливої економічної ситуації є відпрацювання механізмів її ефективного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Лігоненко Л.О.* Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління підприємством//Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №10 ст.208—216
2. *Березівський П.С., Онисько С.М., Садура О.Б.* Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: ста, проблеми, перспективи.-Львів,2007.-167
3. *Основи економічної теорії: Посібник/* за ред. С.В.Мочерного. — К.: Академія, 2001. — 471.
4. *Салига С.Я., Салига К.С., Кирилова Л.І.* Теоретичні засади оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємств.-Запоріжжя,2007. — 52
5. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
6. *Бойчик І.М.* Економіка підприємства. Навчальний посібник. — К.: Атіка, 2002. — 480
7. *Статистична звітність ДП Луцький спиртогорілчаний комбінат за 2005 — 2009 рр.*

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Крисановим Д.Ф.*

Л.М. Стиренко,
канд. екон. наук,
М. Тіху
Національний університет
харчових технологій

СТРАТЕГІЧНІ ТА ТАКТИЧНІ РІШЕННЯ В АНТИКРИЗОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

*Проаналізовані підходи прийняття
тактичних та стратегічних управлінських
рішень в умовах розгортання кризи на
підприємствах*

Ключові слова: криза, антикризовий
менеджмент, тактичні рішення, страте-
гічні рішення.

*Analysed approaches of decision-ma-
king administrative tactical and strategic
in the conditions of development of crisis
on enterprises.*

Key words: crisis, antycrisis manage-
ment, tactical decisions, strategic decisions.

Загострення економічної ситуації, фінансова криза, зростання неплатежів вимагають від керівництва підприємств, навіть у тому разі, якщо підприємство має позитивні результати діяльності, здійснення постійних антикризових заходів, спрямованих на утримання підприємства у стані ефективної діяльності та забезпечення пом'якшення негативного впливу зовнішнього середовища на показники його роботи.

Невідповідність стратегії змінам зовнішнього середовища частіше за все стає причиною погіршення фінансового стану підприємств та втрати ним ринкових позицій.

Постановка проблеми. Науковці вважають, що будь-яку ситуацію, до якої менеджмент підприємства не готовий можна охарактеризувати як критичну. Тому зменшення ризику входження підприємства в кризу може бути досягнуто шляхом постійного моніторингу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища та забезпечення ефективних управлінських дій, спрямованих на підтримку діяльності підприємства на конкурентоспроможному рівні.

Діяльність керівництва будь-якого підприємства повинна бути спрямована на уникнення, або в разі виникнення, на подолання кризи. Тому часто говорять про те, що стратегія підприємства має бути антикризовою. Такий підхід забезпечить найбільш повне врахування негативної дії чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Результати. У антикризовому управлінні провідне значення відіграють стратегії управління як на загально організаційному рівні, так і на рівні окремих структурних підрозділів.

Антикризове управління має бути спрямоване на з'ясування причин кризи та визначення шляхів її подолання.

Причиною кризи на підприємстві можуть бути як внутрішні чинники (відповідність складових внутрішнього середовища потребам ринку), так і чинники зовнішнього середовища, які визначають критерії відбору та ефективності діяльності кожного підприємства з позиції відповідності пропозиції (товарів та послуг) ринковому попиту.

Розвитку кризової ситуації сприяють фактори зовнішнього впливу до яких відносять: стан національної економіки (дія проявляється у кризовій ситуації через подорожчання кредитних ресурсів, зростання податкового тиску, зменшення обсягів виробництва в наслідок падіння сукупного попиту як результат зменшення покупної спроможності); політичні чинники (прояв дії: погіршення інвестиційного клімату, вивіз капіталу із країни); правові чинники (прояв дії у: підвищенні підприємствами монополістами доходів за рахунок підвищення цін на продукцію, відсутності правової бази для обмеження монополізації ринку, дотриманні рівних умов господарювання для різних суб'єктів, правових обмеженнях виходу на зовнішній ринок, відсутності законодавчої бази щодо запобігання рейдерству); соціальні чинники (прояв

відбувається як результат зниження соціального захисту населення, зростання економічної злочинності, високого рівня корумпованості); інноваційний розвиток (прояв дії: гальмування розвитку та впровадження інновацій, обмежене фінансування наукових досліджень, зниження рівня конкурентоспроможності продукції, відсутність інноваційної продукції, зростання витрат на виробництво продукції у зв'язку зі зростанням ресурсомісткості продукції).

Якщо підприємство не може впливати на дію зовнішніх чинників, то дія чинників внутрішнього середовища, цілком контролюється підприємством. Кожна із складових внутрішнього середовища підприємства може стати як причиною розвитку кризи, так і чинником, який її стримує. До чинників зовнішнього середовища відносять: цілі, задачі, технології, організаційну структуру та персонал. Кожний із визначених чинників може викликати як позитивний розвиток підприємства при чіткій відповідності можливостям підприємства, так і стати чинником, що обмежує його розвиток і навіть викликає порушення в системі управління. До причин, які викликають кризовий стан підприємства відносять: встановлення не адекватних потенціалу підприємства та стану зовнішнього середовища цілей, призводить до втрати ринкових позицій, обмеження доходу та чистого прибутку підприємства, що в свою чергу може викликати відмову власників від діяльності та перепродаж активів підприємства. Встановлення узгоджених цілей структурних підрозділів призводить до розбалансування дій в середині підприємства та викликає внутрішньо організаційні конфлікти; організація діяльності підприємства забезпечує чіткий розподіл відповідальності, повноважень та узгодженість дій структурних підрозділів та окремих структурних одиниць. Якщо відбувається розбалансованість в середині організації, то виникає потреба у додаткових ресурсах для її ліквідації. Крім того, відсутність належної організаційної побудови та налагоджених комунікацій і інформаційних потоків викликає додаткові витрати, випуск неконкурентної продукції та втрату споживачів; задачі кожного виконавця, кожного структурного підрозділу повинні бути орієнтовані на досягнення загально організаційної цілі. Якщо такого в організації не забезпечено, то виникають проблеми зайвих витрат, підвищена конфліктність, додаткові втрати; технологія виробництва продукції та надання послуг може стати як чинником, який формує конкурентні переваги, так і чинником, що викликає додаткові втрати підприємства, зростання собівартості продукції та випуск продукції, яка за споживчими властивостями та характеристиками якості, ціни, дизайну не відповідає вимогам споживача; персонал підприємства відіграє суттєву роль у забезпеченні ефективної діяльності. Але у окремих випадках він може стати чинником, який буде сприяти створенню кризової ситуації на підприємстві. Причинами цього можуть бути підвищена конфліктність особи (особливо небезпечно це у разі такої характеристики для керівників), відсутність достатнього рівня кваліфікації, некомпетентність при прийнятті рішень тощо.

Для згладжування та запобігання розвитку кризових ситуацій на підприємствах розробляють антикризову стратегію, яка дозволяє або мінімізувати, або уникнути дії чинників, що спричиняють розвиток кризової ситуації на підприємстві. Основою формування антикризової стратегії має стати детальний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою виокремлення чинників, що викликають створення кризової ситуації.

Своєчасна діагностика чинників зовнішнього та внутрішнього середовища є основою забезпечення вибору правильної антикризової стратегії. Оскільки, для забезпечення виходу підприємства із кризи необхідно визначити причини, які її викликали, то виникає потреба побудови причинно-наслідкового ланцюга: прояв кризи — причини, що її викликали, — можливості згладжування або усунення причин кризового стану.

При формуванні антикризової стратегії доцільно розглянути всі фактичні показники, що характеризують існуючий стан реалізації стратегії підприємства, і лише при з'ясуванні відхилень від запланованих параметрів, розробляти антикризові заходи. Оскільки будь-яке відхилення фактичних показників від запланованих, може стати ознакою розвитку кризи на підприємстві.

Основними параметрами, що визначають ефективність стратегічного розвитку підприємства, виступають: досягнення стратегічних цілей, конкурентний статус підприємства, обсяги реалізації, обсяги ринкового сегмента, фінансовий стан підприємства тощо.

Найчастіше для визначення ефективності стратегічного розвитку використовують матричні аналізи: SWOT-аналіз, ABC-аналіз, XYZ — аналіз, BCG-аналіз та ін. Залежно від можливостей підприємства обирається найбільш придатний для використання аналіз. Але в цьому разі головна проблема — правильна інтерпретація одержаних результатів. Оскільки помилки при розрахунках та визначенні можливих стратегічних альтернатив розвитку можуть стати причиною іще більшого погіршення ситуації на підприємстві.

Неодмінною умовою для визначення потенційних можливостей розвитку підприємства стає конкурентний аналіз, який дозволяє співставити параметри розвитку підприємства та найбільших конкурентів з позиції цінової політики, розміру витрат. Такий аналіз доцільно робити за методом «ланцюга цінностей». В цьому разі досліджуються параметри: матеріального забезпечення, виробництва, товароруху, маркетингу та продаж, обслуговування, технологічного розвитку, управління персоналом, стану інфраструктури.

Ланцюг цінностей відображає процес створення цінності товару та дозволяє визначити зв'язки між окремими видами діяльності які створюють прибуток.

Кризовий стан підприємства вимагає від менеджерів низки нетрадиційних заходів. Правильне використання доступних засобів та розроблення необхідних дій можуть дозволити перейти від спаду до розвитку [2].

Висновки. Необхідно розуміти, що відсутність чіткого розуміння проблеми може бути причиною подальшого поглиблення кризового стану на підприємстві.

У разі суттєвих відхилень фактичного стану підприємства від запланованого необхідно переглянути місію та систему стратегічних цілей підприємства. Такий крок передбачає неодмінне узгодження потенційних можливостей підприємства із запланованими параметрами з точки зору ресурсів та ринкової позиції.

У тому разі, коли стратегію можна залишити без суттєвих змін, вона коригується, що викликає необхідність перегляду функціональних стратегій.

Якщо ж стратегія не вимагає суттєвого доопрацювання для виведення підприємства із передкризового стану. Виникає необхідність розроблення тактичних антикризових заходів, що може бути пов'язано зі зміною дії чинників внутрішнього середовища, або ж із впливом чинників прямої дії зовнішнього середовища.

До таких тактичних рішень може бути віднесено: зміна підходів до управління витратами, персоналом, перегляд асортименту, зміна постачальників, каналів розподілу, маркетингових заходів тощо.

Вибір тактичних антикризових заходів також напряму залежить від даних, одержаних в результаті аналізу.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Боумэн К.* Основы стратегического менеджмента/Пер. с англ.; Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
2. *Комаха А.* Антикризисное управление. [Електронний ресурс]. <http://www.kareta.com.ua>
3. *Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж.* Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник/Пер. с англ.; Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

УДК 338.45:664.6

Ю.Л. Темчишина,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ХАРЧОВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ШЛЯХУ ПОДОЛАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті досліджено проблеми нинішнього етапу розвитку харчового виробництва і наведено авторські міркування щодо перетворення хлібопекарського виробництва в інноваційне та соціально орієнтоване.

Ключові слова: соціальна ефективність, ефективність діяльності, інноваційний розвиток.

Proposals were substantiated to improve management methods for forming enterprise's income and profit based on an innovative model of assortment changes of the production program.

Key words: social effectiveness, performance, innovative development.

Сучасні реалії в широкому спектрі господарської діяльності підприємств харчової індустрії пов'язані з необхідністю подолання загроз щодо позитивного розвитку її галузей в умовах стійкої тенденції девальвації гривні та глобальної фінансово-економічної кризи.

Дослідження наповнення ринку продуктами харчування необхідної та достатньої якості засвідчує, що нині знизилась увага господарюючих суб'єктів до практичної реалізації концепції соціально орієнтованих економічних перетворень.

В багатогалузевій харчовій промисловості найбільш проблемними в соціальному аспекті є хлібопекарське та м'ясо-молочне виробництво.

М'ясо-молочна галузь України впродовж останніх років перебуває в кризовому стані. Основною проблемою галузі є катастрофічне зменшення обсягів виробництва та поголів'я сільськогосподарських тварин. Подолання кризових явищ вимагає радикальної програми дій виробників за підтримкою держави.

Сучасне хлібопекарське виробництво має позитивний потенціал для перспективного розвитку. Так, фінансово-економічні проблеми післякризової стабілізації виробничої діяльності підприємств хлібопекарської промисловості України в значній мірі пов'язані з розвитком кон'юнктури ринку зерна та борошна, активної конкуренції виробників та соціальними процесами в суспільстві [2, 3].

Постановка завдання. В існуючих концепціях стратегічного розвитку підприємств різних форм власності та господарювання ключове місце відводиться максимальному задоволенню потреб споживчого ринку через випуск широкого асортименту продукції, який відповідає вимогам підвищеної біологічної цінності та конкурентноздатності [1, 4].

Хлібопекарські підприємства в різних регіонах України на нинішньому етапі орієнтуються на ефект масштабу товарного асортименту, щорічно розробляючи і впроваджуючи у виробництво десятки нових видів хлібобулочних та кондитерських виробів.

Масштаб товарного асортименту за аналогією з масштабом обсягу виробництва має дві критичні точки:

точка межі рентабельності (беззбитковості);

точка максимального обсягу виробництва, після перетинання якої настає зниження рівня ефективності виробництва.

Логіко-аналітичні міркування дозволяють стверджувати, що ефект масштабу товарного асортименту буде позитивним з точки зору наукового обґрунтування, якщо по-

© Ю.Л. Темчишина, 2010

точне та перспективне управління товарним асортиментом буде орієнтуватись на розробку нових видів продукції, підвищення якості існуючих, розрахунок прогнозних обсягів виробництва, розширення інноваційної діяльності, спрямованої на випуск нової продукції з урахуванням соціально-ринкових вимог та перспектив економічного розвитку підприємства після подолання глобальної фінансово-економічної кризи.

Результати. Хлібопекарське підприємство, реалізуючи стратегічну внутрішньогосподарську мету підвищення прибутковості діяльності, повинно швидко реагувати на неочікувані зміни попиту, пристосовуватись до не передбачуваних соціальних змін та їх наслідків. Оновлення і гнучкість — ключові чинники асортиментної політики. Крім того, хлібопекарська промисловість виділяється серед інших галузей харчової промисловості максимальною соціальною орієнтацією.

Соціальна орієнтація на споживача ґрунтується на статистичній інформації проведеного дослідження, яка максимально охоплює динаміку економічної діяльності, цін, фінансових показників підприємств хлібопекарського галузі, регіональну наявність та структуру населення за віком, рівнем грошових доходів та витрат, а також динаміку чисельності середнього класу, зміну його поведінки, як фактору впливу на розвиток ринку хлібобулочних виробів. Населення міста Києва чітко диференціюється за віковими ознаками та станом здоров'я, за рівнем доходів, структурою витрат на споживання продуктів харчування та споживацькою поведінкою, в тому числі на ринку хлібобулочних виробів. В цьому зв'язку можна виділити два модулі диверсифікації структури асортименту.

Перший модуль пов'язується з асортиментною політикою в стратегічному розвитку хлібопекарських підприємств, яка трансформується з нинішнього періоду і характеризується достатньо широким асортиментом хлібобулочних та кондитерських виробів, розрахованим на масового споживача. Такий товарний асортимент назовемо стаціонарним.

В диверсифікації стаціонарного товарного асортименту необхідний консервативний підхід, тобто поступове оновлення виробничої програми і формування на її основі асортиментного портфеля, спрямованого на раціональне харчування, тобто фізіологічно повноцінне харчування здорових людей. Наукою обґрунтовано, що в організації раціонального харчування керуються фізіологічними нормами споживання харчових речовин і калорійністю для різних груп населення.

Хлібопекарське підприємство, як рівноправний суб'єкт ринкового простору, в першу чергу формує виробничу програму раціонального харчування для різних класів населення з метою отримання найбільшого прибутку при мінімальному ризику, що визначається деякою невизначеністю кон'юнктури ринку в перспективі. Основною економічною характеристикою асортиментного портфеля раціонального харчування є очікувана норма прибутковості портфеля.

Слід зазначити, що середньозважена норма прибутковості асортиментного портфеля повинна знаходитись принаймні в раціональному "коридорі" прибутковості продаж (12 % — 18 %).

Багатоваріантний підхід до формування асортиментного портфеля дозволяє вибрати такий варіант, внутрішньогосподарським результатом реалізації якого буде зростання прибутку підприємства. Стаціонарний асортиментний портфель раціонального харчування повинен забезпечувати необхідний і достатній рівень результативності діяльності та загальної фінансової міцності підприємства.

Другий модуль асортиментної диверсифікації доцільно максимально пов'язати з соціальними факторами.

Так, додатково до традиційних виробничих характеристик необхідно додати якість економічного зростання, що вимірюється якістю життя населення регіону. В цьому зв'язку, в стратегічному економічному розвитку підприємств хлібопекарської галузі настав період, коли необхідно поступально здійснювати видову та асортиментну диверсифікацію хлібопекарського виробництва у розрізі видів та асортименту хлібобулочних

та кондитерських виробів, орієнтуючись на превентивне, лікувально-профілактичне і дієтичне (лікувальне) харчування.

Однак, на хлібопекарських підприємствах існує проблема операційного ризику. Як відомо, відсутність збитків є необхідною умовою тривалого господарювання, проте недостатньою для розвитку підприємства. В проведеному дослідженні виявлено, що у виробників в досить широкому асортименті хлібобулочних виробів та кондитерської продукції спостерігаються низькорентабельні та збиткові види. Тому, широкий асортиментний діапазон має не тільки позитивні якості, але й негативні. Позитивні — це максимальне забезпечення попиту на продукцію у різноманітті смаків. Негативні сторони, пов'язані з тим, що обсяги продажу окремих асортиментних різновидностей продукції навіть не досягають нульового фінансового результату, що називається порогом рентабельності («break-even point»).

Кожне підприємство мусить здійснювати певний продаж, для того щоб воно могло повністю компенсувати витрати, які необхідні для ведення його діяльності. Чим вищий середній рівень витрат на асортиментну одиницю, тим вищі обсяги продажу необхідні для їх покриття [5].

На хлібопекарських підприємствах рівень порогу рентабельності та запасу фінансової безпеки знаходиться під впливом наступних чинників:

Рівень цін на вироби. Чим нижчі ціни, тим вищим є поріг рентабельності, і навпаки. Спадання та зростання цін продажу спричиняють зміни порогу рентабельності. Проблема загострюється у зв'язку з наявністю регульованих цін на хліб, низькою рентабельністю та збитковістю окремих виробів;

Структура асортименту продажу. Чим вища частка у доході з продажу припадає на вироби з вищою рентабельністю, тим нижчим є поріг рентабельності, і навпаки. Зміна асортиментної структури виробництва та продажу на користь більш рентабельного асортименту продукції веде до зниження порогу рентабельності. Навпаки, збільшення частки низькорентабельних виробів негативно впливає на рівень порогу рентабельності, спричиняючи його зростання;

Рівень постійних витрат. Сумарні постійні витрати хлібопекарського підприємства відносяться до загального обсягу виробництва. Однак, для визначення порогу рентабельності для окремої асортиментної одиниці, необхідно достовірно розрахувати постійні питомі витрати на неї. Алгоритм такого розрахунку відсутній на підприємствах;

Рівень змінних витрат. При заданих рівнях цін та постійних витрат поріг рентабельності залежить від величини змінних витрат. Вони, в свою чергу, залежать від вартості сировини та інших безпосередніх чинників виробництва. Широкий асортимент вимагає більшого переліку необхідної сировини, використання нових технологій, що повинно компенсуватись обсягами реалізації.

В цьому зв'язку для формування раціонального асортиментного портфеля через використання порогу рентабельності, як результат дослідження пропонується загальна структурна модель запасу фінансової міцності:

$$\sum_{i=1}^n M_i = \frac{ПВп \cdot Ч_1}{(P_1 - ЗВ_1)} + \frac{ПВп \cdot Ч_2}{(P_2 - ЗВ_2)} + \frac{ПВп \cdot Ч_i}{(P_i - ЗВ_i)} + \dots$$

$$\dots + \frac{ПВп \cdot Ч_n}{(P_n - ЗВ_n)} = \sum_{i=1}^n \frac{ПВп \cdot Ч_i}{(P_i - ЗВ_i)} \quad (1)$$

де M_i — пороговий обсяг виробництва i -того виду продукції; $ПВ_n$ — загальна сума постійних витрат підприємства, що припадають на всю реалізовану продукцію; $Ч_i$ — частка i -тої продукції в загальних постійних витратах підприємства; P_i — ціна i -того виду продукції; $ЗВ_i$ — змінні витрати на одиницю i -того виду продукції; $i = (1, 2, \dots, i, \dots, n)$ — кількість видів продукції у розрізі асортименту.

Розрахункові значення критичного обсягу та порогу рентабельності виробництва продукції в розрізі номенклатури та асортименту за вибірковою вхідною інформацією хлібопекарського підприємства представлені в табл.

Таблиця. Аналіз критичного обсягу виробництва та запасу фінансової міцності

Найменування продукції	Критичний обсяг виробництва, тонн	Величина порогу рентабельності (критичний дохід), тис.грн.	Фактичний дохід від реалізації продукції, тис.грн.	Запас фінансової міцності, тис.грн.	Рівень рентабельності продукції, %
Хліб житньо-пшеничний з кмин., 0,4	191,00	199,60	251,74	52,14	7,10
Хліб пшенично-висівковий, 0,5	88,00	115,30	135,90	20,60	4,60
Рогалі козацькі в/г, 0,3	22,00	35,50	57,72	22,22	14,40
Плетінка з маком в/г	311,00	563,80	713,38	149,58	6,50
Калач український	45,00	119,00	140,20	21,20	6,30
Булка дніпровська в/г, 0,5	9,00	24,30	45,91	21,61	21,60
Плюшка московська в/г, 0,2	11,00	27,50	47,34	19,84	17,40
Хліб Хотинський та інший асортимент низькорентабельної продукції	1 237,00	1 745,50	2 859,85	1 114,35	1,40

Результати аналізу критичного обсягу виробництва та критичного доходу від реалізації показують, що значний обсяг виробництва для досягнення точки беззбитковості припадає на низькорентабельний асортимент з рівнем рентабельності 1,4 % та високою часткою цієї продукції в постійних витратах (55 %).

Високорентабельні види продукції досягли рівня фінансової безпеки, однак, обсяги продажу цієї продукції обмежені через високі ціни.

Згідно теорії, випуск інноваційної продукції традиційно повинен створювати передумови економічного зростання, що є головним критерієм реалізації інновацій. Враховуючи глибокі соціальні орієнтири хлібопекарського виробництва, додається ще одна вимога: позитивні в тій чи іншій мірі тенденції повинні спостерігатися на мікро- і макрорівнях управління галузі.

Таким чином, вихідним положенням концепції номенклатурно-асортиментної диверсифікації є процес створення механізму, який забезпечує ефективне функціонування хлібопекарських підприємств та підвищує якість життя всіх категорій населення в регіоні.

Випуск інноваційної продукції лікувального та профілактичного призначення має сформулювати нову пропозицію на ринку хлібобулочних виробів і тенденційно трансформуватись в прогресивну інноваційну модель економічного розвитку хлібопекарської галузі.

Зростання доходів населення не підвищить попит на традиційні хлібобулочні вироби, тому реалізувати свій потенціал хлібопекарське підприємство зможе тільки за умови акцентування уваги на якості, інноваціях, дослідженні ринку, вмінні конкурувати по-новому, вчасно диверсифікуючи господарську діяльність.

Висновки. 1. Методологія подальшої трансформації економіки хлібопекарського виробництва в соціально орієнтовану повинна забезпечуватися приростом економічної і соціальної ефективності в їх гармонізованому поєднанні. На нинішньому етапі післякризової економіки хлібопекарського виробництва слід розрізняти організаційно-економічні та виробничі інновації, незважаючи на те, що вони мають місце в тісній взаємодії, єдності та взаємозалежності.

2. Організаційно-економічні інновації у хлібопекарській галузі харчової промисловості реалізовані у післяприватизаційному періоді через пріоритети акціонерної форми

господарювання та переважно індустріальні методи виробництва хлібобулочної продукції. Реальні та економічно-доцільні виробничі інновації повинні торкатися асортименту продукції, підвищення її якості та врахування запитів соціального ринкового середовища по впровадженню раціонального та дієтичного харчування для підвищення соціальної ефективності по показнику якості життя різних прошарків населення.

3. Випуск інноваційної продукції лікувального та профілактичного призначення має сформувати нову пропозицію на ринку хлібобулочних виробів і еволюційно перетворитись в інноваційну модель економічного розвитку хлібопекарської галузі з максимальною соціальною орієнтацією.

4. Основною економічною характеристикою асортиментного портфеля раціонального харчування є очікувана оптимальна норма прибутку портфеля. Модульний підхід до формування асортиментного портфеля дозволяє вибрати такий варіант, внутрішньогосподарським результатом реалізації якого буде зростання прибутку підприємства. Стаціонарний асортиментний портфель раціонального харчування повинен забезпечувати необхідний і достатній рівень результативності діяльності та загальної фінансової міцності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Герасимчук В.М. Управління підприємством як соціально-економічною системою: функціональний підхід // Економіка України. — 2007. — №4 (497). — С. 12—18.
2. Дікань Л.В., Вороніна О.О. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та практичний аналіз: монографія. — Х., 2008. — 92 с.
3. Колядов Л.В., Матвеев Ф.Р. Анализ эффективности и финансовой стабильности предприятия. — М.: Недра, 2007. — 104 с.
4. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституційний аналіз / за ред. В.О.Точиліна, Ін-т екон. та прогнозів. — К., 2009.— 640 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. — М.: Изд-во Эксмо, 2004. — 544 с.

Темчишина Ю.Л. — temchishina@ukr.net

Надійшла до редколегії 15.04.2010 року

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Ткаченко Н.М.*

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ — ВИХІД З КРИЗИ

В статті розглянуті пропозиції щодо стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств України за допомогою координації двох етапів інноваційного процесу.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, пільга.

The article deals with proposals to stimulate investment and innovation activities of industrial enterprises in Ukraine through the coordination of the two phases of the innovation process.

Key words: investment and innovation activity, benefits.

Всі проблеми нашої економіки полягають у відсутності інновацій. Основні характеристики нашої економіки, що вона ресурсовитратна — енергозатратна, матеріалозатратна. Причина цього полягає в тому, що в поточних витратах підприємств не передбачені інвестиції в майбутнє. Крім того проблеми більшості галузей промисловості пов'язані саме з використанням застарілих технологій.

При цьому фундаментальна та галузева наука відчувають гострий брак бюджетного фінансування. Вирішення цих проблем може частково полягати в наданні підприємствам права зменшувати податок на прибуток на їх витрати на фінансування фундаментальних наукових досліджень в конкретних науково-дослідних інститутах, вищих навчальних закладах тощо. При цьому враховувати не тільки грошові кошти, але і вартість наукової апаратури і обладнання за умови, що діяльність таких організацій не спрямована на отримання прибутку. Ця пільга буде сприяти створенню і підтримці науково-дослідних центрів і створенню тісних зв'язків між науковими організаціями та промисловими підприємствами.

Одночасно з цим необхідно кардинально переглянути обсяг пільг, що надаються підприємствам в області НДДКР. Для стимулювання підприємств впроваджувати нові технології слід передбачити зниження бази оподаткування з податку на прибуток на повний обсяг НДДКР. При цьому в разі неможливості покриття витрат з НДДКР за рахунок прибутку одного року необхідно передбачити зниження податку на прибуток у наступні роки.

Що стосується особливостей механізму впровадження інновацій у регіональну агропродовольчу сферу, то він, за думкою Л. Дейнеки [1], має забезпечити реалізацію ряду завдань:

- стимулювання наукових розробок, що мають на меті створення нових технологій і продуктів агропродовольчої сфери;
- ефективну передачу досягнень науки, знань і результатів наукових розробок у виробництво;
- фінансування інноваційних проектів на прийнятних для підприємств агропродовольчої сфери умовах;
- справедливий розподіл результатів інноваційних проектів;
- поглиблення агропромислової інтеграції;
- розроблення, експертизу і супроводження інноваційних програм і проектів;
- освіту, підготовку і перепідготовку кадрів;
- формування інноваційного способу мислення;
- участь держави і регіональних органів влади у інноваційній діяльності підприємств агропродовольчої сфери регіону.

Постановка завдання. Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямо-

© Т.В.Терещенко, 2010

ваний на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Згідно із цим Законом державну підтримку одержать суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних.

Державної програми щодо підтримки промислових підприємств, які впроваджують інновації — придбавають нові технології, машини, обладнання, устаткування, здійснюють виробниче проектування, дослідження і розробки, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, придбавають права власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензії на використання зазначених об'єктів — не передбачено. У більшості українських підприємств немає економічних умов для впровадження нововведень. Товаровиробники відторгають інновації, через те, що на мікрорівні створене економіко — правове середовище, як не мотивує до довгострокової інвестиційної та інноваційної діяльності. Навпаки, воно мотивує до короткострокового невиробничого споживання. Без зміни цього середовища на мікрорівні створити інноваційну політику неможливо. Таким чином, система управління, яка сьогодні існує в Україні, відторгає інноваційний процес.

В українському податковому законодавстві відсутня чіткість щодо пільг. Вони надаються безсистемно, носять переважно галузевий або груповий характер і видаються не на конкурсній основі, а часто з урахуванням критичного стану тієї чи іншої галузі економіки, незалежно від пріоритетів і конкретних програм (інвестиційних проектів). Не визначені критерії надання пільг і методи контролю за цільовим використанням коштів, зеконмлених у результаті надання пільг [3].

Разом з тим пільги щодо стимулювання інноваційної діяльності — фрагментарні, не охоплюють всі стадії інноваційного циклу і не зачіпають стадії виробництва, реалізації, використання та обслуговування інновацій. Не відпрацьовані також пільги, що стимулюють інвестиційну діяльність, виробничу активність товаровиробників тощо.

На наш погляд, принциповим є питання саме щодо стикування двох етапів інноваційного процесу — проведення наукових та науково-технічних розробок та впровадження результатів цих розробок у виробництво. Тому потрібно одночасно запроваджувати дві пільги. Без суттєвого покращення інвестиційного клімату в Україні активізація інноваційної діяльності промислових підприємств, а разом з нею і перехід економіки на інноваційну модель розвитку не можливі [2].

З іншого боку, за думкою Литвиненко Є.О. стимулювання широкомасштабної інноваційної та науково-технічної діяльності корпоративного сектору (в тому числі великих промислових підприємств) лише шляхом пільгового оподаткування результатів НДДКР та випуску інноваційної продукції, якщо воно відірване від реалізації ефективних заходів із інвестиційної діяльності, призведе до поглиблення розриву між наукою, виробництвом і споживачем [2].

Особливість стимулювання саме інноваційної діяльності підприємств, на наш погляд полягає у координації застосування двох одночасних пільг: щодо стимулювання інвестицій в активну частину основних засобів та щодо стимулювання здійснення підприємствами власними коштами науково-технічних розробок.

Результати. Отже, регулювання інноваційної діяльності промислових підприємств з боку держави полягає у:

- координації двох етапів: етапу створення нововведення та етапу реалізації та впровадження нововведення;
- створенні попиту на інвестиції з боку промислових підприємств;
- створенні попиту на результати науково-технічної діяльності з боку промислових підприємств.

Для створення попиту на інвестиції доцільно скористатися вже існуючою в українському законодавстві пільгою відповідно до статті 8.7.1 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств», за якою платники податку мають право протягом звітного періоду

віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів, що підлягають амортизації, у сумі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів станом на початок такого звітного періоду. Тільки базою розрахунку пільги має бути не сукупна балансова вартість всіх груп основних фондів станом на початок звітного періоду, а оподатковуваний прибуток за попередній звітний період (рік).

Статтю 8.7.1 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» треба змінити таким чином, що платники податку мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням 3-ої групи основних фондів, що підлягають амортизації, у сумі, що не перевищує 50 відсотків оподаткованого прибутку платника податку попереднього звітного періоду (року).

Для створення попиту на результати науково-технічної діяльності з боку промислових підприємств потрібна пільга, яка б заохочувала підприємства у здійсненні наукових та науково-технічних робіт за рахунок власних коштів: платники податку мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з фінансуванням наукових та науково-технічних робіт в сумі, що не перевищує 30 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року.

В результаті дослідження аудиторської групи з'ясувалося, що більша частина результатів наукових досліджень (передусім у сфері прикладних розробок), проведених за рахунок коштів державного бюджету, залишається не витребуваною, тоді як розробки, проведені із залученням коштів замовників у більшості випадків мають практичне застосування (кожна друга прикладна розробка із залученням коштів підприємств була впроваджена у виробництво).

Отже, при фінансуванні наукових розробок із залученням коштів підприємств, підвищується рівень їх впровадження у виробництво з 35 до 50 %.

Третя пільга має заохочувати підприємства у об'єднанні ресурсів для реалізації певних інноваційних програм в разі недостатності для цього власних ресурсів.

Висновки. Таким чином, впровадження запропонованих податкових пільг для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності сприятиме створенню попиту на нововведення за всіма технологічними ланцюгами інноваційного процесу. Введення пільг за нашою пропозицією, які стимулюють напрями вкладання коштів, на відміну від простого зниження ставки оподаткування, дадуть потужний імпульс довготривалого ефекту.

Отже, стимулювання підприємств промисловості у збільшенні оподаткованого прибутку попереднього звітного року, автоматично призведе до покращення рівня успішності менеджменту, до збільшення кількості прибуткових підприємств і відповідно, до збільшення загальної суми прибутку.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Дейнеко Л.В., Иртышева И.А.* Механизм внедрения инновационных технологий в агропродовольственную сферу: сущность, функции, задания и региональные особенности // Механизм регулювання економіки. — 2009. — № 2. С. 123—131.
2. *Литвиненко Є.О.* Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств // Фінанси України. — 2004. — №11. — С. 33—39.
3. *Шабліста Л.М.* Податки як засіб структурної перебудови економіки. — К., 2000. — 218 с.

Терещенко Т.В. — topazia@mail.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Ткаченко Н.М.*

УДК 657.421

Н.М. Ткаченко,
д-р екон. наук
Національний університет
харчових технологій

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Досліджено теоретичні аспекти нематеріальних активів. Встановлене регулювання правових відносин у сфері інтелектуальної власності, підхід до нарахування амортизації нематеріальних активів, облік операцій з нематеріальними активами.

Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальна власність, Закони України, рахунки, інформація, оцінка, амортизація, метод, термін.

It was examined theoretical aspects of intangible assets. It was determined the regulation of legal relations in intellectual property sphere, approach to intangible assets amortization charge, record of transactions with intangible assets.

Key words: intangible assets, intellectual property, Laws of Ukraine, accounts, information, evaluation, method, term.

Термін «нематеріальні активи», введений у вітчизняну практику внаслідок перекладу на російську мову слова «*intangible*» (нематеріальний) від латинського «*tangere*» і означає «каساتися, осязати». У зарубіжній літературі зустрічаються різні назви: у Німеччині — «нематеріальні основні засоби» (*Intangible operation*, а також (*other assets*) нематеріальні основні фонди, у США — нематеріальні активи (*Intangible assets*).

На українську мову нематеріальні активи перекладені як «невідчутні активи» [1, с 99].

Термін «нематеріальні активи» у нашій практиці з'являється з 1988 р. у той час, коли радянськими та іноземними юридичними особами та громадянами на території республік колишнього Радянського Союзу почали стрімко створюватися сумісні підприємства. Це в основному були вкладення іноземних інвесторів до Статутного капіталу українських підприємств. Але реально об'єкти нематеріальних активів існували завжди, але вони не знаходили відображення у балансах підприємств у зв'язку з відсутністю відповідної нормативно-законодавчої бази. Це пояснюється тим, що за радянської доби поняття «приватної власності» не існувало, тому і не розглядалося право інтелектуальної власності, Усі витрати цього напрямку відносились на витрати майбутніх періодів, а потім списувались на собівартість виробленої продукції. Тому інноваційна діяльність не стимулювалася у державі і її впровадження було дуже незначним.

Першим документом, який регулював правові відносини у сфері інтелектуальної власності та визначав поняття об'єктів прав інтелектуальної власності, прийнятий у 1991 р. Закон України «Про власність» — це перший документ, який регулює правові відносини у сфері інтелектуальної власності і визначає поняття об'єктів прав інтелектуальної власності. Таким чином вперше з'явилася можливість визнати нематеріальні активи об'єктами бухгалтерського обліку [2].

Постановка завдання. Дослідити: регулювання правових відносин у опері інтелектуальної власності, методологію обліку амортизації нематеріальних активів, облік господарських операцій нематеріальних: активів.

Результати. У 1993 році прийнято ряд законодавчих актів про охорону прав інтелектуальної власності: «Про охорону прав на сорти рослин», «Про науково-технічну інформацію», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [3—6]. Ці законодавчі акти визначили об'єкти авторського права і прав промислової вартості.

Нематеріальний актив — це немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) [7]. Бухгалтерський облік ведеться на рахунку № 12 «Нематеріальні активи» щодо кожного об'єкта за такими групами
© Н.М. Ткаченко, 2010

та відповідними субрахунками: права користування природними ресурсами; права користування майном; права на комерційні призначення; права на суб'єкти промислової власності; авторське право на суміжні з ним права; незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи; інші нематеріальні активи, [7].

Важливою ознакою віднесення суб'єкта до нематеріального активу є наявність документа, який засвідчує право користування або розпорядження таким об'єктом (свідоцтво, спеціальний дозвіл, ліцензія, патенту).

Інтелектуальна діяльність — це результати творчої діяльності, підтверджені авторським або патентним правом. Міжнародний період охорони авторського права почався з підписання Бернської конвенції (погодження) про охорону літературних та художніх видань (1886 р.) і не вимагав реєстрації, депонування, сплати мита [9]. Україна приєдналася до Конвенції у 1995 р.

Формування достовірної інформації про нематеріальні активи можливе тільки на основі раціональної організації їх обліку, яка включає документальне оформлення господарських операцій з нематеріальними активами, їх оцінку, амортизаційну політику та інформаційне забезпечення.

Документальне оформлення операцій з нематеріальними активами повинне формуватися у розрізі наступних господарських операцій: придбання, переміщення, вибуття. Основні реквізити документів повинні чітко списувати об'єкт нематеріальних активів у процесі господарської діяльності.

Оцінка вартості нематеріальних активів є більш складною, ніж оцінка матеріального активу. Складність оцінки пояснюється тим, що вони є нематеріальними а індивідуальними особливостями у процесі їх використання, визначенням терміну їх служби, відсутністю нормативної бази оцінки вартості різних нематеріальних активів до яких повинні застосовуватися різні методи оцінки. Методами оцінки нематеріальних активів є: витратний, ринковий, дохідний.

Витратний метод використовується у бухгалтерському обліку для визначення оцінки нематеріальних активів за фактичною собівартістю (витрати на створення, придбання нематеріального активу та доведення до стану придатного для використання). Використання витратного методу дають можливість розраховувати первісну вартість нематеріальних активів. Ринковий метод оцінки нематеріальних активів (за справедливою вартістю) — це метод ринку капіталу, метод накопичення активів підприємства. Дохідний метод оцінки нематеріальних активів — це метод визначення чистого доходу від використання нематеріальних активів.

Важливе значення в обліку нематеріальних активів займає нарахування амортизації. Якщо в бухгалтерському обліку матеріальних активів чітко визначено поняття «знос основних засобів» і «амортизація основних засобів», то в обліку нематеріальних активів ці поняття не ідентичні. Основні засоби підлягають фізичному зносу, як у процесі їх використання так і при їх бездіяльності. На розміри фізичного зносу основних засобів у процесі їх використання можуть впливати наступні фактори: ступінь навантаження виробничих запасів у процесі виробництва, що залежать від кількості змін і годин роботи за добу, тривалості праці впродовж року, інтенсивності праці; якість основних засобів; особливості технологічного процесу і ступінь захисту основних засобів від впливу зовнішніх умов (температура, вологість, атмосферні опади тощо); якість догляду за основними засобами; кваліфікація робітників і ставлення їх до основних засобів.

Основні засоби зношуються не тільки фізично (наприклад, машини, обладнання тощо), а й стають відсталими за своєю технологією (технічною характеристикою), а також економічною ефективністю, тобто підлягають моральному зносу.

За чинними раніше діючими законодавчими нормами (до 1997 р.) знос і амортизація основних засобів нараховувалися за різними обґрунтованими нормами бухгалтерського обліку (рахунок № 02 «Знос основних засобів і № 86 «Амортизаційний фонд»). Згідно з Законом України № 283/97-ВР [9] норми зносу і амортизації встановлені єдині за відповідними групами основних фондів (а не основних засобів) і обліковуються за діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку на одному рахунку № 13 «Знос (амортизація) необоротних активів».

Амортизація — це грошовий вираз тієї частини вартості засобів праці (будов, споруд, обладнання), яка у процесі їх експлуатації частинами включається до собівартості

продукції (робіт, послуг) і відповідно переноситься на готову продукцію та реалізується при її продажу. Амортизація основних засобів призначена для повного їх відновлення та для капітального ремонту.

Знос основних засобів — це втрата фізичних і моральних якостей основними засобами, і сума зносу не може включатися до собівартості продукції і тим більше реалізуватися.

Висновок: ці два показники за своїм економічним значенням не можуть мати єдину норму (амортизації і зносу) і обліковуватися на одному рахунку бухгалтерського обліку № 13 «Знос (амортизація) необоротних активів».

Нарахування амортизації нематеріальних активів згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затвердженого Міністерством фінансів України від 16.10.99 р. № 242 (ст. 25) здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше 20-ти років.

Підхід до нарахування амортизації нематеріальних активів відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції від 22.05.97 р. [9] (ст. 8 п.п. 8.3.9) не співпадає з методикою П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Для амортизації нематеріальних активів запропоновано застосовувати лінійний метод, за яким кожний окремий вид нематеріального активу амортизується рівними частинами виходячи з його первісної вартості з урахуванням індексації (згідно з підпунктом 8.3.3. ст. 8) протягом строку, який визначається платником податку самостійно, виходячи із строку корисного використання таких нематеріальних активів або строку діяльності платника податку, але не більше 10 років безперервної експлуатації. Амортизаційні відрахування провадяться до досягнення залишковою вартістю нематеріального активу нульового значення [9].

Знос, стосовно до нематеріальних активів потрібно розглядати як втрату економічних вигод або корисності об'єкта внаслідок впливу на нього різноманітних факторів.

Відповідно до Наказу Міністерства фінансів України від 25.11.2002 р. № 989 [10] термін «Знос» для нематеріальних активів не використовується. Він замінений на термін «накопичена амортизація нематеріальних активів» (субрахунок № 133) Але дискусійним є питання про те, чи потрібно амортизувати всі об'єкти нематеріальних активів (наприклад «фірмові марки», «нематеріальні активи, одержані безкоштовно» та ін.).

Наказом Міністерства фінансів України від 8 липня 2008 р. № 901 внесено зміни до статті 25 [11]. Встановлений раніше період нарахування амортизації нематеріальних активів — не більше 20 років відмінено і встановлено, що нарахування амортизації нематеріальних активів (крім права постійного користування земельною ділянкою здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього суб'єкта активом (при зарахуванні на баланс).

Відповідно до внесених змін «Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають». До нематеріальних активів з невизначеним строком корисного використання належать ті, щодо яких підприємством не визначено обмеження строку, протягом якого очікується збільшення грошових коштів (чи їх еквівалентів) від використання таких нематеріальних активів.

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід ураховувати: строки корисного використання подібних активів; моральний знос, що передбачається; правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання; очікуваний спосіб використання нематеріального активу підприємством; залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів підприємства.

Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно. При розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріального активу прирівнюється до нуля. Термін корисного використання нематеріального активу та метод його амортизації переглядають в кінці звітної року. Первісна вартість нема-

теріального активу складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок) мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.

Якщо придбаний нематеріальний актив в результаті обміну на подібний, то первісною вартістю буде залишкова вартість або справедлива. Відображення в бухгалтерському обліку операцій з нематеріальними активами, викладеними у статті, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Відображення в обліку операцій з нематеріальними активами

№	Зміст операції	Дебет	Кредит
1	Створення нематеріального активу	154 «Придбання (створення) нематеріального активу»	№ 20 «Виробництво» 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» 65 «Розрахунки за страхуванням»
2	Придбано нематеріальний актив	154 «Придбання (створення) нематеріального активу»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
3	На суму ПДВ (податковий кредит) за операцією 2	641 «Розрахунки за податками»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
4	Нарахування амортизації нематеріальних активів	154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»	133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів»
5	Взяття на баланс об'єкта нематеріального активу	12 «Нематеріальні активи»	154 «Придбання (створення) створення нематеріальних активів»
6	Дооцінено нематеріальний актив	12 «Нематеріальні активи»	423 «Дооцінка активів»
7	Відображено амортизацію дооціненого нематеріального активу	423 «Дооцінка активів»	133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів»
8	Відображено дохід від дооцінки нематеріального активу	423 «Дооцінка активів»	746 «Інші доходи від звичайної діяльності»
9	На суму амортизації уцінено об'єкт або списана сума раніше накопиченої амортизації на переданий об'єкт	133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів»	12 «Нематеріальні активи»
10	Списано залишок балансової вартості переданого нематеріального активу у випадку перевищення його залишкової вартості над справедливою	972 «Собівартість реалізованих необоротних активів»	12 «Нематеріальні активи»
11	Списана залишкова вартість нематеріальних активів	976 «Списання необоротних активів»	12 «Нематеріальні активи»
12	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ на суму недоамортизованої вартості нематеріального активу	976 «Списання необоротних активів»	641 «Розрахунки за податками»
13	Згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» п. 8 — при вибутті об'єктів нематеріальних активів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта нематеріальних активів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу	423 «Дооцінка активів»	441 «Прибуток нерозподілений»

№	Зміст операції	Дебет	Кредит
14	Списано на фінансові результати діяльності підприємства: залишок балансової вартості переданого матеріального активу у випадку перевищення його залишкової вартості над справедливою; залишкову вартість нематеріальних активів; податкові зобов'язання з ПДВ на суму недоамортизованої вартості нематеріальних активів	793 «Результат іншої звичайної діяльності»	972 «Собівартість реалізованих необоротних активів» 976 «Списання необоротних активів»

Висновки. 1. Доцільно використовувати прогресивний метод (первісна вартість за мінусом ліквідаційної) амортизації нематеріальних активів, які мають великий термін використання (права на сорт рослин, права на торгові знаки, витрати на розробки), які можуть приносити економічні вигоди у наступні роки.

2. Термін амортизації встановлювати за видами нематеріальних активів.

3. Удосконалити класифікацію нематеріальних активів за ознакою з вказівками мети їх використання (за відповідними субрахунками).

4. Чітко визначити для ведення бухгалтерського обліку поняття «нематеріальні активи» і «інтелектуальна власність».

5. З метою аналітичного обліку та ефективності управління нематеріальними активами потрібно до рахунку другого порядку № 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» відкрити субрахунки за відповідними напрямками:

№ 154.1 «Внесені нематеріальні активи засновниками»;

№ 154.2 «Придбані нематеріальні активи»;

№ 154.3 «Створені нематеріальні активи власними силами».

ЛІТЕРАТУРА

1. *Фінанси зарубіжних корпорацій: Навчальний посібник* / В.М. Суторміна, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова / за ред. В.М. Федосова. — К. Либідь, 1993. — 247 с.
2. *Закон України «Про власність»* від 07.02.1991 р. № 697—12
3. *Закон України «Про охорону прав на сорти рослин»* від 21.04.1993 р. № 3116—ХІІ.
4. *Закон України «Про науково-технічну інформацію»* від 25.06.1993 р. № 3322—ХІІ.
5. *Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»* від 15.12.1993 р. № 3687—ХІІ.
6. *Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг»* від 15.12.1993 р. № 3689—ХІІ.
7. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»* від 18.10.1999 р. № 242. та зі змінами / Газета «Все про бухгалтерський облік» № 10 30 січня 2009 р., с. 39—43.
8. *Большая Советская Энциклопедия* № 12, третье издание. Москва. Изд-во Сов. энциклопедия, 1973 г., с. 1818.
9. *Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»* від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР із змінами, внесеними Законом України від 24.12.2002 р. № 349—ІV.
10. *Наказ Міністерства фінансів України* від 25.11.2002 р. № 989 «Про внесення змін у деякі положення (статті) бухгалтерського обліку» // *Податки і бухгалтерський облік* — 2002 р. — с. 2—15.

Скоморохова С.Ю. — skamik@list.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

С.В. Ткачук,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА І СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ

Проаналізована динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну та прямих інвестицій з України в економіку країн світу, визначено територіальну і галузеву структури іноземних інвестицій, показано їх тенденції.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, прями інвестиції, динаміка інвестування, територіальна структура інвестицій, галузева структура інвестицій, «чисте» інвестування зовнішньоекономічної діяльності.

The dynamics of foreign investment in Ukraine and real investment from Ukraine to economy of other countries of the world is analyzed, the territorial and industrial structure of foreign investment is defined, the tendention of its is shown.

Key words: real foreign investment, real investment, dynamics of investment, territorial structure of investment, industrial structure of investment, «net» investing of external economic activity.

Для характеристики інвестицій зовнішньоекономічної діяльності певної країни статистика розглядає такі два основні напрямки інвестиційної діяльності: прями іноземні інвестиції (ПІІ) в економіку країни та прями інвестиції (ПІ) з даної країни в економіку країн світу.

ПІІ є категорією зовнішньоекономічної діяльності, вони є складовою платіжного балансу та відображають міжнародну інвестиційну позицію країни. ПІІ характеризуються як інвестиції, що передбачають довгострокові взаємовідносини, які відображають тривалу зацікавленість іноземного інвестора в резидентському підприємстві, в економіці іншої країни. До ПІІ відносять внески нерезидентів до статутного фонду, права власності нерезидентів на придбане майно, майнові комплекси або на акції та інші цінні папери (що складають не менше 10% вартості статутного фонду резидента), а також інвестиції, які отримані в результаті укладення концесійних договорів та договорів про спільну інвестиційну діяльність, кредити та позики, що надійшли від прямих інвесторів. Очевидно, що ПІІ передбачають суттєвий управлінський вплив інвестора-нерезидента на підприємство-резидент.

Постановка завдання. Значимість ПІІ для зовнішньоекономічної діяльності та для міжнародного руху капіталу зокрема свідчить про необхідність їх вивчення. Як правило, для аналізу тенденцій та особливостей розвитку іноземних інвестицій використовують показники динаміки, а також територіальної та галузевої структур ПІІ [1, 2, 4]. На наш погляд, доцільно даний аналітичний підхід розширити, а саме: розглянути співвідношення ПІІ з України та ПІІ в Україні в порівнянні із загальними обсягами інвестування економіки України.

Результати. Характеристику показників динаміки інвестицій зовнішньоекономічної діяльності доцільно поєднувати з порівняльним аналізом ПІІ в Україну та ПІІ з України, що дозволить відстежити позиціонування країни в процесах міжнародного руху капіталів. Згідно отриманих даних (табл. 1) динаміка ПІІ в Україну є стабільно зростаючою: за період 1996—2008 рр. ПІІ зросли в 39,8 разів. Це свідчить про інвестиційну привабливість країни попри наявність ендегенних та екзогенних чинників, що стримують процеси інвестування, зокрема міжнародного. Найбільш інвестиційно привабливими є м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Київська та Одеська області, де ПІІ станом на 2009 р. становили відповідно 37,3 %, 7,5 %, 4,5 %, 4,2 %, 3,6 % та 2,8 % від загального обсягу. Слід зазначити, що зростання обсягів іноземного інвестування в Україну відбулося на тлі загального зростання інвестицій, а частка іноземного інвестування в обсязі інвестицій в

основний капітал істотних коливань не зазнавала і становила за період 1997 — 2007 рр. 1,1 — 5,9% [3, с.206]. Поряд з тим ПІ з України в економіку країн світу не характеризуються стабільною динамікою. Є періоди зниження їх обсягів: 2002 та 2003 рр. (див. табл. 1) та надзвичайно великих «скачків» вивезення капіталу з України (у 2008 р. зростання складало 25,5 разів). Найбільш інвестиційно активними були Донецька область, м. Київ, Дніпропетровськ, Одеська та Запорізька області, де ПІ в економіку країн світу станом на 01.01.2009 р. відповідно склали 86,2%, 3,8%, 1,3%, 0,6% та 0,2% (від загального обсягу ПІ в економіку країн світу). Як бачимо в обох випадках є явні лідери: найбільш інвестиційно привабливим для ПІ є м. Київ, а найбільш інвестиційно активною щодо вивезення ПІ є Донецька область.

Таблиця 1. Динаміка інвестицій зовнішньоекономічної діяльності України (на початок року)

Показник	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ПІ в Україну: млн. дол. США	896,9	3875,0	4555,3	5471,8	6794,4	9047,0	16890,0	21607,3	20542,7	35723,4
% до попереднього року	117,6	120,1	124,2	133,2	186,7	127,9	136,7	120,9
ПІ з України: млн. дол. США	84,1	170,3	155,7	144,3	166,0	198,6	219,5	243,3	6196,6	6198,6
% до попереднього року	91,4	92,7	115,0	119,6	110,5	110,8	зросли у 25,5 рази	100,03
«Чисте» інвестування ЗЕД в економіку України, млн. дол. США	812,8	3704,7	4399,6	5327,5	6628,4	8848,4	16670,5	21364,0	23346,1	29524,8
Відношення ПІ в економіку України до ПІ з України в економіку країн світу, разів	10,7	22,6	29,3	37,9	40,9	45,6	76,9	88,8	4,8	5,8
Кількість підприємств, що отримали ПІ	3842	7794	8168	8690	9442	10542	11569	12845	15389	17887
ПІ в середньому в розрахунку на 1 підприємство, млн. дол. США	0,233	0,497	0,558	0,630	0,720	0,858	1,460	1,682	1,920	1,997

[розраховано за джерелом 2]

Зростання і переважання ПІ в економіку України над ПІ з України свідчить про інвестиційну привабливість, наявність перспектив. Відставання ПІ з України порівняно з ПІ в Україну вказує на нинішній недостатній інвестиційний потенціал країни та відсутність інвестиційної активності. Статистичні дані засвідчують явне переважання обсягів ПІ в Україну над ПІ з України (див. табл. 1), тобто «чисте» інвестування зовнішньоекономічної діяльності (як різниця між ПІ в Україну та ПІ з України) має позитивні значення та явно зростаючу динаміку. При цьому обсяги ПІ в Україну значно перевищують ПІ з України (в десятки разів). Останнє пояснюється низьким загальним інвестиційним потенціалом України, який і є основною причиною відсутності активної міжнародної інвестиційної позиції країни. Характерною рисою ПІ в Україну є поступова їх концентрація. Кількість підприємств, що отримали ПІ на 1 січня 2009 р. становить 17,9 тисячі (що в 4,7 разів більше порівняно з 1996 р.). В розрахунку на 1 підприємство ПІ за період 1996—2009 рр. зросли у 8,6 разів (з 0,233 до 1,997 млн. дол. США).

Пріоритетне інвестиційне позиціонування інвестицій зовнішньоекономічної діяльності за регіонами України буде неповним для аналізу територіальної структури, якщо

не розглянути «географічний» аспект ПІ щодо України. Порівняння структури територіального спрямування міжнародних інвестицій вказує на значне переважання і поступове нарощення частки ПІ з країн ЄС (табл. 2). Іноземні інвестиції з України мають поступове переважання, а в останні роки і значне нарощення частки ПІ в країні ЄС. Обсяг інвестиційної взаємодії з країнами СНД з урахуванням традиційних і стабільних міжгосподарських зв'язків логічно мав би бути більшим.

Проаналізуємо територіальні потоки міжнародних інвестицій в розрізі країн-інвесторів. Кількість країн світу, які інвестують в економіку України, на 1 січня 1996 р. становила 94 країни, на початок 2009 р. — 124. Найбільші обсяги ПІ у 2008 р. надійшли від нерезидентів з таких 10 країн світу: Кіпр (21,5 %), Німеччина (17,9 %), Нідерланди (8,9 %), Австрія (6,8 %), Сполучене Королівство (6,4 %), Російська Федерація (5,2 %), США (4,1 %), Віргінські острови, Британські (3,7 %), Швеція (3,5 %), Франція (3,4 %).

ПІ з України (станом на початок 2009 р.) здійснено в 51 країну світу, їх переважна частка (94%) спрямована до Кіпру. Крім того, до десятку найбільш інвестованих Україною країн належать такі: Російська Федерація (1,6 %), Польща (0,8 %), Латвія (0,5 %), Казахстан (0,4 %), Молдова (0,4 %), Грузія (0,4 %), Панама (0,3 %), Іспанія (0,3 %), Віргінські острови, Британські (0,2 %).

Таблиця 2. Порівняльна структура територіального спрямування інвестицій зовнішньоекономічної діяльності України (у відсотках на початок року)

Показник	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ПІ в економіку України, з них:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
з країн СНД	6,3	8,5	8,1	6,9	6,6	8,6	5,4	5,1	5,8	6,2
з країн ЄС	44,3	36,8	34,4	56,0	54,7	71,5	75,2	77,6	78,9	
з інших	49,4	54,7	57,5	58,5	37,4	36,7	23,1	19,7	16,6	14,9
Іноземні інвестиції з України в економіку країн світу, з них:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в країні СНД	69,8	40,7	55,6	52,2	55,7	51,4	49,3	47,7	3,6	3,2
в країні ЄС	2,6	9,9	10,7	11,9	12,8	22,3	24,5	30,7	95,6	96,0
в інші	27,6	49,4	33,7	35,9	31,5	26,3	26,2	21,6	0,8	0,8

[розраховано за джерелом 2]

Дані вказують на те, що значне вивезення капіталу з України здійснюється в країни, де існують офшорні зони, що не може характеризувати інвестиційну активність країни позитивно, оскільки це певним чином знижує її інвестиційний внутрішній потенціал. Поряд з тим, на підставі розгляду «географії» ввезення капіталу в Україну (див. вище), виникає думка, що очевидно цей капітал хоча б частково повертається в Україну (у 2008 р. в Кіпр інвестовано з України 5826,1 млн. дол. США, а в Україну з Кіпру 7682,9 млн. дол. США).

Галузеву структуру ПІ в Україну слід розглядати в порівнянні із світовими тенденціями та зі структурою ПІ з України (табл. 3). Найбільша частка ПІ спрямована в промисловість (22,6 %) та фінансову діяльність (20,0 %). Якщо порівняти цю структуру із сучасними загальносвітовими тенденціями [1], то галузева структура ПІ багато в чому збігається. Є лише певна розбіжність по промисловості, яка скоріше за все пов'язана з тим фактом, що 22,5 % нерозподілених за видами економічної діяльності ПІ складають різницю між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо.

Враховуючи дані порівняння та той факт, що переважаюча частка ПІ надходить з країн ЄС (див. табл. 2), можна зробити висновок, що саме інвестори від ЄС впливають на відповідність галузевого структурування ПІ в Україні світовим тенденціям. При

цьому слід зазначити, що структура інвестицій в основний капітал в Україні загалом співпадає зі світовими тенденціями: переважає частка інвестицій в послуги (інфраструктуру), а також в промисловість (крім видобувної), значно менша частка інвестицій спрямовується в сільське господарство та видобувну промисловість. Якщо Україна як реципієнт ПІІ за галузевою структурою загалом характеризується позитивно, то як інвестор вона не вписується в інвестиційні загальносвітові тенденції. Той факт, що 86 % ПІІ вкладаються Україною в нерухомість (див. табл. 3) не свідчить про наявність довгострокових стратегічних преференцій щодо її розвитку в загальносвітовому економічному просторі

Таблиця 3. Структура прямих інвестицій за видами економічної діяльності станом на 01.01.2009 р. (у відсотках)

Види економічної діяльності	ПІІ в Україну	ПІІ з України
Усього	100,0	100,0
Промисловість	22,6	0,8
Добувна промисловість	2,8	0,0
Переробна промисловість	19,4	0,8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4,6	0,2
Виробництво готових металевих виробів	3,8	0,1
Машинобудування	3,1	0,2
Будівництво	5,7	0,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	10,4	2,3
Фінансова діяльність	20,0	2,8
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	10,0	86,0

[розраховано за джерелом 2]

Висновки. Динаміка ПІІ в Україну є стабільно зростаючою. Частка іноземного інвестування в економіку України при цьому відносно незначна. ПІІ з України в економіку країн світу не характеризуються стабільною динамікою. ПІІ в Україну явно (в десятки разів) переважають обсяги ПІІ з України, що свідчить про низький загальний інвестиційний потенціал країни та відсутність активної міжнародної інвестиційної позиції. «Чисте» інвестування зовнішньоекономічної діяльності за період з 1996 р. має позитивні значення та явно зростаючу динаміку. Територіальна структура міжнародного інвестування в Україні вказує на значне переважання і поступове нарощення частки ПІІ з країн ЄС. Географічний аналіз інвестиційних потоків засвідчує, що серед нерезидентів ПІІ є значна частка країн, де існують офшорні зони. ПІІ з України практично повністю (94%) спрямовані до Кіпру. Аналіз галузевої структури вказує, що найбільша частка ПІІ в Україну надходить в промисловість (переважно у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, у виробництво готових металевих виробів та у машинобудування), а також у фінансову діяльність. ПІІ з України в обсязі 86% вкладені в нерухомість. Дане співвідношення свідчить про відсутність довгострокових стратегічних намірів щодо розвитку країни в загальносвітовому економічному просторі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А.А. Даниленко // Фінанси України. — 2009. — № 4. — С. 99—108.
2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: Статистичний збірник. — К.: Держкомстат України, 2009. — 65 с.

Економіка

3. *Статистичний щорічник України за 2007 рік.* — К.: Видавництво «Консультант», 2008. — 572 с.

4. *Панфілова Т.* Україна в глобальному торговельному та інвестиційному середовищі / Т. Панфілова // *Економіка України.* — 2009. — №6. — с. 75—84.

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

УДК 658.562

Ю.Л. Труш,
Національний університет
харчових технологій

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

В статті досліджено оцінку ефективності напрямів по підвищенню якості продукції, для удосконалення процесу управління якістю на підприємствах хлібопекарної галузі. Розглянуто основні показники економічної ефективності якості продукції, а також внутрішні фактори, що впливають на формування та динаміку її зміни.

Ключові слова: *якість, якість продукції, підприємство, хлібопекарна галузь, показники, внутрішні фактори, ефективність.*

The performance evaluation of the vise of product quality improvement, aimed at quality management perfection in bakery sector, is researched in the article. The main economic efficiency indexes of product quality are considered along with the internal factors which influence its formations and time history.

Key words: *quality, quality of products, enterprise, bakery sector, indexes, internal factors, efficiency.*

В сучасних умовах господарювання оцінка ефективності напрямів з підвищення якості продукції займає провідне місце серед економічних питань та потребує невідкладного вирішення. Як наслідок, такі обставини обумовлюють актуальність обраної теми статті. Якість продукції постійно залежить від умов внутрішнього та зовнішнього середовища. В зв'язку з цим, для підприємства важливо регулярно оцінювати стан якості продукції за допомогою показників з метою визначення конкурентних позицій.

Постановка завдання. Вітчизняні підприємства хлібопекарної галузі на території України, створюють передумови для появи нових напрямів підвищення якості. Ось чому на ринку постійно спостерігається розвиток тенденцій, щодо випуску високоякісної продукції. Успішна реалізація хлібобулочних виробів покращує економічні показники рентабельності, а це свідчить про те, що підприємство правильно обрало напрями для підвищення якості продукції. Як свідчить практика, якість для споживачів - це один із основних факторів, яким вони керуються при здійсненні вибору купівлі продукту.

Отже, основним завданням статті є дослідження ефективності напрямів по підвищенню якості продукції за допомогою показників, з метою постійного регулювання стану якості і визначення вигідного курсу розвитку для її покращення.

Результати. Якість хлібобулочної продукції, як і товаровиробників інших галузей виробництва в Україні, постійно залежить від умов конкуренції, адже є її основним фактором. За допомогою оцінки ефективності напрямів по удосконаленню якості продукції можна дізнатися чи правильно підприємство обрало шляхи її розвитку. Для початку, необхідно деталізувати всі причини, які мають корегуючий вплив на напрями підвищення ефективності якості продукції. Але відмітимо, що на формування та динаміку зміни якості продукції впливає ряд факторів. Так, автором на основі дослідження робіт з даної проблематики, виділено наступні зовнішні та внутрішні фактори. До перших віднесено: соціально-економічні характеристики споживачів; потреби споживачів і їх динаміка; нормативні та законодавчі вимоги та їх зміна; умови конкуренції та діяльність конкурентів в області якості продукції; якість продукції конкурентів; діяльність постачальників та оцінка якості поставок; розвиток науково-технічного прогресу.

Дослідження внутрішніх факторів, що впливають на формування якості виробів є техніко-економічним аспектом. Скокан Л.Є. до таких факторів відносить сировину, проведення та контроль технологічних процесів, санітарно-гігієнічний стан виробництва, упаковку, умови зберігання та реалізації [1, с. 471]. Автор вважає необхідним доповнити вищезазначений ряд факторів такими: маркетингові рішення; методи і процедури управління якістю; грошові засоби, що знаходяться у розпорядженні підприємства; часовий інтервал, необхідний для формування заданого рівня якості.

© Ю.Л. Труш, 2010

Так як від перерахованих умов залежить рівень виробництва продукції бажаної якості, то врахувати їх до ряду основних факторів, що впливають на неї, необхідно. Відмітимо, що розуміння поняття «якості» з позиції виробника і споживача, в певній мірі, відрізняються. Це проявляється через різне сприйняття ними показників якості. На думку автора, виробник повинен оцінювати відгуки споживачів від використання продукту, адже за допомогою такого моніторингу можна отримати результати головних показників, так і інформацію про фактичну якість товару з позиції покупця. Виробнику, в результаті маркетингового дослідження, необхідно виділити показники якості, що важливі для споживача та об'єднати в технічні. Відмітимо, що із їх сукупності, потрібно окремо виділити ті, до яких існують вимоги держави. Скокан Л. Є. звертає увагу на такі показники ефективності якості: органолептичні, фізико-хімічні, безпечності, які взаємопов'язані і мають вплив між собою, визначаючи термін зберігання продукту. Досвід останніх років показав актуальність проведення оцінки показників ефективності якості, що підтверджується правильно обраними стратегічними шляхами удосконалення якості та як наслідок, позитивними відгуками покупців про продукцію. Дослідження автором якості як одного із важливих резервів підвищення прибутковості роботи підприємства, ефективності виробництва, продуктивності праці і конкурентоспроможності продукції, потребує уточнення всіх видів ефективності від підвищення якості продукції, а саме: [2, с. 162]:

– економічна (комерційна) ефективність полягає у збільшенні прибутку та зменшенні собівартості продукції, забезпеченні її конкурентоспроможності на ринку, збільшенні попиту;

– соціальна ефективність, виникає в результаті відповідності якості продукції вимогам окремих споживачів та суспільства в повному обсязі, тому що висока якість продукції є основою високоякісного життя населення. Через це соціальний ефект для підприємств, що виробляють продукцію повсякденного попиту, відіграє дуже важливу роль і відображає стан всього суспільства;

– ефективність безпеки полягає в тому, що недостатньо висока якість, через технічні, фізичні та фізіологічні причини, може зменшувати безпечність продукту в процесі споживання.

Форми прояву всіх напрямів ефективності підвищення якості продукції, пропонується автором на рисунку 1.

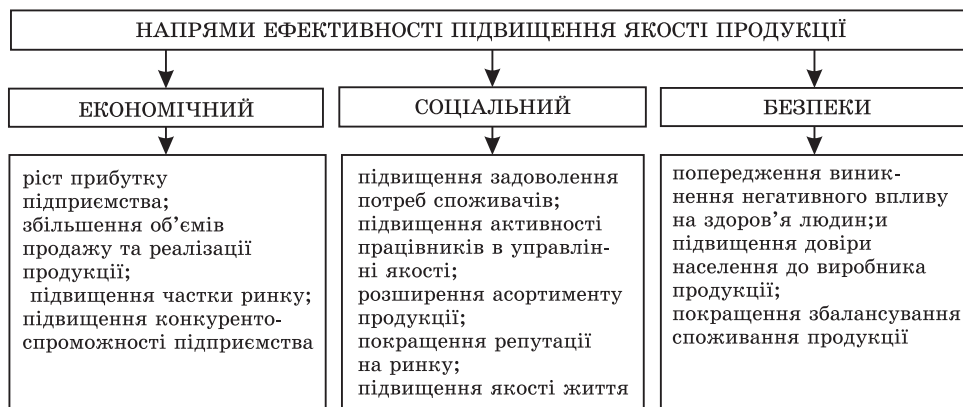


Рис. 1. Напрями ефективності підвищення якості продукції

Необхідно відмітити, що для вітчизняних підприємств в будь-який період часу, основним завданням є підвищення економічної ефективності його роботи, що можливо внаслідок впровадження комплексу заходів для підвищення рівня якості продукції. Для оцінки економічної ефективності, важливо правильно визначити методику розрахунку отриманого результату та охарактеризувати ціле направленість витрат на якість

Аналіз літературних джерел показує, що оцінку економічної ефективності доцільно здійснювати за такими напрямками [3, с. 329]: розрахунок економічної ефективності розробки та впровадження систем управління якістю продукції на основі їх стандартизації; розрахунок економічних ефектів від впровадження окремих заходів для підвищення якості.

В деяких джерелах виділено також й такий напрямок економічної ефективності як — розрахунок ефекту від підвищення якості на стадії експлуатації продукції [4, с. 23]. На погляд автора, така спрямованість справедлива для продукції технічного призначення, яка володіє ефектом в сфері експлуатації за рахунок підвищення надійності та довговічності продукції. Для продукції хлібопекарної галузі економічний ефект розраховується на стадії споживання та включається в розрахунок загальної економічної ефективності від впровадження систем управління якістю на всіх стадіях життєвого циклу продукції.

З урахуванням такої пропозиції, на нашу думку, розрахунок економічної ефективності необхідно обмежити першими двома напрямками оцінки.

Розрахунок економічної ефективності розробки та впровадження систем управління якістю продукції на основі їх стандартизації:

1. Ефективність на стадії розробки:
 - а) витрати на стадії розробки продукції;
 - б) витрати на підготовку персоналу.
2. Ефективність на стадії виробництва продукції.
3. Ефективність на стадії споживання.
4. Загальна ефективність від впровадження стандартів на всіх стадіях життєвого циклу.

Розрахунок економічної ефективності впровадження окремих заходів для підвищення якості продукції:

1. Ефективність окремих заходів.
2. Внутрішні втрати від браку.
3. Додаткові витрати на виправлення внутрішнього браку.

Автором пропонується крім показників економічної ефективності якості продукції, провести оцінку ефективності заходів по підвищенню якості продукції для удосконалення процесу управління нею та запропонувати власний напрямок оцінки, що деталізований нижче. Отож узагальнимо їх на рисунку 2.

Економічну оцінку нової або удосконаленої продукції на етапі вибору напрямку розвитку якості автором пропонується провести детально, розраховавши відносний річний приріст прибутку від ефекту розвитку прибутку. При цьому пропонується не враховувати зміну постійних витрат на управління якістю продукції [5, с. 477].

Таким чином, при проведенні економічної оцінки на даній стадії автор вважає необхідним враховувати ефект від розвитку якості за трьома напрямками: розширення частки ринку (збільшення об'єму продаж) внаслідок появи нових споживачів продукції за рахунок підвищення рівня якості продукції та збільшення попиту на продукцію вже існуючими споживачами; підвищення ціни на продукцію більш високої якості; зменшення собівартості внаслідок підвищення ефективності виробництва та зменшення витрат від випуску неякісної продукції.

Оцінку ефекту від розвитку якості автором пропонується проводити за наступною формулою:

$$\Delta \text{Пр} = \frac{(Q_{\text{баз.р.}} + \Delta Q) \cdot (\Pi_{\text{нов.}} - C_{\text{нов.}}) \cdot 100\%}{\text{Пр}_{\text{баз.р.}}} - 100\%$$

$\Delta \text{Пр}$ — це річний приріст прибутку, %; $\text{Пр}_{\text{баз.р.}}$ — це прибуток при фактичному рівні якості, обсязі продажу і собівартості продукції у грошовому вираженні; $Q_{\text{баз.р.}}$ — це об'єм продаж в натуральному виразі при фактичному рівні якості і ціни; ΔQ — це динаміка об'єму продаж в натуральному виразі, розрахована на основі прогнозу зміни об'єму продаж нової або удосконаленої продукції; $\Pi_{\text{нов.}}$ — це ціна нової або удосконаленої продукції у відповідності з програмою маркетингу; $C_{\text{нов.}}$ — це собівартість нової або удосконаленої продукції, розрахована за результатами розробки виробничого процесу.

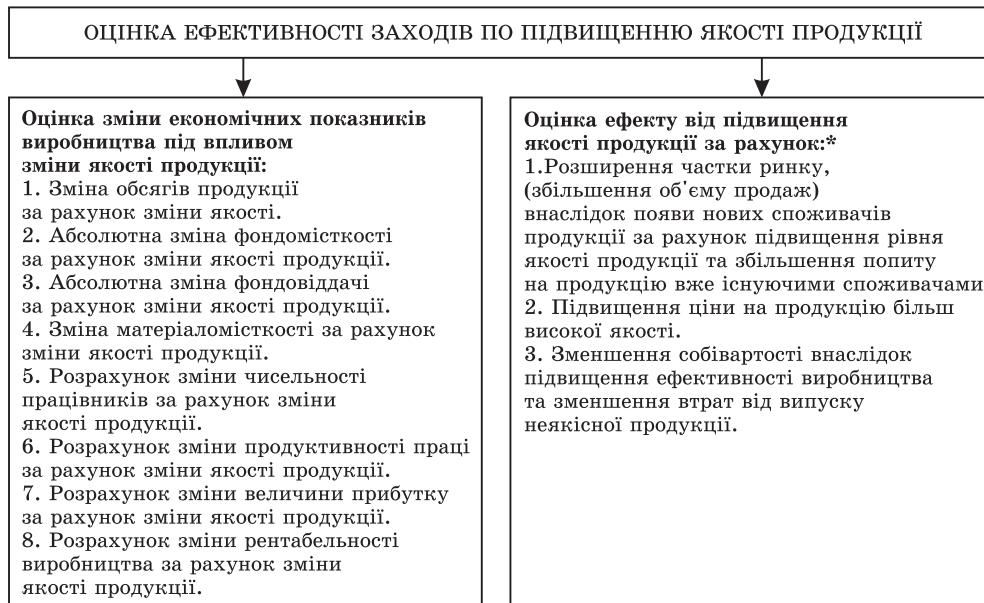


Рис. 2. Оцінка ефективності заходів по підвищенню якості продукції.

Далі використовуючи результати оцінки і аналізу якості продукції у відповідності новому плановому рівні якості для вибраного варіанта продукції, встановлюються стратегічні цілі в площині якості [6]. Стратегічні цілі в області якості, являють собою бажаний рівень показників якості, в напрямку розвитку (зростання або зменшення), і/або необхідний рівень витрат на якість продукції, що підлягають зменшенню.

Висновки: Завершуючи необхідно зазначити, що оцінка ефективності заходів по підвищенню якості продукції є одним з провідних питань сьогодення. За допомогою аналізу можна встановити стратегічні цілі в рамках управління якістю продукції, що є основою для успішної роботи підприємств хлібопекарної галузі в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Менеджмент якості: Підручник* / М. І. Шаповал.- 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. — 471 с.
2. *Системи управління якістю. Збірник нормативно-правових документів. Випуск 2.* — Львів: ЛВРДЦСМС, 2001. — 162 с.
3. *Управління якістю: Навчальний посібник* / Р. Бичківський — Л.: ДУ «Львівська політехніка», 2000. — 329 с.
4. *Аналіз фінансової звітності* / О. Кононенко. — Х.: Фактор, 2002, с.23/
5. *Каталог нормативних документів.* Київ: Держстандарт України, 2001. — 477
6. *Словарь основных терминов и определений: Качество продукции и ее сертификация* / Н. А. Смирнов. 2003.

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Заїнчковським А.О.

УДК 005.332.4:665

І.В. Тюха
Національний університет
харчових технологій

СИСТЕМНО-ЦИКЛІЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто методичний підхід до вивчення конкурентоспроможності організації з позиції теорії життєвого циклу. Визначено фази конкурентоспроможності підприємства та шляхи її розвитку.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, фаза конкурентоспроможності, життєвий цикл конкурентоспроможності.

The methodical going is considered near the study of competitiveness of organization from position of theory of life cycle. Certainly phases of competitiveness of enterprise and ways of its development.

Key words: competitiveness of enterprise, phase of competitiveness, life cycle of competitiveness.

Аналіз існуючого доробку теорії конкуренції [1—5] свідчить про те, що на даному етапі науковці приділяють більше уваги розробці методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності різноманітних об'єктів; конкурентним стратегіям, конкурентному потенціалу підприємства, а питання управління розвитком конкурентоспроможності підприємства залишаються все ще не висвітленими. Умови високо конкурентного ринку поряд із широким застосуванням новітніх методів конкурентної боротьби вимагають нових альтернативних підходів до управління розвитком конкурентоспроможності підприємств.

Постановка завдання. Метою даного дослідження виступає розробка шляхів розвитку конкурентоспроможності підприємства на основі концепції життєвого циклу конкурентоспроможності.

Головними методами покладеними в основу дослідження є метод теоретичного узагальнення (Г. Сельє, М. Алле, Д. Бойд, Р. Браун, А. Вальд, Л. Євланов, В. Колпаков, та ін.), діалектичний метод (Ф. Михайлов, К. Поппер, В. Садовський, В. Смирнов та ін.) та системний підхід (І. Беляєвський, А. Спирін, О. Башина, С. Коленіков, Н. Черемісіна, О. Тихомирова).

Результати. Загальнонаукові критерії розвитку вказують на те, що розвиток будь-якого об'єкту — це в першу чергу його кількісно-якісні зміни, що не мають зворотного характеру. Економічне зростання (обсягів виробництва, валового доходу, чистого прибутку) окреслює лише зовнішні аспекти розвитку, що охоплює не тільки якісні (інтенсивний або інноваційний), а й кількісні (екстенсивний) зміни його продуктивних сил (праці, предметів та засобів праці, технології та організації).

Управління розвитком конкурентоспроможності включає класичні функції планування змін, організації та координації їх впровадження, а також отримання відповідних результатів. Не зважаючи на спільні функції процес управління розвитком для кожного підприємства є специфічним. Але спільним є те, що кожне підприємство, яке працює в умовах високо конкурентного середовища, не може існувати без чітко розробленої стратегії розвитку конкурентоспроможності.

Ключове завдання розробки стратегії полягає в пошуку шляхів подолання конкуренції на ринку та забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності.

На етапі сучасного розвитку ділової активності в Україні успішно конкурувати можуть лише ті підприємства, розвиток конкурентоспроможності яких є стратегічно обґрунтованим. Стратегічне управління розвитком конкурентоспроможності під-

приємства спрямоване на створення конкурентних переваг і зміцнення конкурентної позиції, що забезпечить подальші позитивні зміни у рівні конкурентоспроможності підприємства. Вибір шляхів розвитку пов'язаний зі станом ключових факторів, до яких слід віднести сильні сторони галузі і підприємства, мету, місію, інтереси вищого керівництва, кваліфікацію працівників.

За теорією життєвого циклу організації відомо, що процесам які протікають в організації притаманний циклічний характер. Будь-який організм розвивається поступально, і цей розвиток відбувається по спіралі: від менш простих до більш складніших форм. Витки спіралі, що розкручується, являють собою послідовні цикли, що змінюють один одного. Розгляд конкурентоспроможності організації з позиції теорії життєвого циклу дозволяє виділити виразні фази конкурентоспроможності, які в сукупності утворюють повний цикл конкурентоспроможності підприємства. Перехід від однієї фази до іншої розмежовує різні періоди ефективного функціонування організації в конкурентному оточенні. І, безумовно, такий перехід є передбаченим, а не випадковим. Процеси росту і спаду конкурентоспроможності прямо пропорційні гнучкості та контрольованості. І коли підприємство досягає балансу гнучкості і контрольованості, тоді його конкурентоспроможність ідентифікується, як результативна фаза достатньо тривалий період, досягнення якої виступає основною задачею конкурентного менеджменту¹ організації.

Представимо життєвий цикл конкурентоспроможності підприємства у вигляді послідовної зміни наступних фаз:

1. формування конкурентоспроможності,
2. продуктивна,
3. результативна,
4. фаза поступової втрати конкурентних переваг,
5. ретроградності.

Тривалість кожної фази різна і залежить від ефективності діючої конкурентної стратегії. Межа фази формування конкурентоспроможності є початком продуктивної фази, яка триває з моменту, коли частка ринку підприємства починає наближатися до частки ринку пріоритетного конкурента, потім починається продуктивна фаза, що триває з моменту перевищення частки ринку головного конкурента, після чого починається результативна фаза, яку змінює фаза поступової втрати конкурентних переваг, потім фаза повернення до початкової конкурентної позиції, а згодом, при відсутності альтернативних шляхів набуття конкурентних переваг, ця остання фаза триває до моменту втрати підприємством конкурентних позицій на ринку.

Доцільно зауважити, що не слід ототожнювати здатність підприємства до конкурентної боротьби з фактично досягнутим результатом такої боротьби. Слід чітко розмежовувати потенційні можливості і результати, оскільки правильне розуміння дійсного стану підприємства дозволить уникнути помилок як в процесі самого аналізу, так і при

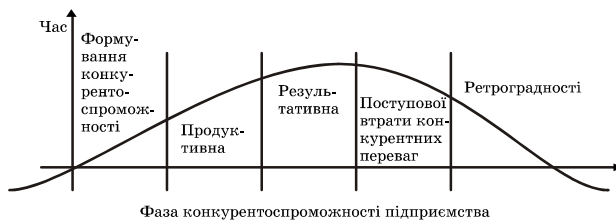


Рис. Життєвий цикл конкурентоспроможності підприємства

формуванні шляхів розвитку конкурентоспроможності підприємства.

Графік життєвого циклу конкурентоспроможності підприємства відобразимо за допомогою рисунку.

Згідно до наведено графіку доцільно зауважити, що конкурентоспроможність — це нестійкий, перехідний стан, який змі-

¹ Конкурентний менеджмент – це галузь знань, яка вивчає конкуренцію, її структури, конкурентні сили, механізм формування конкурентних переваг, конкурентні стратегії та конкурентоспроможність будь-якої системи.

Таблиця. Шляхи розвитку конкурентоспроможності підприємства залежно від фази її життєвого циклу

Назва фази	Характеристика стану підприємства	Частка ринку	Шляхи розвитку конкурентоспроможності
Формування конкурентоспроможності	Фаза формування конкурентоспроможності характерна для організації, яка тільки набирає оберти, відбувається апробація підприємства на озброєність і захищеність від конкурентних сил. Це період закладання фундаментальних основ конкурентоспроможності шляхом розробки і впровадження конкурентних переваг вищого рангу, який вимагає докладання кваліфікованих зусиль, коштів та ризику. Домінує орієнтація на продукт. Відбувається пошук можливих шляхів підвищення конкурентоспроможності.	Незначна	Створення спільного підприємства дозволить об'єднати ресурси для ефективного й швидкого досягнення цілей. В результаті ринки збуту обох корпорацій значно розширяться внаслідок спільного використання каналів збуту
Продуктивна	Продуктивна фаза характеризує такий період діяльності організації, протягом якого вона найбільш конкурентоспроможна. Відбувається орієнтація на результат. Компанія перебуває в зоні максимальної ефективності. Період, протягом якого підприємство здатне підтримувати прибуткову конкурентну перевагу	Принаманна тенденція до розширення	Утворення стратегічних альянсів з метою довгострокових комерційних відносин. Загальною рисою альянсу виступає взаємне партнерське володіння акціями його учасників (кожний з партнерів утримує 51 % акцій іншого). Розширення коопераційних зв'язків між конкурентами, постачальниками й споживачами
Результативна	Фаза характеризується реактивною маркетинговою орієнтацією, яка виявляється у вилученні максимуму з тих продуктів, що були згенеровані на попередньому етапі. Компанія живе короткостроковими інтересами та досягненням близьких цілей. При цьому, організація може дозволити собі ріст в обсягах продажу та прибутку, відбувається впровадження нових проєктів при погодженні корпоративних та індивідуальних цілей. У порівнянні зі станом конкурентоспроможності на стадії продуктивного розвитку, організація набуває оманливої ілюзії, що всі найкращі моменти попередньої фази будуть тривати вічно. Якщо компанія залучилась підтримкою інвести-	На рівні головних конкурентів	Укладання маркетингових угод (договір між двома і більше корпораціями про спільне поширення й продаж власних продуктів) для проведення координованої ринкової політики, включаючи узгодження стратегії ціноутворення й збутової політики. Такі угоди можуть бути оформлені у вигляді картелю, що припускає тимчасову співпрацю, зниження витрат на маркетинг, використання ефекту масштабу

Закінчення табл.

Назва фази	Характеристика стану підприємства	Частка ринку	Шляхи розвитку конкурентоспроможності
<p>Поступової втра- тконкурентних переваг</p>	<p>рив, наростила свій акціонерний капітал, то для ної цілком можливе повернення до продуктив- ної фази конкурентоспроможності</p> <p>Конкуренти вважають підприємство ще достат- ньо сильним суперником, але насправді органі- зація починає поступово втрачати гнучкість. Ма- ючи стабільну позицію на ринку, намічається негативна динаміка обсягів продажу. Домінують рішення, зорієнтовані на короткострокову при- бутковість. Активізуються інвестиційні проце- си але при мінімізації ризику. Відчувається обе- режність до експериментних рішень і, як наслідок, заниження планки темпів зростання, захоплен- ня нових сегментів і/або ринків та технологій. Як правило, будь-які інновації в товарах, послу- гах або процесах швидко відтворюються конку- рентами й надприбутки діляться між численни- ми ринковими суперниками.</p> <p>Навіть у тому випадку, якщо зростання компа- нії триває, її реальна прибутковість у більшості випадків знижується</p>	<p>Звуження сег- менту</p>	<p>Обрати «революційну» модель змін шляхом застосування господарського реінжинірингу (фундаментальне переосмислення й радикаль- не перепроектування підприємства і його най- важливіших процесів, в результаті якого має відбутись різке (на порядок) зростання кон- курентоспроможності</p>
<p>Ретроградності</p>	<p>Фаза ретроградності характеризує подальше ско- рочення потенційних можливостей, недостатньо внутрішніх інновацій, відставання та повернен- ня до вихідних конкурентних позицій. На цьо- му етапі найчастіше відбувається злиття та пог- линання з метою утримання стану конкуренто- спроможності</p>	<p>Зменшення част- ки ринку</p>	<p>Здійснення венчурних інвестицій. Підвищен- ня ролі інноваційної діяльності, створення в рамках більших компаній інноваційних фірм, зорієнтованих на виробництво й самостійне просування на ринках нових виробів і техно- логій</p>

нюється у чітко визначених часових межах. Ці часові межі можуть звужуватись і розширюватись залежно від конкретного часового інтервалу, в якому перебуває визначена організація.

Зазвичай перехід від однієї фази до іншої супроводжується кризовими моментами, що передбачають перегляд конкурентного базису підприємства, методів та інструментів конкурентної боротьби.

Затяжні кризові стани на зміні фаз вимагають від підприємства значного запасу конкурентної міцності та рішучих обґрунтованих кроків в напрямку подальшого розвитку.

У разі різкої зміни фаз конкурентоспроможності, процеси виявляються яскравіше вираженими та більш небезпечні для конкурентів.

Визначення фази життєвого циклу конкурентоспроможності, дозволяє підприємству не помилитися у виборі стратегічних рішень, а володіння інформацією про фазу конкурентоспроможності основних конкурентів уможливорює раціональний вибір тактики конкурентного протистояння (таблиця).

Методика виділення фаз життєвого циклу конкурентоспроможності організації дозволяє більш повно оцінити стан конкурентоспроможності підприємства та перспективи його подальшого розвитку.

Під можливостями розвитку слід розуміти потенційно-існуючі економічні реалії, що виступають наслідками діяльності господарських суб'єктів, а їх активна реалізація дозволяє отримати кількісно-більші та якісно-кращі господарські результати.

Попри достатню інформативність показника ринкових часток більш цінним моментом у проведенні аналізу конкурентоспроможності виступає не сама частка, а більше оцінка її динаміки. Засобами факторного аналізу можливо розкласти динаміку на позитивні й негативні складові. Фактори, що забезпечують зростання частки, визначають сферу пошуку довгострокових конкурентних переваг, а фактори, що сприяють зменшенню, містять недоліки обраної конкурентної стратегії.

Крім запропонованих нами шляхів розвитку конкурентоспроможності мають право на існування і інші, що передбачатимуть генерування синергічного ефекту. А вибір підприємством одного або декількох варіантів розвитку визначається в першу чергу його інтересами, результатами економічного обґрунтування, конкурентною кон'юнктурою, правовими підставами, фінансовими можливостями, результатами аналізу переваг і недоліків схем розвитку й ін.

Висновки. Розвиток конкурентоспроможності підприємства не можливий без переходу з вихідного стану до нового, бажаного. Відповідаючи достатньо тривалий період одній стадії розвитку, підприємство наражається на ризик стагнації (застою), що автоматично призводить до поступової втрати конкурентних переваг та займаних конкурентних позицій.

Запропонована концепція життєвого циклу конкурентоспроможності підприємства передбачає виділення п'яти фаз розвитку конкурентоспроможності: фази формування конкурентоспроможності, продуктивної, результативної, фази поступової втрати конкурентних переваг та ретроградної. Перехід між фазами характеризується кризовими явищами, що виступають з одного боку джерелом небезпеки діяльності підприємства, а з іншого — новими можливостями розвитку його конкурентоспроможності. У разі успішного подолання кризи, конкурентоспроможність підприємства переходить до наступної фази свого розвитку, у протилежному випадку достатньо ймовірним є повернення підприємства на крок назад. Визначення фази конкурентоспроможності дозволяє обрати підприємству оптимальні напрями її подальшого розвитку та більш ґрунтовно підійти до розробки стратегії конкурентної боротьби.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга — С-Пб: «Питер», 2000 г. — 652 с.
2. Спіріна М.В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства // Актуальні проблеми економіки, № 8, 2004, С.176—179
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА — М, 2000. — 723 с.
4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. — 2-е изд. испр. и доп. М.: «Гном-пресс», 1998. — 671 с.
5. Porter R. Cases in Competitive Strategy. New York : Free Press, 1983. — 338 с.

Тюха І.В. — tykha_07@mail.ru

Надійшла до редколегії 10.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук Федуловою І.В.*

УДК: 658.14.18

М.П. Федішин
Буковинська державна
фінансова академія

ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

Досліджено теоретичні аспекти сутності грошових потоків, значення та необхідність у функціонуванні підприємств, формування грошових потоків та особливості управління ними.

Ключові слова. Грошові кошти, грошові потоки, формування, планування, управління, підприємство.

It is investigational theoretical aspects of essence of monies streams, value importance, meaning and necessity, in functioning of enterprises, forming of monies streams and management feature by them.

Key words: monies facilities, monies streams, formings, planning, managements, enterprise.

Гроші — це одне з найдавніших явищ суспільства. Вони відіграють важливу роль у господарській діяльності. Вони завжди були предметом досліджень науковців [3, с. 28].

У процесі розвитку економічних відносин в Україні зростає увага власників і менеджерів окремих підприємств до проблем оптимізації грошових потоків. Однак, зарубіжні та вітчизняні науковці все іще не дійшли спільної думки щодо визначення самого поняття грошових потоків. Багатовекторне розуміння економічної сутності грошових потоків обумовлене тим, що вони складають основу всієї фінансової системи підприємства і мають тісний зв'язок фактично з усіма процесами, які на ньому протікають. Існує думка, що поняття грошових потоків можна трактувати по-різному, залежно від завдань аналізу [1, с. 167]. Це й викликає труднощі у його вживанні. Саме тому існує необхідність у визначенні сутнісних характеристик та формулюванні змісту зазначених понять.

На сучасному етапі, коли у більшості підприємств грошових активів не вистачає, здатність підприємства виживати напряму залежить від уміння управляти грошовими потоками. До останнього часу управлінню грошовими потоками у вітчизняній практиці не приділялося достатньої уваги. Але цей вид активів є найбільш обмеженим у сучасних умовах, й управління ним безпосередньо впливає на розвиток підприємства та формування кінцевих результатів його господарської діяльності.

Сутнісні характеристики грошових потоків у наукових дослідженнях виділяли як вітчизняні науковці: І.О. Бланк, А.М. Козлюк, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Г.В. Ситник, Н.М. Ушакова, Л.С. Яструбецька, так і зарубіжні: І.В. Балабанова, Бансал В.К., І. Бернар, Л.А. Бернстайн, В.В. Бочаров, С.Ф. Брігхем, С. Росе. Таким чином, сформувались окремі підходи до визначення даного поняття. Досліджені сутнісні характеристики іще не в повному обсязі відображають основні характерні ознаки грошових потоків підприємства, що викликає необхідність у подальшому їх дослідженні.

Постановка завдання. Функціонування підприємств у ринкових умовах передбачає безперервний рух грошових коштів, тому їх слід розглядати як важливий ресурс та результат діяльності підприємств.

У зв'язку з цим перехід України до ринкових відносин потребує від науковців та практиків здійснення систематизації й доповнення теоретичних уявлень про реорганізацію управління грошовими ресурсами підприємств у перехідній економіці України, виявлення причин її недоліків, розроблення практичних рекомендацій щодо їх усунення на рівні підприємств та економіки в цілому.

Завданням даного дослідження є виділення основних сутнісних характеристик грошових потоків, визначення особливостей їх формування та управління ними на підприємствах, групування та узагальнення існуючих підходів.

Результати. Термін «грошовий потік» — Cash-flow — з'явився в іноземній літературі по фінансовому аналізу та фінансовому менеджменті наприкінці 50-х років минулого сторіччя. Початково термін використовувався виключно в процесі визначення вартості фінансових активів та оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів, пізніше грошові потоки набули значно ширшого значення та використання в фінансовій практиці. Останнє було зумовлено поступовим переходом від всебічного дослідження показників прибутковості до розгляду ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості тощо. Тобто визначальним етапом у розвитку економічної категорії «грошовий потік» став перехід до вирішення дилеми «ризик-прибутковість» як запобіжника ймовірного банкрутства та фінансового краху.

Р.Б. Тянь трактує грошовий потік як масу готівкових коштів, що надходить або вибуває з обігу в якості грошових виплат. Різниця ж вхідних та вихідних грошових потоків визначається ним як прибуток [6, с. 83]. Такий підхід є досить сумнівним, оскільки збіг чистого грошового потоку та прибутку можливий лише за використання касового методу розрахунку його розміру.

Є. Брігхем та Л. Гепенські визначають грошовий потік як чисті грошові кошти, що надходять на підприємство або витрачаються ним протягом операційного циклу. При цьому розрахунок грошового потоку виконується шляхом збільшення чистого доходу на суму амортизаційних відрахувань, що не враховує результатів фінансової діяльності, яка пов'язана не з доходом від операційної діяльності, а з чистим прибутком безпосередньо.

А.М. Хіл Лауфанте розглядає грошовий потік як процес перетворення ресурсів підприємства в грошові кошти та як надходження й витрачання грошових коштів за визначений період. Відповідно до цього підходу грошовий потік визначається шляхом визначення збільшення чи зменшення залишку грошових коштів за відповідний звітний період та розраховується через збільшення прибутку на величину амортизаційних відрахувань та розміру запасів. Отримане ж значення шляхом вирахування розміру сплаченого податку та виплачених дивідендів дає змогу розрахувати нетто-потік коштів.

П.В. Конюховський вводить категорію ресурсного потоку, що визначає швидкість зміни обсягу наявних ресурсів до тривалості часу необхідного для даної зміни. У порівнянні з визначеннями інших авторів дане трактування є ширшим за трактування грошового потоку в аспекті руху лише готівкових та безготівкових коштів й спирається саме на економічні ресурси підприємства.

О.О. Терещенко, досліджуючи механізми антикризового менеджменту, розглядає грошові потоки як внутрішнє джерело фінансової стабілізації через збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків, що спрямовується на зростання платоспроможності підприємства. Крім того, грошовий потік, а саме чистий грошовий потік від операційної діяльності, визначається як критерій внутрішнього потенціалу фінансування підприємства та основа для оцінки фінансового стану та кредитоспроможності будь-якого із суб'єктів господарювання. Таким чином, в цьому випадку відбувається витискання на задній план показників прибутковості, рентабельності та інших, при нівелюванні їх значущості у процесі оцінки фінансового стану підприємства.

В.В. Галасюк вводить поняття «умовного грошового потоку», що являють собою потоки суб'єктів економічних відносин у певний проміжок часу в грошовому еквіваленті, причому не лише в грошовій формі.

О. Кононенко розглядає грошовий потік як індикатор гнучкості підприємства та засіб взаємоузгодження потенційних потреб підприємства з його можливостями. Таке визначення не враховує структурних та організаційних особливостей підприємства, а також можливих нормативних обмежень, що можуть існувати в галузі діяльності підприємства.

Дж. К. Ван Хорн трактує грошові потоки як потік готівкових коштів, що має безперервний характер, одночасно допускаючи й розширення даного поняття до розміру власних обігових засобів підприємства. На наш погляд, дане твердження є хибним, адже

чистий грошовий потік може утворюватися не лише за рахунок приросту чи скорочення власних обігових коштів, а й шляхом збільшення чи зменшення дебіторської та кредиторської заборгованостей (поточних зобов'язань), з також інших статей балансу.

І.А. Бланк розглядає грошовий дохід як сукупність рознесених в часі протягом певного періоду надходжень та виплат грошових засобів, що створюються господарською діяльністю та пов'язаних з факторами часу, ризику та ліквідності [8, с. 121]. Дане трактування грошового потоку є найбільш широким та заслуговує на максимальну увагу.

Визначення грошових потоків наводиться також і в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та в законодавчих актах та Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в Україні. Згідно з П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» грошові потоки (рух грошових засобів) — це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів (кошти в касі та на рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, та короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертовані у певну суму коштів і мають незначний ризик щодо зміни вартості).

Таким чином, поняття «грошові потоки» є динамічним показником, що характеризує постійний рух грошових коштів в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства [9, с. 57], що пов'язаний із надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових ресурсів підприємства. В результаті ж збалансування вхідних та вихідних грошових потоків утворюється чистий грошовий потік, що характеризує приріст чи зменшення грошових ресурсів і є одним із основних показників, що характеризують діяльність підприємства.

Сутнісна характеристика грошових потоків, як об'єкта фінансового управління господарською діяльністю підприємства, виділяється на основі узагальненого визначення фінансів підприємства. Грошовий потік, будучи результатом складних економічних відносин, має властивість формування нових і зміни існуючих економічних взаємозв'язків підприємства. Тому відображаючи основну функцію фінансового менеджменту, грошовий потік набуває особливого значення і відображає характеристику одного із головних об'єктів фінансового менеджменту.

При формуванні грошові потоки класифікуються як надлишковий і дефіцитний, що визначає достатність коштів для своєчасного здійснення поточних розрахунків. Недостатність обсягів грошових потоків може призвести до неможливості вчасних розрахунків у короткостроковому періоді, а також до затримки поповнення оборотних коштів, припинення реалізації інвестиційних проєктів, що, у свою чергу, є передумовою втрати ринкової рівноваги. Це призведе до збільшення фінансових платежів, тобто необґрунтованих витрат. Слід зазначити, що порушення як платіжної дисципліни, так і оновлення основних фондів із запізненням у часі створюють передумови порушення економічної безпеки підприємства в тактичному і стратегічному аспектах.

Управління грошовими потоками передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції грошових коштів, їх витрачання та перерозподіл з метою збалансування фінансово-господарської діяльності підприємств [5, с. 81]. У системі управління грошовими потоками можна виділити такі складові: облік руху грошових коштів; аналіз потоків грошових коштів; прогнозування грошових потоків, визначення оптимального рівня коштів.

Потоки грошових коштів підприємства розглядаються за трьома видами діяльності: операційною (основною), інвестиційною та фінансовою. Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційними чи фінансовими видами діяльності. Інвестиційна діяльність — придбання та реалізація необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Фінансова діяльність — діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства [2, с. 88].

Управління грошовими потоками підприємства визначається такими особливостями: грошові потоки обслуговують здійснення всієї господарської діяльності підприємства

ємства, що: дозволяє системно розглядати можливі загрози; забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку, сприяє стабільності джерел фінансування; раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційної діяльності, що зменшує ризик простоїв у зв'язку з недостатністю оборотних активів; дозволяє скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі, знижуючи фінансовий ризик як основний елемент небезпеки; є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства, підвищуючи віддачу використаних ресурсів; забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства.

Висновки. Отже, грошовий потік підприємства — це один із головних об'єктів фінансового менеджменту, представлений у грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей і грошової системи країни. Виконуючи функцію інструменту взаєморозрахунків із суб'єктами фінансових відносин всіх видів його діяльності, грошовий потік, пов'язаний із чинниками ліквідності та ризику, впливає на рух активів та капіталу підприємства, характеризується відповідними розміром, напрямком і часом.

Таким чином, рух грошових коштів — це надходження і вибуття грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства. Грошовий потік враховує рух грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку (амортизацію, капітальні витрати, податки, штрафи, боргові виплати і чисту суму боргу, позикові й авансовані кошти), тому регулювання грошового потоку зменшує вірогідні загрози та дозволяє створити певний запас коштів. Управління грошовими потоками підприємства визначає якість управління оборотним капіталом (оцінка короткострокової потреби в готівкових коштах і управління запасами); сприяє плануванню часових параметрів капітальних витрат; підвищує якість управління капітальними потребами (фінансування за рахунок власних коштів або кредитів банків); характеризує управління затратами і сприяє їх оптимізації з точки зору більш раціонального розподілу ресурсів підприємства в процесі виробництва; забезпечує управління економічним ростом.

Успішна діяльність підприємства неможлива без розумного управління фінансовими ресурсами, основною складовою яких є грошові кошти. Та управління грошовими потоками підприємства в сучасних умовах економічної кризи ускладнюється нестабільністю зовнішнього середовища, у якому функціонує підприємство, та невизначеністю впливів фінансової системи в цілому на підприємства. Складність управління грошовими потоками, особливо при забезпеченні економічної безпеки, обумовлює необхідність визначення основних елементів і механізмів, за допомогою яких можна адекватно реагувати на відповідні збої в господарській діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андієць В.С. Дослідження основних сутнісних характеристик грошових потоків підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8. — С. 167—171.
2. Ареф'єв С.О. Місце грошових потоків у системі управління економічною безпекою підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 7. — С. 86—90.
3. Власюк Г.В. Шляхи підвищення ефективності аудита грошових коштів // Держава та регіони. — 2008. — № 4. — С. 28—31.
4. Ефремов О.С. Грошові потоки підприємства в ринкових умовах // Формування ринкових відносин в Україні. — 2004. — № 5. — С. 52—56.
5. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2008. — 483 с. — (Вища освіта ХХІ століття).
6. Надточій С.І. Теоретичні основи грошових потоків підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. — 2005. — № 12. — С. 83—87.

7. Олійник О.О., Олійник Т.І. Грошові потоки підприємства: інформаційна функція, об'єкт управління // Економічні науки. Вісник ДДФА. — 2006. — № 1. — С. 106—110.

8. Поддєрьогін А.М., Невмержицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками підприємства // Фінанси України. — 2007. — № 11. — С. 119—127.

9. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2005. — 535 с.

Федишин М.П. — bdfa@mail.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Прядко В.В.*

УДК 330.341.1

І.В. Федулова,
д-р екон. наук
Національний університет
харчових технологій

СИНЕРГЕТИЧНА ЕВОЛЮЦІЙНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядаються теоретичні положення обґрунтування природи виникнення і розвитку інновацій на промисловому підприємстві.

Ключові слова. Інноваційний розвиток, синергетична модель.

In the article theoretical positions of ground of nature of origin and development of innovations are examined on an industrial enterprise.

Key words. Innovative development, synergistically model

Основною передумовою розвитку підприємства є обов'язкове використання інновацій в підприємницькій діяльності. Однак для ефективного використання інновацій потрібна ідеалізована еволюційна модель інноваційного розвитку, яка б дозволила виявляти тенденції і закономірності інноваційного розвитку і виробляти рекомендації щодо забезпечення такого розвитку. Ідея поєднання еволюції і циклічності процесів популярна при описанні різних історичних, соціальних і економічних явищ. Прямих доведень циклічності економічного розвитку в теперішній час не існує, але є багато теорій і концепцій, які підтверджують дане положення. Ігнорування еволюційних законів може призвести до негативних результатів на рівні еволюційного розвитку окремої організації. Розглянемо основні теоретичні моменти природи виникнення і розвитку інновацій.

Постановка завдання. Цикли економічної динаміки фундаментально досліджені на рівні національної економіки такими вченими, як М. Кондратьєв, Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Дж. Ван Дейн, А. Кляйнкнехт, С. Кузнець, Т. Менш, Р. Фостер, Ю. Яковець, С. Глазьев, О. Харрод, вони дослідили закономірності соціально-економічного розвитку з урахуванням внутрішнього механізму циклічності будь-якої системи і її адаптації до змін навколишнього середовища.

Однак на рівні підприємства (корпорації) такі дослідження носили фрагментарний характер. Між тим, саме мікрорівень створює і відтворює ланцюги цінностей, створює додану вартість. Теорія циклічності, у застосуванні до підприємств, суттєво розширює межі наукового прогнозування, так як, якщо відомо знаходження прогнозного об'єкта на кривій циклу, то можливе застосування або методів екстраполяції трендів (за умов, що зовнішнє і внутрішнє середовище будуть достатньо стабільними), або методів факторного моделювання (якщо фактори призводять до зміни тенденцій), або експертних оцінок (за умов достатньо великої, складної і багаторівневої прогновної системи).

Результати. Перевагою життєциклічної концепції є забезпечення обліку часового фактору; виявлення центральної тенденції процесу; наочність динаміки перетворень; логіка розгортання процесу; наочність і прозорість матеріальних, інформаційних і фінансових потоків; можливість математичного моделювання стадій і процесів; можливість застосування альтернативних методів прогнозування; виявлення взаємозв'язків різних економічних об'єктів типу товар — техніка — технологія, новий товар — попит — технологія, фактори виробництва — конкурентні переваги — розвиток організації [1].

Не дивлячись на те, що всі моделі життєвих циклів засновані на різних змінних організації, всі пропонують розвиток через схожі стадії життєвого циклу. Кожна модель має стадії становлення, нагромадження або ефективності, зрілості або формалізації і контролю, диверсифікації або розробки структури і адаптації. Потрібно відмітити, що жоден з авторів не визначає інтервал часу протягом якого організація залишається на визначеній стадії розвитку.

© І.В. Федулова, 2010

Життєвий цикл розвитку підприємства потрібно розглядати як послідовність фаз, які в своїй сукупності складають весь період еволюційного розвитку підприємства. На кожній фазі принципово змінюються напрями і інтенсивність розвитку, головні стратегічні зусилля, вимоги до розвитку персоналу взагалі і кожної особистості окремо, спрямування маркетингової діяльності, вимоги до розвитку конкурентоспроможності підприємства, можливості формування потенціалу; тип організаційного механізму, фінансові, інвестиційні, конкурентні і головне — інноваційні стратегії розвитку.

Циклічність змін на підприємстві обумовлюють деякі протиріччя:

1. На рівні зовнішнього середовища: між загальною закономірністю періодичного інноваційного оновлення суспільства і всіх складових його системи і уповільненої реакції держави на ці тенденції. Дані обставини призводять до хвилеподібного розвитку не тільки економіки в цілому, але й окремого підприємства як елемента економічної системи.

2. На рівні підприємства: між появою техніки і технології нового покоління і запізнюванням реагування менеджерів на відбір, впровадження і розповсюдження інновацій.

3. На рівні індивіду: протиріччя між необхідністю розвитку лідерських властивостей у керівників і посилення їх схильності до влади в період інноваційних перетворень.

За результатами історичного аналізу розвитку підприємств можна зробити такі висновки:

1. Характер організаційних змін має циклічну природу, яка обумовлена наявністю протиріч на рівні внутрішнього і зовнішнього середовища організацій.

2. Зміни у внутрішньому середовищі підприємства відбуваються із запізненням відносно змін зовнішнього середовища внаслідок об'єктивних (наявність науково-технічного лагу, недостатність ресурсів тощо) і суб'єктивних (низький рівень компетентності керівників, невисоке інноваційне сприйняття персоналу тощо) причин.

3. Причини зміни підходів до управління обумовлені зміною пріоритетних функціональних площин протягом часу (від управління виробництвом, до управління маркетингом і від нього — до управління персоналом).

В [2] розглядається концептуальна модель інноваційного розвитку підприємства. В основу побудови цієї циклічної інноваційної моделі покладено такі припущення: джерелом розвитку виступають інновації; розвиток підприємства має як хвиловий так і імпульсний (дискретний) характер; основним параметром є час як природний вимірник хвилових процесів; існують два види впливів: ті, які впливають на амплітуду і ті, які впливають на вигляд хвилового процесу. Перший тип впливу пов'язаний безпосередньо із діяльністю. Другий — з реалізацією стратегії підприємства.

Нами була поставлена задача подальшого розвитку моделі інноваційного розвитку з метою не тільки виявлення тенденцій і закономірностей інноваційного розвитку, а розроблення положень методології і методики виявлення і оцінки основних рушійних сил, які визивають циклічні процеси на підприємстві, вибору напрямлень інноваційного розвитку промислового підприємства.

В еволюційній моделі інноваційного розвитку нами розглядаються чотири фази розвитку підприємства. Висота фази залежить від менеджменту підприємства. За основу моделі взято ствердження, що для підприємства, яке досліджується, площа під кривою фіксована за визначених умов, що призводить до двох варіантів розвитку. Перший варіант — це досягнення максимального успіху але протягом короткого періоду часу. Другий варіант — збереження стабільності протягом тривалого періоду часу. Підприємство при досягненні максимальної рентабельності в більш короткий проміжок часу може мати труднощі із оборотними засобами, виробничими потужностями, кваліфікованим персоналом. При досягненні найбільшого періоду стабільного розвитку на підприємство, насамперед, вплинуть ринкові обмеження — конкуренція, зміни у продуктовому портфелі, зміни переваг споживачів.

Перша фаза моделі пов'язана із зародженням (створенням) підприємства. Найбільш ймовірною умовою створення нового підприємства є ідея. Така ідея може бути технічною, організаційною, фінансовою, пов'язаною із обслуговуванням або розвитком підприємства. Основним фактором становлення на першій фазі є відбір персоналу і формування команди.

Друга фаза направлена на удосконалення продуктового ряду підприємства. Може здаватися, що за результатами першої фази потрібно шукати нову ідею, яка забезпечить подальший розвиток. Але освоєння нової ідеї потребує повторення першої фази, тобто створення нового підприємства. Зміст другої фази — це продуктова диверсифікація. Тобто підприємство може розглядати лише ті ідеї, які забезпечують процес диверсифікації. Саме на цій фазі освоюються більшість товарів і послуг, які забезпечують виживання і захоплення відповідного ринкового сегменту.

Третя фаза являє собою освоєння технологічного потенціалу, тобто формування технологічного укладу, носієм якого виступає підприємство. Основою розвитку даної фази є «байдужість до технологій», тобто властивість підприємства здійснювати випуск продукції за будь-якою з існуючих технологій і також поступове покращання його технологічних можливостей.

Четверта фаза завершує розвиток підприємства як однорідної структури з точки зору організації і фінансів. Стратегічна ціль на четвертій фазі — формування міні-економіки, тобто системи, яка має властивість підтримувати розвиток інновацій, використовуючи закони ринку і захищаючи інноваційне підприємництво від нього.

Стійкий розвиток в умовах економіки, яка заснована на знаннях, не виключає внутрішніх протиріч, що пов'язано із біфуркаціями, які являють собою стрибок параметрів системи внаслідок критичного стану на траєкторії руху, і з флуктуаціями — відхиленнями параметрів системи від станів компенсованої і некомпенсованої стійкості.

У відповідності до теорії самоорганізації систем [3; 4; 5] основною синергетичною закономірністю розвитку систем є послідовний їх перехід від стану організації, в якому спостерігається нормальне функціонування системи з цілісною структурою, до стану самоорганізації. Цей перехід здійснюється в результаті складного і непередбачуваного впливу зовнішнього середовища на систему за умов її відкритості. Цей вплив супроводжується внесенням енергії і ресурсів у систему і називається «потокотом ентропії» (негентропія — НЕГ).

Її перероблення всередині системи пов'язане з «виробництвом ентропії» (Е). Якщо система закрита, то в ній існує тільки ентропія, тобто за термінологією термодинаміки — молекулярний термодинамічний хаос. Такий стан системи називається станом рівноваги. Зі збільшенням відкритості системи збільшується негентропія. Якщо зовнішні впливи ресурсного, енергетичного, інформаційного характеру на об'єкт слабкі або об'єкт має такі адаптаційні можливості за рахунок своїх ресурсів, які повністю перероблюють результати цих впливів і повертають систему у вихідний стан, то спостерігається відношення $НЕГ/Е << 1$. В цьому випадку система знаходиться в стабільному стані. Зниження адаптаційних властивостей системи в часі (внутрішніх ресурсних можливостей) або збільшення негентропії призводить до збільшення відношення $НЕГ/Е$ до значення $НЕГ/Е < 1$ ($НЕГ/Е - 0,1 - 0,5$), що переводить об'єкт в стан середньої рівноваги. В цьому випадку стан організації, нормального функціонування, стабільності, оберненості, лінійності зберігається, цілісність структури в цілому не порушується, хоча є деяке спотворення у зв'язку із послабленням адаптації. Коли адаптаційний потенціал повністю вичерпується системою або зовнішній вплив за своєю величиною і інтенсивністю виходять за межі адаптації, відношення $НЕГ/Е > 1$ і система переходить у стан сильної нерівноваги, при якому позитивне «виробництво ентропії» компенсується від'ємним «потокотом ентропії». Ця нестійкість системи проявляється в тому, що такий стан дуже чутливий до флуктуацій. Якщо раніше стійка система з високою ентропією мала можливість до гасіння таких флуктуацій, то особливо нестійка система може реагувати на них самим рішучим чином. Можливість втрати стійкого стану, за визначених умов, коли $НЕГ/Е$ в силу тих чи інших випадковостей стане більше одиниці, призводить до біфуркації цілісної структури системи. З цього моменту починається самоорганізація і самореконструювання функціональної структури системи. Але висока чутливість системи перед біфуркацією до флуктуацій може призвести не тільки до збільшення $НЕГ/Е > 1$, але й до зниження, коли $НЕГ/Е < 1$. В цьому випадку система може повернутись до одного з станів, що розглядалися раніше, але із прагненням і тенденцією наступного розвитку в сторону самоорганізації.

Таким чином, перехід системи від «організації» до «самоорганізації» пов'язаний із переходом із стану рівноваги до стану середньої рівноваги, від нього до стану критичної

передбіфуркаційної нерівноваги, до зламу цілісної структури функціонування об'єкта. Після біфуркації в системі настає «хаос», виникає «аттрактор», протягом якого відбувається випадковим чином зміна (утворення) різних структур доти, доки остаточно не встановиться нова функціональна структура. Система в той же час продовжує знаходитись в стані критичної нерівноваги. Збереження нової утвореної структури в системі забезпечується розвитком за «старими шляхами», тобто поверненням її у стан більшої рівноваги, але вже на новій основі. Якщо цього не відбувається, тобто «новий порядок» не настає, то еволюція об'єкта буде відбуватись по одному із двох принципових напрямів.

При цьому, в зоні критичної нерівноваги стан розвитку підприємства знаходиться в передбіфуркаційній стадії і відповідає стану інноваційної кризи. Після цього підприємство потрапляє в зону біфуркації, що призводить до таких напрямів поведінки:

- післябіфуркаційна критична нерівновага, яка характеризується таким співвідношенням $HEG/E > 1$ — це тенденція до розпаду системи;
- післябіфуркаційна критична нерівновага, яка характеризується таким співвідношенням $HEG/E = 1$ — це тенденція до «каскаду біфуркацій»;
- післябіфуркаційна середня нерівновага, яка характеризується таким співвідношенням $HEG/E < 1$ — це тенденція до «збереження порядку»;
- післябіфуркаційна квазірівновага (слабка нерівновага), яка характеризується таким співвідношенням $HEG/E \ll 1$.

Перший напрям пов'язаний з подальшим зростанням HEG/E , тобто з активним впливом зовнішнього середовища на об'єкт і вичерпуванням у нього можливостей щодо збільшення ентропії, нейтралізації результатів цієї дії.

Другий напрям пов'язаний зі збереженням відношення HEG/E незмінним в діапазоні біля одиниці після утворення нової структури в результаті біфуркації.

У першому випадку систему очікує повний розпад і виродження, у другому випадку буде спостерігатись «каскад біфуркацій» доти, доки в силу означених причин об'єкт або не закінчить своє існування, або збереже «новий порядок», нову структуру, що заново буде створена в результаті «каскаду біфуркацій».

В результаті система в своєму розвитку пройде замкнутий цикл: рівновага — середня нерівновага — критична нерівновага — біфуркація — виникнення нової структури в умовах критичної нерівноваги — закріплення «нового порядку» шляхом повернення системи в стан більшої рівноваги в новій якості. Після кожної фази система стає більш складною, а процеси, що відбуваються в ній, прискорюються у відповідності з принципом «ускладнення, прискорення і економії».

Визначення синергетичних законів і закономірностей еволюції інноваційного розвитку підприємства дозволило обґрунтувати і пояснити можливість їх перенесення в площину теорії управління інноваційною діяльністю на підприємстві:

1. Інноваційний процес розглядається як складна система, яка є більш складною ніж її підсистеми: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; досвідно-конструкторські розробки; розробка прототипу; виробництво; маркетинг і збут; ринок і споживачі, які розвиваються за законами синергетики;

2. Інноваційний процес на підприємстві має всі фактори самоорганізації, які присутні у системах будь-якої природи: відкритість; нелінійність; циклічність, наявність умов, при яких виконується відношення HEG/E ;

3. Інноваційний розвиток підприємства проходить такі цикли життєдіяльності: створення і впровадження інноваційної ідеї; дифузія інновації; організаційно-технічні інновації; організаційно-управлінські інновації.

4. Аналіз інноваційної діяльності здійснюється на основі даних про оцінку інноваційного клімату, інноваційного потенціалу суб'єктів і їх інноваційної активності. Якщо інноваційна діяльність підприємства має циклічний характер і розвивається за синергетичними законами від рівноваги до сильної нерівноваги, від неї до біфуркації, від біфуркації до розпаду, або збереження «нового порядку» в напрямку стану більшої рівноваги, то і зовнішня сторона суб'єктів (інноваційний клімат) змінюється за тими ж законами.

5. Інноваційний клімат розглядається, як зовнішній вклад енергії і ресурсів в систему і називається «потокем ентропії» (негентропія — НЕГ). Її перероблення всередині системи пов'язане з «виробництвом ентропії» (Е), яке розглядається як інноваційний потенціал.

6. Визначення співвідношення НЕГ/Е на кожному циклі розвитку підприємства допоможе визначити рівень його стабільності і адаптаційності і обґрунтувати найбільш оптимальні напрямки інноваційного розвитку в межах кожного циклу.

Висновки. Вище перелічені закони і закономірності еволюції інноваційного розвитку підприємства дозволяють нам застосувати запропоновану модель інноваційного розвитку для промислових підприємств.

Промислові підприємства розвиваються як відкриті, складні і динамічні системи, їх життєвий цикл розвитку може описуватись за допомогою синергетичної еволюційної моделі. Протягом всього циклу існування підприємство еволюційно проходить чотири фази розвитку, кожен з яких характеризується інноваційною спрямованістю і визначає еволюційний шлях розвитку інноваційної діяльності. Перехід від фази до фази є точкою біфуркації, в якій відбувається послідовний перехід від стану організації, в якому спостерігається нормальне функціонування системи з цілісною структурою до стану самоорганізації. Такий перехід супроводжується зовнішнім внеском енергії і ресурсів у систему і називається негентропією — НЕГ, для дослідження цього впливу пропонується використовувати показник «інноваційний клімат». А її перероблення всередині системи пов'язане з ентропією — Е, для дослідження цього впливу ми пропонуємо використовувати показник «інноваційний потенціал».

Таким чином, перехід системи від «організації» до «самоорганізації» пов'язаний із переходом із стану рівноваги до стану середньої рівноваги, від нього до стану критичної передбіфуркаційної нерівноваги, до зламу цілісної структури функціонування об'єкта і переходу до нової фази інноваційного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Ильина И.А.* Разработка методических подходов и определение уровня инновационной восприимчивости производственных субъектов АПК / И.А. Ильина, Е.А. Егоров, В.А. Миранчук и др. // *Инновации.* — 2005. — № 10. — С. 59—62.
2. *Поляков С.Г.* Модель инновационного развития предприятия / С.Г. Поляков, И.М. Степнов // *Инновации.* — 2003. — № 2-3. — С. 36—38.
3. *Василькова В.В.* Порядок и хаос в развитии социальных систем: синергетика и теория социальной самоорганизации / В. В. Василькова. — СПб. : Издательство «Лань», 1999. — 460 с.
4. *Горбунов Е.А.* Самоорганизация систем и прогнозирование военно-политических, экономических и социальных аспектов : [учеб. пособие] / Е.А. Горбунов. — К.: Ника-Центр, 2005. — 320 с.
5. *Пригожин И.* Время, хаос, квант / И. Пригожин, И. Стенгерс. — М.: Прогресс, 1994. — 272 с.

Федулова І.В. — felina9@bk.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

УДК 658.152

Н.М. Форкош
Національний університет
харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

Розглянуто особливості розробки інвестиційної стратегії. Визначені функції інвестиційної стратегії. Проаналізовано принципи розробки ефективної інвестиційної стратегії підприємства. Розкрито проблеми, що виникають на різних етапах формування інвестиційної стратегії. Визначено оптимальні шляхи управління інвестиційною стратегією підприємства.

Ключові слова: Інвестиційна стратегія, функції, етапи формування, шляхи розробки, інвестиційна привабливість.

The features of development of investment strategy are considered in the article. Lighted up description of functions of investment strategy. Principles of development of effective investment strategy of enterprise are analysed. Problems which arise up on the different stages of forming of investment strategy are exposed. Certainly optimum ways of management investment strategy of enterprise.

Key words: Investment strategy, functions, forming stages, investment attractiveness.

Сучасний стан економічного розвитку України характеризується динамічністю та невизначеністю економічних, політичних та соціальних процесів, що безпосередньо впливають на діяльність підприємства та змушують його виважено обирати шлях інвестиційного розвитку та здійснювати пошук ефективного управління інвестиційною стратегією. Обрання ефективної інвестиційної стратегії не можливе без розуміння особливостей самого поняття інвестиційної стратегії.

Процес управління інвестиційною стратегією потребує детального аналізу та розуміння його теоретичних принципів, що забезпечують ефективність функціонування інвестиційної стратегії на підприємстві. Так Череп А.В. вважає, що інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлених загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення [1].

З позиції Б.М. Щукіна інвестиційна стратегія є довгостроковим узагальненим планом управління капіталом. Вона обирається відповідно до стану макроекономічного середовища, інвестиційного ринку, самого інвестора, сфери його бізнесу та ділових інтересів [2].

Особливість стратегії інвестиційної діяльності підприємства, як зазначає П.Г. Клівець [3, с. 194], виявляється у формуванні інвестиційного портфеля (сукупності цінних паперів, що належать юридичній або фізичній особі), який забезпечує підтримання матеріально-технічної бази, товарно-матеріальних запасів підприємства на рівні, необхідному для постійного нарощування його конкурентного статусу. Під час формування інвестиційної стратегії з'ясовують необхідність технічного переоснащення, модернізації, реконструкції підприємства, ефективні напрями цих робіт, терміни їх здійснення, обсяги потрібних коштів, джерела їх отримання.

Постановка завдання. Забезпечення ефективного функціонування підприємств не можливе без розроблення інвестиційної стратегії та заходів її реалізації. В статті досліджується проблема визначення інвестиційних пріоритетів підприємства та послідовність дій при формуванні та реалізації інвестиційної стратегії.

Результати. На нашу думку, інвестиційна стратегія поєднує в собі як риси довгострокового плану управління капіталом, так і являє собою генеральний план, основою якого є система довгострокових цілей пов'язаних з отриманням прибутку та розширенням виробництва.

© Н.М. Форкош, 2010

Різні підприємства дотримуються різних інвестиційних стратегій, що визначається дією чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, типом загальноорганізаційної стратегії, іншими функціональними стратегіями тощо.

Інвестиційна стратегія повинна відбивати специфіку підприємства, його порівняльні переваги, а також можливості, що виникають у результаті динамічних змін в економічній ситуації галузі, країни та світу.

Актуальність розробки інвестиційної стратегії визначає кардинальна зміна цілей операційної діяльності підприємства, пов'язана з новими комерційними можливостями, що відкриваються. Реалізація таких цілей вимагає зміни асортименту, виробничих потужностей, впровадження нових технологій, освоєння нових ринків збуту продукції тощо. У цих умовах істотне зростання інвестиційної активності підприємства й диверсифікованість форм його інвестиційної діяльності повинні носити прогнозований характер, що забезпечується розробкою чітко сформульованої інвестиційної стратегії.

Система управління інвестиційною стратегією реалізує свою головну мету й основні задачі шляхом здійснення певних функцій [1]. Ці функції поділяються на дві основні групи, які визначені комплексним змістом системи управління інвестиційною діяльністю:

Функції інвестиційного менеджменту як управлінської системи. Ці функції є складовими частинами будь-якого процесу управління поза залежністю від виду діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, розміру, форми власності тощо. В теорії управління ці функції характеризуються як загальні.

Функції інвестиційного менеджменту як спеціальної області управління підприємством. Склад цих функцій визначено конкретним об'єктом даної управлінської системи. Теорія управління розглядає ці функції як специфічні. Управління інвестиційною діяльністю підприємства має кілька типових функцій, які визначаються метою реалізації обраної стратегії.

Інвестиційна стратегія завжди пов'язана з поточним станом підприємства, його діючою технічною, технологічною та фінансовою базою, здійснюваною фінансово-господарською діяльністю. Навіть якщо приймається рішення нічого не змінювати на підприємстві, то це теж є стратегія, яка має бути обгрунтована, досліджена та сформована [4.]

Процес управління інвестиційною діяльністю базується на певному механізмі. Механізм інвестиційного менеджменту представляє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації інвестиційних рішень підприємства. В структуру механізму інвестиційного менеджменту входять наступні елементи:

- ринковий механізм регулювання інвестиційної діяльності підприємства. Цей механізм формується, насамперед, у сфері інвестиційного ринку (у першу чергу, ринку цінних паперів), а також товарного ринку (у першу чергу, ринку засобів виробництва, предметів праці і готової продукції) у розрізі окремих їхніх сегментів;

- державне нормативно-правове регулювання інвестиційної діяльності підприємства. внутрішній механізм регулювання окремих аспектів інвестиційної діяльності підприємства. Механізм такого регулювання формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи ті чи інші оперативні управлінські рішення з питань ефективності його інвестицій. Так, ряд аспектів інвестиційної діяльності регулюється вимогами статуту підприємства [1].

Існують й інші підходи щодо управління інвестиційною діяльністю [4]. В цьому випадку механізм управління інвестиційною діяльністю слід розглядати, як систему основних складових, що регулюють процес розробки та реалізації інвестиційних рішень підприємства. До структури цього механізму входять:

- ринковий механізм саморегулювання та ціноутворення на основі попиту і пропозиції на інвестиційних ринках;

- державне нормативно-правове регулювання інвестиційної діяльності;

- внутрішній механізм регулювання інвестиційної діяльності підприємства (за окремими напрямками інвестування регулювання здійснюється за допомогою розроб-

леної інвестиційної стратегії та цільової інвестиційної політики, внутрішніх нормативів та вимог до інвестиційної діяльності за окремими її аспектами);

– система конкретних методів управління, за допомогою яких передбачається досягнення конкретних результатів інвестиційної діяльності.

Ефективний механізм здійснення підприємством інвестиційної діяльності дає змогу з максимальною швидкістю досягати поставлених цілей та вирішувати основні завдання розвитку економіки підприємства, що сприяє результативному виконанню конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю, повна і послідовна реалізація яких є надійною запорукою активної інвестиційної політики та ефективної господарської діяльності підприємства.

Об'єктами інвестиційного планування можуть бути: постановка цілей інвестиційної діяльності й вироблення інвестиційної стратегії підприємства, розподіл і перерозподіл інвестиційних ресурсів відповідно до змін зовнішнього й внутрішнього середовища, визначення необхідних стандартів інвестиційної діяльності тощо [5].

Дослідження макроекономічних умов здійснення інвестиційної діяльності й прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку. При цьому особливу увагу приділяють дослідженню (оцінюванню) правових умов здійснення інвестиційної діяльності у країні стосовно окремих форм інвестицій, а також проведенню детального аналізу чинників, що формують кон'юнктуру інвестиційного ринку за окремими сегментами, пов'язаними з діяльністю підприємства [6].

Формування інвестиційних цілей та розробка стратегічних напрямків інвестиційної діяльності підприємства. Розробка стратегічних напрямків інвестиційної діяльності базується на системі цілей цієї діяльності. В процесі розробки послідовно вирішуються наступні завдання:

- визначення співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду;
- визначення галузевої спрямованості інвестиційної діяльності;
- визначення регіональної спрямованості інвестиційної діяльності [7].

На основі проведеного дослідження зовнішнього інвестиційного середовища і прогнозу кон'юнктури інвестиційного ринку формується система цілей та основних напрямків інвестиційної діяльності на тривалу перспективу, а також визначаються пріоритетні завдання, що вирішуватимуться у найближчий період господарювання.

Наступним кроком є формування портфелю реальних та фінансових інвестицій підприємства, що включає: пошук і оцінювання інвестиційної привабливості окремих реальних проектів та інвестиційних якостей фінансових інструментів і вибір найбільш ефективних, забезпечення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів відповідно до розробленої стратегії їх формування, оптимізація інвестиційного портфелю та його оцінювання і прогнозування ефективності за критеріями прибутковості ризику, ліквідності тощо [4].

Ступінь інвестиційної привабливості промислового підприємства є індикатором, значення якого дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам щодо необхідності і доцільності вкладення фінансових коштів саме в даний об'єкт.

В економічній літературі до сьогодні не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» та її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства, його сталим розвитком. Аналіз джерел [8] та проведене теоретичне дослідження дозволили провести уточнення поняття «інвестиційна привабливість». Інвестиційну привабливість слід визначати як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, в яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства в минулому, на теперішній час, а також очікуваного в майбутньому економічного розвитку [9].

Значна увага при розробленні інвестиційної стратегії повинна приділятися забезпеченню необхідних обсягів інвестиційних ресурсів. Для реалізації цієї функції необхідно

спочатку спрогнозувати загальну потребу у фінансових коштах, необхідних для реалізації стратегії підприємства. Оптимізація інвестиційного портфелю та його оцінювання і прогнозування ефективності за критеріями прибутковості, ризику, ліквідності тощо. Такі об'єкти інвестування, як різноманітні цінні папери, мають бути спочатку оцінені та систематизовані з позиції інвестиційних якостей, потім проводяться розрахунки їхньої реальної ринкової вартості та обираються найбільш ефективні.

Наступним кроком є реалізація інвестиційних програм розвитку підприємства, що включає: обґрунтування термінів інвестування та оперативне управління реалізацією окремих інвестиційних проектів, моніторинг (поточний контроль) реалізації окремих інвестиційних програм підприємства, підготовку та прийняття управлінських рішень щодо реінвестування капіталу [4].

Реалізація інвестиційної програми включає в себе: оперативне управління інвестиційними проектами, моніторинг реалізації інвестиційної програми та корекцію інвестиційної діяльності [10]. При оперативному плануванні відбувається узгодження і затвердження інвестиційних проектів у відповідності з фінансовими можливостями підприємства, здійснюється контроль щодо повноти і коректності наданих документів за проектами, виконаних розрахунків ефективності [11].

Обґрунтування термінів інвестування полягає в розробленні календарних планів здійснення проектів, плануванні бюджетів і коригуванні конкретних інвестиційних програм. З огляду на це важливим є моніторинг (поточний контроль) реалізації окремих інвестиційних програм підприємства. На основі безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для проведення аналізу, планування і підготовки оперативних управлінських рішень за всіма аспектами інвестиційної діяльності підприємства, виявляються причини відхилень від запланованих показників (визначення фактичної ефективності інвестиційних проектів, що реалізуються, щодо обсягів випуску продукції, термінів реалізації намічених заходів тощо).

Висновки. Управління інвестиційною стратегією підприємства — підсистема управління, яка охоплює головні сфери інвестиційного процесу, а саме: планування інвестиційної діяльності, організаційний і фінансовий контроль інвестиційних проектів, аналіз їх доцільності та ефективності, інтеграцію та координацію діяльності підрозділів для реалізації інвестиційних цілей підприємства. Такий підхід дає можливість розглядати управління інвестиційною стратегією як концепцію ефективного управління інвестиційним процесом на підприємстві. Контроль необхідно здійснювати не на одному етапі, а зробити його інструментом моніторингу на кожному етапі, що дозволить підвищити якість підготовки та прийняття управлінського рішення щодо інвестування капіталу.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Череп А.В.* Інвестознавство: Навчальний посібник. — К.: Кондор, 2006. — 398 с.
2. *Шукін Б.М.* Інвестування: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 228с.
3. *Клівець П.Г.* Стратегія підприємства: Навч. посіб. — К.: Академвидав, 2007. — 320 с.
4. *Федоренко В.Г.* Інвестознавство: Підручник. — 3-тє вид., доп. — К.: МАУП, 2004. — 480с.
5. *Ганашиліна Т.О., Фіщенко О.М.* Сутність і задачі інноваційного планування / Сучасні тенденції менеджменту в Україні: правові та економічні аспекти/ Дон. НТУ, Каф. менедж. і госп. права. — Донецьк, 2008 р., с. 85—86.
6. *Основи інвестиційного менеджменту: Методичні рекомендації з курсу «Корпоративні системи» / Упоряд. Г.О. Доленко, В.А. Заславський, О.О. Тимашов.* — К.: ВПЦ «Київський університет», 2002. — 46 с.
7. *Черваньов Д.М.* Менеджмент інвестиційної діяльності підприємства: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2003.

8. *Майорова Т.В.* Інвестиційна діяльність: навч. пос. — Київ: ЦНЛ, 2004. — 376 с.
9. *Лазарева Т.Д.* Дисертаційна робота. Донецький національний технічний університет (науковий напрям: Економіка і підприємництво). www.nbuu.gov.ua.
10. *Кузьменко Л.В., Кузьмін В.В., Шаповалова В.М.* Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. — Херсон, 2003.
11. *Файзов А.В.* Особливості контролінгу інвестиційної діяльності на підприємстві. — Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль. www.nbuu.gov.ua.

Форкош Н.М. — forknadya@yandex.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

О.В. Харчишина,
канд. екон. наук.
Національний університет
харчових технологій

ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ

Подано порівняльну оцінку методик дослідження організаційної культури підприємств. Узагальнено особливості методики ОСАІ, описано результати дослідження за цією методикою організаційної культури окремих підприємств харчової промисловості. Зроблено висновки про перспективи використання методики ОСАІ у вітчизняних умовах.

Ключові слова: організаційна культура, діагностика, харчова промисловість

The paper covers the result of the compare investigation of methods of diagnose organizational culture of enterprises. The paper generalizes the peculiarities of the OCAI method. The paper covers the result of the investigation of organizational culture of some food industry enterprises. It also dwells upon perspectives of use of the OCAI method.

Key words: organizational culture, diagnose, food industry

Існує значна кількість підходів до оцінки організаційної культури підприємства. На наш погляд, при виборі того чи іншого методу дослідження організаційної культури потрібно, перш за все, виходити із цілей конкретного дослідження. Використання організаційної культури як дієвого управлінського інструменту передбачає розробку методик для оцінки рівня розвитку, особливостей, вимірювання впливу культури на забезпечення довгострокової ефективності підприємства. Широко відомими є дослідження щодо методів оцінки організаційної культури, здійснені такими зарубіжними вченими як Е. Шейн, К. Камерон, Р. Куїнн, Д. Денісон, Т. Соломанідіна, Ю. Красовський та ін. [1, 4, 6, 8]. Над проблемою розробки методів оцінки організаційної культури також активно працюють такі вітчизняні вчені: Г. Хаєт [2], В. Воронкова, Г. Захарчин. Проте відсутні ґрунтовні дослідження організаційної культури підприємств харчової промисловості, невіршеним залишається питання оцінки організаційної культури підприємств як необхідної передумови ефективного управління нею.

Постановка завдання. Метою даної статті є порівняльна оцінка найбільш відомих методик дослідження організаційної культури, вивчення можливостей використання зарубіжного досвіду діагностики організаційної культури шляхом тестування методики ОСАІ на підприємствах харчової промисловості.

Результати. Більшість дослідників (наприклад, К. Камерон, Р. Куїнн [1, с. 205—206], Е. Шейн [8, с. 168], Т. Соломанідіна [6, с. 17—18]) вказують на те, що існують три основні стратегії, за допомогою яких здійснюється вивчення організаційної культури: 1) холистична (польова), яка передбачає глибоке занурення дослідника у культуру організації, дослідник при цьому намагається відчути себе в якості працівника досліджуваної компанії; 2) мовна (або метафорична), яка передбачає вивчення організаційної культури на основі контент-аналізу документації, звітності, а також вивчення особливостей мови і, так званого, організаційного фольклору (міфи, легенди та ін.); 3) кількісна, в рамках якої використовуються різноманітні методи економічних досліджень, в тому числі соціологічний. Аналізуючи аргументи «за» і «проти» прихильників кожного виду із стратегій вчені справедливо надають перевагу кількісним методам досліджень, які дають можливість дослідити достатньо велике число компаній і дати формалізований опис притаманних їм організаційних культур.

Науковці з метою дослідження і вдосконалення організаційної культури розробляють типології, які будуються на абстрактних уявленнях про взаємозв'язок між організа-

ційною культурою і факторами внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, а також між окремими складовими культури. Рівень абстракції є необхідною складовою процесу наукового пізнання і дає можливість віднайти відповідь на питання, чому організаційна культура влаштована так, а не інакше. Безумовно, типології організаційних культур, побудовані на основі абстракцій, дають нам можливість упорядкувати великий масив знань про об'єкт дослідження, проте вони не завжди адекватно описують саму організаційну культуру та притаманну їй систему взаємозв'язків, значно спрощуючи їх. Тому ми поділяємо думку Е. Шейна про те, що «типології є корисними, якщо мова йде про порівняння багатьох організацій, і не мають сенсу, якщо ми намагаємось зрозуміти одну окремо взятую організацію» [8, с. 157].

Як уже зазначалось, для оцінки організаційної культури вчені пропонують застосувати цілу низку методик, які суттєво відрізняються за змістом, складом методів, рівнем складності. Найбільш відомими з них є: модель OCAI (автори К. Камерон та Р. Куїнн), модель соціокультурного вивчення організації (автор Ю. Красовський), кваліметрична методика оцінки якості корпоративної культури (колектив вчених на чолі із Г. Хаєтом), методика клінічного дослідження організації (автор Е. Шейн), методика обстеження організаційної культури Т. Соломанідіної та ін. Зупинимось докладніше на їх особливостях.

Модель OCAI є найбільш поширеною і достатньо простою у використанні. Вважаємо за необхідне здійснити аналіз її переваг і недоліків, так як саме на цій методиці ґрунтується значна частина як зарубіжних, так і вітчизняних досліджень. Згідно цієї моделі типологія здійснюється на основі визначення напрямку орієнтації компанії (внутрішній фокус та інтеграція — зовнішній фокус та диференціація), а також способу вирішення проблем (стабільність і контроль — гнучкість та дискретність). Вчені К. Камерон та Р. Куїнн виділяють чотири типи організаційної культури: кланова, адхократична, ієрархічна, ринкова [1, с. 68—79]. Оцінка організаційної культури за методикою OCAI передбачає проведення опитування працівників підприємства за допомогою спеціально розробленої анкети, яка дає можливість визначити шість ключових характеристик організаційної культури: 1) найважливіші характеристики організації; 2) загальний стиль лідерства в організації; 3) управління найманими працівниками; 4) об'єднувальна сутність організації; 5) стратегічні цілі; 6) критерії успіху. Кожна із названих характеристик передбачає чотири варіанти відповіді. В межах кожного блоку питань сума відповідей повинна становити 100 балів. Респонденту необхідно розподілити 100 балів між чотирма варіантами відповідей в тому співвідношенні, яке, на його думку, найбільше відповідає умовам підприємства.

Методика OCAI є достатньо простою у застосування, наочною, про окремі висновки її авторів ми вважаємо сумнівними. Ця методика ґрунтується на висновку про те, що науковці, які займаються проблемами організаційної культури, найчастіше використовують такі три її виміри як сила, узгодженість та тип. К. Камерон та Р. Куїнн, погоджуючись із таким підходом, розуміють ці три характеристики наступним чином: «сила культури ... визначається кількістю пунктів оцінки, які присвоюються вами певному типу культури», «під культурною узгодженістю розуміють рівноважний стан різних аспектів культури організації» [1, с. 111]. Разом з тим, в заключній частині своєї роботи автори дають інші, традиційні, визначення цим характеристикам: «сила культури визначається як міць або первинність впливу культури на все, що відбувається в організації», «узгодженість культури — це характеристика міри, в якій культура, що відображається однією частиною організації, подібна і відповідає культурі, яка відображається іншою її частиною» [1, с. 209—210]. Тип культури визначається як «специфічний рід культури, який демонструється організацією», а саму модель її автори вважають унікальною «саме по своїй здатності визначати силу, узгодженість та тип культури» [1, с. 210].

У праці К. Камерона та Р. Куїнна «Діагностика та зміна організаційної культури» міститься ціла низка суперечливих тез стосовно зазначених вище трьох вимірів організа-

ційної культури. Більш-менш чітким є висновок щодо характеристики «узгодженість», про що автори зазначають: «культурна узгодженість, навіть якщо вона не гарантує досягнення успіху, більш характерна для високопродуктивних організацій, ніж неузгодженість» [1, с. 112]. Характеристикам «сила» і «тип» автори методики взагалі не дають однозначної оцінки: «не може біти ідеальної діаграми організаційної культури. Для досягнення успіху кожна організація повинна самостійно визначити необхідну силу тієї чи іншої культури, орієнтуючись на оточуюче середовище» [1, с. 111], «зовсім не обов'язково, щоб в організації домінувала та чи інша сторона форми профілю або щоб був акцент на верхній або нижній долях. Багато організацій високої продуктивності підкреслюють і кланову, і ринкову культуру або надають перевагу ієрархічній культурі разом з адхократичною. Це в рівній мірі може бути ознакою сили або симптомом слабкості» [1, с. 120]. Чітким є лише висновок щодо циклічної зміни типів культури, що було встановлено авторами експериментально. Так, кожному етапу життєвого циклу є властивим певний тип культури, внаслідок чого відбувається їх зміна в напрямку: адхократичний — клановий — ієрархічний — ринковий [1, с. 90].

Тобто, в результаті визначення типу домінуючої культури та сили його прояву дослідник не може дати ніяких однозначних рекомендацій для підприємства, крім порад щодо зміни типу організаційної культури в напрямку більш досконалого типу. На нашу думку, визначення типу організаційної культури дає досліднику можливість досягнути таких практичних цілей: а) на основі знання про особливості певного типу організаційної культури можна будувати прогнози щодо поведінки окремих індивідів, підрозділів, керівництва та організації в цілому, передбачати реакцію персоналу на рішення керівництва та фактори зовнішнього середовища; б) співставлення результатів дослідження організаційної культури підприємства із середньо галузевими результатами, результатами кращих підприємств галузі дає можливість визначити напрями вдосконалення організаційної культури.

Нами було здійснене тестування методики ОСАІ на двох молокопереробних підприємствах Житомирської області. Результати дослідження свідчать, що методика є достатньо простою у застосування, наочною і дає можливість оцінити цілу низку важливих факторів, які впливають на результативність управління. Як свідчать результати опитування персоналу ВАТ «Рудь», для цього підприємства властивою є організаційна культура кланового типу, а для ДП «Молочний завод» ТОВ «Молочна фабрика «Рейнфорд» — культура ієрархічного типу. При цьому відмінності у силі прояву окремих характеристик організаційної культури між окремими групами працівників є мінімальними, що свідчить про високий ступінь згоди між працівниками і керівництвом підприємств. Переважання культури ієрархічного типу, на що вказують у анкетах як керівники, так і працівники виробничих підрозділів ДП «Молочний завод» ТОВ «Молочна фабрика «Рейнфорд», свідчить про перебування підприємства на стадії зрілості життєвого циклу.

Проте було встановлено, що методика ОСАІ має цілу низку недоліків, зокрема: 1) труднощі, які виникають у респондентів із визначення відсоткового вкладу кожного типу відповіді у формування загального значення певної характеристики; 2) відсутність взаємозв'язку методики із економічними показниками діяльності підприємства; 3) відсутність відображення у методиці достатньої кількості об'єктивних характеристик організаційної культури, 4) відсутність можливості здійснювати порівняльну оцінку підприємств. Тобто, методика ОСАІ не дає відповіді на значну кількість питань, які повинні бути досліджені в процесі вивчення феномену організаційної культури підприємства, а тому не задовольняє в повній мірі потреби економічної діагностики. Проте ми вважаємо, що методика К. Камерона та Р. Куїнна цілком може бути використана на практиці в процесі експрес-оцінки організаційної культури, в тому числі і на підприємствах з виробництва харчових продуктів і напоїв [7].

Красовський Ю. Д. в процесі соціокультурного вивчення організації виділяє такі стадії: 1) визначення національних особливостей організаційної культури в розрізі

основних її видів – американської, японської, арабської; 2) вивчення організаційної культури на основі її залежності від організаційної моделі управління; таких моделей автор виділяє 6 — єдинодержавна, колегіальна, командна, матрична, проектно-командна та сіткова моделі управління; 3) вивчення субкультур, їх сумісності між собою і з організаційною культурою підприємства (холдингу), визначення домінуючої культури [4, с. 31—40]. Аналізуючи методики дослідження організаційної культури Красовський Ю.Д. із посиланням на Д.В. Манена зазначає, що «чотири блокової» моделі компоновки організаційної культури є абсолютно недостатньо» [4, с. 47], схвально відгукується про модель К. Кемпбелла та Р. Куїна, на основі якої будує свою власну методику. Новизна запропонованої Красовським Ю.Д. методики полягає у можливості співставлення організаційної культури компанії з субкультурами структурних підрозділів та оцінці субкультури головного офісу компанії. В цілому можна зазначити, і методика ОСАІ, і методика Ю. Красовського залишають поза увагою цілу низку важливих аспектів організаційної культури, не дають можливість оцінити її в якості економічного інструменту. Вважаємо, що ці дві методики можуть бути застосовані, якщо метою дослідження є визначення в загальному вигляді відмінностей однієї організації від іншої. Проте ці методики не дадуть бажаного результату, якщо перед дослідником стоїть ціль визначення соціокультурних факторів успішності організації та тісноти зв'язку організаційної культури та економічної ефективності.

Коновалова В. Г. зазначає, що організаційна культура може бути оцінена за такими показниками: а) «товщина» організаційної культури — частка домінуючої організаційної культури в загальній кількості визнаних організаційних культур на підприємстві; б) узгодженість точок зору — кількість основних принципів, цінностей, які визнаються усім персоналом; в) «ширина» організаційної культури — співвідношення кількості членів організації, які визнають домінуючу організаційну культуру до загальної кількості персоналу; г) конфлікт організаційних культур — наявність не однієї, а двох-трьох домінуючих організаційних культур; д) «сила» організаційної культури — ступінь прояву організаційної культури та її вплив на поведінку членів організації [3, с. 109—110].

На думку Ладанова І.А., вплив організаційної культури на функціонування підприємства можна оцінити за допомогою таких показників як: 1) направленість культури (тобто її відповідність цілям організації); 2) ширина розповсюдження ідей організаційної культури серед працівників підприємства; 3) сила організаційної культури, тобто ступінь прийняття членами організації цінностей і принципів організаційної культури [5, с. 121]. Оскільки цінності, які складають основу організаційної культури, не піддаються безпосередньому виміру, то Ладанов І.А. пропонує їх оцінювати через таку систему динамічних факторів: 1) ставлення працівника до роботи і робочого місця; 2) якість внутрішньої фірмової соціальної комунікації; 3) стан управлінської культури; 4) домінуюча мотивація і мораль [5, с. 121]. Аналізуючи підходи, запропоновані Коноваловою В.Г. та Ладановим І.А. зазначимо, що визначення описаних вище показників є цілком можливим і може дати достатньо корисної інформації для прийняття управлінських рішень, але, враховуючи складну природу організаційної культури, цих показників абсолютно недостатньо.

Колектив науковців Державної машинобудівної академії на чолі із Г.Л. Хаєтом запропонували використовувати кваліметричну методику для оцінки якості корпоративної культури [2, с. 200—227]. Під терміном «якість корпоративної культури» вчені розуміють її здатність задовольняти вимоги власника, співробітників, споживачів товарів, суспільства в цілому [2, с. 200—201]. До складу властивостей, які в сукупності складають якість корпоративної культури науковці Державної машинобудівної академії віднесли: а) значимість високих цінностей, б) ефективність роботи та якість товарів і послуг, в) задоволення співробітників від праці, г) колективізм і повага до особистості, д) якість зовнішніх проявів корпоративної культури, е) здоровий спосіб життя. Суть методики полягає в тому, що експертна група визначає ступінь вагомості кожної з властивостей та показники, які входять до її складу. Для оцінки часткових показників застосовуються такі методи як

анкетне опитування, екзамен, експертиза, тести, контент-аналіз документів. В цілому методика є дуже ґрунтовною і якісно відрізняється від зарубіжних аналогів, проте вона розроблена для використання у практиці управління вищими навчальними закладами. Використання цієї методики для оцінки організаційної культури підприємств харчової промисловості вимагає внесення у неї суттєвих змін.

Принципово іншу точку зору на методи дослідження організаційної культури обґрунтовує відомий вчений Е. Шейн, який вважає кількісні методи діагностики недостатньо достовірними і адекватними щодо такого об'єкта дослідження як організаційна культура [8, с. 167—170]. Зокрема, у своїй широковідомій праці «Організаційна культура і лідерство» Е. Шейн критикує застосування таких методів дослідження організаційної культури як анкетування, тестування, аналіз статистичних даних, спостереження та контент-аналіз як недосконалих і таких, що важко піддаються інтерпретації. Натомість вчений вважає, що для оцінки організаційної культури найбільш прийнятним і ефективним є метод клінічного дослідження, який передбачає максимальний рівень залучення, заглиблення дослідника у соціально-культурні процеси підприємства.

Описуючи переваги даного методу, Е. Шейн зазначає, що при здійсненні клінічного дослідження консультант (вчений) «не обмежується розглядом даних, які можна одержати при використанні спеціальних методів діагностики, наприклад індивідуальних та групових інтерв'ю. В більшості випадків є ціла низка інших можливостей спостерігати за тим, що відбувається, це дозволяє поєднувати кращі елементи клінічної та етнографічної моделей. Крім того, дослідник/консультант може збирати демографічну інформацію і проводити різного роду кількісні оцінки непомітно...» [8, с. 170]. Не акцентуючи увагу на проблемі забезпечення достовірності даних за такого методу діагностики, зауважимо, що такий метод дослідження є надзвичайно трудомістким, потребує тривалого часу, і передбачає використання лише зовнішніх консультантів, а отже бути мати високу вартість і не може бути використаним значною кількістю вітчизняних підприємств.

Висновки. Зарубіжні методики дослідження організаційної культури підприємств не можуть бути автоматично перенесені для застосування в умовах України. Зокрема, тестування методики OSAI на підприємствах харчової промисловості Житомирської області дозволило виявити як її переваги, так і суттєві недоліки. Тому існує необхідність у розробці вітчизняних засобів діагностики організаційної культури підприємств.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку авторської методики оцінки організаційної культури та тестування цієї методики в умовах підприємств харчової промисловості.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Камерон К., Куинн Р.* Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. — СПб: Питер, 2001. — 320 с.
2. *Корпоративна культура: Навч. посіб./* Г. Л. Хаєт, О. Л. Єськов, Л. Г. Хаєт та інш./ За заг. ред. Г.Л. Хаєта. — Київ: Центр навч. літератури, 2003. — 403 с.
3. *Коновалова В.Г.* Организационная культура / В.Г. Коновалова // Организационное поведение: хрестоматия / [редактор-составитель Д.Я. Райгородский] — Самара: Изд. дом «Бахрах-М», 2006. — С. 103—119
4. *Красовский Ю.Д.* Социокультурные основы управления бизнес-организацией. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 391 с.
5. *Ладанов И.А.* Организационная культура / И.А. Ладанов // Организационное поведение: хрестоматия / [редактор-составитель Д.Я. Райгородский] — Самара: Изд. дом «Бахрах-М», 2006. — С. 120—168
6. *Соломанидина Т.О.* Организационная культура компании. — М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2003. — 456 с.

7. Харчишина О.В. Застосування методики ОСАІ для оцінки організаційної культури підприємств харчової промисловості // Інноваційна економіка. — 2010. — №1. — С. 97—100

8. Шейн Э. Организационная культура и лидерство: Пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 336 с.

Тарасюк Г.М. — galinatar@ukr.net

Надійшла до редколегії 15.04. 2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук Г.М. Тарасюк*

УДК 336.748.12

О.А. Чигринець,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аналізується розвиток реального сектору економіки України протягом 2008—2009 років. Досліджується вплив інфляційних процесів на кон'юнктуру споживчого ринку України. Формулюються практичні рекомендації щодо подолання негативного впливу інфляції.

Ключові слова: економічна політика, інфляція, промислове виробництво, індекс споживчих цін, індекс цін виробників.

Real sector of Ukraine's economy in 2008—2009 is analyzed. Inflation processes influence on consumer market of Ukraine is explored. Practical recommendations for inflation's negative influence curbing are formulated.

Key words: economy policy, inflation, industry production, customer price index, producer price index.

Економічна політика нашої держави орієнтована на глибинні ринкові перетворення в контексті європейської інтеграції, що обумовлює важливе значення регулювання розвитку реального сектору економіки. Ця проблема набуває особливої актуальності з огляду на необхідність в умовах глобалізації міжнародних торговельних відносин на базі Світової організації торгівлі, а також економічних відносин уніфікації конкурентного законодавства різних країн світу, формування механізму захисту вітчизняного виробника та лібералізації узгодження конкурентної поведінки і розподілу ринків транснаціональними корпораціями.

«Економічна політика в країні покликана як можна точніше передбачити дії учасників ринку, виходячи із задач їх максимальної збалансованості та доцільності» [3].

Питання функціонування реального сектору та його регулювання досліджуються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами. Зокрема, проблемами аналізу процесів регулювання споживчого ринку займаються такі вчені, як О. Азарян, В. Апопій, А. Афонін, Б. Буркинський,

А. Войчак, В. Геєць, В. Голиков, Ф. Євдокимов, Ф. Котлер, А. Кредісов, А. Мазаракі, В. Лагутін, Л. Лігоненко, А. Хоскінг та ін.

Аналізуючи праці вищезгаданих вчених, можна зробити висновок, що головною загрозою для економіки є інфляційні процеси. Подолання інфляції — це питання стратегії політики економічного розвитку країни, а саме: підвищення її конкурентоспроможності, обмеження монополізму, диверсифікація поставок енергоносіїв, розвиток альтернативної енергетики та енергозбереження.

Постановка завдання. Метою даної статті є розкриття сутності інфляції як головної загрози реального сектору економіки України, її причин та наслідків для споживчого ринку, а також формулювання основних заходів нівелювання її впливу.

Результати. Динаміка індексу виробництва базових галузей, за оцінками Національного банку України, протягом 2009 року характеризувалась уповільненням падіння. В останні два місяці року було досягнуто додатного приросту, який у грудні становив 0,4 у річному обчисленні, у листопаді — 0,1 % (див. таблицю 1). Стримуючими чинниками економічного розвитку виступали зменшення інвестиційної активності (обсяги інвестиції в основний капітал знизились на 43,7 % за 9 місяців 2009 року проти зростання на 4,7 % за 9 місяців 2008 року) та різке скорочення внутрішнього попиту внаслідок суттєвого уповільнення темпів зростання реальних доходів і зарплат населення. Неприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура та низький рівень попиту відобразилися в першу чергу на зниженні показників промислового виробництва.

© О.А. Чигринець, 2010

Таблиця 1. Показники виробництва та фінансовий результат галузей економіки [5]

Показники	2008	2009	Зміна у річному обчисленні ¹ , %				
			2009				
			Березень	Червень	Вересень	Листопад	Грудень
Виробництво базових галузей	0,3	-20,2	-29,4	-26,0	-10,1	0,1	0,4
Обсяги промислового виробництва	-3,1	-21,9	-30,4	-27,5	-18,4	8,6	7,4
Обсяги будівельних робіт	-15,8	-48,2	-55,9	-51,7	-44,9	-32,9	-35,4
Обсяги валової продукції сільського господарства	17,1	0,1	2,9	3,4	28,0	-0,1	1,3
Транспорт (вантажооборот)	-0,6	-22,5	-35,0	-32,5	-14,3	11,0	1,3
Оборот роздрібної торгівлі	18,1	-16,6	-23,8	-14,8	-18,2	-18,6	-17,4
Фінансовий результат ²	-93,4	x	-66,1	-95,3	-112,9	-118,7	...

¹ До відповідного місяця попереднього року

² Зміна до відповідного періоду 2008 року (наростаючим підсумком)

Падіння обсягів промислового виробництва у 2009 році становило 21,9 %. Незважаючи на те, що індекси промислової продукції мали негативні значення, із початку року їх динаміка у річному обчисленні була висхідною. І лише у листопаді обсяги промислового виробництва досягли позитивного рівня (зі зменшення у січні на 34,1 порівняно з відповідним місяцем 2008 року до зростання на 8,6 % у листопаді) на тлі поживавлення зовнішнього попиту наприкінці літа — початку осені [1]. Крім того, поліпшення динаміки показників розвитку галузі було зумовлено статистичним ефектом низької бази порівняння. Зважаючи на поступове відновлення світової економіки, зростання обсягів виробництва продовжилось і у грудні (на 7,4 % до відповідного місяця попереднього року).

За видами промислової діяльності найпомітніше поліпшення ситуації протягом року відбулося у металургійному виробництві, де темпи падіння зменшились з 54,0 у січні до 73,4 % за рік [5]. Позитивними факторами, що вплинули на зростання виробництва продукції металургійної промисловості, були поліпшення курсової конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках, встановлення граничного рівня цін на природний газ і стабільність тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом та електроенергію для підприємств гірничометалургійного комплексу. Додатковим чинником поліпшення динаміки металургійного виробництва виступав пошук нових ринків збуту — нарощування поставок металургійної продукції до країн Азії. У річному обчисленні три місяці поспіль спостерігалось зростання обсягів виробництва (у грудні — на 27,3 %). Але разом з тим на металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів продовжували негативно впливати невисокий споживчий та інвестиційний попит, а також все ще низькі світові ціни на сталь, динаміка яких була нестійкою.

Зростання попиту з боку металургійного виробництва на продукцію коксу, продуктів нафтоперероблення спричинило уповільнення падіння обсягів виробництва галузі протягом року (до «мінус» 3,4 % порівняно з 2008 роком) та зростання у грудні (на 13,1 % до відповідного місяця попереднього року). Зниження постачання газу зумовило поліпшення динаміки та зростання під кінець року обсягів добування паливно-енергетичних корисних копалин (в грудні на 35,1 до відповідного місяця попереднього року проти 77,6 % у листопаді) [5].

Падіння обсягів продукції машинобудування, за підсумками року, було найвищим серед видів промислової діяльності і становило «мінус» 45,1 % до попереднього року. Основними чинниками зменшення обсягів було зниження попиту на внутрішньому ринку, пов'язане зі скороченням купівельної спроможності вітчизняних споживачів, а також відсутність обігових коштів для розвитку виробництва. Зниження світової інвестиційної діяльності та відповідно скорочення зовнішнього попиту на вітчизняну машинобудівну продукцію призвело до втрат окремих зовнішніх ринків збуту.

Проте, незважаючи на негативні фактори у грудні, як і протягом року, тривало уповільнення зниження обсягів виробництва у машинобудуванні (на 2,5 у грудні до відповідного місяця 2008 року проти 12,6 % у листопаді), зокрема у виробництві транспортних засобів та устаткування (на 3,8 % у грудні до відповідного місяця попереднього року).

У 2009 році у хімічній та нафтохімічній промисловості зниження обсягів виробництва у річному обчисленні поступово уповільнювалося (зростання у грудні становило 17,4 порівняно зі зниженням на початку року на «мінус» 49,6 %), чому сприяло зниження вартості природного газу та встановлення нульової ставки збору до затвердженого тарифу на газ для підприємств хімічного комплексу. Проте, навіть за нової вартості газу, кон'юнктура ринку залишалась несприятливою для українських виробників, що позначилось на зміні показників галузі за рік (обсяги продукції скоротились на 23,2 %).

Обсяги виробництва у сільському господарстві в 2009 році майже не змінилися (зростання становило 0,1 % порівняно з 2008 роком) та визначались динамікою виробництва продукції рослинництва. Обсяги валової продукції рослинництва знизились за рік на 2,4 %, в першу чергу завдяки зменшенню врожаю зернових культур на 13,7 % порівняно з 2008 роком на тлі високої порівняльної бази, спричиненої рекордно високим врожаєм попереднього року.

Обсяги продукції тваринництва в 2009 році зросли на 4,2 %, в основному завдяки збільшенню поголів'я свиней та птиці (на 9,3 та 7,3 % відповідно). Зниження рентабельності тваринництва через суттєве зниження закупівельних цін сприяло скороченню поголів'я худоби на 3,2 %.

Протягом 2009 року у будівництві продовжувалось уповільнення падіння обсягів виробництва (до «мінус» 48,2 % до попереднього року). Але навіть, незважаючи на низьку статистичну базу порівняння минулого року, рівень падіння обсягів будівельних робіт залишався значним. Зниження обсягів виробництва у грудні 2009 року до відповідного місяця попереднього року становило 35,4 %, що в першу чергу було зумовлено обмеженою кількістю оборотних коштів будівельних компаній, недостатнім рівнем державної підтримки, а також низьким інвестиційним попитом. Кризові явища у будівництві та промисловому виробництві негативно вплинули на діяльність транспорту та торгівлі. Темпи приросту обсягів вантажообороту залишалися протягом року від'ємними у річному обчисленні, проте суттєво уповільнились і у листопаді досягли позитивного рівня (зменшення на початку року становило 32,3 %, зростання в листопаді — на 11,0, в грудні — на 5,3 %). Зниження реальних доходів населення та посилення вимог до позичальників для отримання кредитних ресурсів призвели до низхідної динаміки роздрібною торгівлі. У грудні оборот роздрібною торгівлі знизився на 17,4 до відповідного місяця 2008 року проти 18,6 % — у листопаді.

Унаслідок погіршення економічних умов господарювання та звуження ринків збуту протягом 2009 року спостерігалось суттєве погіршення фінансового стану підприємств, яке підсилювалось обмеженим доступом до кредитних ресурсів. У січні — листопаді збитки збиткових підприємств на 17,1 % перевищили прибутки прибуткових. Фінансовий результат підприємств України від звичайної діяльності до оподаткування становив «мінус» 15,6 млрд грн (див. рис. 1). Прибутки прибуткових підприємств скоротились на 34,7 %, збитки збиткових — зросли в 1,9 раза.

Протягом 2009 року спостерігалася стійка тенденція до гальмування інфляційних процесів (з 122,3 до 112,3 %), що було зумовлено стриманим зовнішнім та внутрішнім попитом.

Чинниками, дія яких прискорювала інфляцію, були: стимулююча фінансова політика у першій половині 2009 року та ефект переносу від девальвації гривні до ціни, що мав місце як в кінці 2008 року, так і протягом перших трьох кварталів 2009 року.

У 2009 році продукти харчування та безалкогольні напої подорожчали на 10,9 %. Ціни на житло, воду, електроенергію та інші види палива зросли на 8,2 %. Зростання цін на транспорт на 19,2 % відбулося в основному за рахунок подорожчання цін на паливо і мастила (на 46,0 %) (див. таблицю 2 та рисунки 1,2).

Таблиця 2. Зміни споживчих цін та цін виробників у 2008-2009рр., % [2]

Показники	2008	У річному обчисленні				
		2009				
		Березень	Червень	Вересень	Листопад	грудень
Зміна споживчих цін	22,3	18,1	15,0	15,0	13,6	12,3
Продукти харчування та безалкогольні напої	24,5	15,4	8,8	9,2	10,3	10,9
Одяг і взуття	4,6	7,7	8,2	8,8	8,7	7,6
Житло, вода, електроенергія, газ	28,2	28,2	34,7	24,5	16,1	8,2
Транспорт	22,5	21,0	18,8	23,8	20,9	19,2
Зміна цін виробників	23,0	12,8	-0,9	1,6	12,9	14,3
Зміна широкої базової інфляції	21,3	7,5	10,1	12,5	16,4	14,9

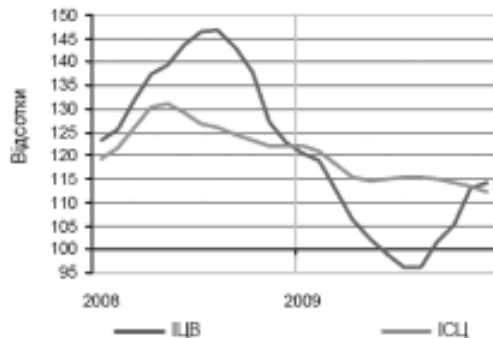


Рис. 1. Індекси споживчих цін та цін виробників (річне обчислення), % [6]



Рис. 2. Індекси цін (річне обчислення), % [6]

У грудневого зростанні індексу споживчих цін (100,9 %) найбільшим був внесок субіндексу продуктів харчування та безалкогольних напоїв (101,7 %). Водночас нехарактерно для грудня подешевшали фрукти — на 2,9 %.

Субіндекс цін на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива становив 100,2%.

У зв'язку зі здешевленням палива і мастил на 6,8 % ціни на транспорт в цілому зменшились на 1,5 %. Протягом року базова інфляція перевищувала річні темпи зростання ІСЦ, хоча і знизилась у річному вимірі з 21,3 до 14,9 %.

Зміцнення у IV кварталі 2009 року обмінного курсу гривні стало головним фактором зниження річних темпів зростання вузької базової інфляції до 112,8 %.

У грудні 2009 року базовий індекс споживчих цін (широка базова інфляція) становив 100,7 %, проте зросла вузька базова інфляція на 0,3 % і у річному обчисленні становила 112,8 %.

Індекс цін виробників (ІЦВ) промислової продукції в 2009 році становив 114,3 % (торік — 123,0 %).

У 2009 році найбільше зростання цін було зафіксовано у переробній (на 17,4 %), добувній промисловості (на 11,2 %), виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (на 3,9 %). Паливо подорожчало на 46,0 %. Основним чинником, що призвело до зростання ціни на паливо, було підвищення на світових товарних ринках цін на нафту (на 40,3 %).

У грудні 2009 року індекс цін виробників становив 101,0 % [6].

Індекс інфляції, за своєю статистичною характеристикою, — це індекс росту споживчих цін, який розраховують відповідно до вагової структури товарів-представників у «споживчому кошику», де 55 % займають продукти. Через це визначальною для оцінки інфляції є ситуація в агропромисловому комплексі. Проблеми, які накопичились в АПК, і є головним фактором, що визначає потенціал інфляції в Україні [2].

В Україні одночасно проявилися ознаки валютної, фондової, банківської криз в умовах дестабілізації ринку нерухомості, рецесії будівництва й загального погіршення внутрішньої та зовнішньої макроекономічної ситуації. Також негативною тенденцією є скорочення реального споживчого попиту в умовах прискорення інфляційних тенденцій та посилення монетарних обмежень у поєднанні з дестабілізуючим впливом світової фінансової кризи. Це результат реалізації інфляційної моделі невиваженої соціальної орієнтації економіки, яка функціонує за відсутності цілеспрямованої інвестиційної політики на підґрунті зовнішнього кредитування [3].

Очевидно, що для подолання росту цін Уряду необхідно задіяти заходи, адекватні його природі як «інфляції витрат». Безумовно, не йдеться про «замороження» цін реалізації сільськогосподарської продукції. Саме по собі їх підвищення є позитивним фактором і забезпечує відновлення паритету цін на продукцію села та цін у промисловості й інших галузях економіки. Цей паритет ще не відновлений — ціна реалізації літра незбираного молока лише наблизилась до рівня ціни літра мінеральної води. Спроби й надалі вирішувати загальноекономічні проблеми, до яких належить і проблема інфляції, за рахунок села призведуть до подальшої його соціальної та економічної деградації, обернуться зниженням урожайності та падінням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. До того ж, така політика є неможливою з огляду на геополітичні реалії — після вступу до СОТ.

Адаптаційну політику необхідно спрямувати на припинення інфляційних очікувань, тобто на подолання побоювань суб'єктів економічної системи щодо безперервного подорожчання товарів і знецінення заощаджень. Намагаючись зберегти свій життєвий рівень під час постійного зростання цін, населення перестає заощаджувати і збільшує поточний попит. Підвищення останнього спричиняє чергове зростання цін, яке знову посилює адаптивні інфляційні очікування. У такій спосіб утворюється надзвичайно небезпечний для економіки самочинний механізм інфляції, який важко зупинити. За таких умов населення чекає від держави не стільки компенсації знецінених доходів, скільки приборкання самої інфляції. Світовий досвід свідчить, що проблему припинення адаптаційних сподівань простіше подолати за умов постійного розвитку та зміцнення механізму ринкової системи [6].

У практиці розвинених країн використовуються різні варіанти політики доходів, екстремальним з яких є прямий контроль за рівнем цін і заробітної плати способом їхнього «заморожування» на певному рівні. Досвід використання цього методу в деяких європейських країнах свідчить про невелику його ефективність. Фіксація цін спричиняє дефіцит товарів і приховану форму інфляції, а наступне скасування обмежень — прискорене зростання цін. Через це нині перевагу віддають ефективнішим формам контролю: обмеженню рівня цін тільки в певних розмірах, укладанню угод про цінову політику з галузями, обумовленню темпів зростання заробітної плати в колективних угодах, обмеженню зарплати за допомогою податків. Останнє передбачає запровадження диференційованих ставок податку на прибуток залежно від темпів зростання цін на вироблену продукцію і заробітної плати [4].

Ціни на продовольство зростатимуть, причому як у світі, так і в Україні. Уже зараз можна з упевненістю сказати, що дешевих продуктів харчування у найближчому майбутньому не буде. Як правило, у разі виникнення передумов для інфляції ціни зростають швидко і дуже повільно знижуються. Таке явище економісти називають «нееластичністю цін». Зараз ціни нееластичні через високий світовий попит на продукти харчування. Економісти Світового банку зазначають, що головний метод боротьби з глобальною інфляцією — збільшення посівних площ під продовольчі культури і зниження — під технічні.

Європа і США — найбільші постачальники зернових на світовий ринок, не відмовляються від програм розвитку виробництва біопалива і сподіваються на високі врожаї продовольчого зерна в країнах, що розвиваються.

У таких умовах вкрай необхідно реалізувати низку антиінфляційних заходів. Один із них — таргетування інфляції. Уряд і центральний банк країни визначають рівень інфляції на найближчий рік (на кілька років наперед), суворо дотримуючись цієї позначки, реалізуючи монетарну (грошову) і фіскальну (податкову) політику. Таким чином влада не лише стримує інфляцію, а й керує інфляційними очікуваннями населення.

Висновки. Важлива роль у створенні споживчого ринку має належати державі. Це проведення гнучкої та ефективної інвестиційної політики щодо структурної перебудови народного господарства, кредитної, податкової політики в галузях, що виробляють товари народного споживання, зовнішньоекономічної політики із залученням іноземних інвесторів у галузі, що поставляють продукцію на ринок товарів споживання. Держава повинна стимулювати ділову активність у соціально значущих галузях.

Пріоритетним напрямом на сучасному етапі розвитку країни є насичення внутрішнього споживчого ринку вітчизняними конкурентоспроможними товарами і поступове витиснення імпортованих товарів вітчизняними з доведенням частки імпорту в загальному обсязі товарної пропозиції до 10—15 %. Це необхідно для того, щоб не тільки забезпечити економічну безпеку країни, а й зменшити безробіття, сприяти зростанню доходів як споживачів, так і виробників, розвитку інвестицій в економіку України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антимонопольний комітет України : офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.
2. Державний комітет статистики України : офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : монографія / В. Д. Лагутін. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 327 с.
4. Лігоненко Л.О. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання : монографія / Л. О. Лігоненко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. — 379 с.
5. Національний банк України : офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Ревенко А. Інфляція: сумні підсумки, оманливі перспективи / А. Ревенко // Дзеркало тижня. — 2009. — № 1. — С. 1—7.

Чигринець О.А. — ellen.delightful@gmail.com

Надійшла до редколегії 15.04.2010р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук Драган О.І.*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАНОТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

В статті розглядаються проблеми функціонування та перспективи нанотехнологій в Україні. Нанотехнології, як одна із форм інтелектуального капіталу, є, на думку авторів, перспективним напрямом розвитку економіки на інноваційній основі особливо в умовах вітчизняної економічної кризи.

Ключові слова: нанотехнології, інновації, економічна криза, державний вплив.

The article deals with problems and prospects of nanotechnology in Ukraine. Nanotechnology as a form of intellectual capital, in opinion of the authors, is the promising direction of economic development which based on innovation, especially in the national economic crisis.

Key words: nanotechnology, innovations, economic crisis, government influence.

Світова економічна криза здатна змінити контури економічного життя, виявити прогалини у функціонуванні економічних систем і, найголовніше, стати стимулюючим фактором розвитку економік на новій інноваційній основі. Сучасна криза в Україні охопила переважно всі сфери виробництва та супроводжується занепадом видобувної промисловості, машинобудівної, металургійної та хімічної галузей, загостренням політичної ситуації. Одним із перспективних напрямів виходу українського суспільства з економічної та фінансової кризи вбачаємо у реалізації цілеспрямованого, системного підходу до визначення місця й ролі вітчизняного інтелектуального капіталу та його форми — нанотехнологій.

Проблеми інновацій, інноваційної спрямованості економіки, а також нанотехнологій мають надзвичайно важливе теоретичне та практичне значення. Важливість його в науковому плані обумовлена тим, що дослідження цих питань дасть змогу винайти шляхи поліпшення інноваційного розвитку підприємств, спрямувати зусилля держави на всебічне стимулювання запровадження нововведень, що в кінцевому випадку створить можливості для побудови інноваційного суспільства в Україні. Практичну актуальність вказаної проблематики підтверджує той факт, що широкомасштабні нанотехнологічні розробки почали здійснюватися в більшості розвинених країн ще з 1990-х років, а результатом визнання їх важливості є прийняття і фінансування багатьох спеціалізованих програм більше ніж в 50 країнах світу із щорічними світовими обсягами інвестицій в нанотехнології, що обчислюються мільярдами доларів.

Обрана проблематика привертає увагу багатьох вчених, таких як: В. Балабанов, Е. Дрекслер, Н. Кобаясі, В. Лук'янець, Б. Мовчан, А. Путілін, М. Ратнер, М. Сідненко, У. Хартман та ін. Однак, фундаментальний рівень досліджень нанотехнологій представлений в працях переважно зарубіжних дослідників і є недостатнім в Україні. З'ясування стану розвитку нанотехнологій у вітчизняній економіці потребує подальшого дослідження, особливо в питаннях виділення проблем та аналізу перспектив їх розвитку в Україні, що і визначає наукову новизну даної статті.

Постановка завдання. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, серед 134 країн Україна у 2009 році займала у сфері формування факторів інноваційного розвитку 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями — 65, що підкреслює неефективне використання власного інноваційного потенціалу [2].

Практика засвідчила, що сучасна криза не тільки паралізувала і так незначні інвестиційні та інноваційні можливості національного виробника, а вимагає переосмислення ролі держави та можливостей її впливу на розвиток і функціонування нанотехнологій в Україні. У цілому в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного

укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно, майже 95 % вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів [6]. Саме розвиток нанотехнологій (6-го укладу) відкриває широкі можливості не тільки для їх застосування у розробці нових матеріалів, зв'язку, біотехнологій, мікроелектроніці та енергетиці, а і для подолання вітчизняної кризи та прориву у інноваційному розвитку. Все означене обумовило мету даної статті — дослідження проблем розвитку нанотехнологій з ціллю підвищення ефективності інноваційної спрямованості економіки України в умовах економічної кризи.

Для досягнення поставленої мети застосовувалися наступні методи: логічного узагальнення і діалектичний — для вивчення досвіду розвинутих країн та виявлення основних проблем розвитку сучасних нанотехнологій в Україні; абстрактно-логічний — при формулюванні висновків і наданні пропозицій; статистико-економічний — під час аналізу стану розвитку вітчизняних нанотехнологій.

Результати. Як відомо, нанотехнології являють собою набір технологій або методик, заснованих на маніпуляціях з окремими атомами і молекулами [1, с. 13], або ж сукупність методів і прийомів що забезпечують можливість контролюючим чином створювати і модифікувати об'єкти, які включають компоненти розміром менше нанометра, що набувають принципово нових якостей і дозволяють здійснювати їх інтеграцію в повноцінно функціонуючі системи більшого масштабу [4]. Наприкінці ХХ і початку ХХІ ст. нанотехнології стали стратегічним напрямом економічного розвитку провідних країн. Сьогодні біля 50 країн світу впроваджують національні програми в цій галузі знань, а різні методи нанотехнологій одержали найбільший розвиток та застосування в мікроелектроніці, аерокосмічній індустрії, хімічній, медичній та інших галузях.

Сьогодні в світі налічується близько 16 тис. нанокомпаній, а до 2015 року, за прогнозом Національної наукової організації США (NSF), підприємства, що працюють в цій високотехнологічній сфері, створять від 800 тис. до 2 млн нових робочих місць [5]. Як свідчать статистичні дані, світові компанії провідних країн щороку витрачають понад 10 млрд дол. на фундаментальні дослідження у сфері нанотехнологій. Світовими лідерами за об'ємами інвестицій в нанотехнології останні роки є США та Японія, а у 2007 році Росія показала значний потенціал в даній сфері. У названих країнах сконцентровано більше половини світового обсягу інвестицій, а частка державних витрат на розвиток нанонауки і нанотехнологій значно перевищує 50 % від загального обсягу їх фінансування [7].

Так, у США бюджетне фінансування розвитку нанотехнологій та виготовлення нових наноматеріалів складає більше 1 млрд доларів на рік. В Японії на розробки у даній галузі у 2005—2008 роках було виділено біля 3 млрд доларів. В той же час, загальний обсяг витрат держави у рамках виконання федеральної програми розвитку наноіндустрії у Російській Федерації до 2006 року становив близько 6 млрд. рублів. З метою сприяння реалізації державної політики у цій сфері була створена Російська корпорація нанотехнологій «Роснанотех», яка у 2007 році отримала з бюджету близько 1 млрд дол. [2]. Як бачимо, держава в більшості країн світу стає активним діячем в сфері інновацій, займається не тільки фінансуванням, але й сприяє поширенню наукових досліджень з нанотехнологій.

Не дивлячись на наявність в Україні потужного інтелектуального потенціалу, здатного на високому рівні забезпечити фундаментальні і прикладні дослідження, технологічні і конструкторські розробки, розвиток нанотехнологій поки що має розрізнений, хаотичний та випадковий характер. Так, в Національній академії наук України протягом багатьох років виконуються фундаментальні і прикладні дослідження, що мають безпосереднє відношення до нанотехнологій. Ці роботи представлені в галузях мікроелектроніки, фізики і хімії поверхні, тонкоплівкових і порошкових технологій, атомних і молекулярних моношарів, з'єднання і зварювання елементів конструкцій, каталізу, фізики і хімії колоїдів і атомних кластерів, сорбентів різноманітного призначення, фізики металів і сплавів з нанорозмірною структурою.

З метою координації та цілеспрямованої підтримки таких робіт Президією НАН України у 2003 році було започатковано Комплексну програму фундаментальних досліджень «Наноструктурні системи, наноматеріали, нанотехнології». Кроком вперед є затвердження у 2009 році Концепції Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010—2014 роки, яка має на меті створення сучасної нашої індустрії в Україні. Дана програма передбачає підтримку держави у формуванні інфраструктури для проведення ефективних фундаментальних досліджень у нанотехнологіях, координацію робіт із створення і застосування нанотехнологій та наноматеріалів, а також розроблення нових підходів до підготовки кваліфікованих спеціалістів з питань розв'язання наукових, технологічних і виробничих проблем розвитку нанотехнологій.

Для виконання цих державних завдань задіяні більше 30 інститутів НАНУ. Дослідження проводяться з 14 найважливіших напрямів теоретичного і експериментального вивчення наносистем, а також розробки методів та технологій їх створення. Слід зазначити, що протягом 2003—2006 років вдалося провести дослідження і отримати позитивні результати застосування нанопродукції для машинобудування, металургії, медицини, космічної та авіаційної техніки та ін. І все це відбувалося в умовах досить обмеженого, враховуючи складність і масштаб вирішуваних завдань, фінансування – близько 33 млн грн. Прикладом проведення досліджень у сфері нанотехнологій в Україні є Інститут зварювання ім. Є.О. Патона. Зокрема, в Інституті застосовують електронно-променеву технологію з одержання матеріалів із багаточисловою наноструктурою для зварювання неорганічних матеріалів, що дає можливість зварювати алюміній.

Крім виконання Програми НАН України «Наноструктурні системи, наноматеріали, нанотехнології», дослідження в цій галузі проводяться також в рамках Міжвідомчої науково-технічної програми «Нанофізика і наноелектроніка», якою керує Міністерство освіти і науки України. Дослідження і розробки за цією Програмою виконуються спільно фахівцями України і Росії. В ній задіяні установи НАНУ, провідні університети України, науково-виробничі об'єднання Мінпромполітики та інші організації. Деякі роботи в галузі нанотематики підтримуються також Державним фондом фундаментальних досліджень України [3].

Не можна не зазначити, що перспективи досліджень у сфері нанотехнологій і створення нашої індустрії визначальним чином залежать від організації виробництва інноваційної конкурентоспроможної продукції на засаді впровадження нанотехнологій, а також від підтримки держави. У зв'язку із зазначеним, актуальним є створення та підтримка державою конкретних механізмів розвитку нанотехнологій. Так, найперспективнішими галузями застосування українських нанотехнологій є електроніка і матеріалознавство. Крім того, Україна має певні конкурентні переваги в галузі наномеханотроніки — створенні приладів для роботи в мікропросторі. Дослідники оптимістично зазначають, що Україна ще не втратила свої шанси та свій потенціал — в майбутньому будь-яка галузева програма тим або іншим чином потребуватиме впровадження нанотехнологій, оскільки більшість таких розробок вже сьогодні мають двух- та тривірневе застосування в економіці [5].

Головними проблемами розвитку та поширення нанотехнологій, на нашу думку, є:

- відсутність стратегії розвитку науково-технічного потенціалу України та конкретних механізмів його реалізації;
- істотне перевищення потреби вітчизняного ринку в нанотехнологічній продукції у багатьох соціально значущих сферах (медицина, енергетика, екологія) порівняно з обсягами її реального виробництва, що пов'язано з неготовністю промисловості до впровадження нанорозробок;
- недостатність кваліфікованих, професійних кадрів в сфері нанотехнологій;
- мізерні державні інвестиції, що не дозволяють повністю розкрити вітчизняний потенціал в сфері нанотехнологій;
- відсутність технологічної бази для розвитку нанотехнологій, тобто відповідного сучасного обладнання, що в Україні не виробляється;

– значний державний борг і незначні обсяги як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій в економіку тощо.

Не дивлячись на означені проблеми, наша країна має певні передумови для того, щоб стати активним учасником світового процесу розвитку нанодосліджень і нанотехнологій, і гідним учасником нової науково-технічної революції. Без такої участі вона буде приречена на відставання в одному з найважливіших напрямів сучасного науково-технічного прогресу, не зможе впроваджувати в свою економіку цілий ряд високотехнологічних інновацій і буде приречена на роль постачальника сировини для світової економіки.

Висновки. Вирішення означених проблем, на наш погляд, можливо за рахунок наступних заходів:

– збільшення фінансування державою проведення тендерних процедур, що, хоча б частково, забезпечить фінансування нанотехнологічних досліджень;

– виділення серед різноманітних і перспективних ідей найбільш реальних шляхів розвитку нанотехнологій в Україні. Наприклад, розвиток нанотехнологій у вузькому сегменті — створення приладів для роботи в мікропросторі, що не потребує масштабних фундаментальних досліджень;

– визначення і формування громадської думки про стратегічне значення нанотехнологій на рівні держави. Зарубіжний досвід, особливо країн ЄС та США, показує необхідність створення цілісної системи підготовки суспільства до змін, пов'язаних з розвитком нанотехнологій, що включає розробку нових дистанційних та шкільних курсів, випуск науково-популярної літератури, телевізійні передачі тощо;

– створення умов для посилення інвестиційно-інноваційної активності іноземних та вітчизняних інвесторів за рахунок інвестиційних пільг, податкових та митних преференцій;

– залучення вищих навчальних закладів та науково дослідних інститутів до підготовки наукових кадрів як потужної ресурсної бази трудового потенціалу країни. Провідні ВНЗ здатні зберегти найкраще, що було закладено у вітчизняній системі освіти і поповнити останню міждисциплінарністю, а отже здатністю володіти сучасним синтетичним та діагностичним інструментарієм;

– створення технічної бази нанотехнологій та механізмів комерціалізації в Україні. Крім великого бізнесу, що не завжди виявляє зацікавленість до надзвичайно наукоємного виробництва нанопродуктів, існує необхідність активного залучення малого бізнесу у відповідності з закордонним досвідом тощо.

Всі ці напрями, безсумнівно, знаходяться в сфері державного впливу. Зазначимо, що подолання відсталості інноваційного розвитку України, на наш погляд, можливо виключно за рахунок співпраці нашої держави з країнами, які вже мають певний потенціал та досвід розвитку нанотехнологій, зокрема з Росією, а також спрямування зусиль на вузький сегмент. Для розвитку нанотехнологій необхідно виробити загальнодержавну стратегію України з цього питання, що дозволить сконцентрувати зусилля на конкретно визначених дослідженнях та на впровадженні їх результатів у виробництво. Необхідність регулювання державою нанотехнологій можна підтвердити відсутністю на початковому етапі зародження нанотехнологій економічного ефекту, а отже незацікавленість приватного бізнесу в даній формі інтелектуального капіталу. Економічний і соціальний ефект від використання та поширення нанотехнологій в Україні може стати напрямом наших подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Кобаяси Н.* Введение в нанотехнологию: [пер. с япон.] / Н. Кобаяси. — М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2007. — 134 с.

2. *Концепція розвитку національної інноваційної системи.* / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. [Електронний ресурс] / Правові системи

Економіка

НАУ. — Режим доступа: <http://www.nau.kiev.ua/index.php?page=hotline&file=291925-170620090.txt&code=680-2009-%D1%80> (15.08.09) — Назва з екрану.

3. *Наукаінформ* [Электронный ресурс] — Режим доступа: [\(09.04.10\)](http://naukainform.kpi.ua)— Назва з екрану.

4. *Путин А.И.* Нанотехнологии и социум [Электронный ресурс]. — М., 2007. — Режим доступа: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000992/st000.shtml> (10.04.10) — Назва з екрану.

5. *Сідненко М.В.* Нанотехнології як пріоритетний напрямок державної інвестиційної політики [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://intkonf.org/sidnenko-mv-nanotehnologiyi-yak-prioritetniy-napryamok-derzhavnoyi-investitsiyoi-politiki/> (08.04.10) — Назва з екрану.

6. *Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів* (проект). [Електронний ресурс] / Комітет з питань науки і освіти. — Режим доступа: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1. (1.08.09) — Назва з екрану.

7. *Таланчук П.* Становлення й розвиток нанотехнологій у світі і в Україні: використання інтелектуального капіталу, тенденції розвитку / П. Таланчук, В. Малишев // Університет «Україна» — 2009. — № 10-11 — С. 3—5

Біла І.С. — itsvt@mail.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Зайнчковським А.О.*

УДК 330.8:331

О.О. Шевченко,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

В статті визначено основні проблеми регулювання страхової діяльності в Україні на підставі аналізу існуючого стану національного ринку страхових послуг та тенденцій його розвитку в умовах глобальної фінансової кризи, запропоновано основні напрямки вдосконалення страхового законодавства. Встановлено, що умовою стабільного функціонування страхового ринку, забезпечення фінансової стійкості страхових організацій, ефективного управління та розвитку страхової діяльності є не лише послідовне запровадження перспективних законодавчих норм стосовно платоспроможності, універсальних механізмів оподаткування та стандартів обліку і звітності, а й суттєве посилення інституційної спроможності та політичної і фінансової незалежності органу регулювання та нагляду за страховою діяльністю.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, платоспроможність страховика, нагляд на основі ризиків, інституційна спроможність регуляторного органу, МСФЗ (міжнародні стандарти фінансової звітності).

The article gives crucial points of regulation insurance sector in Ukraine on the basis of detailed analysis of Ukrainian insurance sector and proposes ways to improve the insurance legislation. The conclusion of the study is the following: not only consecutive implementation of financial responsibility legislation, general tax mechanisms and reporting standards but substantial strengthening of institutional ability along with political and financial independence of insurance regulatory body are the conditions of effective functioning of insurance market, securing financial stability and effective management of insurance companies.

Key words: insurance, insurance market, financial responsibility of insurer, risks-based supervision, institutional ability of regulatory body, IFRS (International Financial Reporting Standards)

Важливою умовою досягнення загальної макроекономічної стабілізації та позитивної економічної динаміки є відновлення довіри до українського фінансового сектора та зміцнення його потенціалу як внутрішнього джерела інвестицій для національної економіки. Актуальність системних заходів щодо зміцнення фінансового сектора та усіх його складових (як банківських, так і небанківських) особливо проявилась під час хвилі банкрутств та неплатоспроможності відомих світових фінансових установ.

Стрімке зростання кредитного, валютного ризиків та ризику ліквідності в наслідок різкої зміни ключових економічних умов діяльності та суттєвих корекцій в поведінці клієнтів банків, страхових компаній, компаній з управління активами, кредитних спілок, недержаних пенсійних фондів не лише значно ускладнило виконання фінансовими установами зобов'язань, а й проявило невідкладність принципових змін в державному регулюванні та нагляді за діяльністю установ фінансового сектора. Ефективне регулювання та адекватний нагляд стає особливо важливим для досягнення стабільного функціонування страхового ринку та інших складових фінансового ринку, адже різноманітні страхові продукти здатні мінімізувати негативні наслідки кризових ситуацій для банківських і небанківських фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад страхової діяльності зробили такі вчені України, як Т.М. Артюх, В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, А.Д. Заруба, С.С. Осадець, Я.П. Шумелда та ін. Окремі аспекти державного регулювання страхової діяльності досліджували О.Й. Жабинець, А.Л. Самойловський, В.М. Фурман та інші. Так, зокрема, О.Жабинець акцентує увагу на аналіз та оцінку особливостей і проблем уніфікації державного регулювання страхової діяльності у взаємозв'язку з процесами глобалізації європейського та світового страхового простору [1]. О.Фарат досліджує зарубіжну практику та європейські стандарти діяльності системи гарантування страхових виплат власникам страхових полісів [2]. Більшість публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, які з'являються сьогодні в Україні, висвітлюють зарубіжний досвід державного регулювання страхової та перестрахової діяльності [3]. Разом з тим, практично відсутні публікації, в яких би визначались основні пріоритетні завдання щодо модернізації системи державного регулювання страхової діяльності з огляду на запровадження значних регуляторних новацій в країнах Європейського Союзу та наслідки фінансових потрясінь останніх років.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз характерних рис регуляторних вимог до страхової діяльності, що базуються на системі Solvency II, обґрунтування необхідності та послідовності запровадження таких вимог в Україні, а також визначення основних напрямків змін законодавчої та нормативно-правової бази діяльності страховиків. Наукова новизна роботи полягає в тому, що автором доведено необхідність системної модернізації державного нагляду за страховою діяльністю, наріжним каменем якої є перехід до контролю за платоспроможністю компаній на основі оцінки ризиків.

Результати. Світова фінансова криза значно загострила притаманні українському страховому ринку недоліки, пов'язані з недостатністю ресурсів для забезпечення стійкості в несприятливих зовнішніх умовах та з відсутністю надійного і гнучкого нагляду. Так, за даними Держфінпослуг за 9 місяців 2009 р. відмічалися темпи спаду більшості показників страхової діяльності порівняно до 9 місяців 2008 року. Незвична для останніх років динаміка показників свідчила про такі тенденції:

- на 12 % зменшилась кількість укладених договорів (крім н/в)*, при цьому кількість договорів, укладених з фізичними особами, знизилася на 9 %;
- на 18 % зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 19%;
- на 2 % зменшились валові страхові виплати/відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат — на 6 %;
- на 13 % знизилась обсяги вихідного перестраховання, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку зменшились на 17 %, а на зовнішньому зросли на 14 %;
- на 5 % зменшився обсяг страхових резервів;
- на 12 % зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів — на 4 %;
- загальна кількість страхових компаній становила 475, у тому числі СК «life» (життя) — 75 компаній (збільшилося на 2 компанії), СК «non-life» (не-життя) — 400 компаній (зменшилося на 2 компанії) [4].

З Державного реєстру фінансових установ було вилучено інформацію про 28 страховиків, з відповідним анулюванням ліцензій на здійснення різних видів страхування.

Очевидно, що для подолання таких негативних тенденцій на страховому ринку не достатньо зусиль окремих страхових компаній, які демонструють кращу ринкову практику і в кризових умовах. Стає невідкладною необхідністю системна модернізація страхового ринку в цілому та моделі його державного регулювання зокрема.

* за виключенням договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, їх кількість за 9 місяців 2009 року становила 420 340 870 одиниць і також зменшилась на 15%.

Важливим фактором стабільності інтегрованого страхового ринку є наявність ефективного та адаптованого регулювання, здатного випереджати розвиток несприятливих подій. Застаріле або недосконале регулювання, спрощений нагляд може негативно впливати на ефективність страхової діяльності та надійність страхових компаній.

Практично всі країни ЄС визначають цілями державного регулювання збереження платоспроможності компаній та захист прав споживачів, хоча додатково країни можуть виділяти окремі пріоритетні завдання:

- підтримку стабільності ринку або довіри до ринку;
- підтримку ефективного ринку;
- ведення ринкового нагляду;
- боротьбу з фінансовими правопорушеннями;
- підтримку конкурентоспроможного ринку;
- надання інформації для споживачів;
- забезпечення компенсаційних механізмів для споживачів.

В Україні державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів страхувальників згідно з статтею 35 Закону України «Про страхування» [5].

Розглядаючи фінансову систему в цілому, а також її взаємопов'язаність із світовими ринками можна визначити головними цілями державного регулювання та нагляду збереження та посилення безпеки і фінансової стабільності (системний захист), захист індивідуальних учасників ринку (індивідуальний захист) та гарантія функціональності фінансового ринку (функціональний захист).

Мета пруденційного регулювання полягає у збільшенні його ефективності через мінімізацію ціни ризику банкрутства для суспільства, у яку включається вартість прямих втрат від неплатоспроможності страховиків, вартість попередження такої неплатоспроможності та вартість, пов'язана з фінансуванням тих банкрутств, що неминуче відбуваються.

Вихідним пунктом створення сучасної системи страхового нагляду має стати теза стосовно платоспроможності компаній: рівень платоспроможності окремого страховика повинен визначатись на основі його індивідуальних ризиків: чим вищим (більшим) є ризик діяльності конкретної компанії, тим вищими (більшими) мають бути вимоги стосовно її капіталу. Директивою від 10.11.2009 р. №2009/138/ЄС Європейської комісії затверджено систему регулювання платоспроможності страховиків (Solvency II), яка базується на трьох складових:

- кількісні вимоги до фінансових ресурсів (вимоги до страхових резервів, мінімально необхідного капіталу, нормативної маржі платоспроможності, правила інвестування);

- якісні вимоги (вимоги до внутрішніх систем контролю і управління ризиками, принципи пруденційного нагляду);

- ринкова дисципліна (вимоги до прозорості та публічного розкриття інформації).

Запровадження сучасної моделі регулювання страхової діяльності в Україні вимагає оновлення стандартів оцінювання особливих ризиків страховика, змін у правилах обліку та звітності, впровадження необхідних інструментів відстеження органами нагляду «абсолютної платоспроможності» страхових компаній. Наглядові органи повинні бути інституційно спроможними здійснювати оперативний моніторинг виконання вимог нормативної платоспроможності, розрахунку страхових резервів та інвестування, періодично контролювати надійність систем управління, якість ведення обліку, ефективність систем ризик-менеджменту та внутрішнього контролю.

Дворівнева модель Solvency II буде включати:

- необхідний капітал платоспроможності (Solvency Capital Requirement — SCR) — регуляторний рівень капіталу на основі ризику. Страховики можуть використовувати внутрішні моделі або стандартизований підхід, щоб оцінити SCR;

- необхідний мінімальний капітал (Minimum Capital Requirement — MCR) — регуляторний рівень мінімального капіталу, при якому існує великий ризик для страхувальників, що вимагає негайного втручання регулятора.

Актуальним завданням з наближення функціонування вітчизняного страхового ринку до міжнародного рівня і підвищення надійності національних страховиків є формування системи пруденційного нагляду, що передбачає забезпечення максимального обліку у діяльності страховиків таких параметрів, як рівень ризиків, адекватність оцінки страховиком реального рівня ризику, якості внутрішньої системи управління і контролю за ризиками, відповідного бухгалтерського обліку і фінансової звітності, виявлення недоліків у діяльності страховиків на ранніх стадіях їх розвитку.

Для побудови якісної системи пруденційного (запобіжного) нагляду в Україні державний уповноважений регуляторний орган потребує розробки змістовних ризикорієнтованих підходів нагляду за страховою діяльністю, виходячи з реальної оцінки ризиків діяльності страхових компаній з позиції впливу потенційних загроз на фінансову стійкість страховиків.

До першочергових заходів щодо впровадження системи пруденційного нагляду відносяться:

- розробка загальних принципів ідентифікації та оцінки ризиків діяльності страховиків на основі міжнародного досвіду;
- удосконалення існуючих тестів раннього попередження з урахуванням міжнародного досвіду;
- корегування форм та технологій звітності страховиків для забезпечення необхідного наглядового моніторингу, а також відстеження стану та тенденцій в окремих галузях страхового ринку;
- удосконалення нормативно-правових актів з питань пруденційного регулювання, у тому числі стосовно вимог, норм та правил для приведення їх до міжнародновизнаних принципів та стандартів;
- визначення державним уповноваженим регуляторним органом вимог до систем управління ризиками в страхових компаніях.

На досягнення мети докорінної модернізації системи державного регулювання і нагляду за страховою діяльністю спрямовані проекти відповідних змін до чинних законів. Зокрема, вже кілька років у Верховній Раді України знаходяться законопроекти «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» (нова редакція), «Про внесення змін до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Зазначеними проектами пропонується запровадження низки прогресивних регуляторних норм стосовно правил реєстрації та ліцензування страховиків, встановлюються вимоги до систем управління компаніями, визначаються процедури розкриття інформації про осіб, що здійснюють контроль над страховиком, та вимоги до звіту про корпоративне управління тощо. Але головною новацією принципових законодавчих змін мають стати нові, засновані на системі оцінки ризиків, підходи до показників платоспроможності страхових компаній.

Не менш важливими видаються зміни законодавства в частині поширення на страхову діяльність Міжнародних стандартів фінансової звітності. Розбіжності між Національними стандартами бухгалтерського обліку (НСБО) та Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) настільки значні, що існує вірогідність істотної зміни інформації, поданої у фінансових звітах компаній. Поточні недоліки НСБО, в тому числі недостатня консолідація або відсутність відповідної чи розгорнутої пояснювальної інформації щодо афілійованих осіб та кінцевих бенефіціарних власників, не дають змоги споживачам послуг чи користувачам інформації дати правильну оцінку фінансовому стану та діяльності компанії. Тому проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік», спрямованих на усунення зазначених розбіжностей та на впровадження МСФЗ і в сфері страхової діяльності також має бути підтриманий парламентом.

Третім елементом системних законодавчих змін правил страхової діяльності, без якого запровадження Solvency II не дасть бажаного ефекту в частині цілей консолідації страхового ринку, є забезпечення переходу страхового сектора на універсальні принципи оподаткування прибутку. Адже за оцінками зарубіжних експертів до 90 % українських страхових компаній є так звані «схемними» компаніями, що займаються не поширенням справжніх страхових продуктів, а схемами податкової оптимізації. Відповідні законодавчі ініціативи також не один рік знаходяться в парламенті.

Крім названих напрямків удосконалення правових засад страхування важливо не полишити принципове питання стосовно зміцнення інституційної спроможності державного регуляторного органу — Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. Засади формування та функціонування комісії та практика останніх років свідчить про нагальну потребу посилення політичної та фінансової незалежності цього колегіального органу з метою забезпечення кадрової сталості та практичної послідовності в досягненні цілей державного регулювання небанківських фінансових установ.

Висновки. Формування ефективної системи нагляду та регулювання страхової діяльності на основі Solvency II буде сприяти забезпеченню консолідації, та в подальшому, стабільності, цілісності та розвитку українського страхового ринку, захисту інтересів споживачів страхових послуг та підвищенню конкурентоспроможності національних страхових компаній в умовах глобалізації. Впровадженню нагляду на основі оцінки ризиків має передувати схвалення Верховною Радою України законопроектів стосовно змін до базових законів з питань страхування, оподаткування, бухгалтерського обліку, регулювання ринків фінансових послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Жабинець О.Й.* Державне регулювання страхової діяльності у контексті глобалізації світового страхового простору. Науковий вісник НЛТУ України. — 2008. — Вип. 18.10.
2. *Фарат О.І.* Передумови створення в Україні ефективної системи гарантування виплат у сфері страхування життя згідно з європейськими стандартами. Науковий вісник НЛТУ України. — 2007. — Вип. 17.8
3. *Внукова Н.М.* Страхування: теорія та практика: навчально-методичний посібник. — Х.: Бурункнига, 2004. — 371с.
4. *Сайт* Верховної Ради України. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua.
5. *Сайт* Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. Ринок страхування України за 9 місяців 2009р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.dfp.gov.ua.

Шевченко О.О. — shvchenko.ukma@gmail.com

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Зайнчковським А.О.*

УДК: 330.332

*Н.А. Шекмар,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій*

ПРИСКОРЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗАКАРПАТТІ

Розглянуто проблеми впровадження результатів науково-технічного прогресу на підприємства харчової промисловості як чинника підвищення ефективності діяльності підприємств і розвитку їх на інноваційній основі.

Ключові слова: науково-технічний прогрес, інноваційний розвиток, ефективність.

The problems of introduction of results of scientific and technical progress are considered on the enterprises of food retail industry as factor of increase of efficiency of activity of enterprises and development them on innovative basis.

Keywords: scientific and technical progress, innovative development efficiency

Необхідність активізації розвитку науково-технологічного потенціалу харчової промисловості в значній мірі зумовлена посиленням процесів глобалізації агробізнесу, загостренням конкурентної боротьби як ціновими, так і неціновими методами, підвищенням стандартів і критеріїв щодо якості продовольчої продукції.

Наукові і технологічні фактори переходу підприємств харчової промисловості на інноваційний шлях розвитку є передумовами належної дії виробничих факторів, які забезпечують сам процес переходу. Важливим напрямом прискорення науково-технологічного та інноваційного розвитку у харчовій промисловості Закарпаття є забезпечення комплексної механізації і автоматизації технологічних процесів виробництва та допоміжних робіт.

Формування і реалізація сучасної науково-технологічної та інноваційної моделі розвитку підприємств харчової промисловості є визначальним чинником перетворення цієї галузі у високоефективну структуру формуючу ланку економіки Закарпаття.

Таким чином, прискорення науково-технічного прогресу в харчовій промисловості обумовлює необхідність забезпечення інноваційного шляху її розвитку, що характеризується наступними особливостями: підвищення ролі наукових і технологічних факторів у забезпеченні сталого функціонування промисловості; збереження та ефективне використання науково-технічного потенціалу; технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва; збільшення експортного потенціалу за рахунок наукомістких галузей виробництва, зменшення залежності країни від імпорту; необхідність інноваційної спрямованості функціонування підприємств харчової промисловості в контексті загального посилення інноваційних процесів в економіці. Практичне втілення інноваційної спрямованості є тривалим, суперечливим та багатоетапним процесом, що здійснюється під впливом дії системи факторів — наукових, технологічних, виробничих.

Постановка завдання. Інноваційний розвиток підприємств харчової промисловості Закарпатського регіону передбачає здійснення комплексу заходів щодо відновлення роботи спеціалізованих переробних підприємств, в першу чергу м'ясних і молочних, з метою забезпечення глибокої переробки сільськогосподарської сировини, виробництва широкого асортименту продуктів харчування, у тому числі спеціального призначення.

© Н.А. Шекмар, 2010

Результати. Як свідчить світовий досвід, науково-технологічний та інноваційний розвиток є невід'ємною складовою частиною задоволення широкого комплексу раціональних інтересів держави, у тому числі у продовольчій сфері. Збереження та підвищення якості науково-технологічного потенціалу відноситься до складу пріоритетних національних інтересів розвинених країн.

Сутність інноваційної спрямованості соціально-економічного розвитку підприємств харчової промисловості визначається сукупністю наступних методичних положень.

Перш за все, інноваційний шлях розвитку підприємств харчової промисловості передбачає підвищення ролі наукових та технологічних факторів у подоланні кризових явищ у її соціально-економічному розвитку та забезпечення її економічного зростання. Це диктує необхідність перегляду місця і значення наукового забезпечення підприємств харчової промисловості як стратегічного фактора її розвитку, надання пріоритетного статусу вирішенню проблем належної організації науково-дослідницької бази промисловості, створення ефективних механізмів інтеграції науки і виробництва.

По-друге, в свою чергу, підвищення значення наукового забезпечення у функціонуванні підприємств харчової промисловості пов'язано із необхідністю збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу. Науково-технічний потенціал підприємств харчової промисловості, представлений системою науково-дослідних установ, вищих навчальних закладів, інноваційних структур різних типів відіграватиме критичну роль у подоланні кризових явищ і забезпеченні її довгострокового піднесення. Практичним втіленням трансформації статусу науково-технічного потенціалу підприємств харчової промисловості в умовах переходу до ринку має бути вдосконалення його фінансового забезпечення.

По-третє, перехід на інноваційний шлях розвитку підприємств харчової промисловості ґрунтується на її технологічному переобладнанні і структурній перебудові виробництва, адже на застарілому обладнанні неможливим є підтримання необхідних темпів нарощування випуску продовольчої продукції з одночасним підвищенням рівня її конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

По-четверте, динаміка розвитку підприємств харчової промисловості повинна забезпечувати збільшення експортного потенціалу за рахунок наукоємних галузей виробництва продовольчої продукції, зменшення залежності економіки країни від імпорту. Поняття продовольчої безпеки країни, яка визначається критичним рівнем імпорту продовольчої продукції (не більше 20 %) і інноваційної спрямованості функціонування підприємств харчової промисловості пов'язані глибоким сутнісним зв'язком: інноваційні засоби та механізми повинні сприяти забезпеченню продовольчої безпеки; в той же час соціально-економічна та політична незалежність країни, що забезпечується продовольчою безпекою, створює передумови для стратегічного розгортання інноваційного процесу.

По-п'яте, інноваційний розвиток повинен бути характерним для соціально-економічного розвитку країни взагалі, тобто інноваційна спрямованість функціонування підприємств харчової промисловості спостерігатиметься в контексті загального посилення інноваційних процесів. У зв'язку із якісною специфікою виробництва для підприємств харчової промисловості особливо актуальні проблеми збереження довкілля та ефективного використання природних ресурсів. Проте сутність інноваційного шляху розвитку не вичерпується змінами лише економічних і технологічних аспектах виробництва: відповідні зрушення відбудуться і в соціальному аспекті, пов'язаному із створенням достатньої кількості робочих місць, створення сприятливих умов праці, забезпечення гармонійного розвитку особистостей працюючих;

По-шосте, загострення конкурентної боротьби приводить до зростання невизначеності, непередбачуваності і ризикованості ринкового середовища, що негативно впливає на результати господарювання. Поряд з цим, ринкові структури можуть створювати механізму захисту проти зростання невизначеності зовнішнього середовища згідно із законом необхідної різноманітності, сформульованим У. Россом Ешбі [3].

Йдеться про те, що сама система, що знаходиться в умовах невизначеного середовища, генерує внутрішню невизначеність, спрямовану на компенсацію зовнішньої. Природно, що механізмом генерації внутрішньої невизначеності є саме інноваційна діяльність, сутністю якої є постійний вихід за рамки відомого та стандартного. Адже однією з принципів ознак інноваційної діяльності є невизначеність кінцевого результату наукових розробок за умов відсутності регламентації технологічних способів виробництва. Ці міркування зводяться до того, що інноваційна діяльність в харчовій промисловості передбачає відродження творчої діяльності винахідників і раціоналізаторів виробництва, оскільки саме фактор творчості забезпечує новизну розробок тією ж мірою, якою визначається їх невизначеність, адже товари, що відтворюють за істотними параметрами вже існуючі товари, не створюють необхідну внутрішню невизначеність.

В сучасних умовах важливе місце в системі наукового забезпечення підприємств харчової промисловості повинні займати проблеми здоров'я людини, безпеки харчування та технологічної надійності виробничих процесів. Слід зазначити, що повноцінний розвиток наукових досліджень стосовно напрямів розвитку підприємств харчової промисловості, потребує належної організації системи інформаційного та матеріально-технічного забезпечення наукової діяльності.

Методологічною особливістю дії технологічних факторів є поєднання організаційно-технічних аспектів вдосконалення технологічних процесів з всебічною активізацією людського фактора шляхом створення належних умов для творчої та високопродуктивної праці. Організаційні технічні аспекти вдосконалення технологічного процесу можна умовно розділити на вхідні та вихідні. Вхідні пов'язані з вдосконаленням самої технології. Так, до них доцільно віднести комплексну автоматизацію поточних ліній, цехів і виробництв та основи застосування мікропроцесорної техніки; вдосконалення глибини і комплексності переробки сільськогосподарської сировини із збільшенням виходу кінцевої продукції на одиницю сировини; розробку ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

До вихідних організаційно-технічних аспектів вдосконалення технологічного процесу ми відносимо такі, що спричиняють безпосереднє підвищення споживчих якостей продовольчої продукції: краще збалансування за фізіологічною повноцінністю; виробництво продуктів із наперед заданими властивостями; використання натуральних консервантів тощо. Важливий напрям дії технологічних факторів полягає у поглибленні інтеграції між харчовою промисловістю та машинобудівними та іншими галузями, що здійснюють технічне та технологічне забезпечення її функціонування.

Наукові і технологічні фактори переходу підприємств харчової промисловості на інноваційний шлях розвитку є передумовами належної дії виробничих факторів, які власне і забезпечують сам процес переходу.

Сформовані концептуальні засади науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки країни на сучасному етапі являють собою вихідні методологічні підходи щодо організації процесу прискорення науково-технічного прогресу в кожній конкретній її галузі з урахуванням специфічних особливостей техніки, технології і організації виробництва. Вони є основою для формування і реалізації галузевих моделей науково-технологічного та інноваційного розвитку виробництва у них, забезпечать виробництво конкурентоспроможної продукції.

Оцінюючи сучасний стан науково-технологічного та інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості Закарпаття, слід звернути увагу на його низький рівень, що підтверджують основні показники, які його характеризують (табл. 1.).

Як свідчать наведені дані, в періоді, що проаналізовано, зріс рівень зносу основних засобів на 3,7 проц. пункти, або на 11 %, зменшився коефіцієнт оновлення основних засобів на 2,3 проц. пункти, або на 85,2 %, коефіцієнт введення нових основних засобів на 7,4 проц. пункти, або на 83,1 %, скоротилися відрахування на повне відновлення основних фондів на 1,6 проц. пункти, або на 33,3 %, частка машин та устаткування в технологічній структурі основних фондів на 11,7 проц. пунктів, або на 35,7 %. Погір-

пились показники ефективності використання основних засобів: знизилася віддача основних засобів на 84 %, продуктивність праці — на 29,7 %, інтегральний показник ефективності основних засобів — на 88,8 %, що в сукупності призвело до зменшення обсягу виробленої продукції в галузі на 61 %).

Таблиця 1. Динаміка основних показників науково-технологічного та інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості Закарпаття, %

Показник	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Знос промислово-виробничих основних фондів	33,7	33,7	28,6	27,6	24,6	37,4
Коефіцієнт оновлення промислово-виробничих основних фондів	2,7	2,7	1,9	2,1	0,3	0,4
Коефіцієнт введення нових основних фондів	8,9	8,0	3,5	1,9	1,9	1,5
Коефіцієнт вибуття основних фондів	3,3	3,4	1,8	0,9	5,7	3,7
Відрахування на повне відновлення основних фондів	4,8	5,1	2,8	2,0	3,1	3,2
Частка машин та устаткування в технологічній структурі основних фондів	32,8	33,4	28,0	17,7	21,2	21,1
Індекс фондівдачі	100,0	89,0	60,0	51,0	24,0	16,0
Індекс продуктивності праці	100,0	94,0	96,1	86,5	76,6	70,3
Інтегральний індекс ефективності основних фондів	100,0	83,7	57,7	44,1	18,4	11,2
Індекс продукції	100,0	94,0	92,0	75,0	49,0	39,0

Розраховано за даними: [1]

Морально та фізично зношене технологічне обладнання, придбане іще в дореформенний період, призвело до значного зростання матеріаломісткості і трудомісткості виробництва харчових продуктів, галузь перетворилася на основного споживача паливно-енергетичних ресурсів. Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів на основі розробки і впровадження ефективних енергозберігаючих технологій і технологічних процесів є одним з магістральних напрямів прискорення науково-технологічного прогресу в харчовій промисловості регіону.

Важливим напрямом прискорення науково-технологічного та інноваційного розвитку в харчовій промисловості Закарпаття є забезпечення комплексної механізації і автоматизації технологічних процесів виробництва та допоміжних робіт. Певні заходи щодо прискорення науково-технічного прогресу в харчовій промисловості Закарпаття здійснюються за регіональною програмою інноваційно-інвестиційної діяльності із залученням коштів Державного інноваційного фонду. Цією програмою передбачено проведення таких науково-технологічних заходів у харчовій промисловості регіону: впровадження новітніх ефективних технологій переробки молока, на що передбачено залучити інвестицій у розмірі 1 млн грн; виготовлення і розфасовка фруктових-ягідних соків та іншої консервованої продукції, що забезпечить переробку до 50 тис. тонн місцевої сировини; впровадження технології очищення мінеральних вод від домішок бору (обсяг інвестицій — 300 тис. грн).

Важливою умовою прискорення науково-технічного прогресу є забезпечення фінансування напрямків і заходів щодо впровадження новітніх досягнень науки, технології, організації і управління у виробництво.

Тенденції науково технологічного розвитку економіки, її сфер і галузей у значній мірі визначаються динамікою обсягів капітальних вкладень у розвиток підприємств.

У зв'язку з обмеженим фінансуванням затягується завершення будівництва і введення в експлуатацію ряду підприємств харчової промисловості, зокрема цеху асептичного зберігання соків на Іршавському заводі продовольчих товарів, припинено будівництво Мукачівського м'ясокомбінату, Іршавського і Тячівського молочних заводів, затягується ремонт рушія І Солотвинського солерудника.

Харчова промисловість Закарпаття є інвестиційно привабливою для іноземних інвесторів, на частку якої припадало за станом на 1 січня 2009 р. 24,3 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій в регіон. Найбільш пріоритетними напрямками інвестування підприємств харчової промисловості є виробництво безалкогольних напоїв, вина, харчових концентратів, масложирової продукції та інших видів харчових продуктів.

Висновки. Перспективними напрямками науково-технологічного та інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості регіону є здійснення комплексу заходів щодо відновлення роботи спеціалізованих переробних підприємств, в першу чергу, м'ясних і молочних, з метою забезпечення глибокої переробки сільськогосподарської сировини, виробництва широкого асортименту продуктів харчування, у тому числі лікувального та функціонального призначення.

Формування і реалізація сучасної науково-технологічної та інноваційної моделі розвитку підприємств харчової промисловості є визначальним чинником перетворення цієї галузі у високоефективну структуроформуючу ланку економіки Закарпаття.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Економічне та соціальне становище Закарпатської області.* Статистичний бюлетень №8 — Ужгород: Закарпатське обласне управління статистики, 2010 р.
2. *Закарпаття у цифрах у 2008 році.* Стат. збірник. — Ужгород: Закарпатське обласне управління статистики. 2009 р.
3. *Лебединський Ю.П., Ганечко Л.А.* Продовольчий комплекс України. — К.: Наукова думка 1996. — 285с.
4. *Мних Є.В., Ференц І.Д.* Економічний аналіз: Навчальний посібник. — Львів: Армія України, 2000 р. — 147 с.
5. *Череп А.В., Потопа К.Л., Ткаченко О.В.* Реінжиніринг — філософія управління підприємством харчової промисловості. Монографія. — Кондор, 2009. — 368 с.

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редколегії 15.04. 2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

УДК 658.14.016.3

Е.О. Юрій,
канд. екон. наук
Буковинська державна
фінансова академія

РЕЙТИНГУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА

Розглянуто сутність рейтингу, а також доцільність та недоліки використання рейтингових систем оцінювання для визначення ймовірності банкрутства підприємства.

Ключові слова: рейтинг, рейтингування, система рейтингових оцінок, банкрутство, діагностика банкрутства, ринок рейтингових послуг.

The concept of gradation is outlined in the present article. The advantages and disadvantages of gradation systems that value and determine the level of enterprises bankruptcy are specified.

Key words: gradation, rating, system of grades, bankruptcy, diagnosing of bankruptcy level, market of gradation services

В умовах світової фінансової кризи тема банкрутства надзвичайно актуальна. Як показує практика, за умов нестабільності економіки, високих темпів інфляції, частих змін законодавчої бази та високих цін на енергоресурси, у багатьох підприємств виникають проблеми з платоспроможністю, що в подальшому може призвести до банкрутства. За останній період в Україні спостерігається тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство.

Для вітчизняних підприємств постає необхідність приділяти проблемі діагностики банкрутства більшу увагу. На якість отриманого результату суттєво впливатиме вибір методики такої діагностики. В цьому контексті варто розглянути доцільність використання рейтингової системи оцінювання підприємств як альтернативу традиційним вітчизняним методикам та дискримінантному аналізу оцінки загрози фінансової кризи на підприємстві, оскільки обидві групи методів мають ряд недоліків.

Різноманітні підходи та методи визначення ймовірності банкрутства підприємства розглянуті в працях вітчизняних вчених: Білика М.Д., Зятковського І.В., Измайлової К.В., Кірейцева Г.Г., Поддєрьогіна А.М., Поповича П.Я., Прокопенка І.Ф., Тарасенка Н.В., Терещенка О.О., Чумаченка М.Г., Шеремета О.О. та багато інших. Цьому питанню також приділяли увагу відомі закордонні вчені: Альтман, Бівер, Конан, Лісу, Спрінгейт, Таффлер та інші автори однойменних моделей. Серед прихильників рейтингової системи оцінки підприємств — Карпунь І.Н., Логвиненко Ю.Л., Приймак С.В., Савицька Г.В. Однак в літературі немає однозначного трактування сутності поняття «рейтинг» та суміжних до нього категорій а також обґрунтування доцільності використання незалежних рейтингових оцінок внутрішніми користувачами.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення можливості використання системи рейтингових оцінок для діагностики фінансової кризи на підприємстві як альтернативи існуючим моделям дискримінантного аналізу та традиційним вітчизняним методикам або в якості їх органічного доповнення.

Результати. Поняття «рейтинг» різними вченими трактується по-різному. Так П. Матвієнко під «рейтингом» пропонує розуміти систему оцінки фінансового стану об'єкта рейтингування за стандартизованою системою показників, що дає змогу розглянути усі організації з єдиного погляду [5, с. 38]. У.Я. Грудзевич зазначає, що основним елементами системи рейтингу має бути національна рейтингова шкала оцінювання, методологічні засади оцінювання діяльності підприємств, банків, страхових компаній, муніципальних органів та інших учасників ринку, а також особливості функціонування на ринку національних та міжнародних рейтингових агентств [3, с. 157]. Законодавство

України не визначає поняття «рейтинг», разом із тим стаття 2 «Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання» містить визначення «кредитного рейтингу»: «Кредитний рейтинг позичальника характеризує рівень його спроможності своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями.» [1]. Ю.Л. Логвиненко подає узагальнене визначення цього поняття: «Рейтинг — це значення певної відносної оцінки, що діє у визначений момент часу чи протягом певного періоду часу, яку суб'єкт рейтингування в результаті реалізації процесу рейтингування присвоює досліджуваному об'єкту та вважає найоптимальнішим для його позиціонування за обраним критерієм чи набором критеріїв серед інших подібних за основними параметрами суб'єктів господарювання» [6, с. 324].

Доцільність використання рейтингових систем оцінювання для визначення ймовірності настання банкрутства на підприємстві передусім зумовлена рядом недоліків існуючих методик діагностики фінансової кризи на підприємстві.

Серед найсуттєвіших недоліків традиційного аналізу, який домінує сьогодні у вітчизняній практиці, можна виділити такі:

- суб'єктивність формування вибірки показників, які підлягають аналізу;
 - неврахування галузевих особливостей суб'єкта господарювання;
 - недостатнє обґрунтування нормативних значень для окремих фінансових показників;
 - неврахування (або суб'єктивність врахування) різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу;
 - ігнорування показників, які розраховуються на базі чистого грошового потоку.
- Для моделей дискримінантного аналізу не характерні вищезазначені недоліки, проте їхнє практичне використання також ускладнюється рядом причин:
- браком вітчизняних наукових розробок, присвячених цій проблемі, а існуючі закордонні аналоги не враховують вітчизняних особливостей господарювання;
 - труднощі розробки власних галузевих дискримінантних функцій через відсутність необхідної бази даних та фахівців достатньої кваліфікації;
 - браком коштів для придбання та адаптації західних методик до вітчизняних умов господарювання;
 - недостатнім рівнем об'єктивності показників, які відображаються підприємствами у фінансовій звітності та інше [8, с. 104].

Досвід розвинутих країн говорить на користь використання рейтингових оцінок для внутрішніх потреб, в тому числі для своєчасного виявлення загрози банкрутства. Світовими лідерами з надання рейтингових послуг є такі рейтингові агентства як FitchRating, Moody's Rating, Standard & Poor's, серед клієнтів яких є і найбільші вітчизняні підприємства.

В Україні ринок рейтингових послуг ще дуже молодий та не достатньо розвинутий. Він бере початок свого розвитку з 2003—2004 років, коли з'явилися перші вітчизняні рейтингові агентства. Суттєвим поштовхом до запровадження рейтингової системи оцінювання підприємств та окремих фінансових інструментів стало прийняття у 2003 році Базельським комітетом з банківського нагляду рекомендацій «Базель II», які впроваджуються в банках провідних країн світу з 2006 року [7, с. 9]. Згідно із цими рекомендаціями, банки, оцінюючи кредитні ризики, мають використовувати внутрішні або зовнішні системи рейтингів. Таким чином, рейтинг стає важливим інструментом управління кредитними ризиками.

Національна система рейтингової оцінки підприємств регламентована Концепцією створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання [1]. Під час проведення рейтингової оцінки суб'єкта господарювання проводиться якісний та кількісний аналіз результатів його фінансово-господарської діяльності, визначається їх відповідність законодавству, стратегія розвитку суб'єкта, його конкурентоспроможність та становище на ринку, кваліфікація та спеціалізація працівників, технології виробництва продукції. Аналіз проводиться за такими напрямками:

- галузеві характеристики;
- організаційно-правова структура;

- операційні ризики;
- аналіз фінансового стану.

За результатами аналізу підприємству залежно від рівня його кредитного ризику присвоюють відповідне місце в рейтингу. Значення кредитних рейтингів варіюються в межах від позначки «uaAAA» (найвища кредитоспроможність) до позначки «uaD» (дефолт) — для довгострокових кредитних рейтингів та в межах від позначки «uaK1» (найвища кредитоспроможність) до позначки «uaKD» (дефолт) — для короткострокових кредитних рейтингів. При цьому передбачено десять рейтингових позицій, перші чотири з яких належать до інвестиційного (більш надійного) рівня, а шість наступних — до спекулятивного, що характеризується більшим ступенем ризику.

В Україні за Національною рейтинговою шкалою уповноважені визначати кредитні рейтинги такі рейтингові агентства: вже згадані Standard & Poor's — з 2005 року, Moody's Investors Service — з травня 2006 року, Fitch Ratings — з червня 2006 року, а також «Кредит-Рейтинг» — з 2001 року [2, с. 34]. Інші рейтингові агентства, що діють на вітчизняному рейтинговому ринку, працюють за власними розробленими методиками. Важливо зазначити, що деякі вітчизняні методики до позицій шкали рейтингових оцінок прив'язують відповідні значення показника ймовірності настання дефолту, вираженого у відсотках [7, с. 11], що цілком дає можливість оцінити ймовірність настання кризового фінансового стану та банкрутства на підприємстві.

Однак, крім наведених переваг, існують і певні недоліки використання рейтингових методів оцінки підприємств. Вони пов'язані з можливістю впливу суб'єктивного фактора при оцінюванні конкретного суб'єкта господарювання. Тому, в роботі рейтингових агентств, принцип об'єктивності та незалежності має винятково важливе значення, лише при дотриманні якого рейтингове агентство зможе завоювати певні позиції та позитивний імідж на ринку. Проблемним також залишається питання довіри до рейтингових агентств з боку вітчизняних підприємств та їх небажання надавати повну та достовірну інформацію про свою діяльність.

Висновки. Таким чином, дані рейтингових агентств, доцільно використовувати з метою прогнозування банкрутства підприємств. Але даний метод не може виступати самостійним інструментом такого аналізу через ризик впливу суб'єктивного фактора на результати рейтингу. Лише комплексне використання різних підходів та методик дозволить отримати результат, ймовірність настання якого буде максимально високою.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання: від 01.04.2004 № 208-р / Кабінет Міністрів України, Розпорядження // <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
2. Внукова Н. Кредитно-рейтингова оцінка підприємств-емітентів як інструмент забезпечення розвитку фондового ринку України / Н. Внукова // Ринок цінних паперів України. — 2007. — № 1—2. — С. 34—35.
3. Грудзевич У.Я. Проблеми та перспективи діяльності рейтингових агентств щодо оцінки банків в Україні / У.Я. Грудзевич // Регіональна економіка. — 2006. — № 3. — С. 156—161.
4. Матвієнко П. Рейтингова оцінка діяльності банків України / П. Матвієнко // Економіка України. — 2008. — № 2 (555). — С. 37—46.
5. Логвиненко Ю.Л. Сутність та значення рейтингів у підприємницькому середовищі / Ю.Л. Логвиненко // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — № 19.3. — С. 223—231.
6. Логвиненко Ю.Л. Суть рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах / Ю.Л. Логвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. — 2009. — № 640. — С. 319—327.

7. *Приймак С.В.* Діагностика фінансового стану підприємств в системі контролінгу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / С.В. Приймак; Інститут економіки та прогнозування НАН України. — К., 2007. — 23 с.

8. *Терещенко О.О.* Антикризове фінансове управління підприємств: Монографія. / О.О. Терещенко — К.: КНЕУ, 2006. — 268 с.

9. *Українські компанії відмовляються від співпраці з міжнародними рейтинговими агенціями* / Інформаційна служба Українського бізнес-каналу UBC // <http://ubcuatv/the-news/podii/4720>.

Юрій Е.О. — bdfa@mail.ru

Надійшла до редколегії 15.04. 2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Прядко В.В.*

УДК 330.322

Т.В. Якимчук
асп.Національний університет
харчових технологій**ДО ПИТАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто теоретичні аспекти регулювання інвестиційних проєктів, їх практичне використання; визначено основні недоліки, які перешкоджають їх застосуванню у перспективному управлінні підприємствами; визначено подальші напрямки досліджень у цій сфері.

Ключові слова: інвестиційний проєкт, регулювання, ефективність управління, діяльність підприємства, управлінські рішення.

The article considers theoretical aspects of investment projects' regulation and their practical using; defined the basics disadvantages to prevent their using for long-term management of enterprises; defined directions of next researches in this sphere.

Key words: investment project, regulation, effectiveness of management, activity of enterprise, management decision.

На даному етапі розвитку національної економіки керівники підприємств усвідомлюють необхідність активізації інвестиційної діяльності та впровадження інвестиційних проєктів інноваційного характеру для забезпечення стійкої конкурентноздатності суб'єктів господарювання на ринку. Проте, враховуючи конкуренцію на ринку капіталу за гроші інвесторів та дефіцит власних фінансових ресурсів, притаманний вітчизняним підприємствам, не менш важливого значення набувають питання ефективного управління реалізацією обраних інвестиційних проєктів з метою досягнення поставлених цілей та повної окупності вкладених коштів.

У вирішенні проблеми ефективного управління інвестиційною і господарською діяльністю підприємства зацікавлені як самі підприємства (об'єкти інвестування), так й інвестори. У зв'язку з цим, науковці [1—5] продовжують досліджувати різні аспекти системи управління, в тому числі їх не припиняють цікавити питання, пов'язані з управлінням інвестиційною діяльністю підприємств.

В умовах зростаючої динамічності та невизначеності зовнішнього середовища серед управлінських проблем особливо важливо вирішити питання, пов'язані з регулюванням як важливим механізмом адаптації підприємства до змін умов його функціонування. Оскільки в сучасній науковій літературі питання адаптації підприємства до середовища його існування і забезпечення максимальної ефективності інвестиційних проєктів залишаються відкритими, то відповідно виникає потреба у додаткових дослідженнях, що й обумовлює актуальність даної статті.

Постановка завдання. Мета дослідження — розглянути основні теоретичні засади щодо регулювання інвестиційної діяльності на вітчизняних підприємствах, проаналізувати можливі причини невідповідності існуючого стану управління інвестиційними проєктами сучасним умовам функціонування підприємств та виробити напрям удосконалення регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

В процесі досягнення поставленої мети дослідження були використані наукові методи, зокрема узагальнення, аналіз та монографічний метод.

Результати даного дослідження можуть бути враховані в розробці адекватних ринковим умовам механізмів регулювання інвестиційної діяльності, сприяти пошукам нових шляхів обґрунтування управлінських рішень.

Результати. Здійснення інвестиційної діяльності відбувається шляхом реалізації інвестиційної стратегії, зокрема її складових — інвестиційних проєктів (програм). Управ-

ління ними передбачає їх розробку та реалізацію. Згідно з сучасними теоретичними надбаннями розробка інвестиційної стратегії та відбір інвестиційних проектів відбуваються на основі аналізу та врахування внутрішнього потенціалу підприємства, умов його зовнішнього середовища. Аналіз, що передує визначенню стратегічних цілей, складається з декількох етапів і передбачає проведення ретроспективного аналізу, визначення на його основі подальших тенденцій розвитку та врахування їх експертами в усуненні виявлених проблем у процесі реалізації проектів [4]. Визначені цілі, виявлені можливості та загрози пов'язуються з поточним та довгостроковим плануванням, яке допомагає здійснювати реалізацію інвестиційних проектів.

Для кожного обраного інвестиційного проекту назначається керівник, який готує планові документи з досягнення поставлених цілей та слідкує за виконанням плану здійснення проекту у передбачені терміни. Також з метою ефективного реалізації інвестиційного проекту обґрунтовуються капітальний бюджет та критерії (основний — очікуване значення ЧПД в нових умовах функціонування), форми виходу проекту з інвестиційної програми [2]. Розроблені та прийняті планові показники впливають на подальше управління інвестиційним проектом і нехтувати ними недоцільно, оскільки у процесі впровадження проекту відповідні служби слідкують і контролюють відповідність фактичних показників плановим. У [4] рекомендують проводити аналіз оперативної інформації один раз на тиждень, а поточної — щомісячно. У разі відхилень, аналізують причини невиконання плану або його перевиконання та регулюють процес реалізації інвестиційного проекту шляхом прийняття відповідних рішень.

Подібний спосіб реалізації проекту — не що інше, як оперативне регулювання інвестиційної діяльності, яке досить детально описане у сучасній науковій літературі. Воно відіграє важливу роль у реалізації інвестиційної стратегії, оскільки дозволяє вирішити поточні проблеми, сприяє ефективному використанню ресурсів та забезпечує нормальний обіг виробничих процесів. Проте, оперативне управління інвестиційними проектами не забезпечує довгострокових переваг та безперервної адаптації підприємства до мінливих зовнішніх умов господарювання. Це пов'язано з недоліками аналізу, який використовується для встановлення і регулювання стратегічних цілей інвестування, та подальшого планування. До основних недоліків цих процесів, на нашу думку, можна віднести наступні:

- при визначенні цілей підприємства та його інвестиційної діяльності зокрема зрозумілим є те, що усуваючи існуючі проблеми та здійснюючи управління інвестиційним проектом в подальшому, експерти орієнтуються переважно на минулий досвід та очікують подібного розвитку ситуацій в майбутньому, при цьому не враховують передбачуваність поведінки зовнішнього середовища;

- плани реалізації інвестиційного проекту, як правило, спираються на дисконтні показники, як і основний критерій виходу проекту з інвестиційної програми. Науково обґрунтованих методів визначення періоду реалізації інвестиційного проекту, який закладається у довгострокові плани, немає; передбачити грошові надходження від впровадження проекту, особливо у кожний рік окремо, сьогодні практично неможливо [1].

Все це перешкоджає відображенню реального перебігу реалізації обраного проекту та рівня його ефективності. Тому, процес впровадження інвестиційної стратегії підприємства передбачає одночасне здійснення оперативного та стратегічного управління, останнє нині залишається недостатньо дослідженим. Проте, акцент потрібно робити саме на стратегічних пріоритетах в управлінні інвестиційними проектами, оскільки переважно таким чином можна забезпечити перспективні конкурентні переваги.

До рішень, які приймаються під час здійснення інвестиційної діяльності на стратегічному рівні належать: визначення доцільності продовження реалізації інвестиційного проекту чи його зміни, виходу з програми, здійснення пошуку і оцінка можливостей використання нових альтернатив інвестування. З часом керівники стикаються з необхідністю коректувати попередні інвестиційні рішення та приймати одне з вище зазначених, яке може мати вирішальний вплив на життєдіяльність підприємства.

Прийняття відповідних стратегічно важливих управлінських рішень вимагає інформаційної підтримки, забезпечення якої основна ціль служби контролінгу. Останній виконує свої функції за допомогою економічних показників та аналізу величин відхилень. Перелік показників, які повинні бути узгоджені та взаємопов'язані, потрібно вибрати творчо, з фантазією [5]. На нашу думку, показники повинні враховувати галузеві особливості діяльності підприємства, вибиратися відповідно до потреб управління інвестиційним проектом та, що особливо важливо при перспективному управлінні, забезпечувати спостереження за факторами зовнішнього середовища, які мають найбільший вплив на ефективність реалізації проекту. Застосування контролінгу на вітчизняних підприємствах потребує гнучкої організаційної системи управління.

Що стосується практичного використання розглянутих теоретичних аспектів управління, то «управлінський апарат підприємств України в цілому немає достатніх навичок сучасного менеджменту, а тим більше використання інформаційних ресурсів у своїй повсякденній роботі» [5, с. 180]. Загалом процес інформаційного забезпечення управлінських рішень на вітчизняних підприємствах можна охарактеризувати наступним чином: аналітичну роботу виконують переважно бухгалтери, які оперують, як правило, фінансовою звітністю, що орієнтована на відображення минулих подій; методики управління проектами та контролінгу не набули там широкого розповсюдження, а організація аналітичної роботи здійснюється у більшості випадків шляхом «проб і помилок» [5, 3]. Такий підхід до інформаційного забезпечення управлінських рішень не сприяє ефективній реалізації інвестицій та стратегічних цілей загалом.

Таким чином, екстраполяція минулого досвіду, використання методів лінійного програмування при аналізі інвестиційних проектів навряд чи можна вважати перспективними, враховуючи їх недоліки, в тому числі нездатність відобразити реальні економічні явища. Необхідні нові способи стратегічного прогнозування.

Оскільки спрогнозувати достовірний перебіг майбутніх явищ і відповідно змін тих чи інших чинників зовнішнього середовища неможливо, то необхідно забезпечити можливість підприємства гнучко реагувати на ці зміни, без жорсткої прив'язки до затверджених планів. На нашу думку, в довгостроковому управлінні інвестиційними проектами варто звернути увагу на побудову, вирішення задачі його оптимізації. Остання повинна відображати можливу схему здійснення інвестицій, а рішення стосовно вибору її складових повинно ґрунтуватися на оригінальних судженнях та уявленнях про розвиток господарюючого суб'єкта.

Висновки. Підсумовуючи, варто зазначити, що теоретичні досягнення у сфері регулювання інвестиційної діяльності не використовуються в повній мірі на вітчизняних підприємствах, що не може не позначитися на результатах їх діяльності. Тому, очевидним є необхідність усунення перешкод та використання оперативного регулювання діяльності та новітніх розробок у системі управління, оптимізації можливостей підприємства довгострокового та поточного характеру, створення гнучкої виробничо-організаційної системи, яка дозволила б швидко реагувати на зміни.

В теоретичному аспекті в подальшому необхідно розробити дієві механізми регулювання інвестиційною діяльністю в довгостроковій перспективі та вирішити проблеми, пов'язані з переходом підприємств до їх використання.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Бень Т.* Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз // *Економіка України (політико-економічний журнал)*. — 2006. — № 6. — С. 41—46.
2. *Бланк И.А.* Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. — К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 448 с.
3. *Иванов С.В.* Методологические основы управления инвестиционными проектами // *Экономика и управление*. — Симферополь, 2009. — № 1. — С. 17—22.

Економіка

4. *Львов Д.С.* и др. Стратегическое управление: регион, город, предприятие./ Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. — 2-е изд., доп. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. — 603 с.

5. *Пушкар М.С., Пушкар Р.М.* Контролінг — інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. — Тернопіль: Карт-бланш, 2004. — 370 с.

Якимчук Т.В. — tanyayakymchuk@mail.ru

Надійшла до редколегії 14.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

УДК: 04.65.88

Л.В. Яровий
Національний університет
харчових технологій

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні види інформаційних ресурсів підприємства та методичні підходи до оцінки інформаційних ресурсів підприємства. Проведено аналіз двох основних методик оцінки інформаційними ресурсами та виокремлено характерні риси.

Ключові слова: методичні підходи оцінки інформаційних ресурсів, види інформаційних ресурсів, кількісна оцінка, якісна оцінка, метод таксономії.

The main types of enterprise information resources and approaches to evaluation of information resources. The analysis of two basic methodologies for evaluating information resources and determines the characteristic features.

Key words: methodological approaches evaluation of information resources, types of information resources, quantitative assessment, quality assessment, method taxonomy.

На сучасному етапі розвитку економіки інформаційні ресурси здійснюють могутній вплив на конкурентні переваги підприємства, інтенсифікують процес створення доданої вартості і, таким чином, стають найважливішим ресурсом постіндустріальної економіки, нова концепція управління якої побудована на управлінні інформаційними ресурсами. Ця обставина визначила те виняткове значення, яке набуло сьогодні ефективне управління інформаційними ресурсами. Але, незважаючи на підвищений інтерес до проблеми інформаційних ресурсів, економіка цього виду ресурсів іще залишається малодослідженою темою, об'єкт управління в якій дуже важко піддається однозначному визначенню та оцінці.

Постановка проблеми. Інформаційні ресурси на мікрорівні можна розглянути як фактор виробництва, який знаходиться у розпорядженні підприємства. Тому на цьому рівні управління інформаційними ресурсами необхідно будувати на розумінні сутності підприємства як суб'єкта господарювання. Неокласична модель фірми у мікроекономіці розглядає її як монолітний суб'єкт, націлений на максимізацію прибутку. Ця модель у контексті ринкової рівноваги пояснює взаємодію між введенням виробничих факторів та кінцевими результатами діяльності фірми. Але така модель не відображає внутрішніх механізмів обороту ресурсів у процесі діяльності підприємства.

Подолати ці недоліки вчені намагалися за допомогою запропонованих впродовж останніх десятиліть концепцій відтворення фірми, в яких було розроблено моделі цих внутрішніх механізмів. Вирішенню цієї проблеми присвячена дана стаття.

Результати. Як показали дослідження інформаційні ресурси за ознакою класифікації носія інформації можна розділити за виглядом носія інформації на такі чотири складові: документи, інтелектуальну власність, персонал та інформаційну структуру організації.

Документ — це головний засіб фіксації інформації різним способом на спеціальному матеріалі (носії інформації).

Інтелектуальна власність містить у собі такі класи інформаційних ресурсів: патенти, ноу-хау, ліцензії, торгові секрети, торгові марки, дизайн, програмне забезпечення, копірайт тощо; промислові зразки, рецептури і технології, конструкційні матеріали, програмні продукти, технічні системи (об'єкти), тобто будь-які технічні об'єкти різного рівня складності, штучно створені людиною для задоволення власних потреб, а також об'єкти живої природи (штами, сортовий насінний матеріал, селекційні породи тварин і рослин і т.д.); науковий інструментарій [1].

Науковий інструментарій — це зразки, створені спеціально для отримання нової інформації (знань), яка дозволяє уточнювати, вдосконалювати матеріальний світ і глибше пізнавати навколишній світ. Науковий інструментарій визначає технічну та методологічну озброєність персоналу і його здатність виконувати (вирішувати) покладені на нього завдання у конкретних проблемних областях з необхідною ефективністю і рівнем складності.

Такий клас інформаційних ресурсів як персонал (пам'ять людей) включає осіб (фахівців), які володіють комплексом спеціальних теоретичних знань і практичних навичок, набутих у результаті професійної підготовки і досвіду роботи. Як носій інформаційних ресурсів, людина (фахівець) має особливі якості: вона виступає одночасно як носій, творець, споживач та інтерпретатор інформаційних ресурсів.

Інформація, зафіксована у пам'яті фахівця, є унікальним інформаційним ресурсом конкретної людини, реалізується тільки нею і безповоротно втрачається одночасно із припиненням її діяльності у тій або іншій сфері. Передача цієї інформації іншим особам не завжди може бути здійснена, а у більшості випадків цей процес здійснюється із значними втратами та викривленнями.

Такий вид інформаційних ресурсів як інформаційна структура підприємства включає сховища і накопичувачі інформації, а також засоби і прийоми передачі даних; технічне і програмне забезпечення; організаційну структуру; систему наукових і проектних підрозділів; систему підготовки і перепідготовки кадрів. Інакше кажучи, все, що дозволяє працівникам підприємства реалізувати свій виробничий потенціал.

З розвитку теорії підприємства, що ґрунтується на інформаційному менеджменті, та трактування інформації як найважливішого ресурсу підприємства слідує потреба в об'єктивному управлінні ним, для чого необхідно мати міру оцінки. Однак в економічній літературі поки відсутня цілісна концепція вимірювання та оцінювання інформаційних ресурсів, тому її розроблення стає одним із важливих завдань управління.

В основі вимірювання інформаційних ресурсів лежать два методичні підходи до визначення інформації: як до різноманітності (кількісна оцінка) і як до різниці тезаурусів, виходячи з якісних характеристик.

Перший підхід базується на оцінці інформаційних ресурсів за допомогою зменшення рівня невизначеності у споживача. Розробниками даного підходу є У. Ешбі [6], К. Шеннон [5]. Цей підхід було розвинено у працях Р. Фішера [4].

Найбільш поширеною одиницею такого невалютного виміру інформації є шеннонівський біт (двійкова одиниця). Але застосування виміру довжини повідомлень у шеннонівських бітах досить складне. Для кількісної оцінки обсягів інформаційних ресурсів використовувалися більш узагальнені й наочні одиниці виміру: символ, поле, запис, документо-рядок, документ, текст, файл, масив інформації, інформаційний кадр (20 рядків по 80 символів) і т. ін. Вживалися і такі умовно-натуральні одиниці виміру як машино-час корисної роботи ЕОМ, норма-людино-година, людино-день тощо.

За останні десятиріччя до натуральних оцінок інформаційних ресурсів додалися вартісні. На даний момент одним із найбільш поширених вартісних узагальнюючих показників оцінки діяльності підприємства у площині інформатизації є прибуток від продажів, який розраховується як у цілому, так і за класами обчислювальної техніки й основними видами робіт: універсальні ЕОМ; ЕОМ середнього класу; персональні комп'ютери; робочі станції; програмне забезпечення; периферійне обладнання; передача даних; обслуговування; підтримка тощо. Згідно з цим показником, щорічно визначається 100 провідних компаній світу, список яких публікують американські журнали «Datamation», «PC Magazine», спираючись на дані звітів таких загальноновизнаних на інформаційному ринку маркетингових фірм як Dataquest, Computer Intelligence і Soft.letter.

Другий метод оцінки інформаційних ресурсів полягає в якісному оцінюванні інформаційних ресурсів за допомогою цінності (точність, своєчасність, мінімальна надмірність, корисність).

Висновки. Методичні основи розробки економічної оцінки інформаційних ресурсів, повинні базуватися на таких основних положеннях.

Згідно з проведеними дослідженнями американських вчених Р. Каплана і Д. Нортон [2], основним недоліком показників, які зараз використовуються у практиці управління підприємством, є виключно їх грошовий вираз. Для підвищення інформативних можливостей виміральної системи потрібно включати в неї як вартісні, так і неwartісні показники. Це розширить функції оцінки: дозволить будувати оцінку як кількісну міру, як процес аналізу і як основу для ухвалення альтернативних рішень. Її використання дозволить описати інформаційні ресурси як складну динамічну систему, здійснювати їх аудит, ранжувати їх за рівнем сформованості та результативності використання, пов'язати стратегію розвитку інформаційних ресурсів з оперативним управлінням.

Виходячи з того, що інформаційні ресурси слід розглядати як складну динамічну систему, здатну до збалансованого саморозвитку, підхід до їх оцінки повинен базуватися на співвідношенні загального з частковим. Часткове в оцінці розкриватиметься через систему часткових показників, загальне — через узагальнюючий показник.

Необхідність розробки узагальнюючого показника, що ґрунтується на економіко-математичному моделюванні, а не вибору його з системи часткових показників, доведено економічною теорією і практикою.

Моделювання узагальнюючого показника методом таксономії [3] на основі часткових показників дозволяє приводити у відповідний вигляд різні монетарні та немонетарні часткові показники різних складових інформаційних ресурсів, які кількісно і якісно представляють оцінку сформованості інформаційних ресурсів за чотирма напрямками цілей підприємства: фінансовим, маркетинговим, операційним і процесним.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Веревченко А.П.* Информационные ресурсы для принятия решений: Учебное пособие. / А.П.Веревченко, В.В.Горчаков, И.В.Иванов, О.В. Голодова. — М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2002. — 560 с.
2. *Каплан Р.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / Р. Каплан, Д. Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2003. — 304 с.
3. *Плюта В.* Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с польск.
4. *Фишер Р.* Трейдинг по Фибоначчи: практические приемы и методы. М.:Евро, 2002. — 192 с.
5. *Шеннон К.Э.*, Работы по теории информации и кибернетики /Пер. с англ. — М.: Издательство иностранной литературы, 1963. — 829 с.
5. *Эшби У.Р.*, Введение в кибернетику, пер. с англ., — М.: Изд. Иностран. лит., 1959. — 432 с.

Л.В. Яровий — L.yaroviyy@gmail.com

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром. екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

*К.В. Багацька,
канд. екон. наук.
Національний університет
харчових технологій*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто методичні підходи до фінансового планування інвестиційної діяльності підприємства, проаналізовані особливості касового методу планування, розроблено пропозиції щодо вдосконалення планування джерел фінансування інвестиційної діяльності

Ключові слова: *інвестиційна діяльність, фінансове планування, вільний грошовий потік*

Methodical bases of funding source planning for investment activity are considered, the features of cash method are analyzed, and the propositions for the improvement of the funding source planning are developed in article

Key words: *investment activity, financial planning, free cash-flow*

Сучасний стан виробничої сфери України потребує від кожного підприємства підвищення конкурентоспроможності, особливо стосовно продукції, забезпечення високих якісних показників, що відповідають світовим стандартам, а також підтримання стійкості і стабільності в мінливому і нестабільному економічному середовищі. Одним з головних засобів, що сприяють досягненню вказаних цілей, є здійснення інвестиційної діяльності, за допомогою якої забезпечується розширене відтворення основних засобів підприємства, а також розкриваються можливості отримання додаткових доходів на фінансовому ринку.

За одним з визначень, інвестиційна діяльність — це сукупність практичних дій з вироблення і реалізації інвестиційних рішень, спрямованих на вкладення капіталу в усіх його формах в різні сфери підприємницької та інших видів діяльності з метою його відновлення, збереження, та/або приросту, а також досягнення інших позаекономічних цілей [4].

Здатність підприємства до успішної реалізації інвестиційної діяльності на підприємстві значною мірою залежить від ефективності системи управління, що діє, важливою функцією якої є планування. Необхідність удосконалення діяльності підприємства з планування інвестиційних процесів обумовлена тим, що за допомогою інвестиційного планування відбувається забезпечення підприємства необхідними інвестиційними ресурсами й підвищення ефективності його інвестиційної діяльності в майбутньому.

Дослідженню проблематики планування інвестиційної діяльності присвячені праці таких вчених, як: І. Бланк, А. Пересада, А. Наливайко, В. Савчук, М. Бромвич, Д. Норткотт, У. Шарп, Р. Фахтутдінова та інші. Проте методичний апарат, що стосується фінансових методів планування інвестиційної діяльності підприємства залишається недостатньо напрацьованим.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення особливостей методичного забезпечення фінансового планування інвестиційної діяльності на підприємстві та розробка пропозицій щодо його удосконалення.

Результати. Планування, як важлива функція управління підприємством — об'єктивно необхідний процес визначення цілей діяльності на певний період і засіб досягнення поставленої мети. Саме планування об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою діяльності, надає всім процесам односпрямованості та скоординованості. Це дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, професійно розв'язувати різноманітні управлінські завдання [3].

Планування інвестиційної діяльності становить основу управління інвестиційною діяльністю підприємства. На сучасному етапі планування — це, насамперед, процес вироблення й прийняття рішень, що дають можливість забезпечити ефективне функціонування й розвиток підприємства в майбутньому. Планування інвестиційної діяльності на підприємстві має відповідати наступним принципам.

Науковий характер планування. Цей принцип означає, що при розробці й прийнятті планових рішень повинні бути використані наукові методи планування.

Безперервність планування. Цей принцип говорить про те, що планування розглядається не як відокремлена дія, а як постійний процес вироблення планових рішень відповідно до змінних умов зовнішнього й внутрішнього середовища.

Координація й інтеграція. Принцип підкреслює необхідність координації планової діяльності між структурними підрозділами одного рівня (горизонтальна координація) і інтеграції нової діяльності між вищими і нижчими підрозділами підприємства (вертикальна координація).

Економічність планування. Плани повинні забезпечувати такий шлях досягнення мети, який забезпечує одержання максимального ефекту за умови мінімальних витрат на проведення планової роботи.

Системність планування. Цей принцип означає, що інвестиційні плани повинні бути чітко взаємозалежні і складати єдину систему.

Важливою складовою планування інвестиційної діяльності на підприємстві є фінансове планування. Фінансове планування інвестиційної діяльності — це процес визначення поточних і перспективних потреб підприємства в інвестиційних ресурсах на відповідних плановий період, виходячи з встановленого порядку здійснення фінансування, і спрямування використання інвестиційних ресурсів, представлений у вигляді фінансового плану [4].

Процес фінансового планування інвестиційної діяльності на окремому підприємстві має відповідати критеріям і ознакам інвестиційної і фінансової діяльності, що визначені у стандартах фінансової звітності. Так, згідно П(С)БО, інвестиційна діяльність підприємства це — придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є частиною грошових коштів та їх еквівалентів. Грошові потоки від інвестиційної діяльності включають: надходження грошових коштів від реалізації акцій, боргових зобов'язань та часток у капіталі інших підприємств, необоротних активів, майнових комплексів, від отримання дивідендів від інших підприємств, отримання раніше наданих іншим підприємствам позик та від інших операцій; видаток грошових коштів внаслідок придбання акцій, боргових зобов'язань та часток у капіталі інших підприємств, необоротних активів, майнових комплексів, надання позик іншим підприємствам та внаслідок інших операцій.

Іншими словами, інвестиційна діяльність пов'язана із вкладенням залучених фінансових ресурсів з метою отримання доходу. В результаті інвестиційної діяльності відбуваються кількісні і якісні зміни в активі балансу. А процес залучення джерел фінансування інвестиційної діяльності, належить до фінансової діяльності за П(С)БО і призводить до змін в пасиві балансу.

Відповідно до вказаних принципів і особливостей відображення інвестиційної і фінансової діяльності у фінансовій звітності, можна виділити наступні задачі фінансового планування інвестиційної діяльності:

1. визначення потреби в інвестиційних ресурсах;
2. визначення можливих джерел фінансування інвестицій;
3. оцінка ціни кожного джерела фінансування;
4. підготовка фінансового розрахунку ефективності інвестицій з врахуванням повернення плати за фінансові ресурси інвесторів-капіталодавців;
5. розробка детальних фінансових планів інвестиційної діяльності (плану грошових потоків від реалізації інвестицій).

Отже, можна констатувати, що перші чотири завдання фінансового планування інвестиційної діяльності безпосередньо відносяться до фінансової діяльності за П(С)БО і відповідно є виключною компетенцією фінансових служб підприємства. Одним з ключових питань планування інвестицій на підприємстві є визначення джерела фінансування інвестицій. В умовах фінансової кризи найбільш життєздатними і успішними виявляються саме ті підприємства, які не заморожують власні інвестиційні проекти, а намагаються використати весь потенціал внутрішніх джерел фінансування для реалізації інвестицій. На сьогодні існує два методичних підходи щодо визначення і планування внутрішніх джерел фінансування інвестицій.

Згідно першого підходу, внутрішні джерела фінансування визначаються за методом нарахування, який зорієнтований на фінансові результати. За цим підходом до внутрішніх джерел фінансування належать: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, забезпечення наступних витрат і платежів, а також реінвестиції (дивіденди, проценти, виручка від реалізації необоротних активів і фінансових інвестицій). Відповідно планування внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності за логікою методу нарахування має складатися з таких етапів:

планування прибутку підприємства (в тому числі і визначення планової частки нерозподіленого прибутку, тобто прибутку, що залишиться в розпорядженні підприємства і буде використаний на здійснення інвестиційної діяльності);

планування амортизаційних відрахувань;

планування внутрішніх резервів;

планування реінвестицій.

Вихідною інформацією для планування джерел фінансування інвестиційної діяльності в цьому випадку є плани доходів і видатків, а також звіти про фінансові результати за попередні періоди, звіти про стан, наявність і рух основних засобів за попередні періоди, звіти про використання амортизаційних відрахувань, плани виробництва на майбутні періоди. Але в процесі планування внутрішніх джерел фінансування інвестицій за логікою методу нарахування необхідно пам'ятати про те, що доходи і витрати, що відображені в планах і в звітах про фінансові результати підприємства, не завжди збігаються з грошовими надходженнями і видатками відповідного періоду. Причиною цього є наявність дебіторської і кредиторської заборгованостей, а також особливості бухгалтерського обліку нарахування доходів і витрат. Тому для уникнення суттєвих помилок в плануванні, планові показники мають додатково коригуватися в часі, що може бути забезпечено шляхом складання графіків надходжень і витрат грошових ресурсів.

Другий підхід до визначення внутрішніх джерел фінансування дістав назву касового підходу. Він базується на тому, що величина внутрішніх джерел фінансування в окремому періоді відповідає сальдо вхідних грошових потоків від операційної та інвестиційної діяльності підприємства і вихідних грошових потоків в рамках операційної діяльності. Іншими словами, внутрішні джерела формуються за рахунок операційного Cash Flow та суми грошових надходжень в рамках інвестиційної діяльності. За рахунок вказаних джерел можна фінансувати реальні та фінансові інвестиції, виплачувати дивіденди, погашати заборгованість. В англосаксонській практиці переважає трактування внутрішніх джерел фінансування саме через показники Cash-flow [5].

Тобто, другий підхід пропонує планувати внутрішні джерела фінансування інвестицій через планування грошових потоків від операційної інвестиційної діяльності.

Ми вважаємо, що планування грошових потоків інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання полягає у визначенні їх обсягів, часових інтервалів та напрямів використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень та витрат грошових коштів шляхом формування планів грошових потоків інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Основне значення планування інвестиційних грошових потоків підприємств, на наш погляд, полягає у здійсненні планових розрахунків по

визначенню обсягу необхідних інвестицій, визначення їх структури та доведення такої інформації до виконавців на основі інвестиційних проектів і програми розвитку виробництва з урахуванням надходження коштів від основної діяльності або від інших джерел фінансування. Планування грошових потоків дозволяє передбачити перспективу ризику на майбутнє, більш раціонально використовувати усі ресурси, більш цілеспрямовано та ефективно проводити науково-технічну та інвестиційну політику, передбачити позитивні та негативні фактори, що можуть вплинути на інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання, підвищити ефективність інвестиційної діяльності підприємств. При плануванні руху грошових потоків інвестиційної діяльності формується програма реального та фінансового інвестування, розраховується прогностичний рівень надходжень від реалізації основних засобів та нематеріальних активів, а також визначається прогностичний рівень інвестиційного прибутку.

Вихідною інформацією при плануванні грошових потоків є касові плани, бюджети грошових коштів і капітальних інвестицій і звіт про рух грошових коштів підприємства за минулі періоди. Важливим показником, що не отримав ще широкого розповсюдження у фінансовій роботі українських виробничих підприємств, є показник вільного грошового потоку — Free cash-flow, який визначається як сума операційного грошового потоку (cash-flow) і сальдо між вхідними і вихідними грошовими потоками від інвестиційної діяльності.

$$\text{Free cash-flow} = \text{Cash-flow} + \text{ГП}_{\text{інв.}}^{\text{вх.}} - \text{ГП}_{\text{інв.}}^{\text{вих.}}$$

Як зазначає, О.О. Терещенко [5], розрахунок Free cash-flow має значення як при ретроспективному аналізі, оскільки дає змогу користувачам звітності зробити висновок про потенціал внутрішнього фінансування підприємства, так і при перспективному аналізі, оскільки він є базовою величиною для визначення потреби в інвестиційному капіталі і відповідно планування вхідних потоків від фінансової діяльності для забезпечення інвестицій необхідними фінансовими ресурсами. Крім того, Free cash-flow може використовуватися і як критерій оцінки вартості підприємства, і як індикатор раннього попередження про негативний розвиток підприємства.

Наведемо приклади розрахунку Free cash-flow на деяких підприємствах харчової промисловості та проаналізуємо можливості його використання для планування і прогнозування інвестицій. Для приклада нами було обрано декілька підприємств кондитерської галузі харчової промисловості України, які здійснюють свою діяльність в галузі вже більше 10 років і входять до концернів, що є лідерами ринку. Вибір кондитерської галузі обумовлений тим, що саме ця галузь є однією з найбільш важливих галузей харчової промисловості, привабливою для потенційних інвесторів. Обсяг виробництва кондитерської промисловості становить 3 % ВВП країни. Частка України на світовому ринку (93 млрд.USD) сягає 1 % [1]. За даними Держкомстату України, інвестиції в розвиток підприємств кондитерської промисловості складають щорічно більше 200 млн.грн., всі підприємства галузі є приватними, де активно залучається капітал нерезидентів [2].

В таблиці 1 відображений розрахунок «вільного грошового потоку» за даними звітів про рух грошових коштів підприємств, а також для порівняння наведений розрахунок показників моделі економічного зростання — приросту чистого прибутку, чистого доходу та приросту майна. Розрахунковим періодом було обрано 2008 рік.

Отже, дані таблиці 1 свідчать про те, що всі підприємства галузі незважаючи на початок кризових явищ залишилися прибутковими, причому за більшістю підприємств, крім фабрики «Світоч» спостерігається зростання чистого прибутку. Забезпечення стійкого економічного зростання (або дотримання Золотого правила економіки) ми спостерігаємо за двома підприємствами — це Харківська бісквітна фабрика та Київська кондитерська фабрика «Рошен». Причому показник Free cash-flow на цих підприємствах є більшим нуля, що свідчить про фінансування інвестиційної діяльності лише за рахунок внутрішніх джерел. Крім того, додатне значення Free cash-flow показує залишок вільних

Таблиця 1. Розрахунок «вільного грошового потоку» підприємств кондитерської галузі за 2008 рік

Показники	Підприємство АТ «АВК» м. Донецьк	АТ «Харківська бісквітна фабрика»	АТ «Київська кондитерська фабрика Рошен»	АТ Львівська кондитерська фірма «Світоч»
Чистий рух коштів від операційної діяльності (Cash-flow), тис.грн.	9164	13376	45732	-10668
Сума вхідних потоків від інвестиційної діяльності, тис.грн.	2943	93	1622	41174
Сума вихідних потоків від інвестиційної діяльності, тис.грн.	27025	8489	47358	14814
Free cash-flow, тис.грн.	-14918	4980	4	15692
Темп приросту чистого прибутку	4,9 рази	57%	9 разів	-37 %
Темп приросту чистого доходу	33%	19.5%	85%	-5%
Темп приросту активів	76%	13%	2%	-4 %

грошових коштів на підприємстві, який може бути використаний в майбутньому для здійснення інвестиційної діяльності.

Розрахунки, отримані за даними звітності Донецької фабрики компанії «АВК» свідчать про те, що підприємство фінансує інвестиції не тільки за рахунок власних, а і за рахунок позикових джерел, що в умовах кризи можна назвати ризиковою політикою. Але 5-ти кратне зростання чистого прибутку свідчить про ефективність використання залучених коштів, яке було забезпечено ефективною інвестиційною діяльністю минулих періодів. Тому, зважаючи на складний стан кредитного ринку, підприємству варто в майбутніх періодах планувати здійснення інвестиційної діяльності переважно з рахунок внутрішніх джерел фінансування.

2008 рік виявився складнішим для кондитерської фабрики «Світоч», оскільки ефективність діяльності підприємства знизилася. Про це свідчать темпи спадання прибутку, доходів і майна. До того ж операційна діяльність підприємства генерувала негативний cash-flow, що свідчить про зростання залежності від позикових джерел фінансування. Але завдяки позитивному значенню Free cash-flow, утвореному в результаті реалізації необоротних активів, в наступному звітному році фабрика пододала кризові явища, збільшила обороти від реалізації і фінансові результати. Отже, завдяки позитивному Free cash-flow, підприємство пододало кризу прибутковості 2008 року і покращило ефективність господарської діяльності.

Таким чином, можна стверджувати, що показник Free cash-flow надає додаткову важливу інформацію для фінансового аналізу, і крім того, може бути використаний в якості цільового показника планування інвестиційної діяльності. Метою фінансування інвестиційної діяльності підприємства в умовах нестабільного економічного середовища має бути максимізація вільного грошового потоку — Free cash-flow.

Висновки. Фінансове планування інвестиційної діяльності варто здійснювати згідно касового методу, який передбачає планування вхідних і вихідних грошових потоків. В умовах кризового стану фінансово-кредитної сфери підприємствам варто акцентувати увагу на внутрішніх джерелах фінансування інвестиційної діяльності, а саме чистому грошовому потоці від операційної діяльності (cash-flow) та вхідних грошових потоках від інвестиційної

діяльності, таких як реалізація необоротних активів, фінансових інвестицій, отримання відсотків, дивідендів. При цьому цільовим плановим критерієм може виступати показник Free cash-flow, який має прямувати до максимуму. Максимізація показника Free cash-flow дозволить зменшити фінансові ризики підприємства, пов'язані з інвестуванням в майбутніх звітних періодах, а також створить додаткові інвестиційні можливості.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків [Електронний ресурс].* – Режим доступу: www.mfa.gov.ua
2. *Ковальов О. М., Лобоцька Л.Л.* Стан та перспективи експорту продукції кондитерської промисловості України [Електронний ресурс] – режим доступу:// www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63408.doc.htm
3. *Лігоненко Л.О., Ситник Г.В.* Управління грошовими потоками: Навч. посіб. — К.: КНТЕУ, 2005. — 255с.
4. *Руденко В.В.* Концептуальні засади здійснення інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2010_2/NV-2010-V2_36.pdf
5. *Терещенко О.О.* Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. Посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

Багацька К.В. — kbagatskaya@gmail.com

*Надійшла до редакції 20.04.2010 р.
Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф, Сологуб О.П*

О.М. Петухова,
канд. екон. наук.
Національний університет
харчових технологій

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто фінансове забезпечення інноваційної діяльності та проаналізовано структуру джерел фінансування інновацій в Україні.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансове забезпечення, джерела фінансування.

The article deals with financial software innovations and analyzed the structure of innovative sources of financing in Ukraine.

Key words: Innovation, financial support, funding sources.

Характерною рисою сучасної економіки України є нестабільність процесів, що відбуваються. У цих умовах, як показує світовий досвід, одним з найбільш реальних шляхів досягнення підприємствами успіху на ринку є їх орієнтація на інноваційний розвиток, який передбачає безупинне оновлення асортименту продукції та технологій виробництва, удосконалення системи управління виробництвом та збутом, пошук нових сфер та способів реалізації власного потенціалу. Саме такий підхід забезпечить підприємству конкурентні переваги, допоможе зміцнити ринкові позиції та надасть можливість розвиватись на перспективу [1, с. 99].

Основою ефективною реалізації інноваційної діяльності є достатнє фінансування витрат на її проведення, тому для повного аналізу ефективності інноваційної діяльності доцільно проаналізувати джерела її фінансування та розподіл фінансів за напрямками використання.

Постановка завдання. Проблема фінансового забезпечення інноваційних процесів активно досліджується економічною наукою. Питаннями фінансування інновацій займаються чимало відомих вчених, а саме Алексєєв І. В., Возняк Г. В., Крупка М. І., Кузьмін О. Є., Онишко С. В., Рошило В. І. та багато інших.

Відаючи належне напрацюванням вчених-економістів, здійсненим у галузі теорії, методології та методики, організації фінансового забезпечення інноваційних процесів в економіці, слід зауважити, що до цього часу багато проблем ще не знайшли свого остаточного вирішення, що й зумовлює необхідність подальшого дослідження теоретико-методологічних основ, стану та тенденцій фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Результати. Не зважаючи на те, що поняття фінансового забезпечення інноваційної діяльності досить широко використовується в сучасній економічній літературі, рідко можна знайти його чітке визначення. Зазвичай в економічній літературі під фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності розуміють забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для реалізації його інноваційної діяльності.

Фінансові ресурси прийнято поділяти на зовнішні та внутрішні.

Фінансові ресурси, що належать підприємству, вважаються внутрішніми. Їх основу складають нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування. До позитивних сторін внутрішнього фінансування інновацій слід віднести, зокрема, доступність, можливість оперативного їх використання, відсутність витрат на сплату позикового відсотка та зниження ризику, збереження управління в руках засновників підприємства тощо. Разом із тим, суттєвим недоліком використання внутрішніх джерел є обмеженість обсягів фінан-

сування. Як правило, за рахунок внутрішніх джерел здійснюють фінансування невеликих інноваційних програм чи проектів.

Фінансові ресурси, отримані від інших економічних суб'єктів, є зовнішніми по відношенню до підприємства. Зовнішні джерела фінансування є потенційно необмеженими щодо обсягів залучення капіталу, проте сам процес отримання таких коштів супроводжується складністю залучення та оформлення, потребою надання застави або відповідних гарантій, необхідністю сплати відповідних відсотків тощо.

Ефективно діюча система фінансового забезпечення інноваційної діяльності повинна формуватись із залученням внутрішніх та зовнішніх фінансових ресурсів і повинна полягати у створенні необхідних умов для швидкого та ефективного впровадження нововведень у виробництво.

Система фінансування науково-технічної діяльності підприємств до 1991 року ґрунтувалася переважно на бюджетному фінансуванні та галузевих централізованих фондах освоєння нової техніки, що формувались за рахунок відрахувань окремих підприємств від планової собівартості виготовленої продукції. Хоча з цього фонду здійснювалося фінансування проектування, конструювання, технологічної підготовки виробництва, створення нового обладнання, випробування дослідних зразків тощо, загалом обсяг робіт, що фінансувалися за рахунок цього фонду, дуже обмежений. Фінансування діяльності більшості науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро здійснювалось за рахунок прямих відрахувань на проведення науково-дослідних і конструкторських робіт, що включалися в собівартість продукції підприємств галузі і в загальних витратах для проведення цих робіт становили до 30 %.

Пізніше було створено Єдиний фонд розвитку науки і техніки (ЄФРНТ) за рахунок відрахувань від прибутку підприємств та організацій згідно з нормативом, що встановлювався відповідно до плану [2, с. 76].

Іншим джерелом фінансування інноваційної діяльності став фонд розвитку підприємства (ФРП), який формувалася за нормативами від величини отриманого прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів від реалізації основних фондів тощо.

Ці два фонди відрізнялися між собою досить умовно, оскільки в основному використовувалися для фінансування однакових за характером та змістом витрат, і з 1985—1987 рр. почав утворюватися об'єднаний Єдиний фонд розвитку виробництва, науки і техніки (ЄФРВНТ). Таким чином, науково-технічну діяльність знову поглинула поточна виробнича діяльність і це посилювало кризу в інноваційній сфері. За ринкових умов об'єктом фінансування стала не науково-технічна, а інноваційна діяльність, яка за економічним змістом значно ширша [2, с. 77].

Причини розподілу фінансових ресурсів за напрямками та надання переваг у фінансуванні довгострокових інноваційних проектів потрібно шукати в джерелах фінансування.

Традиційним для сучасної економічної літератури є розподіл джерел фінансування на три групи: власні (до яких відносять нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування тощо); позикові (кредити банків та інших фінансово-кредитних установ, емісія облігацій підприємства, лізинг та інші) та залучені (емісія акцій підприємства, внески у статутний фонд тощо). Підприємство може використовувати різні джерела фінансування та різноманітні види окремих фінансових інструментів, регулюючи тим самим конкретні умови залучення коштів та їх обсяги.

Основним завданням фінансового забезпечення є прийняття фінансових рішень щодо пошуку, вибору складу та оптимізації структури джерел фінансування інноваційної діяльності. У цьому контексті особливу увагу слід приділяти пошуку доступних для підприємства джерел фінансування; аналізу можливості їх залучення; оцінці позитивних та негативних сторін використання окремих джерел; оцінці вартості фінансових ресурсів, залучених з окремих джерел, та прийнятті рішень щодо складу та структури джерел фінансування інновацій.

На сучасному етапі розвитку економіки України однією із основних проблем ефективного здійснення інноваційної діяльності є недостатній обсяг фінансових коштів. Зазначимо, що фінансування інноваційних процесів необхідно розглядати як чинник соціально-економічного зростання країни, оскільки ефективне фінансове забезпечення успішної інноваційної діяльності сприяє розв'язанню економічних, соціальних, екологічних й інших проблем розвитку сучасного суспільства. Зважаючи на вищевикладене варто акцентувати увагу на обсягах фінансування інноваційної діяльності підприємств (рис. 1).

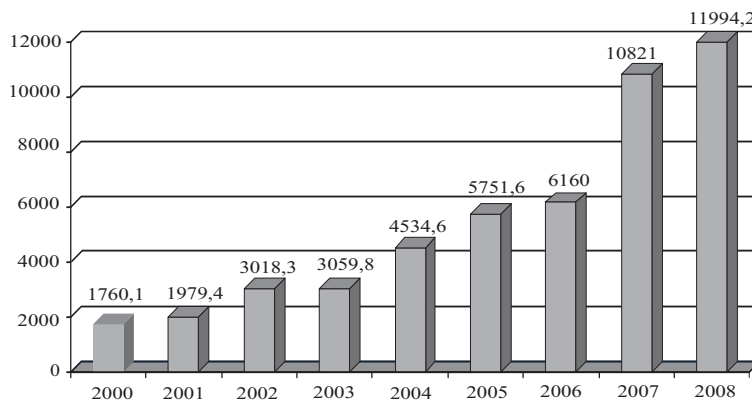


Рис. 1. Динаміка обсягів фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Не зважаючи на стрімке зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності, значних проривів у цій сфері поки що не відбувається. Водночас, світова практика свідчить про існування ідей та значну ефективність впровадження їх у виробництво, що не потребували значних обсягів фінансового забезпечення.

Багато економічних досліджень доводять, що існує істотна позитивна кореляція між витратами підприємств, уряду, інших суб'єктів господарської діяльності та обсягами коштів на НДДКР. Проте існує достатньо історичних свідчень, що часто інновації, які дійсно мали революційний вплив на технологічний уклад суспільства, не вимагали істотних матеріальних затрат. Достатньо згадати винахід Генрі Форда — конвеєр. Власне, народження ідеї коштує мало. Інша річ, що практична реалізація ідеї може вимагати, як кажуть в математиці, на порядок більшого обсягу витрат часу, коштів, зусиль багатьох людей [3, с.16].

Загалом темпи зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності характеризуються позитивною тенденцією (табл. 1).

Дослідження проблеми фінансового забезпечення інноваційних процесів вимагає аналізу структури джерел фінансування інновацій, визначення питомої ваги, динаміки, ролі та місця окремих джерел у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств.

Аналіз розподілу обсягів фінансування інноваційної діяльності в промисловості свідчить про стійке переважання власних коштів підприємств: їх питома вага коливається в межах 60—88 % (рис. 2).

Водночас слід зауважити зниження, починаючи з 2006 р., частки власних коштів у структурі джерел фінансування інновацій, що свідчить про диверсифікацію джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Виходячи з того, що власні коштів підприємств формуються переважно за рахунок нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань, можна зробити загальний висновок щодо зростання їх ролі та значення як потенційного ресурсу фінансування інноваційного розвитку економіки України. Однак на практиці амортизаційні відрахування спрямовуються, як правило, на покриття поточних потреб підприємств. Тому провідна

Таблиця 1. Темпи приросту обсягів фінансування інновацій у розрізі джерел фінансування (до попереднього року)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
всього	1,12	1,53	1,02	1,48	1,27	1,07	1,76	1,11
власні кошти	1,18	1,29	1,00	1,63	1,44	1,03	1,53	0,91
кредитні ресурси	7,23	0,81	2,05	0,68	0,44	4,08	1,27	2,33
інші джерела	1,48	0,98	1,20	0,51	9,57	0,93	0,53	2,15
власні кошти підприємств	0,7	0,27	0,08	1,20	0,39	0,75	0,64	0
власні кошти фізичних осіб	0,71	1,68	1,91	0,09	7,53	0,33	1,00	6,46
власні кошти державних підприємств	0,44	4,51	0,49	0,86	1,40	1,12	1,83	0,36
власні кошти іноземних фізичних осіб	1,08	3,20	1,45	1,46	0,51	1,28	3,83	2,02
інші джерела	1,03	4,98	0,19	1,75	0,41	6,06	3,69	0,14

* розраховано за [5—9]

роль у фінансовому забезпеченні інноваційних процесів належить прибутку підприємств. Водночас серед вітчизняних підприємств поширена практика приховування реального прибутку з метою уникнення оподаткування, що знижує ефективність використання даного джерела на інноваційний розвиток.

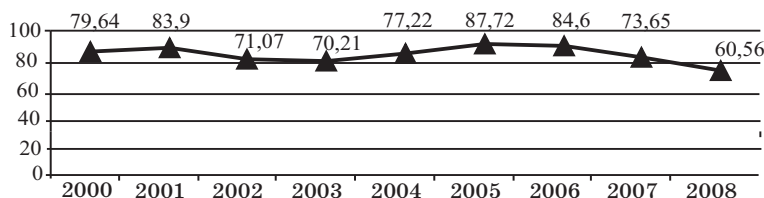


Рис. 2. Питома вага власних коштів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності

Зменшення загального рівня оподаткування підприємств, на наш погляд, не принесе бажаного результату в інноваційній сфері. Одним із напрямів вирішення даної проблеми може бути зменшення норми оподаткування тієї частини прибутку підприємств, яка спрямовується на інноваційний розвиток.

За останні роки значно зросла частка кредитних ресурсів у структурі джерел фінансування інновацій: якщо у 2000—2001 рр. їх питома вага становила лише трохи більше 6 %, у 2002—2004 відбувся підйом до 12, а потім і до 18 %; потім знову відбулося падіння до 7—8 %, після чого у 2007 р. питома вага кредитних ресурсів становить вже 18,5 %, а у 2008 р. відбувається зростання майже до 34 % (рис. 3).

В сучасних економічних умовах через невпевненість у вигідності кредитування ризикових проектів або нового виробництва, що можуть не дати швидкої віддачі, банки утримуються від вкладання капіталу в нові розробки. Як правило, кредити банків носять короткостроковий характер, надаються під заставу, а відсотки по них сильно завищені, що стримує розвиток фінансування інновацій за рахунок даного джерела.

Фінансово-кредитна система України не зацікавлена інвестувати в ризикові бізнес-проекти. Більшість комерційних банків одержує основний прибуток за рахунок короткострокового

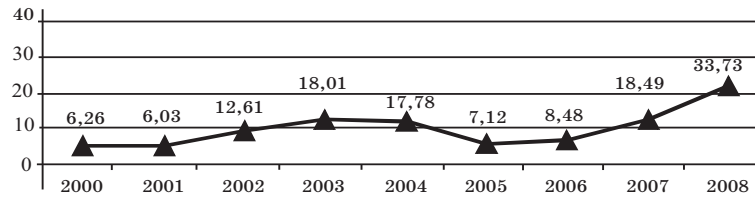


Рис. 3. Питома вага кредитних ресурсів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності

кредитування або операцій, не пов'язаних із кредитуванням. Основними проблемами банківської системи є відсутність довгострокових програм розвитку банківської системи, недостатній рівень законодавчого забезпечення господарської діяльності, низький рівень капіталізації, незначний рівень рентабельності і високий рівень корупції. Для розвитку банківського кредитування інновацій необхідно забезпечити захист інтересів кредитора [4, с. 78—79].

Загалом слід відзначити нестабільність як обсягів залучення, так і питомої ваги кредитних коштів, виходячи з чого можна зробити висновок, що дане джерело ще остаточно не знайшло свого місця у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності, і підприємства вдаються до залучення даного джерела виходячи із виникаючих потреб. Таким чином кредити поки що не становлять постійної частки і не чинять відповідного впливу на інноваційний розвиток економіки. Разом із тим не слід заперечувати зростання ролі банківських кредитів у розвитку інноваційної діяльності.

В більшості країн світу основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетні кошти, і вони лімітуються у законодавчому порядку. Так, конституцією Японії встановлено, що бюджетні кошти, які виділяються на розвиток фундаментальних досліджень, повинні становити не менше 3 % валового національного доходу [2, с. 79].

На жаль, в нинішніх умовах розвитку економіки України розраховувати на значні обсяги фінансування інноваційної діяльності за рахунок бюджетних коштів не доводиться. В умовах бюджетного дефіциту фінансування інноваційної діяльності практично унеможливлене. Та частка фінансових ресурсів, яка все ж таки спрямовується на інноваційні потреби економіки, не забезпечує необхідного інноваційного розвитку народного господарства. Частка коштів державного бюджету у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності хоча й підлягає значним коливанням, загалом знаходиться на надзвичайно низькому рівні (рис. 4).

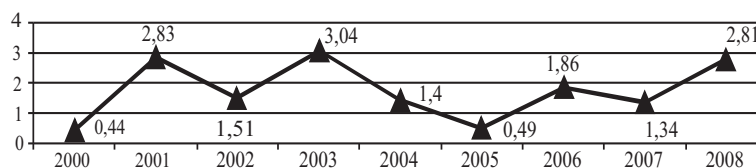


Рис. 4. Питома вага коштів державного бюджету у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності

Про фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів місцевих бюджетів та позабюджетних фондів у нинішніх умовах навіть не йдеться через їх надзвичайно низькі обсяги. Можна стверджувати, що фінансування інновацій із цих джерел фактично не здійснюється. Водночас потенційне розширення використання позабюджетних джерел фінансування, на нашу думку, здатне усунути існуючий дефіцит коштів та зможе позитивно вплинути на активізацію інноваційних процесів.

Низькою є і частка у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності коштів вітчизняних інвесторів (рис. 5), що свідчить про відсутність з їх сторони зацікавленості у вкладеннях в інновації.

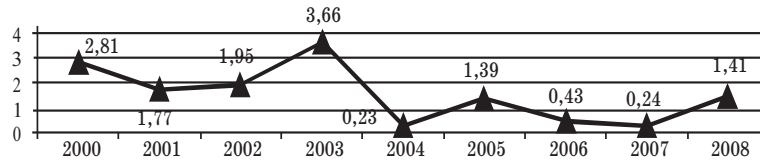


Рис. 5. Питома вага коштів вітчизняних інвесторів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності

Слід також відмітити низьку інноваційну спрямованість іноземних інвестицій. Хоча обсяги залучення іноземних інвестицій в економіку України в цілому зростають, надходження їх в інноваційну сферу залишається на незначному рівні, що пояснюється небажанням західних партнерів стимулювати інноваційну активність українських підприємств, та намаганнями впроваджувати власні розробки та технологічні досягнення.

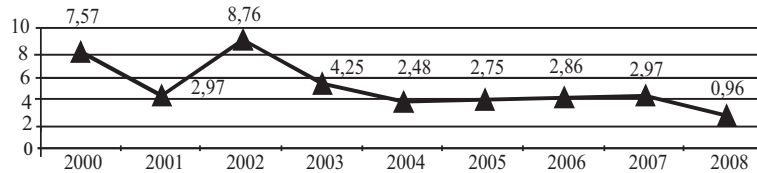


Рис. 6. Питома вага коштів іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності

Загалом частка коштів іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності є надзвичайно низькою і не чинить суттєвого впливу на інноваційний розвиток.

Висновки. У найбільш загальному розумінні фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на вирішення окремих завдань інноваційної політики підприємства. При цьому слід розрізняти забезпечувальну і регулятивну його дію. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто виявленні наявних можливостей для покриття існуючих потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія проявляється через виділення достатніх коштів, пошук оптимальної структури джерел фінансування та конкретної форми фінансування і характеризує активний вплив фінансового забезпечення. В цілому ж дія фінансового забезпечення спрямована на ефективну реалізацію економічних інтересів учасників інноваційної діяльності.

В сучасних умовах основою фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств залишаються їх власні кошти. Другу позицію у структурі джерел фінансування інновацій займають кредитні ресурси. Частка фінансування з інших джерел залишається на низькому рівні і не чинить суттєвого впливу на інноваційний розвиток підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці* / [Ілляшенко С. М., Прокопенко О. В., Мельник Л. Г., Божкова В. В., Телетов О. С.]; під ред. С. М. Ілляшенко. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. — 582 с.
2. *Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посіб.* / [Цигилик І. І., Кропельницька С. О., Мозіль О. І., Ткачук І. Г.]. — К.: «Центр навчальної літератури», 2004. — 128 с.
3. *Інноваційна модель економіки: правові та методологічні засади проведення експертизи інноваційних проектів: монографія* / [Онишко С. В., Єгоров С. О., Черненко Ю. М., Федчук С. І., Білецька Г. М., Мажорова С. В.]; за заг. ред. Ю.П. Доцента. — К.: «МП Леся», 2006. — 196 с.

4. *Тарасенко Т.В.* Досвід упровадження урядових програм інноваційного розвитку / Т. В. Тарасенко, С. І. Архієреєв; Нац. ін-т стратег. дослід. Регіон. ф-л у м. Харкові. — Х. : Золоті сторінки, 2007. — 94 с.

5. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»* / Державний комітет статистики України. За ред. Н. Г.Луценко. — К., 2001. — 290 с.

6. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»* / Державний комітет статистики України. За ред. І. В. Калачової. — К., 2004. — 360 с.

7. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»* / Державний комітет статистики України. За ред. І. В. Калачової. — К., 2006. — 362 с.

8. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»* / Державний комітет статистики України. За ред. І. В. Калачової. — К., 2008. — 361 с.

9. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»* / Державний комітет статистики України. За ред. І. В. Калачової. — К., 2009. — 365 с.

Пегухова О.М. — ompetukhova@bigmir.net

Надійшла до редколегії 25.01.10 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Мостенською Т.Л.*

331.658.336

Т.А. Репіч,
канд.екон.наук
Національний університет
харчових технологій

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються питання підвищення конкурентоспроможності підприємства за допомогою формування конкурентоспроможного персоналу, здатного зміцнювати і розвивати позиції підприємства в умовах конкурентного ринку.

Ключові слова. Конкурентна перевага, конкурентоспроможність персоналу, професійне навчання.

This article investigates the problems of increasing the competitiveness of enterprises, by establishing competitive personnel capable to strengthen and develop the company's position in a competitive market.

Key words. Competitive advantage, competitiveness staff training.

Формування ринкової економіки в Україні спричинило посилення конкуренції в багатьох секторах ринку, що обумовило необхідність дослідження конкурентоспроможності як можливості підприємств працювати в умовах конкуренції на ринку. Важливість забезпечення конкурентоспроможності загострюється в контексті подальшої глобалізації економіки, завдяки чому вітчизняні підприємства змушені конкурувати не тільки в межах національної економіки, але і з іноземними виробниками.

Якщо питання конкурентоспроможності підприємства або товару в сучасних економічних дослідженнях розглянуті достатньо, то питання, пов'язані з конкурентоспроможністю персоналу як однією з важливих складових конкурентоспроможності підприємства, не можна вважати до кінця вирішеними. Зокрема, у сучасній науковій літературі не повністю досліджені питання, пов'язані безпосередньо з підвищенням конкурентоспроможності персоналу. Необхідність практичних рекомендацій з підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства обумовила вибір теми статті і її актуальність.

Постановка задачі. На конкурентному ринку перемагає той, хто продає якісний товар за доступними цінами і до того ж вміє подати споживачеві свій товар. Якщо підприємство не розвивається, якщо постійно не працює над підтримкою своєї конкурентоспроможності, то воно терпить крах. Уникнути цього можна тільки шляхом безперервного створення нових конкурентних переваг, до яких повною мірою відноситься висока кваліфікація персоналу.

Конкурентоспроможність підприємства логічно виразити наступною формулою:

$$\begin{array}{l} \boxed{\text{Конкурентоспроможність}} \\ \boxed{\text{підприємства}} \end{array} = \begin{array}{l} \boxed{\text{Конкурентоспроможність персоналу}} \\ + \\ \boxed{\text{Конкурентоспроможність менеджменту}} \\ + \\ \boxed{\text{Конкурентоспроможність продукції}} \end{array}$$

Причому, перша складова цієї формули являється, на наш погляд, визначальною. Конкурентоспроможний персонал — це добре навчений, добре підготовлений, добре мотивований і

добре стимульований персонал, що вміє і бажає трудитися, націлений на досягнення цілей і вирішення задач підприємства. Цей персонал висуває зі своїх рядів конкурентоспроможний менеджмент, що ним керує. І, нарешті, конкурентоспроможний персонал, очолюваний конкурентоспроможним менеджментом, створює конкурентоспроможну продукцію, що вимагається ринком. Це формула ідеального конкурентоспроможного підприємства.

Конкурентоспроможність організації прямо пов'язана з конкурентоспроможністю персоналу підприємства. Даний показник характеризує конкурентний потенціал підприємства. Процес створення конкурентоспроможного підприємства повинен починатися зі формування конкурентоспроможного персоналу, здатного зміцнювати і розвивати позиції підприємства. У числі головних пріоритетів — філософія мислення і особистих досягнень осіб, що приймають ключові рішення.

У сучасній економіці як головні якості фахівця, особливо керівника, називаються: по-перше, здатність забезпечити конкурентоспроможний розвиток своєї організації (безупинно створювати конкурентні переваги). Конкурентні переваги — це якісні і кількісні ознаки товару, що впливають на вибір покупця. Створення конкурентних переваг забезпечує освоєння інновацій сучасних технологічних укладів, а також різні організаційні фактори: місце розташування, транспортні і інші комунікації, вартість сировини і робочої сили, природно-кліматичні умови, якість робочої сили і т.п.;

по-друге, забезпечити свою власну конкурентоспроможність як фахівця (мати в кожен момент часу знання і навичка вирішення задач, що стоять перед підприємством). Ця ознака успіху базується на особливості сучасного періоду інноваційного розвитку суспільства. Сьогодні ця особливість полягає в тому, що інновації і зміни йдуть не як епізодичний процес, як це було на ранніх етапах науково-технічного прогресу, а безупинно. А це означає, що сучасному фахівцеві перебудовуватися, перенавчатися доводиться не раз у десять або п'ять років, а безупинно.

Прояв конкурентних переваг персоналу обумовлюється зовнішніми або внутрішніми умовами. Фахівець, що працює в конкурентоспроможному середовищі, і сам буде прагнути стати більш конкурентоспроможним. Однак те, якою мірою він буде конкурентоспроможним у відповідному середовищі, визначається цінностями самого фахівця. Як правило, зовнішні умови є вирішальними в досягненні конкурентоспроможності.

Внутрішні, або індивідуальні, конкурентні переваги персоналу по своїй природі можна умовно підрозділяти на спадкоємні і придбані. До спадкоємних конкурентних переваг персоналу належать здібності (обдарованість, талант, геніальність, здатність до даного виду діяльності); темперамент (сангвінік, холерик, флегматик, меланхолік); фізичні дані.

До придбаних конкурентних переваг персоналу відносяться ділові якості (освіта, спеціальні знання, навички і уміння); інтелігентність і культура; цілеспрямованість мотивації діяльності (уміння формулювати особисті цілі і цілі колективу); характер (ставлення до праці, до інших, до себе, до речей); уміння управляти своїми емоціями, воля, стійкість до стресів; товарищескість, комунікабельність; організованість; вік і ін.

У рамках даного дослідження пропонується зосередитися на першій із придбаних конкурентних переваг, а саме ділові якості.

Конкурентоспроможність багато в чому досягається постійною підготовкою персоналу, підвищенням їхньої кваліфікації і професійною орієнтацією в цей момент і на даному виробництві. Але сформована в Україні державна політика в сфері людських ресурсів виявляється на даний момент досить неефективною: істотно ослаблена професійна школа, відсутня система розвитку персоналу підприємств, зруйновані колишні зв'язки між професійною освітою і професійною працею. Ринки професій і ринки освітніх послуг України практично не пов'язані.

Ринки освітніх послуг виявився практично незбалансованим з реальними потребами ринку кваліфікованої праці. Якісний рівень працівників підприємств істотно поступається вимогам, що потребуються на міжнародному ринку праці.

Серед основних способів професійного розвитку персоналу назовемо:

1. Цільові програми навчання і підвищення кваліфікації.
2. Стажування фахівців.
3. Конкурси професійної майстерності.
4. Інноваційні проблемні програми.
5. Стратегічне навчання для керівництва підприємства.
6. Управлінське навчання для керівників підрозділів.
7. Школи професійної майстерності і майстри-класи.
8. Навчання у вищому навчальному закладі.

Існує величезна кількість методів розвитку професійних знань і навичок. Всі вони можуть бути розділені на дві великі групи — навчання безпосередньо на робочому місці і навчання поза робочим місцем (у навчальному класі). Основними методами навчання на робочому місці є: інструктаж, ротація, учнівство і наставництво.

Інструктаж являє собою роз'яснення і демонстрацію прийомів роботи безпосередньо на робочому місці і може проводитися як співробітником, що давно виконує дані функції, так і спеціально підготовленим інструктором. Інструктаж на робочому місці є недорогим і ефективним засобом розвитку простих технічних навичок, тому він настільки широко використовується на всіх рівнях сучасних організацій.

Ротація являє собою метод самостійного навчання, при якому співробітник тимчасово переміщається на іншу посаду з метою придбання нових навичок. Ротація широко застосовується підприємствами, що вимагають від працівників володіння декількома професіями. Крім чисто навчального ефекту, ротація впливає на мотивацію співробітника, допомагає переборювати стрес, що викликається одноманітними виробничими функціями, розширює соціальні контакти на робочому місці.

Учнівство і наставництво («коучинг») є традиційними методами професійного навчання ремісників. Із древніх часів, працюючи поруч із майстром, молоді робітники вивчали професію. Цей метод широко поширений і сьогодні, особливо там, де практичний досвід відіграє виняткову роль у підготовці фахівців, – медицині, виноробстві, управлінні. Даний метод вимагає особливої підготовки і складу характеру від наставника, яким практично неможливо стати за розпорядженням зверху.

Навчання на робочому місці відрізняється своєю практичною спрямованістю, безпосереднім зв'язком з виробничими функціями співробітника, надає, як правило, значні можливості для повторення і закріплення вивченого. У цьому значенні даний вид навчання є оптимальним для вироблення навичок, необхідних для виконання поточних виробничих завдань. У той же час таке навчання часто буває занадто спеціальним для розвитку потенціалу співробітника, формування принципово нових поведінкових і професійних компетенцій, оскільки не дає йому можливості абстрагуватися від сьогоденної ситуації на робочому місці і вийти за рамки традиційної поведінки. Для досягнення таких цілей більш ефективні програми навчання поза робочим місцем.

Лекція є традиційним і одним із найстарших методів професійного навчання. У ході лекції, що представляє собою монолог інструктора, аудиторія сприймає навчальний матеріал на слух. Лекція є неперевершеним засобом викладення великого обсягу навчального матеріалу в короткий термін, дозволяє розвинути безліч нових ідей протягом одного заняття, зробити необхідні акценти. Лекції надзвичайно ефективні з економічної точки зору, оскільки один інструктор працює з декількома десятками, сотнями і навіть тисячами учнів (якщо використовується відео або Інтернет). Обмеженість лекцій як засобу професійного навчання пов'язана з тим, що слухачі є пасивними учасниками події, що відбувається – лекція не передбачає практичних дій з боку що навчаються, їхня роль обмежується сприйняттям і самостійним осмисленням матеріалу. У результаті практично відсутній зворотний зв'язок, інструктор не контролює ступінь засвоєності матеріалу і не може внести корективи в хід навчання.

Розгляд **практичних ситуацій (кейсів)** дозволяє в певній мірі перебороти цей недолік. Даний метод навчання передбачає аналіз і групове обговорення гіпотетичних або реальних ситуацій, які можуть бути представлені у вигляді опису, відеофільму і т.д. В основі розгляду практичних ситуацій лежить дискусія, групове обговорення, у якому учні відіграють активну роль, а інструктор спрямовує і контролює їхню роботу. Використання даного методу дозволяє учасникам програми навчання познайомитися з досвідом інших організацій (зміст конкретної ситуації), а також розвинути навички аналізу прийняття рішень, розробки стратегії і тактики. Для успішного використання методу практичних ситуацій від учнів потрібен певний рівень професіоналізму і теоретичних знань, які повинні бути розвинені на робочому місці або за допомогою інших методів навчання.

Ділові ігри являють собою метод навчання, найбільш близький до реальної професійної діяльності учнів. Перевага ділових ігор полягає в тому, що, являючись моделлю реальної організації, вони одночасно дають можливість значно скоротити операційний цикл і тим самим продемонструвати учасникам, до яких кінцевих результатів спричинять їхні рішення і дії. Ділові ігри бувають як глобальними (управління компанією), так і локальними (здійснення переговорів, підготовка бізнес-плану). Використання цього методу дозволяє учням виконувати різні професійні функції і за рахунок цього розширити власне уявлення про організацію і взаємини її співробітників.

Ділові ігри досить корисні з погляду вироблення практичних, управлінських (складання планів, проведення нарад, переговорів) і поведінкових навичок (задоволення потреб клієнтів, орієнтованості на якість, співробітництво). Вони менш ефективні для засвоєння теоретичних знань і оволодіння новими професіями. Ділові ігри є досить дорогими, оскільки для їхньої підготовки потрібні спеціальні навички і досить багато часу; ефективний розбір ділової гри, що має надзвичайне значення для ефективності цього виду навчання, також вимагає участі спеціально підготовлених інструкторів.

Самостійне навчання є найбільш простим видом навчання — для нього не потрібно ні інструктор, ні спеціальне приміщення, ні певний час, — учень вчиться там, тоді і так, як йому зручно. Організації можуть мати значну користь із самонавчання за умови розробки і надання співробітникам ефективних допоміжних засобів — аудіо і відеокасет, підручників, задачників, навчальних програм.

Основною рисою самостійного навчання є його індивідуальний характер. Учень може визначати темп навчання, число повторень, тривалість заняття, тобто контролювати важливі параметри процесу навчання, що є заданими при інших методах. У той же час індивідуальний характер позбавляє самостійне навчання однієї з найважливіших умов ефективності — зворотного зв'язка, учень залишається сам на сам. Розвиток персональних комп'ютерів і мультімедіа-додатків дозволяє значною мірою перебороти цей недолік.

Як бачимо, способів навчання і підвищення кваліфікації багато. Форм же реалізації всіх цих способів усього дві: індивідуальна і групова (корпоративна). В основній масі навчання повинне бути груповим або корпоративним.

Корпоративне навчання — це навчання на базі свого підприємства, коли не окремі фахівці підприємства їдуть на навчання, а навчання приїжджає на підприємство. При цьому навчається ціла команда фахівців. Корпоративне навчання, як правило, проходить у формі семінарів-тренінгів. Є два варіанти проведення таких тренінгів.

Перший — найпоширеніший, коли тренінги проводяться на базі кейсів (від англійського «case» – випадок), тематика яких береться з «чужих» прикладів. При цьому слухачам пропонується вирішувати «чужі» проблеми, уже неодноразово «вирішені», із зарані відомим, як правило, шаблонним рішенням.

Другий — застосовується рідше, і теми тренінгів строго обумовлюються проблемами даного підприємства. Перед семінаром-тренінгом ставиться певне завдання, наприклад, створити діючу систему мотивації персоналу або розробити ефективну стратегію розвитку з урахуванням специфічних особливостей підприємства.

Пріоритетність другого варіанта очевидна. Він більш результативний і ефективний. Навчання у вигляді семінару-тренінгу з орієнтацією на вирішення проблем конкретного підприємства — це складний процес, що ефективно може бути здійснений тільки професіоналами.

Як проходить семінар-тренінг? По-перше, коло учасників семінару визначається колом фахівців, зайнятих вирішенням даної проблеми. По-друге, семінар починається з ідентифікації і уточнення проблем підприємства в заданій області. Потім проблеми ранжуються, виявляються більш і менш значимі. Подача нового матеріалу відбувається на базі обкреслених проблем для того, щоб фахівці, оволодівши технологією, у ході тренінгів могли вже самі розробити конкретні кроки за рішенням своїх проблем з урахуванням особливостей підприємства. Тобто семінар проходить у формі навчального консалтингу. По-третє, семінар закінчується, як правило, діловою грою, що як би підводить підсумки роботи слухачів. За результатами ділової гри дуже часто народжуються реальні програми рішення тієї або іншої проблеми підприємства.

При цьому підприємство отримує і навчання персоналу, і розв'язання проблеми підприємства. Важливим є і те, що фахівці, які беруть участь у тренінгу, виробляють навички командної роботи. У нестандартній ситуації хтось бере на себе роль неформального лідера і веде за собою «колектив», інші грають ролі стратегів, пропалених практиків, фантазерів, економістів і ін., визначені технологією ділової гри.

Хочеться підкреслити, що в результаті таких тренінгів слухачі-фахівці підприємств отримують не просто набір готових рішень для впровадження, вони одержують технологію підготовки управлінських рішень, адаптованих під конкретні умови підприємства. Таким чином, вони будуть озброєні інструментом для самостійного розв'язання проблем підприємства.

Можна з повною впевненістю стверджувати, що беззаперечний перехід на корпоративну форму навчання є кардинальним способом підвищення ефективності вкладень у розвиток персоналу. Корпоративне навчання дуже ефективне, принаймні, по трьох причинах. По-перше, про критичну масу нових знань і орієнтації на вирішення проблем ми вже згадували. По-друге, при корпоративному навчанні можна різко збільшити обсяги навчання. По-третє, знижуються ризики втрати нових знань і втрати грошей, коли носієм цих знань є вже не окремий фахівець, а команда фахівців. Тому корпоративне навчання є більш ефективно для підприємств.

Висновки. Професійне навчання повинне розглядатися як довгострокові інвестиції в конкурентоспроможність персоналу. Адаже однією з основних цілей навчальних заходів є максимально довго втримувати в компанії цінних фахівців, створюючи для них можливості горизонтального і вертикального зростання. Персонал є головним активом підприємства. Тому сьогодні на перше місце в інвестиційній політиці можна сміливо поставити інвестиції в персонал.

Керівникам підприємств необхідно замислитися над формами і якістю навчання свого персоналу. Треба зрозуміти, що навчання і розвиток персоналу – це найважливіше стратегічне завдання підприємства. Формальним підходом до навчання варто протиставити навчання заради розвитку підприємства. Тільки жорстка орієнтація на вирішення проблем і, природно, корпоративний стиль навчання стануть запорукою успіху підприємства на ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Дмитриенко Г.А.* Мотивация оценки персонала / Г.А. Дмитриенко. — К.: МАУП, 2002. — 280 с.
2. *Кибанов, А.Я.* Управление персоналом организации / А.Я.Кибанов. — М.: Инфра-М, 2002. — 296 с.
3. *Сотникова С.И.* Управление конкурентоспособностью персонала / С.И.Сотникова, Е.В.Маслов, С.Ю.Глазырин. — Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2006. — 245 с.
4. www.hr-portal.ru/ Сотникова С.И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания.

Репіч Т.А. — marketing.nuft@gmail.ru

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Содогуз О.П.*

О.В. П'янкова,
аспірант
Національний університет
харчових технологій

ОЦІНКА ВАРТОСТІ БРЕНДІВ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

В статті висвітлено результати досліджень щодо оцінки брендів вітчизняними агенціями, проаналізовано позиції брендів підприємств харчової промисловості у «Рейтингу корпоративних брендів»

Ключові слова: бренд, оцінка брендів, методи оцінки, рейтинг

The article considered results of research about estimation of brands native agency, analysed position of company brands by food industry in «Rating of corporative brands»

Key words: brand, estimation brands, methods of the estimation, rating

Зростання ролі брендів у комунікації виробник-споживач, посилення бренду як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства актуалізують питання оцінки брендів.

Постановка завдання. Слід констатувати прогалину ґрунтовної професійної оцінки вартості брендів в Україні, однак, доречно відзначити досвід проведення щорічних конкурсів «Бренд року», «Вибір року», «Краща торгова марка року». Також слід відмітити агенцію UkrBrand, котра три роки поспіль складає рейтинг 50 кращих національних брендів. Не менш цікавими є результати дослідження видання «Галицькі контракти», що починаючи з 2004 року реалізує проект «ГВардія» Рейтинг корпоративних брендів».

Результати. Викладене дає змогу перейти до детального аналізу результатів досліджень щодо оцінки брендів вітчизняними агенціями. Серед лідерів брендів України, за версією щорічного рейтингу Гвардії корпоративних брендів [1; 2], до 200 найдорожчих відчизняних брендів у 2009 році увійшли 52 представники ринку харчових продуктів, що на 20 брендів менше ніж попереднього року. Інформація щодо присутності брендів підприємств харчової промисловості у рейтингу корпоративних брендів України за 2009 рік надана у таблиці 1.

Таблиця 1. Рейтинг найдорожчих корпоративних брендів харчової промисловості України

№/№	Позиція у рейтингу брендів країни	Вартість бренду 2009 р., уіке.грн	Назва корпоративного бренду	Компанія	Галузь
1	7	2316,621	Оболонь	Оболонь, ЗАТ	пивобезалкогольна
2	10	2003,723	Roshen	Кондитерська корпорація «Roshen»	кондитерська
3	15	1814,711	Kraft Foods	Kraft Foods Україна	кондитерська
4	19	1483,154	Славутич	ПБК«Славутич», ЗАТ	пивобезалкогольна
5	22	1430,097	Конти	Група «Конти»	кондитерська
6	29	1156,524	Sandora	Сандора, ТОВ	пивобезалкогольна
7	33	1063,245	Nemiroff	Nemiroff холдинг	лікєро-горілочана

№/№	Позиція у рейтингу брендів країни	Вартість бренда 2009 р., уіке.грн	Назва корпоративного бренда	Компанія	Галузь
8	40	920,469	АВК	АВК, ЗАТ	кондитерська
9	52	624,449	Коктебель	Завод марочних вин та коньяків «Коктебель», ЗАТ	лікеро-горілчана
10	54	589,261	Союз-Виктан	Група компаній «Союз-Виктан»	лікерого-рілчана
11	56	557,454	Vitmark-Ukraine	Витмарк-Україна, СП ТОВ	пиво безалкогольна
12	59	531,869	Наша Ряба	Миронівський хлібопродукт, ВАТ	м'ясопереробна
13	69	452,560	Гаврилівські курчата	Комплекс Агромакс, ЗАТ	м'ясопереробна
14	78	383,978	Київхліб	Київ хліб, АТ	хлібопекарська
15	86	311,380	Житомирські ласощі	Житомирські ласощі, ЗАТ	кондитерська
16	88	300,461	Чумак	Чумак, ЗАТ	масложирова
17	89	300,256	Галичина	Галичина, ЗАТ	молочна
18	90	293,419	Шустов	Одеський конячний завод, ЗАТ	лікерогорілчана
19	92	273,985	Верес	Агроекопродукт, ЗАТ	масложирова
20	98	254,066	Львівське	Львівська пивоварня, ВАТ	пивобезалкогольна
21	101	238,442	Дніпровські курчата	Птахокомбінат «Дніпровський», ЗАТ	м'ясопереробна
22	108	206,899	КЗШВ	КЗШВ «Столичний», ЗАТ	лікерогорілчана
23	109	202,521	Рудь	Житомирський маслозавод	молочна
24	110	201,698	Златогор	Золотоношський лікеро-горілчаний завод «Златогор», ТОВ	лікерогорілчана
25	112	197,604	Олейна	Дніпропетровський масло екстракційний завод, ЗАТ	масложирова
26	114	193,372	Бісквіт-Шоколад	Корпорація «Бісквіт-Шоколад»	кондитерська
27	118	171,781	Славянские сыри	Гадячсир, ЗАТ	молочна

№/№	Позиція у рейтингу брендів країни	Вартість бренду 2009р., іке.грн	Назва корпоративного бренду	Компанія	галузь
28	120	160,277	Славія	Пологовський масло екстракційний завод, ЗАТ	масложирова
29	121	159,127	Artyomovsk Winery	Artyomovsk Winery Артемівський завод шампанських вин «Artyomovsk Winery», ЗАТ	лікерогорілчана
30	122	157,399	Росинка	Росинка, ВАТ	пивобезалкогольна
31	123	153,427	Люстдорф	Люстдорф, ТОВ	молочна
32	130	137,243	Домінік	Полтавакондитер, ВАТ	кондитерська
33	135	125,055	Французький бульвар	Одесавінпром, ЗАТ	лікерогорілчана
34	137	116,864	злагода	Комбінат «Придніпровський»	молочна
35	138	116,796	Ятрань	М'ясокомбінат «Ятрань», ВАТ	м'ясопереробна
36	139	116,651	Кременчук м'ясо («Фаро»)	Кременчук м'ясо, ВАТ	м'ясопереробна
37	141	109,494	Глобино	Глобинський м'ясокомбінат, ВАТ	м'ясопереробна
38	143	104,625	Ідекс	Індекс, ВАТ	м'ясопереробна
39	155	84,793	Олком	Київський маргариновий завод, ВАТ	масложирова
40	156	84,575	Біола	Ерлан, ЗАТ	пивобезалкогольна
41	160	81,740	Луганські делікатеси	Луганський м'ясокомбінат, ЗАТ	м'ясопереробна
42	168	66,160	Вінніфрут	Вінніфрут, ВАТ	пивобезалкогольна
43	169	65,898	Авіс	Авіс, ТОВ	масложирова
44	172	61,997	Сонячна долина	Одеський масложировий комбінат, ВАТ	масложирова
45	173	61,196	Торчин	Волинь холдінг, ВАТ	масложирова
46	174	57,092	Молочник	Молочник, ВАТ	молочна
47	177	53,980	Шостка	Шосткінський м'ясокомбінат, ВАТ	молочна

№/№	Позиція у рейтингу брендів країни	Вартість бренду 2009р., іке.грн	Назва корпоративного бренду	Компанія	галузь
48	180	50,881	Славія	Баштанський сир завод, ВАТ	молочна
49	188	41,909	Моліс	ПО Моліс, ТОВ	молочна
50	190	39,003	Одеса	Одесакондитер, ЗАТ	кондитерська
51	195	36,939	Галактон	Галактон, ВАТ	молочна
52	200	27,835	Світоч	Nestle Україна, ТОВ	кондитерська

Згруповано автором на підґрунті даних [2]

Також слід відмітити, що група брендів харчових продуктів за результатами проведених розрахунків у 2008 була найбільш чисельною та складала 36 % серед лідерів рейтингу (рис.1).

Відповідно до результатів 2009 року частка брендів харчової промисловості хоча й скоротилася до 26 %, однак, залишила за собою позиції лідера в порівнянні з іншими галузями (рис.2).

В той же час, необхідно наголосити на змінах у вартості брендів, за результатами 2008 року сукупна вартість брендів харчової промисловості була оцінена у 35576,0 млн грн.

Таким чином, сукупна вартість 72 брендів підприємств харчової промисловості складала 21,9 % від загальної вартості 200 найдорожчих національних брендів 2008 року (рис.3).

Відповідно до оцінки 2009 року вартість 52 брендів лідерів рейтингу склала 20745 млн грн. Таким чином, сукупна вартість брендів підприємств харчової промисловості відповідає частці у 15,1 % від загальної вартості лідерів рейтингу 2009 року (рис.4).

За результатами рейтингу «Гвардії брендів» та розрахунками автора, підприємства харчової промисловості є лідерами по кількості використання брендів на ринку. Уваги потребує аналіз особливостей брендів для окремих галузей харчової промисловості (табл.2.).

У 2008 році лідером за кількістю брендів є молочна промисловість: 16 брендів підприємств увійшли до 200 найкращих брендів України, друге місце займає пивобезалкогольна галузь з 14 брендами у списку лідерів, третю позицію посідає олієжирова, що представлена 12 брендами, кондитерська промисловість, маючи 11 брендів, займає четверту позицію, п'ятий результат — 9 учасників рейтингу демонструє алкогольна промисловість, на шостому місці (7 брендів) м'ясопереробна галузь, завершує список хлібопекарська промисловість — 3 учасники рейтингу.

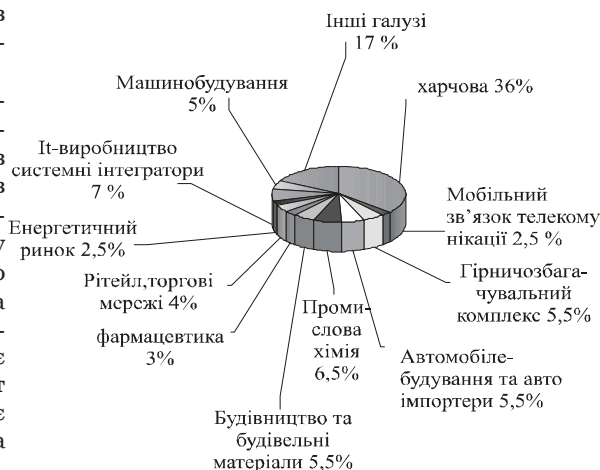


Рис. 1 Структура брендів лідерів рейтингу за галузями, 2008 рік

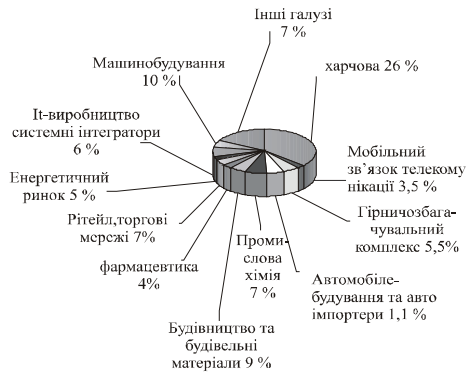


Рис. 2 Структура брендів лідерів рейтингу за галузями, 2009 рік

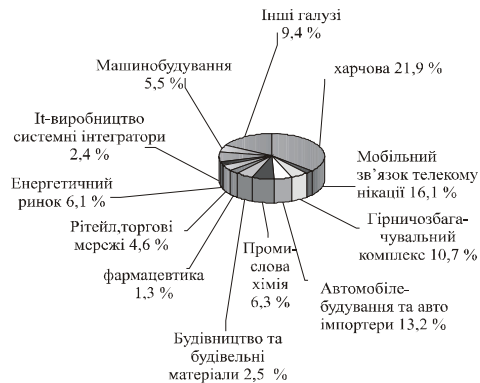


Рис. 3 Структура сукупної вартості брендів за галузями, 2008 рік



Рис. 4 Структура сукупної вартості брендів за галузями, 2009 рік

У 2009 році лідером кількісного аналізу є молочна промисловість: хоча кількість учасників рейтингу найкращих корпоративних брендів скорочується з 16 до 10 брендів, на друге місце з четвертого підіймається кондитерська галузь з 9 брендами у списку лідерів, наступні чотири місця розподіляють між собою: пивобезалкогольна, лікерогорілчана, м'ясопереробна та олієжирова галузі представивши до рейтингу по 8 брендів кожна, завершує список хлібопекарська промисловість з 1 учасником рейтингу.

Слід також зауважити, що кількісний показник присутності харчових брендів у рейтингу 2009 року, в порівнянні до показників 2008 року, знизився на 20 учасників. Лише м'ясопереробна галузь продемонструвала кількісне зростання, збільшивши свою присутність на одну позицію, всі інші галузі значно втратили.

Лідуючі позиції займає пивобезалкогольна галузь з часткою у 36,4 %, що складає більше третини від загальної вартості брендів. На другому місці алкогольна промисловість з показником у 17 %, третє місце посідає кондитерська зі значенням у 16,2 %, четверта позиція належить м'ясопереробній — 13,1 %, п'ята позиція дісталась олієжировій — 7,9 %, на шостому місці опинилася молочна галузь — 7,8 %, останнє місце посідає хлібопекарська галузь з часткою у 1,6 %.

Таблиця 2. Структура брендів підприємств харчової промисловості

Галузь	2008				2009			
	К-сть брендів		Вартість		К-сть брендів		Вартість	
	Од.	%	Млн. грн	%	Од.	%	Млн.грн	%
Пивобезалкогольна	14	19,5	12937,914	36,4	8	15,4	6075,953	29,3
Кондитерська	11	15,3	5761,227	16,2	9	17,3	6877,823	33,2
Лікерогорілчана	9	12,5	6029,433	17,0	8	15,4	3263,153	15,8
М'ясопереробна	7	9,8	4633,072	13,1	8	15,4	1752,177	8,5
Хлібопекарська	3	4,0	555,733	1,6	1	1,8	383,978	1,9
Молочна	16	22,2	2794,797	7,8	10	19,3	1185,650	5,8
Олієжирова	12	16,7	2863,835	7,9	8	15,4	1206,211	5,5
Харчова	72	100	35576,000	100	52	100	20744,945	100

Таблиця 3. Оцінка середнього показника вартості бренду за галузями харчової промисловості

Галузь	2008			2009		
	Кількість брендів	Сукупна вартість, млн.грн.	Середній показник	Кількість брендів	Сукупна вартість, млн.грн.	Середній показник
Пивобезалкогольна	14	12937,914	924,150	8	6075,953	759,495
Кондитерська	11	5761,227	523,751	9	6877,823	764,203
Лікерогорілчана	9	6029,433	669,938	8	3263,153	407,895
М'ясопереробна	7	4633,072	661,869	8	1752,177	219,023
Хлібопекарська	3	555,733	185,245	1	383,978	383,978
Молочна	16	2794,797	174,675	10	1185,650	118,565
Олієжирова	12	2863,835	238,653	8	1206,211	150,777
Харчова	72	35576,000	494,113	52	20744,945	398,942

За результатами 2009 року лідируючі позиції займає кондитерська промисловість з часткою у 33,2 %, що складає третину сукупної вартості брендів підприємств харчової промисловості. На другому місці пивобезалкогольна промисловість з показником у 29,3 %, третє місце посідає лікерогорілчана зі значенням у 15,8 %, четверта позиція залишається за м'ясопереробною, однак, частка скорочується до 8,5 %, на п'яту позицію підіймається молочна

промисловість з показником у 5,8 %, на шостому місці опиняється олієжирова галузь — 5,5 %, останнє місце як і минулого року посідає хлібопекарська галузь з часткою у 1,9 %.

За розрахунками середнього показника вартості бренда вітчизняних підприємств харчової промисловості у 2008 та 2009 роках можна зробити висновок щодо змін у вартості брендів (табл.3).

За показником середньої вартості у 924,15 млн грн. найдорожчим у 2008 році був бренд пивобезалкогольної промисловості, друге місце зайняв представник лікерого-рілчаної галузі з вартістю 669,938 млн грн., третя позиція була представлена брендом м'ясопереробної галузі вартістю у 661,869 млн дол.

У 2009 році лідером за показником середньої вартості є бренд кондитерської промисловості, середня вартість якого складає 764,203 млн грн. Другу позицію займає пивобезалкогольний бренд вартістю 759,49 млн грн, на третьому місці бренд, що представляє алкогольну продукцію з вартістю у 407,895 млн грн.

Слід зауважити, що найменша середня вартість бренда характерна для молочної галузі: 174,675 грн.дол. у 2008 році та 118,565 млн.грн. у 2009 році відповідно. Середній показник вартості брендів по харчовій промисловості сягає 494,113 млн.грн. у 2008 році та 398,942 млн.грн. у 2009 році.

Висновки. Проведений аналіз свідчить про актуальність дослідження брендінгу в Україні та значний вплив кризових явищ на розвиток корпоративних брендів харчової промисловості, представники якої склали третину у 2008 році та чверть у 2009 році рейтингу корпоративних брендів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Рейтинг* самых дорогих украинских брендов //ГВардия.— 2008.—32—41.
2. *Рейтинг* самых дорогих корпоративных брендов //ГВардия.—2009. — 26—33.

П'янкova O.B. — dahno76@rambler.ru

Надійшла до редколегії 00.00.0000 р.

УДК 338.35

Ю.Г. Левченко,
кад. екон. наук.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В статті надано авторське тлумачення поняття управління інноваціям, виділено та охарактеризовано основні сфери процесу управління інноваціями, в межах яких більш детально розглянуто етапи управління процесом освоєння інновацій на підприємстві та вплив соціально-психологічних факторів на впровадження інновацій, виділено рівні сприйняття інновацій працівниками. Наведено функціональні елементи системи управління інноваціями на підприємстві.

Ключові слова: інновація, управління, інноваційна діяльність, інноваційний процес, підприємство.

In the article provided interpretation of the notion of copyright management innovation, isolated and characterized the main areas of innovation management process within which more detailed examination of the stages of the development process was proposed and the influence of psychosocial factors on innovation, with emphasis on perception of the level of innovation workers. There are functional elements of the system of innovation in the enterprise.

Key words: innovation, management innovation, process innovation, enterprise.

В Україні ще не подолано тенденції погіршення стану інноваційної діяльності підприємств, зниження її результатів. У зв'язку з цим необхідно вирішити проблеми щодо фінансування, стимулювання та особливо ефективного управління інноваціями на підприємствах, що є особливо важливим в умовах формування інноваційної моделі економічного розвитку країни, що зумовило актуальність і вибір теми написання даної статті.

Постановка завдання. Визначити особливості процесу управління інноваціями, на основі яких виділити функціональні елементи механізму управління інноваціями на підприємствах.

Результати. Управління інноваціями на підприємстві можна визначити як діяльність, яка передбачає планування, організацію, керівництво, мотивацію та контроль об'єкту управління шляхом розробки та застосування системи стратегій (обраної в залежності від наявного інноваційного потенціалу підприємства і факторів впливу зовнішнього середовища), і яка спрямована на досягнення поставленої мети.

Під об'єктом управління інноваціями на рівні підприємства слід розуміти економічні ресурси (грошові, майнові, трудові), що безпосередньо приймають участь у інноваційній діяльності.

Щодо суб'єктів управління інноваціями, то слід виділити їх на рівні держави в особі представників законодавчої і виконавчої влади та на рівні підприємства в особі апарату управління підприємством та його функціональних підрозділів.

Управління інноваціями розподіляється на такі сфери, що охоплюють весь процес від виникнення ідеї і до її комерціалізації (широкого поширення) [5, с. 473].

Основними сферами у системі управління інноваціями є підсистеми: управління процесом створення інновацій, управління творчим потенціалом колективу, управління освоєнням інновацій, управління соціальними і психологічними аспектами інновацій, управління системою задоволення потреб споживача (табл. 1)

Необхідність управління процесом пошуку інновацій на підприємстві пояснюється підвищенням вимог споживачів до існуючих товарів, загостренням конкуренції між

Таблиця 1. Основні сфери системи управління інноваціями підприємства

Сфери системи управління інноваціями	Характеристика
Управління процесом створення інновацій	Створення колективів для розробки визначених тем, менеджмент персоналу в науковій сфері, створення необхідної бази науково-дослідної роботи
Управління творчим потенціалом колективу	Створення системи пошуку, відбору, обробки і розповсюдження інформації нових знань, маркетингові методи дослідження ринку, методи стимулювання творчої ініціативи, співпраці працівників, система прямих і зворотних комунікацій, організація праці і координація дій новаторів
Управління освоєнням інновацій	Вибір інновацій, технічне і економічне обґрунтування інновацій, розробка завдань і цілей підрозділів і окремих працівників, організація ресурсного забезпечення, перепідготовка, навчання працівників, організація нових робочих місць, організаційна підготовка виробництва, оцінка ефективності інновацій
Управління соціальними і психологічними аспектами інновацій	Соціально-економічне обґрунтування новинок, узгодження соціальних очікувань від нововведень, лідерство і авторитет ініціаторів нововведень, психологічна підготовка працівника моральне стимулювання і створення позитивного іміджу інноваторів, адаптація нововведень до соціально-психологічних традицій колективу
Управління системою задоволення потреб споживача	Розробка маркетингових програм інновації; формування портфелю інновацій підприємств повинно відбуватися з урахування вимог ринку, а не з можливостей підприємств; постійне вивчення ринку: смаків і потреб потенційних споживачів інновації, враховуючи демографічні, соціальні, економічні та екологічні чинники.

виробниками, що спонукає їх до оновлення асортименту і покращенню якісних показників продукції, що виробляється. У цьому напрямку більше приділяється уваги розширенню наукових досліджень, створенню спеціалізованих дослідницьких конструкторських відділів [4].

Управління творчим потенціалом колективу підприємства охоплює організацію праці як у науковій сфері, так і у виробничому колективі. Головною рушійною силою в інноваційному процесі виступає людина як носій інтелектуальної власності. Тому створення відповідних умов реалізації творчого потенціалу кожного працівника є основою розбудови стійкого організаційного формування. Також, при створенні умов реалізації творчого потенціалу необхідно спрямовувати його у напрямку досягнення визначених загальносистемних цілей. Творчий потенціал колективу, його здатність до сприйняття інновацій залежить від рівня кваліфікації, освіти, культури персоналу організації, а також від досвіду впровадження попередніх інновацій. Реалізація творчого потенціалу в системі інноваційного менеджменту тісно пов'язана з інформаційним забезпеченням. В сучасних умовах інформація стає одним із важелів динамічного розвитку, вона є базою прийняття обґрунтованих рішень [6, с. 71—72].

Управління освоєнням інновацій на підприємстві є одним з етапів практичної реалізації нових ідей у виробничій програмі підприємства і складається з етапів підготовки, впровадження і визначення ефективності здійснених інновацій, які представлені у табл. 2.

Управління процесом освоєння інновацій відзначається залученням великої кількості ресурсів — матеріальних, фінансових, трудових. Крім успіху впровадження новинки, він визначає подальшу ефективність економічного розвитку підприємства. Однак слід

Таблиця 2. Етапи управління процесом освоєння інновацій на підприємстві

Етапи	Характеристика забезпечення етапів
Підготовка	<p>Технологічне забезпечення: вивчення рівня технічного забезпечення, вивчення рівня розвитку і відпо-відності технології, визначення відповідності змін, узгодження системи цілей.</p> <p>Ресурсне забезпечення: вивчення стану ресурсної бази, вивчення можливості відкриття нових ресурсних баз, обґрунтування матеріального постачання, визначення і обґрунтування зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування, строки і напрямки їх використання.</p> <p>Кадрове забезпечення: вивчення кваліфікаційної підготовленості працівників, підрозділів, оцінка компетентності апарату управління, узгодження функціональної готовності до проектних змін: розподіл прав і обов'язків, навчання, перепідготовка.</p>
Впровадження	<p>Технологічне забезпечення: контроль раціонального і повного використання техніки, дотримання вимог технологічних операцій, прискорення строків освоєння нових технологічних процесів.</p> <p>Ресурсне забезпечення: дотримання норм використання ресурсів, дотримання плану використання фінансових ресурсів, оперативний контроль затрат</p> <p>Кадрове забезпечення: визначення оперативних і перспективних завдань працівникам, підрозділам, застосування методів матеріального і морального стимулювання, удосконалення робочих місць.</p>
Визначення ефективності	<p>Технологічне забезпечення: оцінка рівня використання техніки, ступінь дотримання технології, термін впровадження, порівняння отриманих результатів з проектними, вивчення можливостей вдосконалення технології.</p> <p>Ресурсне забезпечення: порівняння фактичних затрат з проектними, визначення термінів окупності, рівня рентабельності, розрахунки обсягів нових ресурсних баз.</p> <p>Кадрове забезпечення: залучення працівників до обговорення результатів впровадження, аналіз відхилень, використання пропозицій і порад працівників, визначення заходів по подоланню перешкод або опору.</p>

відмітити, що не всі інновації досягають успіху, за вибірковими статистичними даними співвідношення в середньому становить 1 до 10 [3, с. 96].

Впровадження нововведень порушує напрацьовані звички і зв'язки у діях працівників, вимагає налагодження нових способів взаємодій та опанування нових прийомів і способів праці. Інновація порушує збалансованість системи, несе в собі невідоме і підвищує ризик. Тому, при недостатньому врахуванні соціально-психологічних факторів виникають проблеми несприйняття нововведень або опору впровадженню, починаючи з моменту створення дослідницького колективу і до моменту впровадження інновацій. Отже, одним із факторів успішного впровадження нововведень у господарську діяльність підприємства є соціально-психологічний клімат, який повинен бути узгоджений з усіма факторами виробничої діяльності трудового колективу (рис. 1).

Серед складових соціально-психологічного клімату, які беруться до уваги при управлінні інноваціями, виокремлюють: структуру працівників за віком і статтю, рівень кваліфікації персоналу, його інтелектуальний потенціал та здатність до навчання і перепідготовки, соціально-психологічні фактори, інформаційне супроводження інновацій, досвід роботи та стиль керівництва по впровадженню інновацій.

При делегуванні повноважень по розробці і впровадженню інновацій, необхідно врахувати рівень сприйняття їх працівниками, за яким всіх працівників підприємства автором пропонується розподілити на чотири категорії, а саме:

інноватори — працівники, готові до розробки і перевірки на придатність і потребу високоризикових інновацій;

інноватори — працівники, готові до розробки і перевірки на придатність і потребу високоризикових інновацій;

працівники, які сприймають інновації — працівники, що позитивно ставляться і сприяють впровадженню інновацій, створюючи позитивний соціально-психологічний клімат;

працівники, які частково сприймають інновації — працівники, що в цілому не згодні з реалізацією нововведення і сприймають його тільки тоді, коли воно стає традиційним;

працівники, які не сприймають інновації — працівники, що в цілому не згодні з впровадженням інновацій, не сприймають їх навіть тоді, коли вони успішно реалізовані, а під час їх впровадження здійснюють опір, створюючи негативний соціально-психологічний клімат.



Рис. 1. Складові соціально-психологічного клімату підприємства

Широкє залучення працівників до процесу розробки і реалізації інновацій підвищує рівень демократизації управління, створює сприятливі умови до розширення процесів саморегуляції системи управління інновацій. [7].

На стадії визначення і розробки інновацій повинні бути враховані соціально-психологічні причини гальмування процесу їх впровадження, а також розроблені гнучкі шляхи їх подолання. Такими причинами, що розглядаються і об'єднуються в єдину систему, на даному етапі є: адаптація працівників до змін в умовах праці і виробничого процесу, адаптація до змін в організації праці, тобто до змін розподілу праці, можливостей прояву трудової ініціативи, творчої активності, зміни в комунікативності і соціальних відносинах, узгодження соціально-професійного положення працівника на об'єкті нововведення і в організаційній ієрархії, його формального авторитету, впливу і відповідальності, можливості просування по роботі, узгодження можливої зміни співробітників, керівників, формальних і неформальних груп, узгодження змін соціальної позиції в колективі і за його межами, зміни в оплаті праці і в матеріальних умовах життя, зміни способу життя і системи цінностей.

Наявність негативного соціально-психологічного клімату при впровадженні інновацій є головною причиною гальмування їх впровадження з боку працівників.

Процес управління інноваціями завершується аналізом досягнутих результатів та доцільності застосування обраних інноваційних стратегій, в тому числі аналізом доцільності використання обраної системи мотивації персоналу, що приймає участь при здійсненні інноваційної діяльності.

Враховуючи особливості процесу управління інноваціями, автором пропонується виділити функціональні елементи системи управління інноваціями на підприємстві, що представлено на рис. 2.

В основі системи управління інноваціями підприємства закладено управління на наступних складових компонентах проведення інноваційної діяльності: розробки ідеї, адаптивності інновацій та їх випробування, організації їх виробництва та комплексом маркетингу для їх успішної реалізації. Для ефективного управління інноваціями потрібно використовувати управління інформацією, управління майновими ресурсами, управ-



Рис. 2. Складові системи управління інноваціями підприємства

ресурсами передбачає ефективне використання існуючих на підприємстві виробничих потужностей, ефективне використання сировини, матеріалів, палива і інших видів майнових ресурсів, серед яких особливу увагу треба приділити нематеріальним ресурсам.

Управління персоналом повинна бути орієнтована на формування висококваліфікованого кадрового потенціалу, представники якого позитивно відносяться до впровадження інновацій. Система управління персоналом потрібна передбачати ефективну систему мотивації працівників до трудової діяльності, особливо до інноваційної.

Управління інвестиціями передбачає управління інвестиційною політикою підприємства (тобто дії, пов'язані з раціональним й ефективним розміщенням інвестиційних ресурсів); управління джерелами коштів (тобто звідки брати кошти і якою повинна бути оптимальна структура джерел фінансування) та управління дивідендною політикою (у яких обсягах та в якому вигляді виплачувати відсотки).

Управління фінансовими ресурсами передбачає раціональне використання обігових коштів підприємства, а саме ефективне управління дебіторською заборгованістю та розмірами виробничих запасів, а також ефективне використання власних і залучених грошових коштів підприємства.

Управління якістю передбачає орієнтацію всіх підрозділів підприємства на якісне виконання покладених на них функціональних обов'язків з метою задоволення всіх можливих сподівань споживачів та, як наслідок, отримання максимально можливого прибутку. Політика в сфері якості закладається в основу політики підприємства і є провідною характеристикою щодо формування політики стосовно усіх його складових (майна підприємства, його економічних ресурсів та результатів діяльності).

Управління інтелектуальною власністю передбачає управління нематеріальними активами підприємства (цінності, що належать підприємству, у вигляді патентів, технологічних та технічних новітніх досягнень, інших об'єктів інтелектуальної власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, товарні знаки тощо); оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності (нематеріальних активів), контролю за їх використанням і отриманням доходів, а також захисту прав інтелектуальної власності [2, с. 147].

Суть управління ризиком полягає в тому, що впровадження інновацій займає певний термін часу, а результати від їх використання важко прогнозувати. Отже управління ризиком можна охарактеризувати як сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикованих подій та вживати заходів щодо виключення або зниження негативних наслідків їх настання.

ліття персоналом, управління фінансовими ресурсами, управління інвестиціями, управління якістю, управління інтелектуальною власністю, управління ризиком, управління маркетингом.

Управління інформацією передбачає вибір каналів і стилю розповсюдження і отримання достовірної інформації щодо внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, а саме інноваційну активність конкурентів, постачальників, зацікавленість споживачів і персоналу підприємства в інноваціях.

Управління майновими

Управління комплексом маркетингу передбачає здійснення маркетинговим підрозділом підприємства таких функцій як: вивчення споживача та ринку збуту продукції, на основі отриманих даних, розробляти та реалізувати стратегії поведінки на ринку з метою досягнення цілей функціонування підприємства.

Висновки. Управління інноваціями на підприємствах харчової промисловості повинно забезпечувати відповідність організаційного, технічного, технологічного, економічного, трудового потенціалів підприємства потенціалу, яким необхідно володіти при впровадженні інновацій.

Управління інноваціями потрібно здійснювати на кожному етапі інноваційної діяльності — від моменту розробки ідеї до її реалізації, при цьому потрібно враховувати вплив зовнішнього і внутрішнього середовища, а також особливості управління: інформацією, майновими ресурсами, персоналом, фінансовими ресурсами, якістю, ризиком, маркетингом на рівні підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Винокур В.И.* Основные термины и определения в сфере инноваций / Винокуров В.И. // *Инновации.* — 2005. — № 4 с. 6—21
2. *Гапоненко А.П.* Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: Монография / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. — М.: Эксмо, 2008 — 400 с.
3. *Гриньова В.М.* Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах: Монографія / Гриньова В.М., Власенко В.В. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005 — 200 с.
4. *Науменко Е.О.* К вопросу о моделях управления инновационным процессом на предприятиях в современных условиях / Науменко Е.О. — [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://ej.kubargro.ru/2006/04/03>
5. *Основы управления инновациями в пищевых отраслях АПК* (Наука, технология, экономика) / Под ред. Акад. В.И. Тужилкина. — 2-е изд., перераб. И доп. М.: Издательский комплекс МГУПП, 1998. — 844 с
6. *Степнов И.М.* Управление инновациями: использование инновационного потенциала в промышленности: Монография / И.М. Степнов. — М.: ИНФРА, 2001. — 2007. 235 с.
7. *Філін С.А.* Концепція нової інноваційної управлінської культури і глобальний менеджмент / Філін С.А. // *Інновації.* — 2009. — № 3 — С. 697.

Левченко Ю.Г. — juliyal@ukr.net

Надійшла до редколегії 15.04.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром. екон. наук, проф. Заїнчковським А.О.*

УДК 331.024.2: 331,5

І.П. Мосіюк,
канд. екон. наук
С.І. Мосіюк,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

ЗАЙНЯТИСТЬ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В АПК

Наводяться теоретичні основи і практичні рекомендації щодо регулювання зайнятості населення в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, соціальний захист

Devoted theoretical principls and practical recommendations of regulations en-gagement peoples in agriculture sectors of economics

Key worlds: market labour, security, unemployment, social protection

Завдання по виведенню аграрного сектора України із економічного спаду перебуває нині в тісному діалектичному взаємозв'язку з проблемою раціонального використання виробничого, у тому числі трудового потенціалу. Робоча сила, засоби виробництва є важливими складовими трудового процесу в сфері матеріального виробництва в цілому і в аграрному зокрема. Ринкова економіка зумовлює необхідність з одного боку, реструктуризації виробництва з метою запровадження прогресивних ресурсоекономічних технологій, а з іншого-організації комбінації виробництва в такий спосіб, який би дозволяв одержувати максимум кінцевого результату на використанні виробничих ресурсів.

Постановка завдання. При формуванні ринкових відносин в сільському господарстві слід враховувати специфіку галузі. Так, якщо в промисловості досягнення поставленої мети залежить виключно від організаційно-економічних факторів і функціонуючих виробничих відносин, то в аграрному секторі соціально-економічні чинники переплітаються, стикаються та об'єднуються з природними. Вони є об'єктивною основою формування попиту і пропозиції робочої сили. Цей процес значно ускладнюється реструктуризацією сільськогосподарських підприємств, приватизацією землі і майна, несприятливою демографічною ситуацією, реформуванням трудових відносин. В результаті цього, перед сільськогосподарським виробництвом виникло безліч різноманітних проблем, що потребують нагального вирішення. Однією з головних є необхідність забезпечення продуктивної зайнятості населення, через дієві механізми підготовки, працевлаштування, використання кадрів, мотивації, стимулювання праці та соціального захисту вивільнених працівників.

Значний вклад у розробку названих та багатьох інших питань внесли такі відомі вітчизняні вчені як О.Ю.Амосов, С.І. Бандур, Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.А. Бугуцький, М.Х. Вдовиченко, Ю.М. Краснов, Г.І. Купалова, Е.М. Лібанова, В.І. Липеленко, В.Ф. Машенков, І. Маслова, В.В. Онікієнко, І.П. Петрова, М.П. Поліщук, А.Б. Соскієв Д.Х. Степаненко, М.В. Шаленко, Л.О.Шепотько, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба та інші.

Деякі методичні та соціально-економічні аспекти аграрної праці в умовах становлення ринкових відносин висвітлені недостатньо. Це стосується, насамперед, питань рівня використання робочої сили, оцінки прогнозів пропозиції, попиту на неї, створення робочих місць, удосконалення регулювання зайнятості та соціального захисту населення тощо.

Аграрною працею створюється близько двох третин предметів споживання людини та майже п'ята частина національного доходу України. Тому вивчення стану і розробка організаційно-економічних заходів по її високоефективному використанню в аграрній сфері в нових умовах набуває особливого значення, що підтверджує актуальність даного напрямку дослідження.

Мета даного дослідження полягає в визначенні тенденцій та їх кількісної оцінки стосовно попиту на робочу силу, її пропозиції та вартості.

© І.П. Мосіюк, С.І. Мосіюк, 2010

Результати. Сільськогосподарською працею формується майже три чверті всіх предметів споживання людини. В створеному національному доході України результати аграрної праці наближено займають п'яту частину. Природно, що таке визначальне місце аграрної праці у формуванні економічного потенціалу держави викликає особливий інтерес суспільства у забезпеченні її високої продуктивності. Це зумовлює постійну увагу науки як до опрацювання теоретичних проблем, так і до розробки практичних заходів по забезпеченню оптимальної зайнятості і соціальної захищеності кожного селянина.

Такий підхід включає в себе вивчення економічної сутності праці, її процесу, умов та ступеня використання в часовому аспекті, рівня інтенсивності споживання робочої сили стосовно диференціації виробничих відносин, демографічного фактору тощо. Серед наведених різновидностей граней праці особливого значення набуває проблема формування ринку праці в умовах товарного виробництва та демократичних форм господарювання. В умовах, коли праця все більше набуває форми товару, міняється її суспільне та виробниче значення. Якщо при соціалістичних виробничих відносинах, майже була відсутня подвійність форм робочої сили як товару і привілеюючу роль набувала лише конкретна форма праці, то в умовах ринкової економіки в повній мірі проявляється подвійність характеру праці — вона органічно поєднує в собі і конкретну і абстрактну її форму, зумовлюючи таким чином споживну вартість та вартість робочої сили як товару. Подвійність характеру робочої сили як товару в умовах ринкової економіки зумовлює закономірності й умови її формування та використання в аграрній сфері матеріального виробництва, ринку праці та показників зайнятості населення. В аграрній сфері на загальноекономічні закономірності категорії зайнятості робочої сили накладає суттєвий відбиток також його специфіка як галузі народного господарства.

Ринкова економіка, основним завданням якої є одержання максимального прибутку, прагне, з одного боку, організувати виробництво із залученням максимальної кількості уречевленої та живої праці для отримання найвищого обсягу кінцевого продукту, що має найвищу вартість, з другого боку, вона намагається знизити витрати в розрахунку на кожну одиницю продукції. Тому, якщо при соціалістичній суспільно-економічній формації перше завжди мало підпорядковане значення в силу обмеженості дії закону вартості, то в умовах ринкової економіки ці два боки товару, в тому числі і робочої сили, набувають особливої гостроти.

Ринкові виробничі відносини передбачають умову досягнення конкретною працею найвищої продуктивності, тобто здатності конкретної праці виробляти максимальну кількість кінцевого продукту за одиницю часу.

Отже, наведений спосіб виробництва автоматично ставить перед собою завдання досягти якомога більше його обсягів при найменшій чисельності безпосередніх виконавців. І це основна об'єктивна передумова існування ринку праці, яка, природно, формує категорію зайнятості населення.

Ринкова економіка завжди організує виробництво таким чином, що це дає можливість в будь-який момент одержувати вільні робочі руки для забезпечення його процесу.

З економічної сутності категорії зайнятості випливають її можливі форми. «Повна зайнятість робочої сили відображає можливості економіки забезпечувати в повному обсязі розширене її відтворення, тоді як «постійна» зайнятість характеризує організаційну, територіальну і адміністративну їх сторони.

Поняття «сезонна» зайнятість робочої сили вбирає в себе організаційний, технологічний та соціальний аспекти. Сезонність є наслідком неспівпадання періоду виробництва з робочим періодом, викликаним регіональними його особливостями, ступенем розвитку науково-технічного прогресу, суспільним поділом праці.

Західний регіон України є специфічним природно-географічним утворенням. Тут еволюційно поєднуються лісостепові і поліські ґрунтово-кліматичні ознаки, а забезпеченість аграрного виробництва трудовими ресурсами характеризуються підвищеними показниками. Це наклало свій відбиток на використання трудових ресурсів у цій сфері. Динаміка руху трудових ресурсів в сільському господарстві Західного регіону України характеризується поступовим їх зменшенням. Закономірність носить стійкий спадний

характер і добре аналітично описується рівнянням параболи. Структурно вона відображається в такий спосіб, що безпосередньо у виробничій сфері зайнято майже 87 % постійних працівників, аграрній інфраструктурі — 2,3%, в системі управління 7,5—9 та інших сферах — відповідно 3,6 відсотка. Це свідчить про наявність резервів їх удосконалення.

За віковими та статевими ознаками трудові ресурси села розподіляються в такий спосіб, що тут близько 60 % займають чоловіки і лише 40 % — жінки. Середній вік працездатного населення становить понад 40 років.

Краще робоча сила використовувалась в тваринницьких галузях і інфраструктурі і гірше в рослинництві. Таке становище пояснюється існуючою сезонністю виробництва продукції рослинництва та наявним резервом робочої сили в регіоні в цілому не перевищує 60 відсотків.

Дослідження залежності рівня участі сільськогосподарських працівників у громадському виробництві та обслуговуючій сфері від різних факторів шляхом багатофакторного аналізу свідчить про те, що найбільш ефективним з них є матеріальна зацікавленість працівників у результатах своєї діяльності.

Висновок Дослідження економічної сутності категорії зайнятості населення в нових умовах набуває особливої актуальності. Ця проблема має як теоретичне значення так і практичну цінність.

Прогнозні розрахунки свідчать про те, що споживачем в перспективі частини вивільненої з виробничої сфери робочої сили може виступити виробнича інфраструктура. Дослідження показують, що при налагодженні в регіоні глибокої переробки сільськогосподарської сировини ця сфера зможе споживати 26,4 % наявного працездатного сільського населення та 32,9 % пропозиції робочої сили.

Помітним споживачем працездатного населення виступатиме також соціальна інфраструктура. Розрахунки свідчать, що при умові налагодження в сільській місцевості Західного регіону необхідної системи освіти, дозвілля, закладів спорту та охорони здоров'я тощо, ця сфера після перепідготовки кадрів зможе використовувати 8,3—9 % наявного працездатного населення та 10,3—11 % можливого попиту на робочу силу. Це, безумовно, вимагатиме помітних капітальних вкладень. Проте вони будуть виправдані здоров'ям, рівнем та соціальним спокоєм нації.

Наведені причинно-наслідкові взаємозв'язки в системі «сільськогосподарське виробництво — зайнятість робочої сили» природно формують основу даного поняття. Цей бік проблеми носить об'єктивний характер і може бути використаним економічною теорією як наперед запрограмований. Оцінений кількісно, він природно набуває характеру відповідних параметрів як для окремих галузей, так і для сільськогосподарських організаційних структур в цілому.

Проте, як показують теоретичні дослідження, поняття постійної та сезонної господарської праці носить одночасно і організаційно-економічний характер. Названий бік згаданого поняття визначається рівнем розвитку науково-технічного прогресу в аграрній сфері, технологічним станом, організацією виробництва, трудовими відносинами і прийнятими формами використання праці та засобів виробництва. Від стану розвитку і впровадження у виробництво досягнень науки, передового досвіду, раціональних форм організації праці та засобів, обраних форм власності і розподілу виробленого продукту, залежить тривалість комплексних біологічних, технологічних та організаційно-економічних фаз розширеного відтворення.

Розглянуті теоретичні положення економічної сутності понять постійна та сезонна зайнятість сільськогосподарської праці дає нам підставу стверджувати, що вони є характеристиками, атрибутами загальної економічної категорії зайнятості в аграрному секторі. Отже, на нашу думку, ототожнювати ціле та його частину — нераціонально. Постійна та сезонна зайнятість населення є наслідком розподілу часу відтворення на такі, які вимагають наявності як організаційно-економічних, біологічних та усіх існуючих форм відтворення, а також такі, які потребують лише біологічної фази.

Звідси випливає логічний висновок, що найбільш повне і вірне визначення зайнятості населення дане Міжнародною організацією праці (МОП). В ньому зазначається, що «...продуктивна зайнятість це така зайнятість населення, котра за рахунок високопродуктивної праці створює необхідні для розвитку суспільства ресурси і дає працівникові дохід не менший, ніж потрібно для відтворення інтелектуальних і професійних якостей, тобто як мінімум для простого відтворення робочої сили» [1].

Висновки. Розглянуті теоретичні положення щодо зайнятості робочої сили є методологічною основою розв'язання проблеми її раціонального використання зокрема в аграрному секторі.

Здійснена нами класифікація природних, соціально-економічних, демографічних, психологічних та нормативно-правових факторів створює теоретичну основу для розробки науково-обґрунтованої методології, концептуальних положень та принципів розв'язання проблем ринку праці і зайнятості населення в аграрному секторі економіки в ринкових умовах.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Бугуцький О.А., Купалова Г.І., Дієсперов В.С.* та ін. Мотивація праці та формування ринку робочої сили.- К. :Урожай. — 1993. — 416 с.
2. *Вдовиченко М.Х., Якуба К.І., Орлатий та ін.* Соціальне відродження і розвиток села в умовах становлення ринкової економіки. — К.: Урожай. — 1993. — 214
3. *Гиренко А.М.* Управління зайнятістю населення в умовах формування ринку праці. — К.: Знання. — 1992. — 17с.

Мосіюк І.П. — mosiyuk@voliacable.com

Надійшла до редколегії 15.04.2010р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Зайнчковським А.О.*

УДК 338.439.5

Л.В. Стршинська,
д-р. екон. наук,
В.Г. Цишевський,
канд. екон. наук
Національний університет
харчових технологій

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН У ПРОДОВОЛЬЧОМУ КОМПЛЕКСІ

Досліджено і проаналізовано стан міжгалузевих зв'язків у продовольчому комплексі. Обґрунтовано пропозиції щодо розвитку інтеграційних відносин між підприємствами, що працюють у сфері виробництва продовольчих товарів.

Ключові слова: міжгалузеві зв'язки, інтеграційні відносини, продовольчий комплекс, кооперація.

The condition of interbranch communications in a food complex and their influence on an enterprise overall performance in investigated and analysed. The offers, concerning developments of integration relations between the enterprises which work in sphere of manufacture of articles of food are proved.

Key words: food complex, integration relations, interbranch communications, cooperation.

Важливою умовою забезпечення продовольчої безпеки країни та повного задоволення населення якісними продуктами харчування є взаємоузгодженість та взаємовигідність функціонування всіх підприємств продовольчого ринку. Це досягається налагодженням оптимальних міжгалузевих зв'язків між господарствами, що працюють у сфері виробництва продовольства та просування його до споживачів. Поряд з цим в умовах повної самостійності та незалежності господарюючих суб'єктів ця проблема не вирішена.

Переробні підприємства не повністю одержують у необхідній кількості та належної якості сировину, а сільськогосподарські формування не завжди мають можливість повністю та економічно вигідно реалізувати свою продукцію переробним підприємствам. Це є результатом незбалансованості міжгалузевих зв'язків у продовольчому комплексі, відсутності еквівалентності обміну, ефективного економічного механізму у взаємовідносинах працюючих тут підприємств, що спричиняє значні економічні втрати господарюючих суб'єктів.

Постановка завдання. Метою проведеного дослідження є аналіз сучасного стану міжгалузевих відносин в продовольчих комплексах та розробка пропозицій щодо їх розвитку в умовах господарської самостійності окремих підприємств.

Результати. Міжгалузеві зв'язки продовольчих ринків являють собою сукупність взаємовідносин між незалежними господарюючими суб'єктами різних галузей у процесі їх спільної діяльності у виробництві харчової продукції та просування її до споживачів. Підкреслюючи значення та необхідність розвитку міжгалузевих зв'язків у продовольчому комплексі, П.Т.Саблук відмічає, що «... будь-який міжгалузевий комплекс доцільно визначати як цілісну систему міжгалузевих зв'язків між відповідними функціональними сферами» [4].

Проблема удосконалення міжгалузевих відносин є особливо актуальною для переробних підприємств харчової промисловості та сільського господарства.

Оптимально організована агропромислова інтеграція забезпечує єдність та безперервність відтворювального і технологічного процесів виробництва харчової продукції, підвищення ефективності виробництва та справедливий розподіл кінцевих результатів їх сумісної діяльності.

З огляду на значення міжгалузевих зв'язків в продовольчому комплексі питанням їх розвитку завжди приділялась належна увага в економічній науці та практиці. В умовах планово-централізованої економіки взаємовідносини між сільськогосподарськими та переробними підприємствами ґрунтувались на примусовій основі. Переробним підприємством централізовано визначались сировинні зони, планувались обсяги поставки продукції на переробку, структура виробництва продукції та порядок її збуту. Такі процеси часто здійснювалися без орієнтації на попит споживачів. З початком ринкових реформ в умовах конкуренції та економічної незалежності партнерів, під дією кризових явищ міжгалузеві зв'язки між господарськими суб'єктами сировинної та переробної галузей зазнали відчутної руйнації, а подекуди повного розпаду. Це гостро поставило питання про формування таких взаємовідносин між підприємствами галузевого комплексу, які відповідали б новим економічним умовам і мали ймовірну перспективу.

Одним із важливих напрямків розвитку міжгалузевих зв'язків у продовольчому комплексі є створення раціональних сировинних зон переробних підприємств. Особливо актуальною є ця проблема для галузей, що вирощують та переробляють сільськогосподарську продукцію, яка швидко псується і має обмежений термін зберігання: овочі, плоди, цукрові буряки та інші. Така продукція є малотранспортабельна і її неможливо перевезти без втрат на велику відстань. Крім того, заготівля переробниками цієї сировини у віддалених господарствах та невеликими обсягами вимагає значних заготівельно-транспортних витрат. Раціонально організованими можна вважати такі сировинні зони, де сировина виробляється у спеціалізованих господарствах, розташованих неподалік від переробного підприємства.

На теперішній час більшість переробних підприємств раціонально організованих сировинних зон не мають. Якщо у Німеччині, Франції, Польщі молокозаводи закуповують сировину в радіусі 50—70 км, то вітчизняні молокозаводи здійснюють заготівлю молока в господарствах, розташованих на відстані 200—300 км і більше. Особливу складність відчувають підприємства в заготівлі якісної сировини. Зокрема, ЗАТ «Лакталіс-Миколаїв» для виробництва продукції преміум-сегменту закуповує якісне молоко у господарствах, розташованих на відстані 500 км від підприємства [1].

Проблема організації сировинних зон повинна вирішуватися, на наш погляд, спільними зусиллями аграрних та переробних підприємств.

Переробні підприємства повинні надавати господарствам допомогу у придбанні якісного насіннєвого матеріалу, паливно-мастильних засобів, необхідного технологічного устаткування тощо. Окремі підприємства проблему забезпечення сировиною вирішують як раз таким шляхом. Один із найбільших в Україні молокозавод «Галактон» взаємовідносини з постачальниками сировини регулює укладанням довгострокових угод, в яких передбачає надання допомоги господарствам в придбанні необхідного технологічного устаткування, комбікормів, поливно-мастильних матеріалів тощо. Яготинський маслозавод закуповує за оптовими цінами мийні засоби, паливно-мастильні матеріали в рахунок поставки молока, продає їх постачальникам сировини за зниженими цінами. Окремі молокозаводи приймають безпосередню участь в облаштуванні заготівельних пунктів та оснащення їх холодильним обладнанням, така практика допомоги постачальникам сировини повинна бути нормою для переробних підприємств інших галузей.

Актуальною проблемою в розвитку взаємовідносин між учасниками продовольчого комплексу і, в першу чергу, між аграрними і переробними підприємствами, є встановлення економічної рівновігідності сфери виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки. Диспаритет цін на сільськогосподарську сировину і вироблену з неї продукцію призвів до того, що процеси переробки є вигіднішими ніж вирощування продукції. Враховуючи, що аграрні і переробні підприємства технологічно взаємозв'язані та взаємозалежні один від одного, то взаємовідносини між ними потрібно будувати таким чином, щоб забезпечувалась економічна рівновігідність витрат як у сфері виробництва сільськогосподарської сировини, так і в сфері її переробки. Досягти цього можна

шляхом розподілу грошового доходу від збуту кінцевої продукції пропорційно нормативних витрат як у сфері виробництва сировини, так і в сфері її переробки. При такому підході кожний із учасників єдиного інтеграційного процесу одержить ту частину доходу, яка дорівнює частці його нормативних витрат в загальному технологічному циклі. Найбільш складним у цьому циклі є порядок визначення нормативних витрат на кожній стадії виробництва кінцевої продукції та пропозицій розподілу загального грошового доходу. Для цього необхідні обґрунтовані нормативи витрат усіх складових технологічного циклу та їх взаємоузгодження між усіма виробниками продукції.

В умовах, коли значна частина молока, овочів, цукрових буряків та інших видів сировини поставляється приватними селянськими та фермерськими господарствами важливою формою інтеграції в продовольчому комплексі є розвиток кооперації. Кооперативи, як добровільне об'єднання таких господарств на договірній основі, можуть виконувати різні функції: заготівлю сільськогосподарської сировини та постачання її на переробку, закупку необхідних кормів та матеріалів для членів кооперативу, надання сервісних послуг та інше. Переваги функціонування цих об'єднань в тому, що вони в сучасних умовах можуть ефективніше представляти інтереси своїх господарств в таких важливих питаннях як збут продукції на вигідних умовах, регулювати та узгоджувати з партнерами ціни, розцінки та тарифи на послуги, визначати санкції за порушення укладених договорів та в інших питаннях. Саме кооперативи сільськогосподарських виробників повинні стати альтернативою різним сумнівним комерційним структурам, які набули в окремих регіонах масового поширення і виконують роль звичайних перекупників продукції за низькими цінами та реалізуючи її на вигідних для себе умовах.

Найефективнішою, на наш погляд, організаційною формою агропромислової інтеграції є створення крупних корпоративних формувань, в яких об'єднуються аграрні та переробні підприємства для виробництва певного виду продукції. В таких об'єднаннях є можливість оптимально розподіляти та використовувати одержаний прибуток в залежності від потреб розвитку всіх структурних одиниць. За рахунок цього створюється необхідне фінансове забезпечення для впровадження нових технологій та виробництва нових видів продукції, створюються можливості встановлення оптимальних пропорцій в розвитку окремих підрозділів. Це підтверджується функціонуванням таких об'єднань в цукровій, м'ясомолочній, консервній та інших галузях. В Київській області успішно працює ВАТ «Миронівський хлібопродукт», який в статусі дочірніх підприємств об'єднує декілька агрофірм, два комбикормові заводи, дві птахофабрики, завод м'ясних напівфабрикатів. У цьому акціонерному підприємстві створено замкнений цикл, що включає виробництво сільськогосподарської продукції, кормів для птиці та худоби, вирощування птиці, переробка і виготовлення м'яса бройлерів та заморожених напівфабрикатів. Виробництво всіх виробів є рентабельним. Висока прибутковість дає можливість інвестувати розвиток усіх структурних підрозділів, освоювати нові технології виробництва нових видів продукції.

Прикладом ефективної агропромислової інтеграції в цукровій промисловості є робота агропромислового холдингу «Астра-Київ», який об'єднує 5 цукрових заводів, консервний комбінат та 35 агрофірм. Підприємства холдингу спеціалізуються на вирощуванні цукрових буряків та іншої сільськогосподарської продукції, її переробці та виробництві цукру. Об'єднання на 60% задовольняє потреби цукрових заводів власною сировиною. Усі підприємства працюють прибутково, що дає можливість інвестувати розвиток усіх сфер господарювання. Весь цукор відповідає європейським стандартам. Якщо більшість цукрових заводів країни постійно відчувають нестачу фінансових ресурсів для технічного розвитку, то на модернізацію заводів в цьому об'єднанні тільки впродовж 2005-2006 років було витрачено близько 20 млн. доларів.[3]

Висновки. Впровадження розглянутих форм інтеграційних відносин в продовольчих комплексах створює можливості встановлення оптимальних пропорцій у розвитку окремих підрозділів, підвищує прибутковість їх роботи та сприяє повнішому забезпеченню населення харчовими продуктами.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Васильева Н.* Удойная сила. // Бизнес. — 2007 — №23. — с. 148—151
2. *Костюк Ю.* Уже подсчитали, кому сколько на рынке жить осталось. // Бизнес.- 2006. — №32. — с. 115—118.
3. *Пищепром Украины.* — 2007. — №15. — с. 35—36.
4. *Саблук П.Т. Малік М.Й.* Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. — К. — Інститут аграрної економіки УААН. — 2002. — 295.

Страшинська Л.В. — volod2906@ Rambler.ru

Надійшла до редколегії 02.02.2010 р.

*Стаття рекомендована до друку
д-ром екон. наук, проф. Сологуб О.П.*

УДК

Ж.А. Говоруха
Національний університет
харчових технологій

МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто проблеми стратегічного планування та можливі стратегії інноваційного розвитку підприємств.

Ключові слова: інноваційні стратегії, заміна обладнання, якість.

The problems of the strategic planning and possible strategies of innovative development of enterprises are considered.

Key words: innovativ strategies, replacement of equipment, quality.

Для виготовлення продукції високої якості необхідне сучасне обладнання, яке, до того ж, дає змогу економити ресурси, дає екологічний ефект. У США, Японії, Англії, Франції та інших високорозвинених країнах заміна обладнання відбувається швидшими темпами, ніж в Україні і робітники працюють з сучасними установками.

Постановка проблеми. Розробка та реалізація інноваційної стратегії по заміні обладнання та підвищенню якості продукції є дуже вагомим для підприємств, у т.ч. хлібопекарських, які прагнуть бути успішними та задовольняти вимоги споживачів. Ці питання досліджували такі науковці як Амоша О.І., Пелихов Е.Ф., Бузько І.Р., Вартанова Е.Ф., Голубенко А.А., Чірков В.Г., Крилов Е.І., Харів П.С., Ястремська О.М. та ін.

Результати. Україна прагне досягти європейських стандартів, у тому числі і у виготовленні якісної продукції, яка буде відповідати вимогам міністерства охорони здоров'я щодо її користі, європейським стандартам та вимогам безпеки виготовлення для навколишнього середовища. Президент України наголошує про інноваційне спрямування розвитку держави. Тому актуальним є розробка та реалізація інноваційних стратегій підприємств.

У структурі інноваційної діяльності промисловості України придбання машин, обладнання, установок та інших основних фондів зменшилося у 2006 році у порівнянні з 2005 у 1,3 рази.[3]

Одним із складових інноваційного розвитку підприємства є закупівля нового обладнання, яка може дати економію ресурсів, скорочення виробничого циклу, збільшення продуктивності праці, підвищення якості продукції, випуск нових видів продукції — все це підвищить конкурентоздатність підприємства і дасть високий економічний ефект. Для інноваційного розвитку необхідна відповідна стратегія, яка буде відображати всі прагнення підприємства та виконувати контрольну функцію. На рис.1. показано значення інноваційної стратегії по заміні обладнання для підприємства.

Якщо впровадження нового обладнання дає ресурсозбереження, під яким слід розуміти економію витрат на електроенергію, воду чи газ, зменшення трудомісткості, а звіси економія на заробітній платі основних робітників, маємо економію умовно-постійних витрат, додаткові капіталовкладення дають зростання амортизаційних відрахувань. Все це дає зниження собівартості продукції. Можливе зростання обсягу виробництва і продажу дає ріст прибутку від реалізації продукції, а все це дає ріст чистого прибутку.

Під екологічністю розуміємо вплив виробництва на навколишнє середовище — безвідходне виробництво та викиди в шкідливих речовин в атмосферу та воду повинні відповідати нормам, відповідність виготовлення санітарно-гігієнічним нормам та його вплив на організм людини. Якісний та корисний продукт буде користуватися більшим попитом, може претендувати на лідерство на ринку.

Екологічна ефективність проекту полягає у економії при використанні відходів на основі застосування високих технологій, від збільшення терміну експлуатації устаткування

і поліпшення параметрів факторів, що забруднюють середовище, від зменшення витрат на ремонт основних фондів і поліпшення екологічного стану зовнішнього середовища (зниження вібрацій і шуму, пилу, концентрації шкідливих речовин) у розрахунку на одиницю устаткування й одного працівника, а також суми можливих штрафних санкцій.

Економія від використання зворотних відходів може бути розрахована наступним чином:

$$\Delta E_1 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (C_{ij} - C_{ij}) \cdot O_{ij},$$

де C_{ij} – ціна реалізації одиниці продукції i -того виду, отриманої з j -того виду відходів, грн; C_{ij} – вартість утилізації j -того виду відходів, необхідних для виготовлення i -того виду продукції, грн; O – обсяг виробництва i -того виду продукції, виготовленої з j -того виду відходів, отриманих у результаті їхнього уловлювання і використання, шт.; m – кількість видів продукції; n – кількість видів відходів. [7]

Розрахунок економії від збільшення витрат устаткування розраховується так:

$$\Delta E_2 = \sum_{i=1}^n C_i \cdot K_p \cdot \Delta T_i$$

де C – середньорічна вартість устаткування i -того виду, грн; K – коефіцієнт рентабельності основних фондів, од.; ΔT – збільшення терміну експлуатації устаткування в результаті проведення екологічних заходів, років; n – кількість видів устаткування, на які шкідливо впливають умови виробництва. [7]

Економія від зменшення витрат на ремонт устаткування розраховується так:

$$\Delta E_3 = \sum_{i=1}^n ПУ_i \cdot \Delta T_{pi} + ВР,$$

де $ПУ$ – середньогодинна продуктивність i -того виду устаткування, грн; ΔT – зменшення кількості годин простою устаткування i -того виду, год.; $ВР$ – середня величина витрат, необхідних для ремонту устаткування за передбачуваний період, грн; n – кількість видів устаткування. [7]



Рис. 1. Інноваційна стратегія по заміні обладнання як складова успіху підприємства [5]

Зменшення витрат у результаті поліпшення екологічного стану зовнішнього середовища можна розрахувати наступним чином:

$$\Delta E_4 = \sum_{i=1}^n \Delta KЦ_i \cdot (ЗЗ_i \cdot КЧ + ЗОФ_i \cdot СОПФ + Ш_i)$$

де ДКЦ– зниження концентрації і-того виду шкідливої речовини, част. од.; ЗЗ — зменшення збитку на одну людину в результаті поліпшення здоров'я, грн.; КЧ — контингент, що був підданий екологічному впливу, чол.; ЗОФ– зменшення збитку, заподіяного основним фондам на одиницю вартості, част. од.; СОПФ — середньорічна вартість основних виробничих фондів, що піддаються екологічному впливу, грн.; Ш– штрафні санкції, грн.

Загальне значення екологічного ефекту можна визначити як суму складових, тобто:

$$EE = \sum_{i=1}^4 \Delta E_i \quad [7].$$

Якщо інноваційна стратегія пов'язана з покращанням якості продукції, то її вплив на результати діяльності підприємства розглянемо на рис. 2.

Під ростом заробітної плати робітників розуміємо їх мотиваційну винагороду за свої пропозиції у даному напрямку, під ростом непрямих витрат розуміємо ріст витрат на утримання обладнання, підтримання якості.

Інноваційна стратегія по підвищенню якості відноситься до поліпшуючих інновацій. Резюмуючи вищесказане, можемо розглянути рис. 3.

На продукцію підвищеної якості підприємство може збільшити ціну, тому прибуток від реалізації такої продукції буде більшим.

Якщо підприємство купує нове обладнання, впроваджує його та виготовляє продукцію без зміни технології, то це є псевдоінновація, адже така процедура не потребує значних затрат розумової праці. Підприємство може виготовити новий продукт на новому

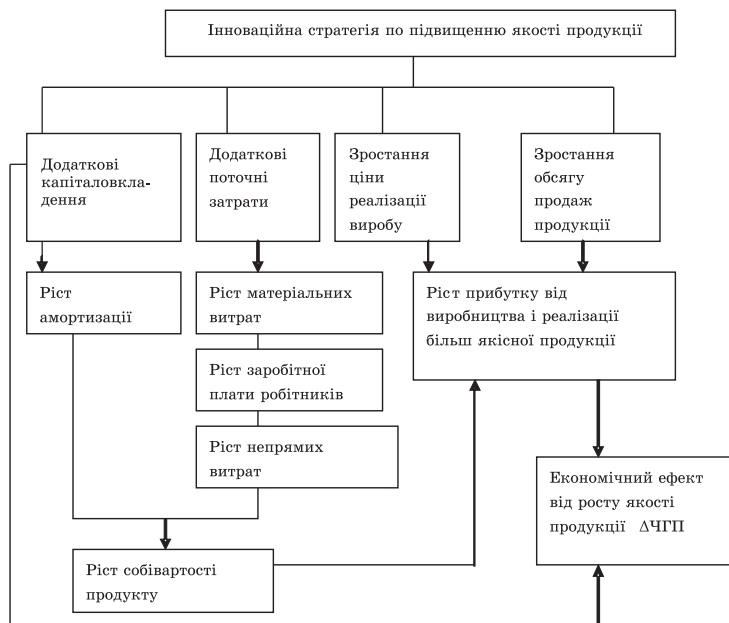


Рис. 2. Схема впливу інноваційної стратегії по підвищенню якості продукції на результати діяльності підприємства [5].

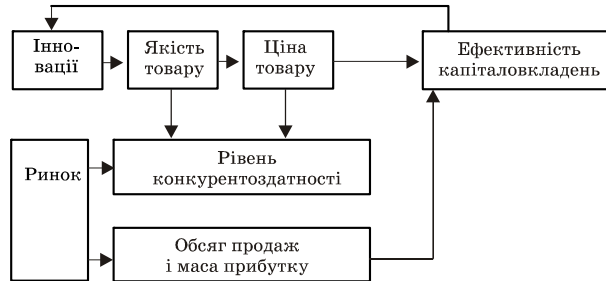


Рис. 3. Вплив інновацій по зростанню якості на результат діяльності [5]

обладнанні, якщо воно володіє такими властивостями, використавши нову технологію, тобто на базі псевдоінновації виникає продуктова інновація.

Кількість сертифікатів на системи якості по Україні становить близько 100, у той час як у Німеччині тільки DQS і TUV CERT видали більш як 10 тис. сертифікатів. Наприклад, в Угорщині кількість підприємств, що мають сертифікати на систему якості, становить сьогодні близько 1 тис. [4]

Висновки. Інноваційні стратегія підприємства може включати і стратегію по заміні обладнання і по підвищенню якості, також можуть розглядатися окремо. Вони мають позитивний вплив на результати діяльності підприємства та його місце на ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О.І., Іванов М.І., Хижняк Л.Т. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу в промисловості. Донецьк: Інститут економіки промисловості, 2004. — 396 с.
2. Бузько И.Р., Вартанова Е.В., Голубенко А.А. Стратегическое управление инвестициями и инновационной деятельностью предприятия. — Луганск: изд. Вост. Укр. Нац. У. им. В.Даля, 2002. — 250 с.
3. Інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. — К.: Держкомстат, 2006. — 187 с.
4. Пастушенко С.Г. Організація та управління нововведеннями. К.: АПСВ, 2006. — 575 с.
5. Пелихов Е.Ф. Экономическая эффективность инноваций. Х.: 2005. — 168 с.
6. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів, Тернопіль: Основа, 2003. — 326 с.
7. Ястремська О.М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства. Х.: ХНЕУ, 2006. — 191 с.

Мостенська Т.Л. — mosten@usuft.kiev.ua

Надійшла до редакції 22.04.2010 р.

Стаття рекомендована до друку
 д-ром екон. наук, проф. Гуткевич С.О.

ДО ВІДОМА АВТОРІВ!

Згідно з Постановою Президії ВАК України від 15.01.03 № 7-05/1 «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» редколегія журналу приймає до друку статті, які мають такі необхідні елементи

постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи прикладними завданнями;

аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується певна стаття;

формулювання цілей статті (постановка завдання);

виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

Вимоги до оформлення статей

Для публікації в журналі «Наукові праці НУХТ» приймаються не публіковані раніше статті, що містять результати фундаментальних теоретичних розробок та найбільш значних прикладних досліджень викладачів, наукових співробітників, докторантів і студентів.

Авторські оригінали статей до редакції подаються українською мовою (у двох примірниках), включаючи анотацію (п'ять-шість рядків), таблиці, рисунки (не більше одного на три сторінки тексту), список літератури (не більше п'яти джерел, виданих не раніше 1990 р.).

Авторські оригінали статей подаються у вигляді вчитаних роздруківок (шрифт Arial Cyr, кегль 14, інтервал 1,5) та електронних версій (редактор Word-2000) або подальшої версії для Windows на дискеті діаметром 3,5" або CD-Rom. Обсяг статті — не більш як 6—8 сторінок.

Формат паперу А4, поля з усіх сторін — по 2 см. Сторінки мають бути пронумеровані. На дискеті не повинно бути інших версій та інших статей, у тексті на дискеті — порожніх рядків, між словами допускається лише один пробіл.

На першій сторінці наводяться:

у лівому верхньому куті — шифр УДК світлим шрифтом;

нижче праворуч сторінки — ініціали і прізвища авторів українською мовою (напівжирним шрифтом), наукові ступені авторів (світлим шрифтом), назву установи, де працює автор.

під цим посередині сторінки — назва статті українською та англійською мовами великими півжирними літерами;

під назвою — анотація українською мовою (п'ять-шість рядків), набрана світлим курсивом;

під анотацією — список українських ключових слів, набраний світлим курсивом; слова **“Ключові слова”** — півжирним курсивом;

далі подається анотація англійською мовою (п'ять-шість рядків), набрана світлим курсивом;

під анотацією — список англійських ключових слів, набраний світлим курсивом; слова **“Key words”** — півжирним курсивом.

У кінці першої сторінки ліворуч, під короткою рисою, проставляються: знак охорони авторського права, ініціали, прізвища авторів, рік видання.

Далі йде власне текст статті.

Стаття структурується таким чином: вступ, постановка проблеми, отримані результати, висновки. Заголовки починаються з абзацу і друкуються прямим напівжирним шрифтом.

Після основного тексту в алфавітному порядку подається список пронумерованих літературних джерел, з яких взято наведені в тексті дані (кожне джерело — з абзаца). Бібліографічні описи оформляються згідно з ГОСТ 7.1 — 84 “Библиографическое описание документа. Общие требования и правила составления”. У тексті цитоване джерело позначається у квадратних дужках цифрою, що відповідає його номеру у списку літератури. Бібліографічний опис подається мовою видання.

Прізвища іноземних авторів у тексті статті треба наводити в українській транскрипції.

Після списку літератури подаються фраза “*Надійшла до редколегії (дата)*”, набрана світлим курсивом, а також електронні адреси авторів.

Роздрукований варіант статті підписують усі автори.

Таблиці (у Word або Excel) можна давати як у тексті, так і в окремих файлах (на окремих сторінках). Кожна таблиця повинна мати тематичний заголовок, набраний напівжирним шрифтом, і порядковий номер (без знака №), якщо таблиць кілька. Якщо таблиця одна, то дається тільки заголовок (без слова “Таблиця”). Слово “Таблиця” і номер — курсивним шрифтом, заголовок — напівжирним. Таблиці мають бути відкритими — без бокових, нижньої і горизонтальних лінійок у полі таблиці. Розграфлюється лише шапка таблиці світлими лініями.

Ілюстрації мають бути виконані ретельно в програмі CorelDraw, на білому папері й розміщені в тексті **та обов’язково в окремих файлах** (формати BMP, TIF, JPG, EMF, WMF, розміром **не менш як 300 dpi**); допускається подавати рисунки розмірами 10 г 17 см, виконані акуратно чорною тушшю або чорною кульковою ручкою на білому папері, придатні для подальшого сканування. На звороті рисунка зазначити його номер, авторів і назву статті.

Фотографії друкуються лише у разі крайньої потреби, вони мають бути чіткими, контрастними, виконаними на білому фотопапері, розмірами 6 г 9 см.

Підписи до рисунків набираються на окремій сторінці або безпосередньо під рисунками прямим шрифтом, слово “Рис.” з номером — курсивним.

Формули вставляються прямо в текст за допомогою тільки редактора формул Microsoft Equation 3.0 object. Нумерація формул — арабськими цифрами у круглих дужках біля правого поля сторінки.

Повторення одних і тих самих даних у тексті, таблицях і на рисунках не допускається.

Використовувані в статті фізичні, хімічні, технічні та математичні терміни, одиниці фізичних величин та умовні позначення мають бути загальноприйнятими. Скорочення позначень одиниць фізичних величин мають відповідати вимогам Міжнародної системи одиниць (SI).

До статей додаються: витяг з протоколу засідання кафедри (підрозділу університету) з рекомендацією праці до друку; експертний висновок (для статей зі сторонніх організацій); довідка про авторів (прізвище, ім’я та по батькові повністю, науковий ступінь, місце роботи, номери контактних телефонів, адреса).

Детальнішу інформацію можна одержати в редколегії журналу: НУХТ, корпус “А”, кімн. 443. Контактні телефони: міський — 287-94-95, внутрішній — 94-95. Відповідальний секретар — Наталія Миколаївна Пушанко.

Запрошуємо до співпраці!

Редколегія

Зразок оформлення початку статті

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

НАУКОВІ ПРАЦІ
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

№ 36

Видання подається в авторській редакції

Комп'ютерна верстка А.О. Дергачової

Підп. до друку 10.12.2010 р. Формат 70×100/16. Обл.-вид. арк. 18,51.
Ум. друк. арк. 17,00. Наклад 300 прим. Вид. № 25/10. Зам. №

НУХТ. 01601 Київ-33, вул. Володимирська, 68
[www. book.nuft.edu.ua](http://www.book.nuft.edu.ua)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу
масової інформації №7252, серія КВ, видане 29 квітня 2003 р.