МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСТРУКТУРОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ:

ПРОБЛЕМИ І ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ

Монографія
За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора В.І. Осипова

Одеса 2008

УДК 330.322.5:334.71(477)
ББК 65.01:65.9(2)-96(477)
Рекомендовано вченою радою Одеського державного економічного університету (протокол № 1 від 29 серпня 2008 року)

Рецензенти:
Грузнов І.І., доктор економічних наук, професор (Одеський національний політехнічний університет)
Захарченко В.І., доктор економічних наук, професор (Одеський національний університет ім. Мечнікова)

Ефективність реструктурованих господарських систем: проблеми і фактори підвищення: Монографія.// За заг. ред. док. екон. наук, професора В.І. Осипова — Одеса: Пальміра, 2008. — 501 с.
ISBN

Ця монографія представлена проблемними статтями науковців кафедри економіки підприємства Одеського державного економічного університету, підготовленими за результатами виконання науково-дослідницької роботи за темою: «Проблеми підвищення ефективності реструктурованих господарських систем» (2002-2007 рр). Розглянуто теоретичні та практичні аспекти підвищення ефективності (результативності) діяльності реструктурованих господарських систем (підприємств), а також широкий спектр факторів та умов виробничої, структурної та організаційної спрямованості, які обумовлюють рівень ефективності діяльності господарських реструктурованих систем.

Рекомендується для студентів, аспірантів, викладачів та науковців, що досліджують проблеми підвищення ефективності (результативності) діяльності господарських систем.

ЗМІСТ

Передмова 5

Розділ І. Теоретичні засади сутності категорії ефективності (результативності) діяльності реструктурованих господарських систем (підприємств)……. 7

1.1. Дискусійні питання сутності та вимірювання ефективності господарсько – фінансової діяльності підприємств…… 7
1.2. Обґрунтована стратегія розвитку — основа ефективної діяльності реструктурованих господарських систем…….. 39
1.3. Удосконалення методичних засад порівняльного аналізу конкурентоспроможності продукції при формуванні виробничої програми підприємства…….. 75
1.4. Сучасні проблеми поліпшення організації потенціалу підприємства…….. 129
1.5. Розвиток підприємницької діяльності – основа створення конкурентоспроможної економіки України…… 176
1.6. Підвищення ефективності діяльності підприємства як основа його розвитку……... 188

Розділ ІІ. Виробничі, структурні, організаційні та інші аспекти підвищення ефективності діяльності рестуктурованих господарських систем…… 209

2.1. Проблеми вибору методики розрахунку впливу детермінованих факторів на зміну рівня результативного показника…….. 209
2.2. Сучасні проблеми підвищення ефективності енерго-користування…….. 224
2.3. Підвищення ефективності управління зерновими компаніями в умовах трансформації ринку…… 253
2.4. Інвестиційна стратегія України: необхідність та можливість реалізації……. 287
2.5. Оптимізація формування оборотних коштів промислових підприємств…… 298
2.6. Організаційно-економічні умови поліпшення використання відходів виробництва на промислових підприємствах…… 312
2.7. Головні засади організаційно-економічного механізму використання персоналу промислових підприємств…..... 325
2.8. Оцінка ефективності реалізації заходів щодо підвищення якості продукції на підприємствах виходячи з існуючих можливостей…….. 381

2.9. Питання удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення безпечного економічного розвитку підприємства…….. 389
2.10. Ефективність діяльності та стимулювання розвитку малих та середніх підприємств…… 409
2.11. Удосконалення системи показників продуктивності праці управлінського персоналу промислових підприємств……. 455
2.12. Організаційно-економічні основи ефективності функціонування підприємств в умовах переходу до ринкової економіки…… 467
2.13. Вихідні умови поліпшення організації інноваційних процесів на регіональному рівні…….. 492

ПЕРЕДМОВА

Створення конкурентоспроможної та соціально орієнтованої економіки можливе лише за умови високої ефективності (результативності) діяльності господарських систем. В Україні господарські системи (підприємства, об'єднання) можна вважати у переважаючій більше реструктурованими за формою власності, оскільки приватизація призвела до панівного стану приватної форми власності в економіці країни.

Вирішення питань росту ефективності виробництва має глобальне народногосподарське, а також соціальне та екологічне значення, оскільки на його базі створюються фінансові та матеріальні джерела для поліпшення та розвитку усіх сфер українського суспільства. Разом з тим, спостерігається низка теоретичних, методичних та практичних питань у визначенні інструментарію оцінки рівня ефективності (результативності) виробництва, розрахунку впливу факторів на динаміку рівня ефективності діяльності підприємства. Потребують постійного аналізу стан та резерви впливу чинників, умов, обставин зміни рівня ефективності виробництва.

У монографії на тлі аналізу стратегічного аспекту розвитку економіки України розроблено системний підхід до оцінки рівня ефективності діяльності господарських систем (підприємств), а також обґрунтований вибір методики розрахунку впливу детермінованих факторів динаміки рівнів показників ефективності діяльності підприємств. Далі проаналізовані такі загальнотеоретичні засади функціонування підприємств, як взаємозв'язок підвищення ефективності виробництва та росту темпів розвитку підприємства, підвищення ефективності виробництва та укріплення конкурентоспроможності підприємства, галузі, економіки країни, розвитку підприємницької діяльності та створення конкурентоспроможної та ефективної економіки України.

Низка статей присвячена дослідженню шляхів і засобів удосконалення організації, планування і управління у локальних ланках підприємств, галузей

чи економіки України в цілому: поліпшення формування виробничої програми підприємства, оптимізація формування оборотних коштів промислових підприємств; удосконалення організаційно-економічного механізму використання персоналу промислового підприємства; удосконалення організаційно-економічних умов поліпшення використання відходів виробництва на промислових підприємствах; підвищення ефективності енергокористування на різних рівнях народного господарства України; підвищення ефективності управління зерновими компаніями в умовах трансформації ринку і т. ін.

Монографія буде корисною для всіх фахівців, що досліджують проблеми підвищення ефективності господарсько–фінансової діяльності підприємств, об'єднань підприємств, галузей та економіки України в цілому, а також може бути використана у навчальному процесі у різних учбових закладах.

Докт. екон. наук, професор

В.І. Осипов

Авторами складових частин є:

1.1. — док. екон. наук, професор В.І.Осипов; 1.2. — канд. екон. наук, професор Л.Е. Дяченко, канд. екон. наук, доцент Т.М. Гамма, доцент А.Т.Никифоренко; 1.3. — канд. екон. наук, доцент Ю.А.Єгупов; 1.4. —канд. екон. наук, доцент О.М. Бабій, канд. екон. наук, доцент А.Л. Сабадирьова, канд. екон. наук, доцент Н.І. Рябикіна, доцент А.Т. Никифоренко; 1.5. — ст. викладач Н.А.Бахвалова; 1.6. — канд. екон. наук, доцент В.Г. Семенова, канд. екон. наук, доцент І.М. Танасюк, канд. екон. наук, доцент В.С. Малишко; 2.1. — док. екон. наук, професор В.І. Осипов; 2.2. — канд. екон. наук, доцент О.С. Літвінов; 2.3.— канд. екон. наук, доцент І.О. Кузнецова; 2.4. —док. екон. наук, професор Е.А. Бельтюков, канд. екон. наук, доцент Л.А. Некрасова, магістр А.А. Дискіна; 2.5. — канд. екон. наук, викладач Н.В.Петрова; 2.6. — викладач В.Ю.Шендеровський; 2.7. — викладач С.М. Цуркан; 2.8. — викладач В.О.Літвінова; 2.9. — ст. викладач М.М. Кочевой; 2.10. — аспірантка Т.В.Куклінова; 2.11. — аспірантка О.М. Сопенюк; 2.12. — аспірантка Е.В.Кіблік; 2.13 — аспірантка Г.М. Глушко.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СУТНОСТІ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

1.1. ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ СУТНОСТІ ТА ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКО- ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1.1. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ УЯВЛЕНЬ ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ

Лауреат Нобелівської премії французький вчений – економіст Морис Алле вважає, що можна виділити три етапи еволюції теоретичних уявлень щодо ефективності в економіці. «З перших кроків економічної науки проблема ефективного економічного управління стала одною з центральних», - вказує він [1, с.11]. Перший етап у розвитку теорії ефективності в економіці, за думкою М. Алле., включає період до появлення робіт Парето, другий – період від Парето до Другої світової війни, третій починається біля 1940 року [1, с.12].

Перший етап, вважає М. Алле, визначався класичний ліберальним вченням. Згідно її підходу, ринкова економіка і приватна власність на засоби виробництва завжди призводить до оптимуму. Однак, зауважує М. Алле, визначення оптимуму лишається достатньо розмитим, до того ж мова йде більше про твердження, ніж про докази. «Класична ліберальна школа, по суті, обмежується твердженнями, що лише ринкова економіка та приватна власність дозволяє найкращим способом використовувати наявні ресурси для задоволення потреб людей» [1, с.12].

Вільфреду Парето, за висновком М. Алле, вдалось вперше поставити проблему економічного управління дійсно на наукову основу, він дав точні та суворі визначення ефективного управління, що може бути розцінено як рішуче завоювання науки. В. Парето дав також доведення, згідно якому умови максимальної ефективності тотожні умовам рівноваги ринкової економіки. Але це доведення, за думкою М. Алле, не може вважатися задовільним [1, с.12].

Після Другої світової війни почався третій етап розвитку теорії ефективності в економіці, який М. Алле характеризує як етап посиленої вимогливості. У великій кількості наукових праць здійснювались спроби уточнити і зробити більш суворим дослідження умов максимальної ефективності економіки. Ці роботи привели до виникнення чисельної літератури. На жаль ці дослідження підпорядковані обмежуючим гіпотезам, придатність яких не може бути доказана [1, с.13].

У повоєнні роки, точніше – з 1950-х - 1960-х років, почали розробляти теорію ефективності в економіці також і радянські вчені-економісти. Ще у 1950-ті роки термін «ефективність» застосовувався у підручниках з політекономії як синонім терміну «рентабельність». Однак і до кінця 1980-х років, до моменту розвалу СРСР, ключові питання теорії ефективності в економіці так і лишились спірними. Матеріали дискусій, що постійно продовжувались у радянській літературі, показували, що вузловими проблемами теорії ефективності виробництва лишались питання її сутності, її критерію, її видів і показників.

Так, відносно критерія ефективності виробництва висувалося два погляди, що взаємно виключали один одного. Згідно одного з них критерій ефективності виробництва представляє собою її кількісний вираз, згідно другому – якісну характеристику її глибинної сутності.

Але у сучасній навчальній та науковій літературі спостерігається відхід від поглибленого розгляду питань ефективності, тобто спостерігається відсутність аналізу сутності, критерію, видів та показників ефективності

виробництва. Як правило, питання ефективності виробництва обмежуються розглядом її показників. Причому, це стосується більшості як вітчизняних, так і зарубіжних видань.

Наприклад, в одному з найбільш повних за складом тем, що розглядаються, у підручнику з політекономії питання ефективності в економіці викладені у темі «Витрати і доходи підприємства» [див.: 2, с.89—296]. У підручнику рекомендується два показники ефективності виробництва. Так, «для визначення поточної ефективності витрат підприємства на виробництво продукції (прибутковості) застосовується показник норми прибутку», який представляє собою відношення прибутку до поточних витрат [2, с. 293]. Поряд з цим «реальна ефективність підприємства може бути виявлена шляхом застосування узагальнюючого показника, такого, як норма рентабельності. Норма рентабельності – це відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основного капіталу і нормативних оборотних засобів» [2, с. 293].

У такий же вибірковий спосіб викладається та аналізується тема ефективності в економіці у інших вітчизняних та зарубіжних виданнях з загальної економічної теорії, макроекономіки, мікроекономіки та менеджменту. В одному з ґрунтовніших вітчизняних підручників з мікроекономіки і макроекономіки в частині «Мікроекономіка» відрізняються поняття «ефективність у виробництві» та «ефективність розміщення ресурсів». Сутність першого поняття характеризується наступним чином: «Ефективність (оптимальність за Парето) у виробництві досягається при такому розподілі ресурсів між галузями, що неможливий їх перерозподіл, який збільшував би виробництво будь-якого блага без зменшення виробництва хоча б одного з інших благ» [3, с.166-167]. Сутність поняття «ефективність розміщення ресурсів» викладена так: «Для ефективного функціонування економіки в цілому розміщення ресурсів між виробництвом різних благ має бути таким, щоб структура виробництва благ при ефективному використанні ресурсів

збігалася із структурою споживання... Тобто споживачі повинні бути готові заміщати блага у своєму споживчому кошику в такій само пропорції, як економіка може трансформувати одне благо в інше. Такий збіг можливий, коли всі ринки є повністю конкурентні і на кожному з них встановлюються ефективні ціни» [3, с. 170].

Західними вченими-економістами помічена явна однобокість характеристики ефективності в економіці, яка демонструється у руслі мікроекономіки. Констатовано наступне: «Поняття ефективності знаходиться у центрі економічної теорії. Мікроекономічна теорія має діло з алокативною ефективністю... Однак важко не погодитись з тим, що проблема ефективності в широкому сенсі дуже важлива» [4, с. 477]. При цьому слід відзначити, що під алокативною ефективністю прийнято розуміти ефективність розміщення ресурсів або продуктів [4, с. 477].

І дійсно, такий висновок підтверджується також і при аналізі інших видань з мікроекономіки. У видані американських авторів надано наступні визначення. « Ефективність у виробництві: ситуація, у якій за наявного рівня знань і даній кількості виробничих ресурсів неможливо виробити більшу кількість одного товару без втрати можливості виробити декотру кількість другого товару» [5, с.2]. «Економічна ефективність : такий стан діл, за якого неможливо здійснити зміни з метою більш повного задоволення бажань однієї людини без нанесення шкоди задоволенню бажань другої людини» [5, с.2].

Такою ж однобокістю, як мікроекономіка, страждає також і макроекономічний підхід до визначення ефективності в економіці, а саме: головним, а в основному – єдиним, показником ефективності економіки у виданнях з макроекономіки розглядається показник ефективності ринку. У «європейському тексті» з макроекономіки, наприклад, наводиться таке визначення: «Точне визначення ефективності ринку міститься в тому, що ціни на ефективних ринках відображають усю доступну інформацію. Для досягнення ефективності ринку вимагається виконання двох умов: по-перше,

ринки повинні займатися збором усієї доступної інформації щодо майбутнього, у тому числі платної; по – друге, ринки повинні правильно обробляти інформацію, тобто спираючись на принципи. які не протиречать фактам систематично (вони мають «правильне» розуміння економіки) [6, с. 430].

У навчальній літературі з менеджменту підхід до визначення ефективності в економіці також однобокий, а саме, він формується виходячи з вимог та інтересів науки з менеджменту. У, мабуть, найгрунтовнішому іноземному підручнику з менеджменту (див.: 8), виділяються і різняться поняття «ефективності» та «результативності»: «Щоб бути успішною впродовж довгого часу, щоб вижити і досягнути своїх цілей, організація повинна бути як ефективною, так і результативною. За словами популярного дослідника Пітера Друкера, результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі». А ефективність є наслідком того, що «правильно створюються ці самі речі». У перше, і друге однаково важливо.

...Результативність, у тому сенсі, що «робляться правильні речі», є чимось невідчутним, що тяжко визначити, особливо якщо організація внутрішньо неефективна. Але ефективність звичайно можна вимірювати та виражати кількісно, оскільки можливо визначити грошову оцінку її входів і виходів. Відносна ефективність організації називається продуктивність. Продуктивність виражається у кількісних показниках. Прибутковість – це відношення кількості одиниць на виході до кількості одиниць на вході" [7, с. 48-50].

Таким чином, пошуки науки з менеджменту у сфері засад теорії ефективності у економіці концентруються на показникові продуктивності, що зовсім неважко пояснити оскільки менеджмент вивчає відносини на підприємстві до такого ресурсу як персонал підприємства, робоча сила, люди, зайняті на виробництві та в управлінні на підприємстві. Друге, що слід відмітити, аналізуючи наведені цитати, це те, що поряд з поняттям ефективності в науці з менеджменту виділяється також поняття результативності. Але цьому поняттю не надається кількісного вираження. На

наш погляд, цей факт потребує подальшого аналізу, оскільки визначає вирішальні теоретичні напрями при виборі методу вимірювання ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства. Адже існують і інші підходи до комбінації співвідношень понять «ефективність» і «результативність». Пол Хейне (професор Сиетлського університету, США) виказав таку точку зору: «Ефективність – достоїнство, яке найбільш послідовно звеличується економістами. Це не повинно дивувати, оскільки ефективність і економічність – майже синоніми. Обидва терміни характеризують результативність використання засобів для досягнення цілей» [8, с. 253]. В той же час поняття ефективності і результативності розглядаються деякими авторами як синоніми [9, с. 467].

Якщо виходити з того, що «результативність» та «ефективність» в економіці – різні економічні категорії, то слід конструювати методи вимірювання, показники, окремо відносно «ефективності виробництва» та відносно «результативності виробництва». Але в нашій економічний літературі склався підхід, згідно якому терміни «результат» та «ефект» сприймаються як синоніми. Наприклад, в одному з провідних навчальних видань – підручнику з економіки підприємства, підготовленому вченими Київського Національного економічного університету, наводиться точка зору, що формалізованим вираженням ефективності виробництва (продуктивності системи) є відношення результатів до ресурсів (витрат) [10, с. 50].

У підручнику з економіки підприємства, підготовленому львівськими вченими, вказується наступне: «У процесі функціонування будь-якого підприємства витрачаються певні ресурси: матеріальні трудові, фінансові. Отримані внаслідок витрачання ресурсів результати називають ефектом діяльності» [11, с. 457].

У навчальному посібнику з економіки підприємства, підготовленому сумськими вченими, наведено тезу: «Теорія ефективності чітко розмежує

поняття ефекту і ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, котрі його породили» [8, с. 250].

Правда, на слідуючій сторінці підручника, виданого в Сумах, постулюється, що «під умовним поняттям «економічний результат» звичайно розуміється загальний (брутто) результат (зокрема, виручка, доход), а під поняттям «економічний ефект» – чистий (нетто) результат (зокрема, прибуток). Принциповий взаємозв'язок поміж вказаними двома поняттями може бути виражений формулою:

$$E=P-B, \qquad (1)$$

де Е – величина умовного економічного ефекту; Р – величина умовного економічного результату; В – повні витрати на захід, що викликав ефект» [8, с.251].

Такий підхід, на наш погляд, багато в чому викликає здивування. По-перше, чому і ефект, і результат називаються умовними? Адже мова йде про абсолютно реальне явище у діяльності підприємства. По-друге, чому результатом називається виручка, доход, тобто обсяг продукції, а ефектом – прибуток? Адже по суті і продукція , і прибуток виступають результатами діяльності підприємства. Термін «ефект» з'явився, можна майже з повною ймовірністю гадати, у зарубіжних наукових виданнях, і був логічно застосований і у вітчизняних публікаціях.

У тлумачних російських та українських словниках терміни «результат» і «ефект» означають в цілому одне і теж: наслідок чого-небудь, враження від чого-небудь [див. наприклад: 12, с. 551, 745]. Отже слід йти до загальновизнаності серед українських вчених точки зору, що терміни «ефект» та «результат», «ефективність» та «результативність» являються синонімами і в теорії ефективності виробництва застосовуються як рівнозначні.

У теорії менеджменту, як видно з наведеної вище цитати, питання сутності та кількісної характеристики запропонованої самостійної категорії результативності не розв'язані. Взагалі, слід констатувати, що в теоретичних

засадах мікроекономіки, макроекономіки та менеджменту питання ефективності виробництва розроблені вкрай недостатньо. Це полягає як в обмеженості теоретичних питань, що розглядаються, так і у недостатній розробленості питань кількісної характеристики ефективності виробництва (обмеження кола показників кількісної характеристики, недостатня методична визначеність їх розрахунку).

Значно ґрунтовніший, як правило, є підхід до викладання теорії ефективності виробництва у навчальній та науковій літературі з економіки підприємства, тобто звичайно розглядаються питання як сутності ефективності підприємства, так і сутності її критерія і показників.

У підручнику з економіки підприємства, підготовленому вченими Київського національного економічного університету, надається наступне визначення: «Ефективність виробництва — це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу» [10, с. 449]. Автори підручника вважають, що ефективність виробництва і продуктивність системи – це терміни - синоніми. При цьому підкреслюється, що продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва [10, с. 449].

У вказаному підручнику виділяється декілька видів ефективності виробництва: економічна, соціальна, локальна (комерційна), народногосподарська, абсолютна, порівняльна, первинна, синергічна ефективність [10, с. 451—452]. Можна помітити, що види ефективності виділяються за видом ефекту, а не за сферою виникнення ефекту. Так, у підручнику вказується: «Економічну ефективність відображають через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві чи в іншій інтеграційній виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи тих видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна

економія від зниження собівартості продукції; продуктивність праці тощо» [10, с. 451—452].

Далі надається характеристика соціальної ефективності, яка «полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників)» [10, с. 452].

Звертає на себе увагу те, що запропоновані показники економічної та соціальної ефективності різні за формою, порядком розрахунку: одні є абсолютними величинами, інші відносними. Розрізняються вони також і за економічним змістом, тобто одні показники (товарна, чиста, реалізована продукція) характеризують сукупні результати діяльності, а інші (суми економії ресурсів, витрат) – локальні результати діяльності підприємства. Деякі показники відносяться до рівня народного господарства, а не підприємства. При цьому слід відзначити, що у підручнику постулюється, що ефективність (продуктивність) представляє собою відношення результату до ресурсів (витрат), підкреслюється, що «сутнісна характеристика ефективності виробництва (продуктивності системи) знаходить відображення в загальній методології її визначення» [10, с. 450].

Викликають зауваження також і методичні засади розрахунку деяких показників виробництва. У підручнику застосовується наступний підхід до конструювання сукупності показників ефективності підприємства: «Система показників ефективності виробництва (діяльності)... має включати кілька груп: 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності); 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів; 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій). Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних

абсолютних та відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів» [10, с.454].

Так от, один з провідних узагальнюючих показників ефективності підприємства, — «узагальнюючий показник ефективності застосовування ресурсів підприємства (організації)» розраховується відносно знаменника , у якому застосовані ресурси зведено до єдиної форми, до чисельності працівників підприємства. При цьому основні та оборотні фонди підприємства перераховуються у чисельність працівників шляхом перемноження їх на спеціальний коефіцієнт – «коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці в середньорічну чисельність працівників» [10, с. 455—456]. Річ у тому, що показники, які розраховуються на макрорівні, необґрунтовано буде застосовувати на рівні підприємства. Показники ефективності підприємства слід розраховувати на основі інформації, яка міститься у планах та звітах підприємства. Застосування ж даних, які утворюються на основі складних розрахунків та за інформацією з інших джерел, виглядає необґрунтованим та недоцільним, оскільки не з повною безумовністю забезпечується вірогідність результатів розрахунків. До того, у такому разі значно підвищується складність та трудомісткість розрахунків.

Головний же, мабуть, недолік полягає в тому, що вищевказані 4 групи показників, котрі у сукупності називаються системою, в дійсності не є системою, оскільки не пов’язані ніякою загальною ознакою (чи за методикою розрахунку, чи за формою вираження, чи за іншою ознакою). Хоча на наш погляд, сукупність показників ефективності підприємства дійсно повинна являти собою систему, тобто вони повинні бути об’єднані за певною ознакою.

Слід відзначити, що і в інших виданнях навчального чи наукового характеру з економіки підприємства також доволі широко розглядаються види та показники ефективності підприємства. Це є безсумнівно позитивною рисою аналізу питань ефективності діяльності підприємства у вказаних виданнях, хоча не зі всіма підходами у вирішенні питань ефективності діяльності підприємства можна погодитись, що було видно при аналізі підходів, викладених у підручнику колективу авторів з КНЕУ.

У підручниках з економіки підприємства спостерігаються як схожість, так розбіжність підходів у питанні конструювання показників ефективності діяльності підприємства. У деякій частині є повна схожість та орієнтування на підручник КНЕУ. Так, у підручнику, виданому у Сумах, повністю повторюється таблиця “система показників ефективності виробництва (діяльності) первинних суб’єктів господарювання”, що наведена у підручнику КНЕУ [див.: 8, с. 274; 10, с. 455].

Крім того, що не одна із запропонованих у підручнику КНЕУ сукупностей показників ефективності підприємства не складають системи, слід відзначити, що вони також не в однаковій мірі характеризують ефективність підприємства. Це стає помітним вже при перегляді показників у порядку , поданому у вказаній таблиці. Так, до узагальнюючих показників включено: рівень задоволення потреб ринку; виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів; прибуток на одиницю загальних витрат; рентабельність виробництва; витрати на одиницю товарної продукції; частина приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва; народногосподарський ефект використання одиниці продукції. Подібні показники рекомендуються відносно ефективності використання праці (персоналу), ефективності використання виробничих фондів, ефективності використання фінансових коштів [10, с. 455].

Адже показники «виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів» та «прибуток на одиницю загальних витрат» набагато повніше і безпосередніше характеризують ефективність діяльності підприємства, ніж

показник «частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва». А показники «рентабельність інвестицій», «строк окупності вкладених інвестицій», «питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції)», що рекомендуються у складі показників ефективності використання фінансових коштів, взагалі знаходяться осторонь від характеристики ефективності поточного виробництва підприємства. Не слід також, на наш погляд, рекомендувати розраховувати на рівні підприємства показники народногосподарського рівня.

У формуванні видів ефективності діяльності підприємства спостерігаються відмінності у підручниках львівських та сумських авторів від підходу у підручнику київських авторів. Так, у підручнику львівських авторів вказується на «спроби класифікувати види ефективності залежно від їх спрямованості та інших змістових характеристик» [11, с. 461]. Далі наводиться «найпоширеніша», на погляд авторів львівського підручника, класифікація видів «результативності (ефективності, продуктивності)»: «економічна ефективність – економія суспільно необхідного часу на виробництво та споживання товарів та послуг; соціальна ефективність – збільшення кількості нових робочих місць, рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, підвищення рівня та комфортності життя і т.п.; екологічна ефективність – гармонізація відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів і т.п.; науково-технічна ефективність – підсилення потенційних можливостей виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші завдавання за допомогою продукції, виробленої даним підприємством» [11, с. 461].

Поряд с цим у вказаному підручнику розглядаються і «інші види ефективності діяльності підприємства: внутрішня ефективність – це ефективність використання внутрішніх можливостей підприємства, його внутрішніх ресурсів; зовнішня ефективність – це ефективність використання зовнішніх можливостей підприємства, що забезпечуються факторами

зовнішнього середовища; загальна ефективність як інтеграція зовнішньої і внутрішньої ефективності; ринкова ефективність – повнота задоволення потреб споживачів порівняно з альтернативними способами їх задоволення; цільова або стратегічна ефективність, яка відбиває міру досягнення цілей підприємства» [11, с. 461].

Більшість з перерахованих вище видів ефективності діяльності підприємства за різними причинами поки що не мають і не можуть мати кількісного вираження. Багато питань, пов'язаних з цим, потребують уточнення, або взагалі теоретичного обґрунтування (на приклад, «внутрішні можливості підприємства», «зовнішні можливості підприємства» і т.ін.).

Вказані види ефективності діяльності підприємства не мають повного та системного відображення у наведеній далі у підручнику таблиці «критерії і показники системи вимірювання ефективності діяльності підприємства» [11, с.462]. Так, у таблиці рекомендовано 4 критерія та основні показники оцінки ефективності у розрізі кожного критерія. Наприклад до першого критерію «загальна результативність діяльності» віднесено наступні показники: частка ринку (у регіоні , в країні, в експорті); обсяг продажів, в т.ч. на внутрішньому ринку, на зовнішньому і т.п. ; якість продукції та відповідність вимогам покупців до неї. До другого критерію вимірювання ефективності діяльності підприємства «економічність діяльність: мінімізація витрат на отримання результатів» рекомендовано показники: матеріаломісткість продукції; зарплато(трудо)місткість продукції; енергомісткість продукції; капіталомісткість продукції; витратомісткість [11, с. 462].

У даному разі виникають зауваження: 1) формується аж чотири критерії «системи вимірювання ефективності діяльності підприємства» хоча їх багаточисельність абсолютно необґрунтована; 2) відсутні взаємозв'зки між «критеріями» і показниками вказаної «системи вимірювання ефективності діяльності підприємства».

Важливою позитивною рисою викладу теорії ефективності діяльності підприємства економіки підприємства е також те, що вкладаються позиції відносно сутності категорії ефективності діяльності підприємства і відносно її критерію.

У підручнику, підготовленому авторами КНЕУ, сутність ефективності виробництва викладено так: «ефективність виробництва – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва ї робочої сили (працівників) за певний проміжок часу…

…Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (організації) з найменшими витратами суспільної праці або часу.

У кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об’єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва треба вважати конкретною формою вияву цього закону» [10, с. 449].

Сутність критерію ефективності діяльності підприємства характеризується наступним чином: «критерій – це головна відмітна ознака й визначальна міра вірогідності пізнання суті ефективності виробництва (діяльності), відповідно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має якнайповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності» [10, с. 453—454].

У підручнику, підготовленому львівськими вченими сутність ефективності виробництва формулюється так: «В кінцевому підсумку під ефективністю (продуктивністю) як економічною категорією, виходячи із об’єктивно діючого закону економії робочого часу, розуміють міру витрат

ресурсів, необхідних для нагромадження та використання багатства суспільством. Підвищення ж ефективності виробництва є конкретною формою прояву дії закону економії робочого часу» [11, с. 458—459].

Відносно поняття критерію ефективності виробництва у підручнику вказано: «критерієм (основним мірилом) економічної ефективності діяльності підприємства є економія суспільної праці, тобто, праці живої та уречевленої. При цьому в залежності від рівня розгляду (галузь промисловості, народне господарство, окреме підприємство або їх об'єднання) за критерій економічної ефективності може бути прийнята економія суспільної праці у виробника і у споживача продукції або окремо лише у виробника і окремо у споживача» [11, с. 459].

Аналіз вищенаведених точок зору щодо сутності та критерію категорії ефективності виробництва показує, що вони повністю тотожні в площині підходів до вирішення вказаних питань. Так, сутність категорії ефективності виробництва пов'язується з законом економії часу, а критерій ефективності виробництва розглядається як «основне мірило» економічної ефективності виробництва. Такі точки зору, до речі, широко розповсюджені в нашій літературі, мають багато прихильників, стали майже загальноприйнятими.

Але, на наш погляд, якщо вважати, що критерій ефективності виробництва – це її «основне мірило», тобто глобальний показник, займаючий, так би мовити, місце понад усією сукупністю її узагальнюючих показників і просто показників, то це призводить до втрати обґрунтованої можливості підходити до критерію ефективності виробництва як до самостійного економічного поняття, оскільки в дійсності включає його до загальної сукупності показників вимірювання ефективності виробництва. Подібне застереження викликає також конструювання сутності ефективності виробництва посередством закону економії робочого часу. А розгляд сутності ефективності виробництва як "міри витрат ресурсів, необхідних для

нагромадження та використання багатства суспільства" подає цю економічну категорію вкрай неконкретною, розпливчатою, особливо на рівні підприємства.

В нашій економічній літературі постійною темою є аналіз існуючих поглядів відносно сутності та методів вимірювання ефективності виробництва та пошуки шляхів більш удосконаленого вирішення цих питань. Одними з головних напрямів вказаних розробок є спроби конструювання узагальнюючих показників, які за своєю природою є синтетичні побудови, що покликані різними способами інтегрувати вплив на ефективність виробництва усіх його агентів (капіталу і робочої сили).

Сутність підходу проф. О. Вороніна в цьому напрямі заключається в тому, що "вивільнення капіталу і труда, їх пряма чи відносна економія повинні в кінцевому рахунку знайти відображення в узагальнюючому показнику економічної ефективності виробництва" [13, с. 32]. Економічна сутність узагальнюючого показника ефективності виробництва, який пропонує проф. О. Воронін, "складається в тому, що він об'єднує показники використання кожного ресурсу, темпи зміни та напрями руху яких різні, і враховує зміни масштабів виробництва. Це дозволяє встановити їх результуючу складову. Причому темпи зміни окремих (часткових) показників економічної ефективності виробництва співвідносяться з їх значущістю, яка обумовлюється часткою кожного з ресурсів у формування вартості виробленої продукції. Ця частина залежить від особливостей виробництва (його матеріало – , фондо – і трудоємності), а також інтенсивності використання кожного ресурсу" [13, с.34].

Вірогідно, що показник, що пропонується проф. О. Вороніним, заслуговує бути застосованим для визначення ефективності діяльності підприємства. Але, як кожний інтегральний показник ефективності виробництва, він не спроможний надати всебічну характеристику підприємства з точки зору її ефективності. Тому, на наш погляд, цей показник, як і інші інтегральні показники, що розроблені в нашій науковій та навчальній літературі, може використовуватись у якості доповнюючого до системи

показників ефективності діяльності підприємства, створення якої є нагальним завданням на сучасному етапі розвитку теорії ефективності виробництва.

Таким чином, за підсумком проведеного вище аналізу підходів до характеристики сутності та методів вимірювання ефективності виробництва, які опубліковано у вітчизняній та у зарубіжній літературі, можна обґрунтовано вважати, що ключові питання теорії ефективності все ще пишаються дискусійними, потребують подальшого дослідження і удосконалення.

1.1.2. ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ВИДІВ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ПРОПОНУЄТЬСЯ

Отже, ні одне з питань теорії ефективності виробництва не можна вважати вирішеним безсумнівно, без протиріч. На наш погляд, для розробки адекватного підходу до розробки ключових питань теорії ефективності (результативності) господарсько-фінансової діяльності підприємств слід сформувати коло принципових положень, які б слугували методологічною базою забезпечення вірогідного та несуперечливого розв’язання питань, що приймаються як об’єкт аналізу.

Першим принципом вирішення дискусійних питань теорії ефективності діяльності підприємства, на наш погляд, є настанова, що їх треба аналізувати у розрізі видів діяльності підприємства. Можна виділити наступні види (сфери) діяльності підприємства: 1) виробнича (основна, операційна); 2) інвестиційна; 3) інноваційна; 4) фінансова; 5) соціальна; 6) екологічна; 7) інші види. Об’єктом вивчення даної статті приймається виробнича (основна, операційна) діяльність підприємства. Лише на основі рішення проблем теорії ефективності відносно цієї сфери діяльності підприємства можна будувати теоретичні положення ефективності решти сфер його діяльності.

Другий принцип: сутність ефективності діяльності підприємства та її критерію повинні: розглядатися в розрізі кожного з видів (сфер) діяльності підприємства та обумовлюватись ціллю, місією даної сфери.

Третій принцип: види ефективності діяльності підприємства повинні бути повністю пов'язані з її сутністю та мати функціональне значення. Четвертий принцип: види ефективності діяльності підприємства, її критерій і показники повинні знаходитись у логічних та сутнісних взаємозв'язках, тобто складати структурно та змістовно завершені системи. Нарешті, п'ятий принцип: при визначенні складу показників, які характеризують ступінь ефективності діяльності підприємства, треба виходити з того, що виконувати таку функцію можуть багато які з економічних показників, що розраховуються для відображення усіх сторін діяльності підприємства. Тому їх треба ранжувати за ознаками повноти та безпосередності характеристики ефективності виробництва.

Таким чином, заголовними питаннями теорії ефективності виробничої (основної, операційної) діяльності підприємства постають питання її сутності та критерію. На наш погляд, у визначенні сутності ефективності виробничої (господарсько-фінансово-маркетингової) діяльності підприємства повинно відображатись, яку роль відіграє ефективність виробництва у забезпеченні успішної, конкурентноздатної діяльності підприємства, а у визначенні критерію ефективності виробництва – яким чином, яким способом забезпечується ефективність виробництва.

Нобелівський лауреат М. Алле вважає ефективність виробництва джерелом економічного, науково-технічного, соціального прогресу суспільства. Він лише: „ Чи йде, наприклад, мова про підвищення рівня життя, культурний розвиток або національну оборону, ефективність економічної діяльності виступає, очевидно, як головна умова" [1, с. 10].

Таким чином, орієнтуючись на це положення, слід вважати, що ефективність виробничої діяльності підприємства – це економічна категорія,

яка відображає здатність підприємства забезпечувати відтворення витрат виробництва та створення накопичень, потрібних для вирішення інвестиційних, інноваційних, соціальних, екологічних та інших завдань розвитку виробничої сфери підприємства.

У роботі Лауреата Нобелівської премії М. Алле наведено також положення, яке за нашою думкою, являє собою спосіб, шлях, засіб досягнення ефективного виробництва на підприємстві. Він пише про „найкраще задоволення потреб за даних ресурсів та технічних знань" [1, с. 7].

Всесвітньо відомий американський соціолог Даніел Белл вважає, що одним з провідних принципів побудови сучасного суспільства є принцип економізації — „спосіб виділення ресурсів у відповідності з принципами найменших витрат, змінюваності, оптимізації, максимізації і т.ін. [14, с. 16].

Д.Белл поряд з матеріальними ресурсами розглядає також і час як виробничий ресурс. Він вказує : „ У сучасній економіці, яка характеризується ростом достатку, час парадоксальним способом стає дефіцитнішим зі всіх ресурсів. На відміну від решти економічних ресурсів він не може накопичуватись. Кажучи економічною мовою, пропозиція часу обмежена. І подібно будь-якому іншому обмеженому ресурсу він має ціну.

...У суспільствах, де продуктивність праці доволі висока, розподіл часу перетворюється в гостру економічну проблему, і пошук ефективних форм раціонування потрібен для кращого використання часу. Таким чином, принцип простий: коли продуктивність праці стає високою, час відносно дорожчає. Коротше, економічний ріст тягне за собою постійне підвищення дефіциту часу" [14, с. 641].

Отже, критерії ефективності виробничої сфери підприємства призначений для зазначення способу забезпечення постійно зростаючого рівня ефективності. Для характеристики його сутності можна, на наш погляд, застосувати таке формулювання: „Критерій ефективності виробничої діяльності підприємства міститься у досягненні найвищого випуску продукції з певного обсягу

матеріальних і інших ресурсів і за певний час". Можна його розглядати і у зворотному варіанті. Тоді мова буде йти про постійне зменшення витрат ресурсів і часу на випуск одиниці продукції у натуральному чи у вартісному вимірі.

Критерії ефективності виробництва, як спосіб контролю її рівня, постійно знаходиться у полі зору вчених-економістів. Російський соціолог зі світовою популярністю В.Л. Іноземців дійшов такого висновку: „Ріст виробництва обгоняє сьогодні збільшення масштабів споживання енергії і мінеральних ресурсів, і це є важливою характерною рисою суспільства, прогрес якого заснований на використанні новітніх технологічних досягнень" [15, с. 472].

Слід звернути увагу і на наступну точку зору: „ Існуючи фінансові потоки — головний критерій оцінки ефективності роботи підприємства" [16, с. 8]. Насамперед треба зазначити, що критерій ефективності діяльності підприємства може бути тільки один, тому не може бути декількох – головного і другорядних. По-друге, фінансові потоки, тобто економічна інформація сама по собі не може бути ніяким мірилом ефективності виробництва, вона може лише використовуватись для розрахунку показників. Тобто, фінансові потоки на підприємстві як вихідна економічна інформація для розрахунків показників ефективності діяльності підприємства, - от про таку роль фінансових потоків має сенс вести мову.

Починаючи вирішення питання про склад показників ефективності діяльності підприємства поперед усього слід зауважити, що серед показників, які залучаються різними авторами до кіл показників, які вони формують, спостерігається багато показників, що безпосередньо не характеризують рівень ефективності виробничої діяльності підприємства [див. також: 17, с.123—142]. Наприклад, показники рядів часу (темпи росту, приросту), показники часток приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва, за рахунок підвищення продуктивності праці і т. ін.

На наш погляд, треба виділити три види показників, в тій чи іншій мірі пов'язаних з характеристикою ефективності виробництва підприємства: безпосередні, непрямі і аналітичні. Безпосередні показники – це ті показники, котрі призначені суто для характеристики ефективності виробництва. Для цього вони відповідним чином конструюються, виходять з відповідної економічної інформації. Непрямі показники ефективності виробництва — це показники, які своїм прямим призначенням мають інші цілі в економіці підприємства, але в деякій мірі можуть свідчити про рівень ефективності виробництва. До них і відносяться показники рядів часу. Їх прямим призначенням є характеристика динаміки у рядах часу (темпи росту, приросту, абсолютний приріст і т.ін.). Аналітичні показники – це ті показники, які характеризують наслідки досягнення чи зниження рівня ефективності виробничої сфери підприємства (частка приросту продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, відносне вивільнення різних видів капіталу, персоналу і т. ін.).

Отже, більш детальної розробки потребує питання щодо побудови системи безпосередніх показників (далі — „показників") ефективності виробничої сфери підприємства. Загальновизнано, що показники ефективності виробництва розраховуються як відношення ефекту (результату) господарсько-фінансової діяльності підприємства до витрат, які забезпечили одержання результату діяльності підприємства. В залежності від змісту, складу результату і витрат повинна формуватись система показників ефективності і виділятися її види.

Результат виробничої (господарсько-фінансової) діяльності підприємства подвійний: це — продукція і прибуток. Тому система показників ефективності виробничої діяльності повинна бути двійчастою: вона повинна складатись із двох симетричних частин — підсистеми показників продуктивності і підсистеми показників прибутковості виробництва.

Характеристика витрат на виробництво, які ураховуються при визначені ефективності виробництва повинна бути більш широкою, не обмежуватися

тільки виробничими витратами на виготовлення продукції. Треба врахувати все те, що повинно бути відтворено в інтересах збереження функціонування і розвитку підприємства і суспільства. А відтворювати потрібно крім вказаних виробничих витрат також фізичні та психологічні сили працівників підприємства і членів їх сімей.

Зміст кожного з трьох названих об'єктів відтворення відрізняється особливостями поєднань економічних та соціальних елементів. Мається на увазі, що чим більша участь у економічній діяльності підприємства, тим більше у вищевказаному сполученні економічного змісту, чим менше участі у економічному процесі на підприємстві, тим більше соціального змісту. Так, члени сімей працівників підприємства не приймають ніякої участі у виробничому процесі, тому цей об'єкт відтворення у складі системи ефективності підприємства відзначається тільки соціальним змістом, і ефективність підприємства, яка розраховується відносно сукупності членів сімей працівників підприємства, на наш погляд, слід кваліфікувати як соціальну. Працівники підприємства приймають участь у виробничому процесі і в той же час повинні виконувати дії, обов'язки соціального ґатунку (підвищення свого кваліфікаційного та культурного рівня, зайняття спортом і т. ін.). Тому ефективність виробничого процесу підприємства, яка визначається відносно чисельності працівників підприємства, можна вважати соціально-економічною за сутністю. Нарешті, витрати ресурсів повністю відбуваються у виробництві, і їх метою є суто економічне завдання — виготовлення продукції і її збут в подальшому. Тому ефективність виробничої сфери підприємства, що розраховується відносно витрат виробничих ресурсів, слід розглядати повністю економічною. Таким чином, за об'єктивними ознаками слід виділити три види показників ефективності виробничої сфери підприємства, або три види ефективності виробничої сфери підприємства: соціальну, соціально-економічну, економічну. Структура ефективності виробничої діяльності

підприємства у розрізі підсистем і видів може розглядатися у вигляді схеми, представленої на рис. 1.



Рис. 1. Головні елементи системи показників ефективності виробничої діяльності підприємства

На рис. 1 представлено два головних елементи системи показників ефективності виробничої діяльності підприємства: підсистеми показників продуктивності і прибутковості і види ефективності у розрізі кожної з підсистем. Кожна зі складових частин (підсистем) системи показників ефективності виробництва підприємства являє собою утворення системного типу, оскільки пов’язана єдиним показником ефекту: підсистема продуктивності — показником продукції, підсистема прибутковості — показником прибутку. Обидві підсистем, в свою чергу, складають єдину систему показників ефективності виробництва підприємства, оскільки, по-перше, їх показники розраховуються відносно одних і тих же об’єктів, що

повинні відтворюватись за рахунок ефективної діяльності підприємства, по - друге, їх показники групуються за одними і тими же видами ефективності (відповідно продуктивності і прибутковості), виділених за одними і тими ж ознаками (соціальної, соціально-економічної, економічної).

Розпочинаючи визначення конкретного складу показників кожної з підсистем, насамперед слід відзначити, що для кількісної характеристики кожного виду продуктивності і прибутковості необхідно розраховувати не один, а декілька, показників, які виникають за різними об'єктивними обставинами. Так, по-перше, для кожного поняття можна розраховувати не тільки прямий показник, а й зворотний. Тому, наприклад, для кількісної характеристики соціальної продуктивності слід розрахувати прямий показник як відношення обсягу продукції до чисельності жителів, а також і зворотний як відношення чисельності жителів до обсягу продукції. Аналогічно, відносно кожного виду продуктивності і прибутковості необхідно розраховувати як прямі, так і зворотні показники.

По-друге, виникає необхідність розгалуженої підсистеми показників економічної продуктивності і економічної прибутковості внаслідок доволі широкого спектру показників виробничих витрат на підприємстві. На підприємстві згідно з об'єктивним характером виробництва існують витрати капітального характеру і витрати поточного характеру. Витрати капітального характеру, або капітал підприємства. здійснюються одноразово, для обслуговування багатьох виробничих процесів (багатьох кругоборотів коштів), а витрати поточного характеру – для виготовлення продукції у кожному виробничому процесі (для обслуговування одного кругобороту коштів). Поточні витрати знаходять своє відображення у собівартості продукції, а капітальні витрати (капітал) — у тривало діючих ресурсах виробництва. Тому економічна ефективність (продуктивність, прибутковість) розраховується у двох різновидах: як ресурсна ефективність (відносно капіталу підприємства) і як затратна ефективність (відносно поточних витрат). Але як капітал

підприємства, так і відповідно поточні витрати не є однорідними. Капітал підприємства в залежності від особливостей кругообігу поділяється на основний капітал і оборотний. Основний капітал обслуговує безліч кругообігів коштів підприємства (відповідно безліч виробничих процесів, що повторюються), а оборотний капітал — один кругообіг. Вартість основного капіталу переходить на собівартість продукції частинами в кожному кругообігу, а оборотного капіталу — повністю. Третя складова частина авансованого капіталу підприємства — річний фонд заробітної плати. тому і продуктивність, і прибутковість треба розраховувати у складі чотирьох показників: одного узагальнюючого і трьох часткових (відносно основного капіталу, оборотного капіталу і річного фонду заробітної плати).

У поточних витратах основний капітал відображається у формі амортизаційних відрахувань, оборотний капітал — у формі матеріальних витрат, фонд заробітної плати — у формі витраченої заробітної плати та соціальних виплат. Тому затратні показники ефективності виробництва також треба розрахувати у складі узагальнюючого показника і трьох часткових (відносно амортизаційних відрахувань, матеріальних витрат, заробітної плати і соціальних виплат). І ресурсні показники, і затратні треба розраховувати як у формі прямих, так і зворотних. Структура і склад системи показників прибутковості виробництва підприємства представлена на рис. 2.

Аналогічний вигляд має структура показників продуктивності виробництва. Різниця лише в тому, що в цьому випадку показники розраховуються виходячи з продукції як показника ефекту.

Склад показників прибутковості виробництва підприємства наведено у табл. 1.

Отже дані табл. 1 наочно показують, що прямі показники прибутковості виробництва підприємства розраховуються стандартно: в усіх випадках у чисельнику застосовується один і той же показник — прибуток за певний

відрізок часу. Зворотні ж показники стандартні у розрахунку у протилежному: один і той же показник застосовується у знаменнику розрахункової формули, і це той показник, що застосовувався у чисельнику формул прямих показників прибутковості виробничої діяльності підприємства (тобто прибуток).

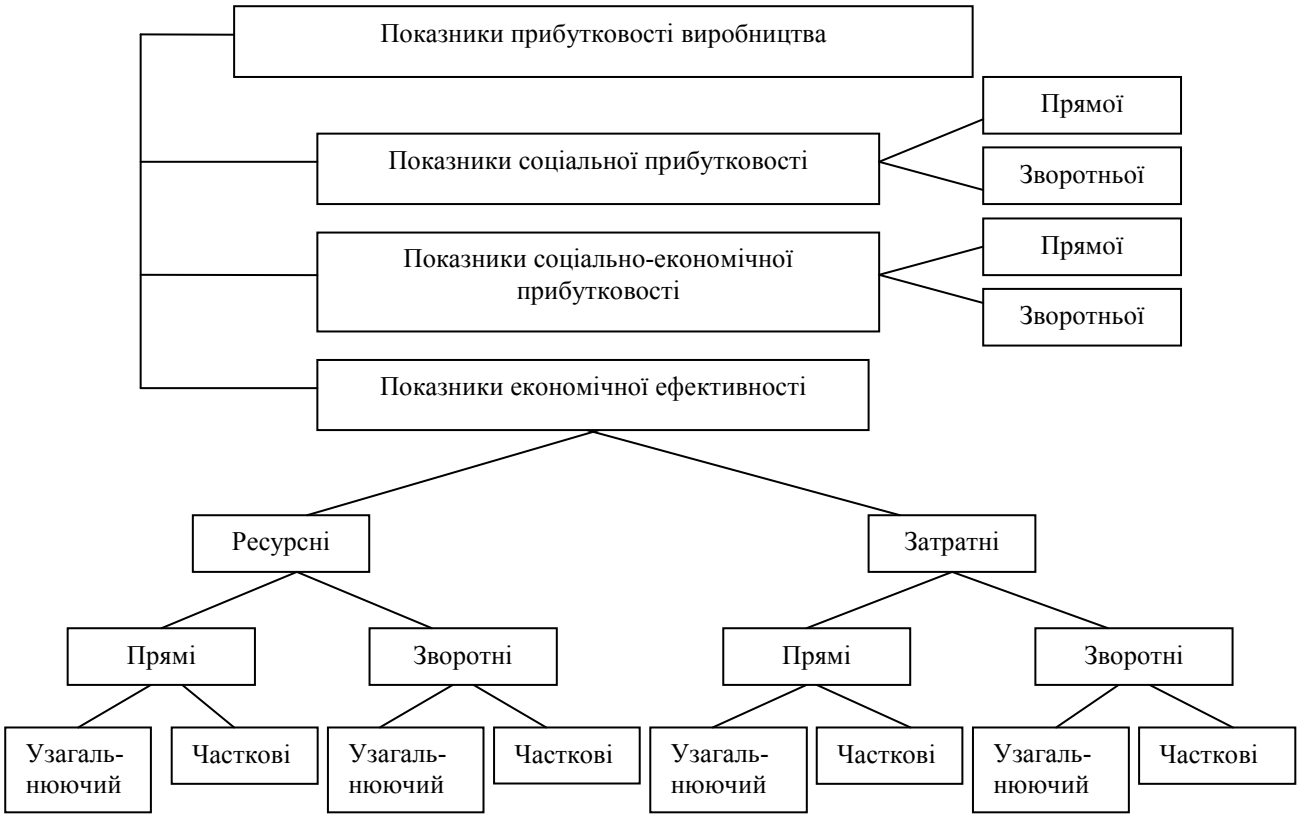


Рис. 2. Структура системи показників прибутковості виробництва

Таблиця 1.

Склад показників прибутковості виробництва підприємства

	Види прибутковості	Склад показників	
		Прямі	Зворотні
1	2	3	4
1.	Соціальна прибутковість	Прибутковість на душу населення (прибутковість 1 жителя, прибуток на душу населення, соціальна прибутковість)	Число жителів на 1 грн. (1 тис. грн.) прибутку жителеємність прибутку)

Продовження табл. 2.

1	2	3	4
2.	Соціально-економічна прибутковість	Прибуток на 1 працівника (прибутковість 1 працівника, соціально-економічна прибутковість)	Число працівників на 1 грн. (1 тис. грн.) прибутку (трудоємність прибутку)
3. 3.1.	Економічна прибутковість Ресурсна узагальнююча прибутковість	Ресурсоприбутковість (ресурсорентабельність, загальна капіталоприбутковість, загальна капіталорентабельність)	Ресурсоємність прибутку (капіталоємність прибутку)
3.2.	Ресурсна часткова прибутковість - основного капіталу	Прибутковість основного капіталу (рентабельність основного капіталу)	Капіталоємність прибутку за основним капіталом
	- оборотного капіталу	Прибутковість оборотного капіталу (рентабельність оборотного капіталу)	Капіталоємність прибутку за оборотним капіталом
	- фонду заробітної плати	Прибутковість фонду заробітної плати (рентабельність фонду заробітної плати)	Капіталоємність прибутку за фондом заробітної плати
3.3.	Затратна узагальнююча прибутковість	Загальна прибутковість поточних витрат (рентабельність продукції (собівартості), затраторентабельність)	Затратоємність прибутку
3.4.	Затратна часткова прибутковість - затрат основного капіталу	Амморторентабельність (рентабельність (прибутковість) амортвідрахувань, рентабельність (прибутковість) затрат основного капіталу)	Амортоємність прибутку

Продовження табл. 2.

1	2	3	4
	- затрат оборотного капіталу	Матеріалорентабельність (рентабельність матеріальних затрат, рентабельність (прибутковість) затрат оборотного капіталу)	Матеріалоємність прибутку
	- затрат заробітної плати	Зарплаторентабельність (рентабельність (прибутковість) затрат заробітної плати)	Зарплатоємність прибутку

Таким чином, прямий показник соціальної прибутковості є відношення річного прибутку до середньорічної чисельності жителів, пов'язаних з працівниками підприємства. Прямий показник соціально - економічної прибутковості — відношення річного прибутку до середньорічної чисельності працівників підприємства. Прямий узагальнюючий показник ресурсної прибутковості — відношення річного прибутку до середньорічної величини капіталу підприємства. Прямий показник прибутковості основного капіталу — відношення річного прибутку до середньорічного обсягу основного капіталу. Прямий показник прибутковості оборотного капіталу – відношення річного прибутку до середньорічної величини оборотного капіталу. Прямий показник прибутковості річного фонду оплати праці — відношення річного прибутку до річної суми фонду оплати праці. Прямий узагальнюючий показник затратної прибутковості — відношення річного прибутку до річної суми поточних витрат (собівартості річного випуску продукції). Прямий показник прибутковості затрат основного капіталу — відношення річного прибутку до суми амортизаційних відрахувань у складі собівартості річного випуску продукції. Прямий показник прибутковості витрат оборотного капіталу — відношення річного прибутку до суми матеріальних затрат у складі собівартості річного випуску продукції. Прямий показник прибутковості затрат на оплату праці — відношення річного прибутку до суми витрат на оплату праці та на соціальні

виплати у складі собівартості річного випуску продукції. Зворотні показники до всіх вище названих прямих показників прибутковості розраховуються як відношення знаменників цих показників до їх чисельнику, який у всіх випадках є одною і той же величиною (показником) — річним обсягом прибутку.

Склад показників продуктивності виробничої діяльності підприємства наведено у табл. 2.

Таблиця 2.

Склад показників продуктивності виробництва підприємства

	Види продуктивності	Склад показників	
		Прямі	Зворотні
1	2	3	4
1.	Соціальна продуктивність	Продуктивність 1 жителя (середньо душова продуктивність, випуск продукції на душу населення)	Число жителів на 1 грн. (1 тис. грн.) продукції (жителеємність продукції)
2.	Соціально економічна-продуктивність	Продукція на 1 працівника (продуктивність 1 працівника, продуктивність праці, соціально-економічна продуктивність)	Число працівників на 1 грн. (1 тис. грн) продукції (трудоємність продукції)
3.	Економічна продуктивність 3.1. Ресурсна узагальнююча продуктивність	Ресурсопродуктивність (продуктивність загального капіталу підприємства)	Ресурсоємність продукції (капіталоємність продукції)
3.2.	Ресурсна часткова продуктивність - основного капіталу	Продуктивність основного капіталу (віддача основного капіталу)	Капіталоємність продукції за основним капіталом
	- оборотного капіталу	Продуктивність оборотного капіталу (віддача оборотного капіталу)	Капіталоємність продукції за оборотним капіталом
	- фонду заробітної плати	Продуктивність фонду заробітної плати (віддача фонду заробітної плати)	Капіталоємність продукції за фондом заробітної плати

Продовження табл. 2.

1	2	3	4
3.3.	Затратна узагальнююча продуктивність	Загальна продуктивність поточних затрат (собівартості) (затратна продуктивність)	Затратоємність продукції, затрати на 1 грн. товарної продукції
3.4.	Затратна часткова продуктивність		
	- затрат основного капіталу	Продуктивність амортизаційних відрахувань (продуктивність затрат основного капіталу)	Амортоємність продукції
	- затрат оборотного капіталу	Продуктивність матеріальних затрат (продуктивність оборотного капіталу)	Матеріалоємність продукції
	- затрат заробітної плати	Продуктивність затрат заробітної плати	Зарплатоємність продукції

Як можна бачити з даних наведених таблиць, кожний показник включається в загальне коло показників в кожній підсистемі (і прибутковості, і продуктивності) з такою ж обґрунтованістю і природністю, як кожний елемент у таблицю Мендєлєєва.

Слід підкреслити, що кожний з безпосередніх показників ефективності виробничої діяльності підприємства (і прибутковості, і продуктивності) об’єктивно розгалужується на широку сукупність деталізуючи показників. Наприклад, показник матеріаловіддачі може деталізуватись показниками енерговіддачи, оборотності оборотного капіталу або оборотних коштів і т. ін. А показник матеріалоємності може деталізуватись показником енергоємності, металоємності і т.ін. У якості деталізую чого показника продуктивності основного капіталу може виступати показник продуктивності основних виробничих фондів (фондовіддача) як складової основного капіталу . Відповідно показник фондоємності постає деталізуючим до показника капіталоємності продукції за основним капіталом. Таких прикладів може бути

дуже багато. Мабуть деталізуючих показників можна нарахувати у десятки разів більше, ніж безпосередніх показників, які входять до підсистем прибутковості та продуктивності виробничої діяльності підприємства, представлених у табл. 1 і 2.

І останнє положення: на нашу думку, запропоновану систему показників ефективності виробничої діяльності підприємства можна повністю використати для побудови системи показників ефективності виробництва відносно усіх рівнів народного господарства.

Література

1. Алле М. «Условия эффективности в экономике» Пер.с франц. Л.Б. Азимова, А.В. Белянина, И.А. Егорова, Н.М. Калмыковой. – М.: Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998.- 304 с.

2. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія: Підручник для студентів вузів. – К.: Ельга, Ніка-центр, 2002.- 527 с.

3. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Видавництво Соломії Павличко „Основи”, 2001.-517 с.

4. Теория фирмы / Под ред. В.М.Гальперина – СПб.: Экономическая школа, 1995. («Вехи экономической мысли»; Вып. 2). – 534 с.

5. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б.Лисовика и В.Лукашевича. – СПб., 1992.- 496 с.

6. Бурда М., Виплом Ч. Макроэкономика: Учебник - 2-е изд. / Пер. с англ. Г.В. Борисова, И.В. Розмаинского, А.А. Фофонова, К.А. Холодилина. Под. ред. канд. экон. наук В.В. Лукашевича, К.А. Холодилина. – СПб.: Судостроение: 1998. – 544 с.

7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 704 с.

8. Мельник Л.Г., Каринцева Л.И. Экономика предприятия. Конспект лекций: Учебное пособие. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 400с.

9. Зайцев Н.А. Экономика организации. – М.: «Экзамен», 2000.- 768 с.

10. Економіка підприємста: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

11. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін. Економіка підприємства: Підручник / За загальною редакцією Й.М. Петровича. – Львів, „Новий Світ – 2000”, 2004. – 680 с.

12. Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 57000 слов/ Под ред. чл. – корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – 20 –е изд., стереотип. М.: Рус. яз., 1988. – 750 с.

13. Воронин А. Определение показателей экономической эффективности производства на основе модификации ресурсного подхода // Экономика Украины. – 2007. - №10. – С. 29-37.

14. Белл Даниел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Перевод с англ. М.: Academia, 1999. – 956 с.

15. Иноземцев В.П. За пределами экономического общества: Научное издание. – М.: Academia – Наука, 1998. – 640 с.

16. Зозулев А., Нестерова Ю. Бренд как нематериальный актив в постиндустриальном обществе // Экономика Украины. – 2008. - №3. - С. 4-11.

17. Осипов В.І. Економіка підприємства. Підручник. – Одеса, Маяк, 2005. – 724 с.

1.2. ОБГРУНТОВАНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ — ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

Найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах, — це проблема його виживання й забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні й реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства. Стратегія розвитку підприємства є об'єктивною засадою для обґрунтування таких напрямків діяльності підприємства, як розподіл обмежених ресурсів, вибір ринків для функціонування та ведення к онкурентної боротьби.

На даний момент ділове середовище характеризується підвищенням складності, мінливості та невизначеності через впровадження новітніх інформаційних технологій, індивідуалізацію та динамізм поведінки споживачів, посилення міжнародної конкуренції, підвищення вимог до якості товарів, що підтверджує актуальність і необхідність просування в практику аграрних підприємств, ідей та технологій формування стратегії розвитку.

Добре розроблена стратегія є засадою підвищення конкурентоспроможності підприємства, сильної конкурентної позиції та формування такої організації, яка за допомогою удосконалення структури управління і підвищення організаційної культури могла б успішно працювати у жорстких ринкових умовах.

Поняття «стратегія» давно завоювало популярність, і сучасні менеджери оперують ним досить вільно. Впродовж двох останніх десятиліть тема стратегії

розвитку широко розробляється в наукових дослідженнях та використовується в практичній діяльності всіх форм господарювання.

Існує досить велика кількість підходів до визначення поняття стратегії:

- стратегія стосується як організації, так і її оточення. Основне припущення полягає в тому, що в стратегічному сенсі організація та її оточення неподільні. Організація використовує стратегію, щоб з її допомогою справлятися з мінливим зовнішнім середовищем.

- стратегія не буває простою. Внаслідок змін організації, що відбуваються, постійно доводиться мати справу з новими комбінаціями умов, тому зміст стратегії не може бути ні структурованим, ні програмованим, ні шаблонним, ні таким, що повторюється.

- стратегія включає вивчення як дій, що відбуваються (тобто зміст стратегії), так і методів прийняття рішень щодо цих дій та їх здійснення.

- стратегії існують на різних рівнях. Існують корпоративні, ділові та функціональні стратегії.

Для того, щоб детальніше дослідити сутність стратегії зупинимося докладніше на системі стратегій, її ієрархічній структурі.

Система стратегій підприємства включає певні рівні прийняття стратегічних рішень:

1. Загальний або корпоративний, якому відповідає корпоративна або базова стратегія;
2. Діловий або конкурентний, якому відповідають конкурентні стратегії;
3. Функціональний, якому відповідають функціональні стратегії;
4. Операційний, якому відповідають поточні стратегії.

Корпоративна стратегія характеризує принцип приняття рішень, які визначають і розкривають основні цілі і задачі підприємства, задають його основну політику й плани реалізації поставлених цілей, визначають сферу бізнесу, в якій зосереджена основна діяльність компанії, тип економічної і людської організації, якої дотримується або до якої прагне дана компанія.

Стратегічний підхід істотним чином впливає на діяльність компанії, визначає основний образ або характер компанії, її обличчя, індивідуальність, а також позицію в галузі й на ринку. Від стратегічного підходу, в решті решт, залежить вибір найближчих і подальших цілей, вибір відповідних ділових і функціональних стратегій, розмір і характер інвестицій, форми використання наявних ресурсів.

Все розмаїття корпоративних стратегій зводиться до трьох основних типів: стратегія зростання, стратегія стабілізації та стратегія ліквідації.

Стратегія зростання в умовах сьогодення поділяється на стратегію інтегрованого та концентрованого зростання.

Стратегія інтегрованого зростання передбачає кількісне збільшення підприємства та здійснюється у формі вертикального та горизонтального зростання, що відбувається у вигляді боротьби за збільшення або збереження власної ринкової частки (за рахунок поглинання конкурентів або вступу в стратегічний альянс з ними), у тому числі і на суміжних ринках.

Стратегії концентрованого зростання характерне щорічне суттєве перевищення рівня розвитку підприємства над рівнем минулого року, що зумовлено якісними перетвореннями всередині підприємства, які визначаються більш високим науково-технічним рівнем виробництва, використанням новітніх технологій, сучасних систем планування, організації та управління виробничою діяльністю. Ця стратегія спрямована на зростання потенціалу підприємства шляхом розширення та оптимізації асортименту товарів, активну маркетингову політику, концентрацію усіх ресурсів на просування товарів, які мають найбільші конкурентні переваги.

Стратегія стабілізації або обмеженого зростання зосереджена на підтримці існуючих напрямків діяльності підприємства та характеризує встановлення цілей від досягнутого. Вона притаманна зрілим галузям економіки, підприємствам, що оперують на стабільному ринку з низьким потенціалом зростання, з відносно постійною технологією, коли підприємства в

основному задоволено своєю позицією. Ця стратегія спрямована на покращення фінансових показників та конкурентоспроможності виробленої продукції.

Стратегія скорочення розробляється в разі неефективної діяльності підприємства за окремими напрямками бізнесу або в цілому для відмови від таких виробництв та закриття збиткових напрямків.

Ділові або конкурентні стратегії визначають спосіб досягнення конкурентних переваг на обраному товарному ринку та втілюються в бізнес планах. У цих стратегіях розглядаються перспективи з розробки нових продуктів і відмови від існуючих неперспективних товарів, розкривається виробнича, цінова, рекламна, збутова політика на певному товарному ринку або сегменті ринку.

Функціональні стратегії конкретизують дії відділів і служб на рівні виробничих підрозділів підприємства. Кожна функціональна структура (виробництво, маркетинг, фінанси, НДДКР, персонал) планують свій спосіб досягнення корпоративної та ділової стратегії (а значить місії і цілей організації). Наприклад, функціональна стратегія у сфері виробництва може концентруватися на виробленні продукції без браку, зниженні сировинних втрат, скороченні частоти переналагоджування устаткування на різні асортиментні різновиди продукції.

Для формулювання узагальненого визначення терміну «економічна стратегія», необхідно систематизувати основні існуючі підходи до визначення даного терміну й визначити який з них найбільше відповідає нашому уявленню про стратегію. Можна виділити наступну систему підходів:

- Раціональний підхід, що передбачає здійснення формальних процедур розробки й реалізації стратегії за заздалегіть визначеною схемою, а також її обов'язкове документальне оформлення (І. Ансофф, А. Чандлер, К. Ендрюс, А. Томпсон, А. Стрікленд, Р. Мінцберг) [1; 2; 3; 4; 5].

- Адаптивний підхід, який передбачає контрольовану адаптацію до умов зовнішнього середовища і не виключає свідомого впливу на елементи даного середовища (Д. Кліланд, В. Кінг) [6].

- Культурологічний підхід, який передбачає надання стратегічного характеру загальнокорпоративній системі цінностей (Т. Нагао, Р. Сибакава) [2].

- Інституційний підхід передбачає формування стратегії у вигляді суб'єктивного бачення перспектив розвитку керівником або вищим керівництвом компанії (Ч. Стаббард) [4].

- Коаліційний підхід, який передбачає розробку стратегії шляхом узгодженості інтересів членів організації і їх груп (Р. Саймон, Дж. Марч, Р.Сайерт) [7].

- Реактивний підхід, який передбачає ототожнення стратегії з реагуванням на поточні зміни в зовнішньому середовищі (С. Ліндблом, Д.Брайбрут) [7].

Виходячи з різних підходів для визначення стратегії, можна дати визначення терміну «економічна стратегія».

Економічна стратегія підприємства — це модель прийняття рішень різного роду формувань на довгостроковий період з оптимального розподілу й використання ресурсів. Це еталон, до якого прямує підприємство, спираючись у своїй діяльності на потреби споживачів, адекватно та швидко реагуючи на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що дозволяє досягти синергії між різними напрямами діяльності та довготривалих конкурентних переваг на цільових ринках. Вона формулює мету й методи її досягнення так, щоб надати підприємству конкретний напрям його розвитку [9]. Саме це було поставлене до мети при розробці стратегії розвитку сучасних підприємств та підвищення рівня ефективності їх функціонування з огляду на максимізацію їхнього прибутку при мінімізації витрат.

Формування стратегії підприємства має особливості відносно:

- галузевої приналежності;

- розмірів підприємства;
- типу виробництва;
- характерних рис виробничого процесу;
- рівня кваліфікації персоналу тощо.

Змінюються умови ведення бізнесу — змінюється й система управління підприємством. За останні роки вона зазнала суттєвих змін. Перед фірмами постає завдання по-новому вирішувати питання досягнення цілей, по-новому підходити до можливості виживання в конкурентній боротьбі. Тому поняття стратегічного управління набуває нового сенсу, іноді зовсім протилежного тому, що вкладалося в нього раніше.

В умовах сьогодення зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі, дуже ускладнюють завдання своєчасної адаптації до них, і центром стратегічного управління фірмою стає вибір її поведінки в поточний момент, але це повинно розглядатися і як початок майбутнього.

Тобто стратегічне управління фірмою повинне не тільки давати відповідь на зміни, адаптуватися до них, але й забезпечити можливість подальшої успішної реакції з метою розвитку бізнесу.

Сутність формування стратегії полягає в тому, що воно в кожний момент фіксує те, що фірма повинна робити сьогодні, щоб досягти її майбутньої мети. Програма дій починається не з аналізу внутрішніх можливостей фірми та її ресурсів, а з аналізу тих змін які мають місце у зовнішньому середовищі, щоб дати їм опір, адаптуватися до них та використати для цього свої внутрішні можливості. Темпи змін, які відбуваються, потребують прогнозування майбутніх проблем і можливостей, для того, щоб створити сприятливі умови для розвитку підприємства.

Планування діяльності підприємства спроможне лише показати кількість продукту, що виробляється, розрахувати витрати на виробництво, але воно не спроможне показати кількість продукту, який буде реалізовано, та його ціну. Це може визначити тільки ринок.

Стратегічний стан економіки підприємства характеризується низьким технічним рівнем виробництва, низькою ефективністю його використання, незадовільною структурою виробництва, великими витратами. Це свідчить про те, що розвиток підприємства залежить від радикального оновлення основного капіталу формування ефективної організації виробництва на основі активізації інвестиційного діяльності.

Необхідність змін та їх прогнозування знаходять відображення у сформованій стратегії розвитку підприємства. Тобто зміни визначають напрямок розвитку підприємства.

Розвиток підприємства може відбуватися, якщо:

- керівництво знає програму, схвально ставиться до неї і виконує її;
- розвиток базується на планування і стосується саме цього підприємства з урахуванням його особливостей;
- розвиток базується на діловій інформації, ділових знаннях і досвіді;
- у програмі розвитку співвідносяться цілі та зміни.

Виконання стратегії спрямоване на розподіл ресурсів, встановлення відповідності між обраною стратегією і внутрішніми можливостями для її здійснення; відповідність стратегії підходу до управління підприємством. Саме тому зміни, які відбуваються в процесі виконання стратегії, мають назву стратегічних змін. Стратегічні зміни необхідні для реалізації сформованої стратегії. Залежно від обраної стратегії, зміни можуть бути глобальними, а можуть бути ситуації, коли вони не потрібні. Це дає можливість виділити 5 типів змін:

- перебудова підприємства (фундаментальна зміна підприємства, а саме місії, організаційної структури та культури);
- радикальне перетворення (злиття з аналогічним підприємством);
- помірне перетворення (вихід з новим продуктом на ринок);
- звичайні зміни (маркетингові перетворення з метою підтримки зацікавленості в продукті), і зміни неістотні;

- незмінне функціонування (підприємство реалізує одну й ту ж стратегію).

Стратегічні зміни стосуються всіх сторін діяльності підприємства, але можна виділити два зрізи підприємства: організаційну структуру і організаційну культуру. Організаційна структура є каркасом організації і встановлює формальні зв'язки між сторонами діяльності підприємства, а організаційна культура є "душею" організації, що встановлює незримі важелі, які спрямовують дії організації.

Будь-які зміни підсилюють невизначеність у функціонуванні підприємств. У процесі перетворень, які здійснює кожна організація, посилюється роль психологічної складової процесу управління. Опір змінам проявляється у відстрочках дій, підвищенні витрат часу, грошей, у намаганні "втопити " заходи пов'язані з перетворенням системи, у поточних планах.

Визначається:

- індивідуальний опір (окремих осіб) причинами якого є егоїстичний інтерес, неправильне розуміння, низький рівень готовності до них;
- груповий опір (реакція на зміни групи й коаліції зі своїми власними політичними інтересами);
- опір систем (конфлікт, який стримує стратегічну активність, зриви, зростання витрат, стратегічна некомпетентність).

Стратегічні плани повинні бути розроблені таким чином, щоб не тільки залишатися цілісними протягом тривалого періоду, але й бути достатньо гнучкими, щоб при необхідності можна було здійснювати їх модифікацію, залежно від змін ділової, економічної та соціальних обставин, що робить цю модифікацію неминучою.

Використання стратегічного планування створює важливі переваги у функціонуванні підприємства:

- готує підприємства до змін у зовнішньому середовищі;

- пов’язує ресурси підприємства зі змінами у внутрішньому середовищі;
- роз’яснює проблеми, що виникають;
- координує роботу різних структурних підрозділів;
- підвищує контроль зі діяльністю підприємства.

Стратегічне планування — це безперервний творчий процес.

Моделі, які використовуються у стратегічному плануванні:

1) модель, яка базується на “стратегічних перлинах”. Вона характеризує поле стратегічних рішень, які повинні бути прийняті для того, щоб перетворити поточні тенденції в тому напрямку, який допоможе досягнути поставленої мети.

2) Модель, яка базується на ринкових перевагах. Основна увага приділяється заходам, що забезпечують довгостроковий розвиток підприємств з використанням SWOT — аналізу.

3) Модель, що орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності фірми. Вона базується на певних ключових факторах в успіху та розробці відповідних заходів їх реалізації.

Зміст стратегічного плану має індикативний характер. Він може змінюватися та бути уточненим (розширюватися, поглиблюватися) залежно від галузі, виду підприємства, рівня планування, базової стратегії та інш.

У структурі стратегічного плану мають бути відображені розділи, які стосуються місії підприємства, стратегії продукції (випуск нової якісної продукції, зняття продукції з виробництва, рентабельність продукції), конкурентної стратегії (інтенсивність конкуренції, рівень диференціації продукції, заходи щодо використання переваг, заходи щодо реалізації можливостей тощо), ресурсної стратегії (прогноз зміни цін на ресурси, ефективність використання ресурсів, матеріаломісткість), фінансової стратегії (збільшення внутрішньої вартості капіталу, скорочення зовнішніх джерел фінансування, удосконалення структури капіталу фірми).

Поряд зі стратегічними змінами й створенням в організації необхідного клімату, важливим завданням, яке необхідно вирішувати, є формування і мобілізація ресурсів організації для здійснення обраної стратегії.

Значення та вплив ресурсів на ефективність роботи підприємства визначаються роллю, яку відіграє той чи інший ресурс для досягнення цілей підприємства. Досягнення визначених цілей може бути здобуте лише за рахунок ефективного розподілу ресурсів підприємства між окремими сферами його діяльності.

Розробка ресурсних стратегій необхідна для визначення потреб підприємства в ресурсах усіх необхідних видів, можливостей їх використання шляхом збалансування обсягів, терміну їх постачання з динамікою використання, формування прогресивних норм витрат ресурсів, ефективної реалізації головної стратегії підприємства.

Ресурсні стратегії — це забезпечуючі стратегії, які визначають форми й методи постачання, створення запасів, систему розподілу й поповнення ресурсами. Формування ресурсних стратегій залежить від галузевої належності підприємства, характеру виробництва, рівня управління. Однак, незалежно від особливостей, для забезпечення його функціонування потрібні матеріально-сировинні ресурси. Мета будь-якої ресурсної стратегії полягає в тому, щоб врахувати всі вимоги продуктових і функціональних стратегій та забезпечити підприємство необхідними сировиною, матеріалами, кадрами, фінансами, інформацією. При формуванні стратегії необхідно визначити можливості ресурсного забезпечення, спрогнозувати потреби у різних видах ресурсів, виявити можливості постачальників сировини, збалансувати потреби й можливості. Дуже актуальним питанням сьогодення є розробка заходів щодо їх економії, насамперед, економії енергетичних та імпортних ресурсів. Економічне ставлення до джерел постачання сировини, врахування реальних потреб у них — це крок до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Формування стратегії розвитку підприємства та інших стратегій не в змозі досягнути головної мети без забезпечення технікою так технологією. Існує тісний зв'язок між забезпеченням технікою та виробничими стратегіями. Підприємство повинне реагувати на новинки та усі інші значущі зміни на ринку технології. Наявність прогресивної техніки та її ефективне використання нададуть підприємству конкурентні переваги. Підприємства, які використовують технічно відстале обладнання, обмежені у подальшому розвитку.

Забезпечення функціонування будь-якого підприємства не може здійснюватися без залучення персоналу з певними характеристиками. В умовах сьогодення людський фактор набуває все більшого значення. Це потребує нових підходів до управління трудовими ресурсами. У виробничому потенціалі трудові ресурси є найбільш активним фактором, який дає змогу адаптуватися до змін і розвиватися. Будь-які зміни на підприємстві зумовлюють зміни вимог до персоналу, вивчення потреб та можливостей їх задоволення. Для досягнення бізнес-успіху та перемоги у конкурентній боротьбі підприємство має використовувати високоякісний персонал.

Підприємство очікує від людини, що вона виявить себе як : спеціаліст, що сприяє успішному функціонуванню та розвитку підприємства; людина, що володіє певними особистими та моральними якостями; людина, яка здатна захищати свої інтереси. Стратегія відносно персоналу передбачає добір, зменшення, навчання, просування, перекваліфікацію тощо.

Фінансові ресурси займають центральне місце бо пов'язують інші ресурси. Фінансові стратегії повинні дуже обґрунтовано розроблятися. Вони не рідко вступають у протиріччя із загальними стратегіями, бо їх реалізація потребує додаткових інвестицій. Обсяги фінансових ресурсів та джерела їх формування є заставою для виконання всіх елементів стратегії. Формування фінансових ресурсів може здійснюватися за рахунок власних (прибуток, амортизація, випуск акцій) і позичкових джерел (кредити, застави, векселя).

Не менш важливими для виконання стратегії є інформаційні ресурси. Це специфічні ресурси, які необхідні для формування будь якої стратегії все більше місця в діяльності людей займають інформаційні технології, які використовуються для зменшення частки живої праці, вони стають необхідним елементом у формуванні доданої вартості продукції. Інформація дає можливість використовувати передовий досвід функціонування підприємства, здійснювати економію ресурсів, підвищувати конкурентоспроможність.

На сьогодні відсутні комплексні дослідження у сфері обґрунтування економічної стратегії підприємств конкретних галузей, і перш за все, тих, де ринкові перетворення здійснюються найдинамічніше. До них належать підприємства харчової промисловості, які забезпечують найбільш швидкий обіг капіталу, і, отже, характеризуються високим рівнем інвестиційної привабливості. Проте, позитивні тенденції розвитку є нестійкими, що обумовлює необхідність розробки адекватної економічної стратегії, реалізація якої дозволила б їх закріпити.

Харчова індустрія була і залишається стратегічною галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу. Виходячи з істотного значення галузі в економічному і соціальному зростанні суспільства, її відтворення та прискорений розвиток є важливою передумовою подолання кризових явищ і забезпечення стійкого економічного розвитку.

Для кожної країни однією з життєво важливих проблем є проблема задоволення населення необхідними продуктами харчування. Від того, наскільки вирішена ця проблема залежить рівень забезпеченості продовольчої безпеки країни, яка є важливою складовою національної безпеки. Сутність продовольчої проблеми полягає в безумовній необхідності забезпечення раціонального рівня харчування всього населення країни. Раціональний рівень харчування означає споживання продуктів харчування згідно з медично рекомендованою нормою.

Динаміка споживання основних продуктів харчування в розрахунку на 1 людину наведена в табл. 1 [11].

Таблиця 1.

Динаміка споживання основних продуктів харчування на 1 людину в Україні (кг/рік)

Продукти харчування	Норми спожи-вання		Фактичне споживання							
			1990		2002		2005		2006	
	Раціональні	Мінімальні	Абсолютний рівень	% до норми	Абсолютний рівень	% до норми	Абсолютний рівень	% до норми	Абсолютний рівень	% до норми
М'ясо і м’ясопродукти	81	52	68	84,0	33	40,7	35	43,2	38	46,9
Молоко і молокопродукти	380	341	373	98,2	199	52,4	226	59,5	226	59,5
Яйця, шт.	290	231	272	93,8	166	57,2	214	73,8	220	75,9
Риба і рибопродукти	20	12	17,5	87,5	8,4	42,0	12	60,0	12	60,0
Цукор	38	32	50	131,6	37	97,4	36	94,7	38	100,0
Рослинна олія	13	8	11,6	89,2	9,4	72,3	11,3	86,9	13	100,0
Картопля	124	96	131	105,6	135	108,9	138	111,3	140	112,9
Овочі і баштанні культури	161	105	103	64,0	102	63,4	114	70,8	115	71,4
Хлібопродукти	101	94	141	139,6	125	123,8	125	123,8	125	123,8
Фрукти і ягоди	90	68	47	52,2	29	32,2	33	36,7	31	34,4

У 2006 році, порівняно з 1990-м роком і з нормами, споживання головних продуктів становило не більше ніж 50 – 70 %. Особливо низький рівень споживання м’яса та м’ясопродуктів – 46,9 % та молока і молочної продукції – 59,5% до норм.

Це відібражає рівень розвитку тваринницької галузі України.

До початку економічної кризи дев’яностих років рівень задоволення потреб. Передусім, з калорійності харчування Україна не поступалася розвинутим країнам світу. Однак, зі споживання м’яса, молока, овочів та фруктів ще не було досягнуто раціональної норми споживання. Рівень

споживання цих продуктів був значно нижчим, ніж у більшості європейських та інших країн.

Сучасний рівень споживання значно відстає від рекомендованих раціональних норм за енергетичною цінностю і структурою раціону. Якщо в 1990 році енергетична цінність середньодобового раціону нашого співвітчизника складала 3957 ккал, то до 2006 року вона знизилась до 2560 ккал, що навіть нижче мінімальної норми споживання. за цей період середньодобове споживання протеїну зменшилось від 106 г до 75г, жирів – від 124 г до 71 г. [11]

Погіршення умов забезпечення населення необхідними продуктами харчування пояснюється як спадом загального обсягу виробництва продуктів харчування, так і зубожінням населення. Платоспроможний попит залежить від цін на продукцію та рівня доходу, що отримує покупець на споживання. Рівень пропозиції, в свою чергу, залежить від загального обсягу власного виробництва продовольчих товарів, який визначається як рівнем розвитку харчової і переробної промисловості, так і рівнем розвитку сільського господарства.

Останні роки при збільшенні кількості підприємств харчової промисловості, вони не досягли того обсягу виробництва, який був до періоду реформування економіки. Ця тенденція має місце як по Україні в цілому, так і по Одеській області. В Україні обсяг виробництва продукції харчової промисловості до рівня 1990 року становив у 1995 році – 47%, у 2000 році – 52,2%, у 2006 році – 58,3%. Така тенденція та рівень обсягу виробництва, досягнутий у 2006 році порівно з 1990р., характеризує погіршення стану цієї галузі [11].

В Україні проблема виробництва молочних продуктів вирішується надзвичайно погано. Так, на початку 90-х років в Україні в усіх категоріях господарств вироблялось 24,5 млн. тон молока, 75 – 80% з якого перероблялось на українських, вітчизняних молокопереробних підприємствах. Майже вся ця продукція споживалась населенням України, і споживання молока та молочних

продуктів на душу населення на той час складало 373 кг. Це, по суті, є науково обґрунтованою нормою споживання. В 2006 році в Україні всіма категоріями господарств вироблено лише 13,3 млн. тон молока, або 54,3 % від того, що вироблялось у 1990 році. Виробництво молока зменшилось на 11,2 млн. тон, а споживання на душу населення склало близько 250 кг. Фактично, в Україні в 2006 році було спожито молока і молочних продуктів тільки на 2/3 від науково обґрунтованої норми [11].

Динаміка основних показників, що характеризують стан галузі в 1990 – 2006 рр. наведена в табл. 2 [11].

Як видно з таблиці протягом 1990 – 2006 рр. відбулося скорочення виробництва молочної продукції на 44,1%. Відповідно обсяг споживання молока і молочної продукції на душу населення скоротився на 44% порівняно з показником 1990р.

Таблиця 2.

Виробництво та споживання молока та молочної продукції в Україні

Роки	Валова продукція		Споживання на душу населення	
	Млн. т.	% до 1990 р.	Кг.	% до 1990 р.
1990	24,5	100,0	373,2	100,0
1995	17,3	70,6	243,5	65,2
1996	15,8	64,5	230,2	61,6
1997	13,7	55,9	210,4	56,4
1998	13,7	55,9	213,0	57,1
1999	13,4	54,7	209,9	56,2
2000	12,6	51,4	198,0	53,0
2001	13,4	54,7	205,0	54,9
2002	14,1	57,6	207,3	55,5
2003	13,7	55,9	206,5	55,3
2004	13,7	55,9	206,7	55,4
2005	13,7	55,9	206,6	55,2
2006	13,3	55,9	209,0	56,0

Виробництво та споживання молока та молочної продукції напряму залежить від чисельності поголів'я корів та їх продуктивності. Тенденція динаміки цих показників в Україні наведена в табл. 3 [11].

Таблиця 3.

Поголів'я та продуктивність корів (усі категорії господарств України)

Роки	Поголів'я		Середній річний надій	
	Тис. голів (на кінець року)	У % до 1990р.	Кг.	У % до 1990р
1	2	3	4	5
1990	8378	100,0	2863	100,0
1991	8263	98,6	2662	93,0
1992	8057	96,2	2304	80,5
1993	8078	96,4	2273	79,4
1994	7818	93,3	2240	78,2
1995	7531	89,9	2205	77,0
1996	6972	83,2	2103	73,5
1997	6265	74,8	1988	69,4
1998	5864	70,0	2219	77,5
1999	5428	69,9	2358	82,4
2000	4958	56,8	2359	82,4
2001	4918	58,7	2709	94,6
2002	4716	56,2	2873	100,3
2003	4284	51,1	2887	100,8
2004	3926	46,9	3185	111,2
2005	3635	43,4	3487	121,8
2006	3347	39,9	3490	121,9

Необхідно звернути увагу на те, що річна продуктивність корів в Україні втричі нижча, ніж у країнах Європейського Союзу (5500 кг). Тим часом, в нашій країні існують можливості для одержання від кожної корови 5000 – 6000 кг молока на рік. У кожній області є сільськогосподарські підприємства, що досягли таких показників; в особистих підсобних господарствах Полісся і Лісостепу не тримають корів, що дають менше 3 – 5 тис. кг. на рік, а в Степу, відповідно, — менше 3,5 тис. кг молока на рік. Отже, завдання піднести молочне виробництво на належний рівень цілком вирішуване.

Таблиця 4.

Виробництво молока за категоріями господарств Одеської області [12]

Показники	Роки						
	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006
Господарства усіх категорій							
Молоко, тис. т	987,4	636,5	532,4	702,0	718,7	606,4	536,2
У % до 1990р.	100,0	64,5	53,8	71,1	72,8	61,4	54,3
Сільськогосподарські підприємства							
Молоко, тис. т	806,6	321,9	152,0	98,4	84,1	79,0	71,1
У % до 1990р.	100,0	39,9	18,8	12,2	10,4	9,8	8,8
у т.ч. фермерські господарства							
Молоко, тис. т	-	3,2	1,9	2,5	2,1	3,3	2,9
У % до 1995р.		-	59,3	78,1	65,6	103,1	90,6
Господарства населення							
Молоко, тис. т	180,8	314,6	380,4	603,6	634,6	527,4	465,1
У % до 1990р.	100,0	174,0	210,4	333,8	350,9	291,2	257,2

Дуже схоже становище молочного скотарства і в Одеській області. У 2006 році поголів'я корів становило 48,8% від рівня 1990 року. Середні річні надої молока від однієї корови в сільськогосподарських підприємствах у 2006 році зменшились відносно рівня 1990 року на 13,5 %, а в господарствах населення збільшились на 22,7 %.

У 1990 – 2006 рр. розвиток сировинної бази молокопереробної галузі України визначали такі тенденції: суттєве зниження обсягів виробництва молока в господарствах суспільного сектора та збільшення обсягів виробництва в особистих господарствах.

На сьогоднішній день рівень рентабельності 2- 5% є нормою для усієї молокопереробної галузі України, в той час коли у розвинутих країнах світу цей рівень становить 10 – 15%.

Негативним фактором, що впливає на рентабельність є постійне зростання виробничих витрат, які за аналізований період зросли у 2,2 рази, в той час коли поголів'я корів зменшується та спостерігається відсутність достатніх обсягів інвестиційних ресурсів.

Таблиця 5.

Динаміка поголів'я та продуктивності корів за категоріями господарств Одеської області [12]

Показники	Роки						
	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006
Господарства усіх категорій							
Поголів'я корів, тис. гол	346,3	311,1	223,1	227,5	214,1	185,9	148,1
У % до 1990р.	100,0	89,8	64,4	65,7	61,8	53,7	48,8
у т.ч. суспільний сектор							
Поголів'я корів, тис. гол	287,5	194,4	78,8	61,8	46,5	37,9	32,9
У % до 1990р.	100,0	67,6	27,4	21,5	16,2	13,2	11,5
Господарства населення							
Поголів'я корів, тис. гол	58.8	116,7	144,3	165,7	167,6	148,0	115,2
У % до 1990р.	100,0	198,5	245,4	281,8	285,0	251,7	195,9
Господарства усіх категорій							
Продуктивність корів, кг на рік	2651	1871	2263	2580	3002	3250	3178
У % до 1990 р.	100,0	70,6	85,4	97,3	113,2	122,6	119,9
у т.ч. суспільний сектор							
Продуктивність корів, кг на рік	2630	1468	1420	1336	1680	1888	2274
У % до 1990 р.	100,0	55,8	54,0	51,0	63,9	71,8	86,5
Господарства населення							
Продуктивність корів, кг на рік	2662	2722	2868	2770	3467	3610	3390
У % до 1990 р.	100,0	104,1	108,0	104,1	130,2	135,6	127,3

Таблиця 6.

Рівень рентабельності виробництва молока та молочних продуктів у сільськогосподарських підприємствах України та Одеської області (%) [12]

Регіон	Роки						
	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006
Одеська область	22,9	-26,1	-18,0	-9,1	-17,1	-5,5	-15,0
Україна	32,2	-23,2	-6,0	9,9	-0,4	12,1	2,0

Жорстка конкурентна боротьба на ринку молокопереробних підприємств потребує від виробників постійного підвищення якості молочної продукції, розширення асортименту, впровадження нових технологій. Таким чином, щоб вижити в умовах конкуренції та зайняти свою нішу на ринку підприємствам постійно необхідні значні інвестиційні кошти.

Недостатність інвестиційних коштів у виробничі сфери АПК, а саме в сільськогосподарські підприємства і підприємства переробних галузей, негативно впливає на їх економічне становище, особливо у сфері сільського господарства.

У табл. 7 [складена за даними: 11] показана динаміка інвестицій в основний капітал України по промисловості в цілому та по харчовій промисловості зокрема.

Таблиця 7.

Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності України

Інвестиції	Роки				
	2001	2002	2003	2004	2005
Вся промисловість, млн.. грн.,	1356	15112	19726	28191	35031
В % до 2001 р.	100,0	110,7	144,5	206,5	256,6
В % до попереднього року	-	110,7	130,5	142,9	124,3
У т.ч.: харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів, млн.. грн.	2187	3086	4109	5016	6418
В % до 2001 р.	100,0	141,1	187,9	229,4	256,6
В % до попереднього року	-	141,1	133,1	122,1	127,9

Як свідчать дані таблиці 7, інвестиції в харчову та переробну промисловість дещо збільшуються, але не можуть задовольнити потреби для їх розвитку. Доля інвестицій в харчову та переробну промисловість у 2005 році відносно обсягу інвестицій у промисловість складає лише 18,3%, що на 2,3

процентних пункти більше порівняно з 2001 роком, та на 0,6процентних пунктів — порівняно з 2004 роком.

Розглядаючи напрямки інвестиційних вкладень в Україні, можна зробити висновок, що відносно загальної суми інвестицій, значна доля спрямована на придбання машин та обладнання. Це обумовлено необхідністю оновлення існуючого устаткування. Схожа динаміка спостерігається практично на всіх досліджуваних підприємствах. Доля інвестицій, яка припадає на придбання машин та обладнання, складає 30 – 70%. Починаючи з 2006 року доля вкладень в машини та обладнання постійно збільшується. Це викликано тим, що технологічне обладнання на більшості молокопереробних підприємств є дуже застарілим. Коефіцієнт зносу обладнання складає від 50 до 80%. Тому підприємства змушені оновлювати основні засоби. Особливість структури основних засобів деяких підприємств становить те, що переробні підприємства почали витрачати кошти на земельні ділянки для розвитку сировинних ресурсів.

Сучасне становище диктує необхідність стимулювання інвестицій в молокопереробну промисловість з боку різних інвесторів. Особливу роль повинні відігравати іноземні інвестори. Передумовою для вибору портфелю стратегії розвитку підприємств молокопереробної галузі є здійснення SWOT-аналізу.

SWOT–аналіз — це аналіз певного поєднання негативно та позитивно впливаючих на діяльність підприємства чинників (загроз та можливостей), що об’єктивно існують у зовнішньому оточенні підприємства та суб’єктивно оцінені керівниками, з відносно сильними та слабкими сторонами у функціонуванні підприємства. Потрібно своєчасно виявляти загрози з метою запобігання кризи підприємства, а знання про потенційні можливості дає змогу заздалегідь підготуватися для найбільш ефективного їх використання.

SWOT–аналіз — це своєрідна форма; він не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але надає змогу впорядкувати

процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Він дозволяє формувати загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей [8; с. 231].

Результати SWOT – аналізу діяльності Балтського молочноконсервного комбінату дитячого харчування та Первомайського молочноконсервного комбінату представлені в таблиці 8.

Таблиця 8.

SWOT-аналіз діяльності Балтського МКК та ЗАТ Первомайський МКК

Конкурентна перевага	Ступінь прояву (оцінка від 1 до10)		Коефіцієнт відносної важливості	Зважена оцінка (балів)	
	1*	2**		1	2
А	1	2	3	4	5
Сильні сторони					
1. Своєчасні розрахунки за поставлену сировину	7	6	0,15	1,05	0,90
2. Зниження собівартості продукції	6	6	0,25	1,50	1,50
3. Неускладнений доступ до фінансових ресурсів	6	6	0,25	1,50	1,50
4. Відповідність якості продукції європейським стандартам	8	7	0,20	1,60	1,40
5. Наявність торговельної марки	9	7	0,15	1,35	1,05
Середньозважена оцінка			1	7,00	6,35
Слабкі сторони					
1. Низький організаційно-технічний рівень виробництва	6	6	0,20	1,20	1,20
2. Ускладнений доступ до сировинних ресурсів	7	7	0,35	2,45	2,45
3. Нестабільне постачання сировини	7	8	0,25	1,75	2,70
4. Недостатні обігові кошти	7	7	0,20	1,40	1,40
Середньозважена оцінка			1	6,80	7,65

Продовження табл. 8

А	1	2	3	4	5
Можливості					
1. Нарощування обсягів виробництва продукції	7	7	0,2	1,40	1,40
2. Нарощування обсягів експорту продукції	6	5	0,2	1,20	1,00
3. Поліпшення фінансового стану	7	7	0,2	1,40	1,40
4. Розширення асортименту продукції	8	7	0,2	1,60	1,40
5. Партнерство з постачальниками сировини	8	6	0,2	1,60	1,20
Середньозважена оцінка			1	7,20	6,40
Загрози					
1. Дефіцит сировини	7	7	0,25	1,75	1,75
2. Низький рівень платоспроможності населення	6	6	0,25	1,50	1,50
3. Надлишок пропозиції продукції на внутрішньому ринку	5	5	0,25	1,25	1,25
4. Вхід у галузь нових операторів	5	6	0,25	1,25	1,50
Середньозважена оцінка			1	5,75	6,00

* - ВАТ Балтський молочноконсервний комбінат дитячого харчування

** - ЗАТ Первомайський молочноконсервний комбінат

На основі проведеного SWOT-аналізу були визначені сильні та слабкі сторони функціонування Балтського МКК та ЗАТ Первомайський МКК, а також можливості й ризики, пов’язані з подальшою діяльністю цих підприємств.

Так, до сильних сторін було віднесено: існуючу виробничу базу, модернізація якої економічно доцільна; кваліфікований персонал підприємства; високий організаційно-технічний рівень виробництва; досвід роботи на ринку молочної продукції; відповідність якості продукції Балтського

МКК європейським стандартам та наявність власної торгівельної марки „Ласуня”.

Суттєвою новацією в асортиментній політиці підприємств молочної галузі стало розроблення ВАТ БМКК марочного товару “Ласуня”. Створення торгівельної марки для Т-молока, тваринного масла та дитячого харчування, виробництво яких розпочалося після реконструкції підприємства в 1996 році, мало на меті забезпечити пізнаванність споживачами та стати свідченням високої якості. Ці товари зорієнтовані на сегмент ринку кінцевих споживачів з середнім рівнем доходів, які бажали б харчуватися більш раціонально. Суттєву роль у цьому відіграє оригінальний дизайн тари, яка виконує описову функцію щодо властивостей товарів ТМ “Ласуня” та функцію пропагування її корисності.

Серед українських брендів основними конкурентами “Ласуні” є торгівельні марки “Білосвіт”, “Галактон”, “На здоров’я”. Дослідження підтверджують доцільність створення українськими молокопереробними підприємствами брендів (марочних Т-молока, тваринного масла, сметани) та їхнього просування на ринку, що зумовлено підвищеним інтересом споживачів до продовольчих товарів-новинок. Українські споживачі не знайомі з ситуацією численності марок і товарів, і в теперішній момент знаходяться на стадії пізнання споживчих властивостей різних товарів.

До можливостей розглянутих підприємств було віднесено: нарощування обсягів виробництва продукції; збільшення постачань на підприємство молочної сировини за рахунок створення власної сировинної зони; розширення асортименту продукції.

У процесі горизонтальної диверсифікації молокопереробні заводи освоюють виробництво нових товарних груп: плавлених сирів, вершкових десертів, морозива тощо. Здійснюється вхід і до інших підгалузей харчової промисловості. Так, Балтський молочноконсервний комбінат дитячого харчування (якому належить ТМ “Ласуня”) випускає близько 70 видів

різноманітної продукції, починаючи з дитячого харчування та закінчуючи кавою, мінеральною водою, соками, енергетичним харчуванням для спортсменів, продуктами, що мають терапевтичні можливості.

Слабкі сторони Балтського МКК та ЗАТ Первомайський МКК: ускладнений доступ до сировинних ресурсів та нестабільні постачання сировини на підприємство; незадовільний фінансовий стан підприємства, що не дозволяє підприємству створити надлишок обігових коштів для активного маркетингу та інноваційних розробок.

До загроз підприємств зараховуємо наступні: дефіцит сировини, низький рівень платоспроможності населення, нестабільність діючого законодавства у сфері підприємництва, оподаткування, зовнішньої економічної діяльності.

Інтегральні коефіцієнти конкурентоспроможності, розраховані за допомогою проведеного SWOT–аналізу, характеризують високий ступінь нестабільності зовнішнього середовища, в якому функціонують молокопереробні підприємства, його швидку зміну, несвоєчасність та неадекватність реакції підприємств на події, що відбуваються. Однак, при такій ситуації ряд подій може бути прогнозований з достатнім ступенем вірогідності та точності, виходячи із попереднього досвіду функціонування підприємства та аналогічних подій у минулому. Як правило, такі підприємства дотримують існуючий рівень, хоча мають досить високий потенціал для подальшого розвитку.

Проведеним дослідженням встановлено, що важливим чинником зростання прибутку молокопереробних підприємств у контексті нестабільних ринкових умов є формування товарної стратегії та асортиментної політики, що визначають обсяги виробництва молочної продукції, її асортимент та якість у контексті потреб ринку. Крім того ефективна товарна стратегія забезпечує конкурентні переваги господарського портфелю та його довгострокову прибутковість.

Успішне розв’язання проблеми урахування довгострокових наслідків рішень щодо управління товарним асортиментом можливо здійснити завдяки застосуванню методів формування товарної стратегії підприємства. Використання в сучасних умовах традиційних підходів до управління товарним асортиментом і планування виробничої програми приводить на практиці до розробки недостатньо реальних планів, що знижує їхню роль у процесі управління. У той же час вдосконалення традиційних підходів ускладнено браком методичних розробок з формування товарної стратегії, адекватних новим ринковим умовам. Корінним недоліком існуючих методичних розробок щодо формування товарної стратегії є те, що вони не дозволяють пов'язати планування виробничої програми підприємства із загальними стратегічними напрямками розвитку товарного асортименту.

Процес формування товарної стратегії пропонується здійснювати в два етапи: етап формування концептуальної частини товарної стратегії та етап формування детермінованої частини товарної стратегії.

Розробка концептуальної частини товарної стратегії встановлює пріоритетні напрямки розвитку господарського портфелю.

Відповідно до запропонованих етапів формування товарної стратегії для формування та відбору переважних варіантів товарного асортименту підприємства проаналізуємо ситуацію щодо динаміки продуктового портфелю досліджуваних підприємств.

Формування асортиментної політики та її реалізація набувають особливого значення за наявності свободи вибору сфери і напрямів діяльності підприємства. Асортиментна політика передбачає наявність інформації щодо характеристики сегментів ринку, товарів, перевагах покупців, динаміки цін. Усі ці чинники необхідні для визначення умов беззбиткової роботи й управління масою прибутку підприємства з метою її зростання в довгостроковому періоді, оптимізації, прогнозування можливих вкладень власних коштів у розвиток бізнесу.

На допомогу у вирішенні даних питань може прийти один з найбільш відомих методів інструменту стратегічного аналізу – метод BCG (Boston Consulting Group). Цей метод є яскравим втіленням загального закону переходу кількісних змін у якісні області економіки і, на думку авторів, підходить для вирішення даного завдання – обґрунтування короткострокових фінансових рішень на основі аналізу продуктового портфелю підприємства.

Запропонована нами методика дозволяє модифікувати матрицю BCG так, щоб з одного боку, зберегти її основні переваги, включаючи простоту візуального сприйняття і звичну термінологію, а з іншого боку, використовувати при її побудові кількісну інформацію, яка абсолютно завжди доступна, точна й достовірна, а саме – внутрішню інформацію підприємства.

Вичерпна внутрішня інформація дозволить особам, що ухвалюють рішення з формування виробничого портфелю, уникнути непрямих оцінок відносних часток ринку кожного з продуктів, і надасть можливість скористатися лише інформацією про загальний обсяг продажів і кожного з продуктів зокрема надану відділом збуту. Оскільки проводиться аналіз свого власного виробничого портфелю на предмет позиціонування кожної з груп продукції, а в групі – кожного з продуктів, то при побудові матриці BCG дані за загальним обсягом продажів підприємства, на наш погляд, можуть суттєво доповнити дані про обсяг галузевого ринку.

Крім того, принципово важливим питанням при побудові даної моделі є її адаптація до особливостей галузі, перш за все щодо обґрунтування кількісних значень порогів, до яких темпи зростання і відносна частка в збуті вважатимуться малими, а за якими – великими. В якості критерію темпу зростання, ми пропонуємо, використовувати середнє значення темпів зростання виробництва продукції підприємства за аналізований період.

З метою отримання детальнішої інформації про те, які групи продукції найбільше впливають на ситуацію в продуктовому портфелі, на прибуток, що одержується від реалізації продукції і як вплинути на ситуацію щодо зростання

прибутку, на нашу думку, необхідно побудувати й проаналізувати такі модифіковані матриці.

1. Матриця питомої ваги є моделлю оцінювання внеску кожної групи продукції в динаміку загального обсягу реалізації. По вісі абсцис у запропонованій матриці відображається питома вага кожного виду продукції в загальному обсязі збуту (у %), а по вісі ординат – питома вага в загальному темпі зміни обсягу (у %). Аналіз побудованої моделі дає інформацію про те, які групи продукції найбільше впливають на зміну обсягів реалізації продукції підприємства.

2. Матриця «прибутковість – питома вага» є моделлю оцінювання внеску групи продукції в загальний доход підприємства. По вісі абсцис відображається питома вага продукції в загальному обсязі збуту (у %), а по вісі ординат – його прибутковість (у %). Аналіз запропонованої моделі дає можливість зробити висновки щодо впливу різних груп продукції на рівень доходу підприємства.

Запропоновані моделі дозволять проаналізувати й розробити товарні стратегії у рамках стратегії зростання прибутку підприємств власними силами без залучення сторонніх фахівців, і являються об'єктивним інструментом контролю, заснованого на внутрішній інформації, що допускає будь-який ступінь деталізації.

Однак, необхідно відзначити, що висновки, зроблені на основі аналізу перерахованих моделей, зададуть тільки загальну орієнтацію формування раціонального асортименту продукції підприємства, що вимагає подальшого кількісного уточнення за допомогою інших інструментів аналізу. Тому, при розробці стратегії зростання прибутку аналіз модифікованих матриць BCG не замінює решту методів, а спрямовує їх, ґрунтуючись на об'єктивних, легко вимірних показниках розвитку підприємства.

Детермінована частина товарної стратегії визначає вимірні стратегічні характеристики товарів, досягнення яких забезпечує зростання прибутку підприємств.

Формування детермінованої частини товарної стратегії пропонуємо здійснювати за допомогою економіко-математичної моделі оптимізації виробничої програми, використання якої надасть можливість визначити кількісні пропорції виробництва кожного різновиду продукції.

З метою кількісного визначення структури раціонального асортименту продукції підприємства буде використана модель оптимізації виробничої програми, вирішення якої дозволить визначити яку продукцію і в якому співвідношенні необхідно виробляти підприємству, при існуючих обмеженнях з потужності й ресурсів, для досягнення максимального розміру прибутку.

Результати дослідження продуктового портфелю БМКК, щодо ринку молокопродукції Одеської області за методом BCG, представлені на рис. 1.

Масло селянське в 1999, 2000 і 2002 рр. займало позицію «Важкі діти», а в 2001 р. змогло поліпшити свою позицію перемістившись у квадрант «Зірка», тобто при досить високих темпах зростання обсягів виробництва даний різновид продукції займає досить високу питому вагу в загальному обсязі реалізації продукції. Підприємство не може підтримати стабільний темп збільшення обсягів продажу даної групи товарів, що пов'язано з низькою якістю одержуваної сировини, застарілою технологією виготовлення масла селянського й відсутністю фінансових ресурсів для збільшення обсягів його виробництва.

Група продукції “молоко сухе незбиране ” займає досить стабільне положення за проаналізований період часу й має тенденцію до вгасання з відносної частки в збуті, хоча темпи зростання в 1999 р. і 2002 р. склали 208 і 125 % відповідно. Частка в збуті молока сухого цільного досить низька й варіювалася від 0,13 до 0,24

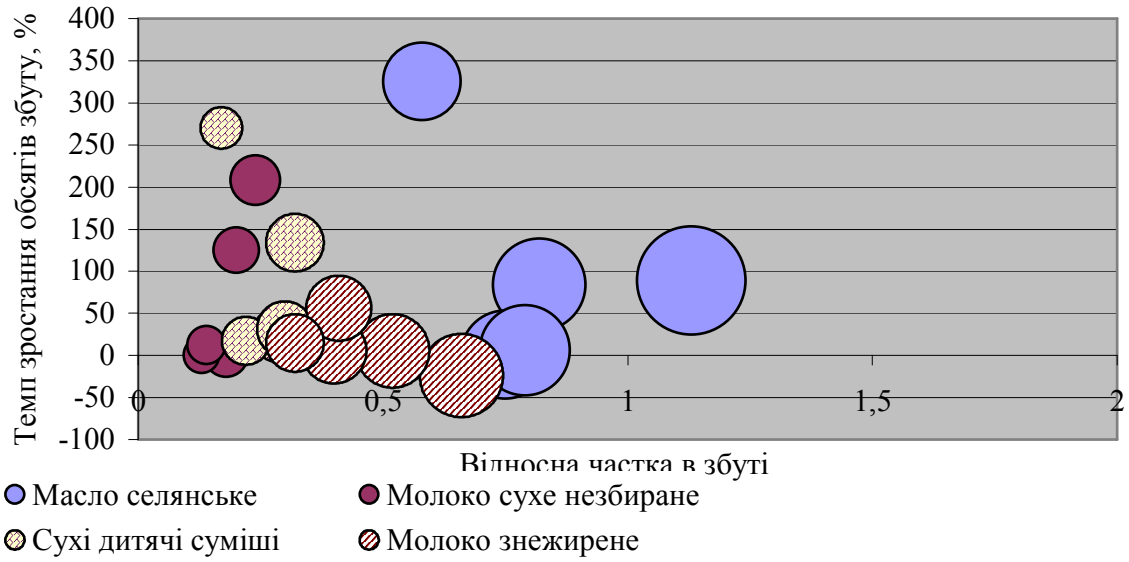


Рис. 1. Модель продуктового портфелю ВАТ БМКК**.**

Сухі дитячі суміші мають найвищі темпи зростання обсягів виробництва, середньорічні темпи збільшення обсягів виробництва складають більше 90%. Однак, цей різновид продукції має незначну питому вагу в обсязі продажів, унаслідок чого займає позицію в квадранті «?», хоча має досить високі шанси на успіх і переміщення в квадрант «Зірка» за умов збільшення обсягів виробництва й реалізації.

Аналіз ситуації, представленої на рис. 2 дозволяє зробити висновок щодо істотного впливу зміни питомої ваги групи продукції «масло селянське» на загальний обсяг збуту. Дана продукція займає високу питому вагу в загальній структурі реалізації продукції ВАТ «БМКК», що складає в різні роки 38-60%.

Молоко сухе незбиране займає незначну питому вагу в структурі реалізації продукції (від 2 до 10%) та несуттєво впливає на зміну його обсягів.

Аналіз матриці дозволяє зробити висновок щодо збільшення питомої ваги сухих дитячих сумішей у структурі реалізації з 11% у 1999 р. до 34% у 2002р., і зменшення впливу на зміну обсягів реалізації продукції. Якщо в 2000 р. збільшення питомої ваги дитячих сумішей на 9 % порівняно з 1999 р. викликало збільшення загальної реалізації на 32%, то збільшення питомої ваги

розглянутої продукції в 2002 р. на 15% порівняно з 2001 р. призвело до збільшення обсягів реалізації лише на 11%. Така ситуація пов'язана зі здійсненням на підприємстві неефективної асортиментної політики.

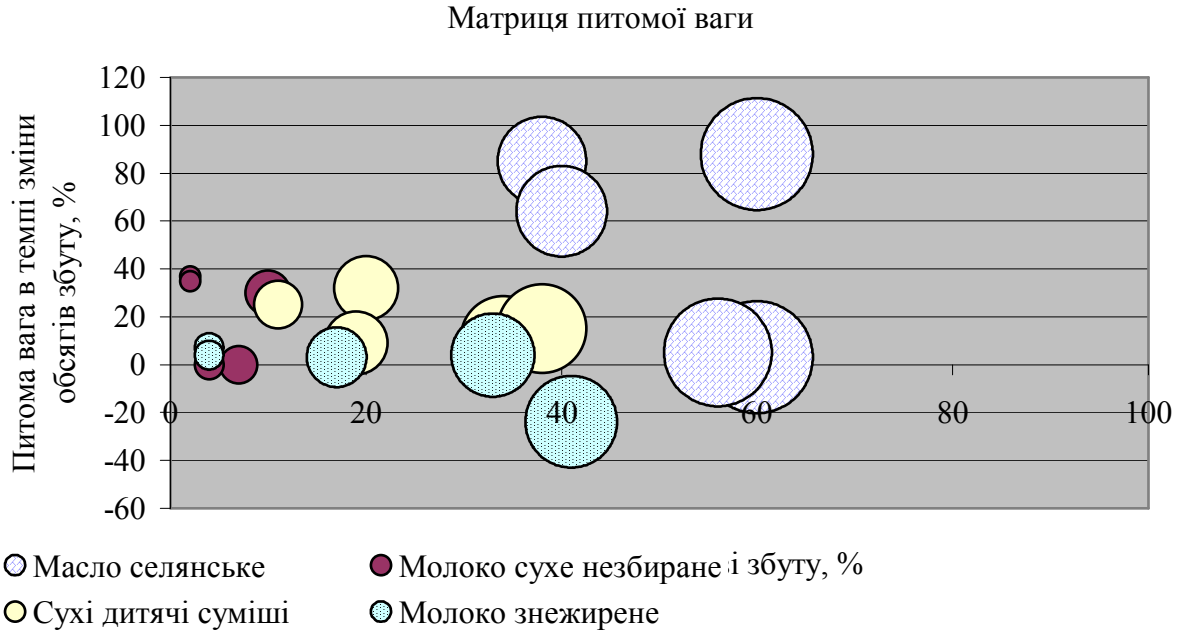


Рис. 2. Модель оцінювання впливу зміни питомої ваги продукції на загальний обсяг реалізації ВАТ БМКК.

Група масла селянського в представленій на рис. 3 моделі займає нестабільну позицію. Прибутковість продукту низька і варіюється в межах –(-7) – (+5)%. Темпи зростання обсягів виробництва масла і його прибутковість, за аналізований період – нестабільні.

Тому ВАТ "БМКК" необхідно вкладати кошти в стабілізацію темпів збільшення даної продукції. Масло селянське – потенційно привабливий продукт і може приносити підприємству стабільний доход навіть при невеликих темпах зростання, тому доцільно направляти кошти на підтримку стабільних обсягів виробництва даної продукції.

Молоко сухе має тенденцію до вгасання питомої ваги в реалізації продукції, а також має дуже низьку прибутковість (рентабельність у 2002 р. склала –12%), що, безпосередньо, пов'язано з падінням світових цін в останні роки на сухе молоко. ВАТ «БМКК» з метою збільшення прибутку доцільно

припинити випуск даного різновиду продукції й переорієнтувати вивільнені кошти на виробництво сухих дитячих сумішей, як найбільш рентабельного різновиду продукції.

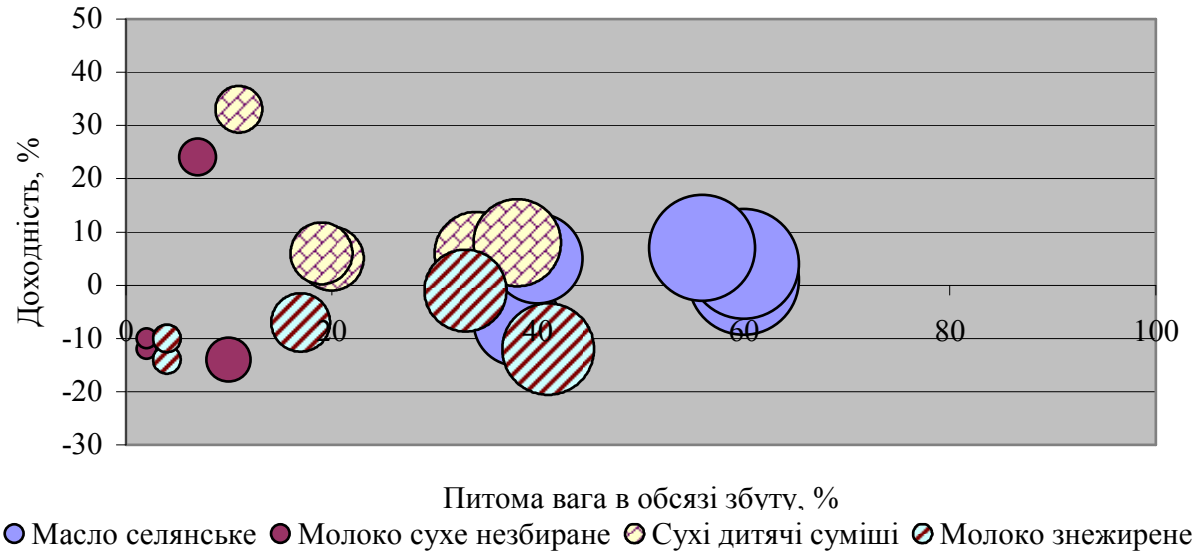


Рис.3 Модель оцінювання впливу зміни питомої ваги продукції на загальний доход ВАТ БМКК

Результати аналізу матриці на рис. 3 підтверджують висловлені припущення про необхідність збільшення обсягів виробництва сухих дитячих сумішей та їхньої реалізації, як найбільш рентабельного і, такого що, найбільше потрібного продукту на українському й зовнішньому ринках. Рівень рентабельності даного виду продукції склав у 2002 р. 4%.

Продажі молока знежиреного знаходяться в досліджуваний період не в найкращому стані, внаслідок невисоких темпів зростання, лише 5% на рік, й зменшення питомої ваги в обсязі реалізації продукції ВАТ «БМКК» з 0,66 до 0,40. Однак у період 2001-2002 рр. відбулося значне збільшення прибутковості даного різновиду продукції поряд зі значним збільшенням у 2002 р. питомої ваги в темпі зміни обсягів виробництва. Це надає підстави для твердження про доцільність підтримки на існуючому рівні або збільшенні обсягів виробництва молока знежиреного ВАТ «БМКК».

Результати проведеного аналізу товарного портфелю методом BCG дозволили розробити рекомендації щодо пріоритетних напрямків формування асортиментної політики ВАТ «Балтський Молочноконсервний Комбінат дитячого харчування» в рамках стратегії зростання прибутку підприємства.

Масло селянське потребує спрямування коштів на стабілізацію темпів зростання обсягів виробництва й реалізацію даного різновиду молочної продукції, на розвиток і позиціонування в квадрант «Зірка» за рахунок реінвестування коштів з виробництва молока сухого цільного. Ліквідувати виробництво продукції «молоко сухе незбиране» й реінвестувати кошти у виробництво масла селянського і сухих дитячих сумішей, як найбільш рентабельних і привабливих видів продукції. Істотно збільшити обсяги виробництва й реалізації сухих дитячих сумішей, та підвищити їхню питому вагу в структурі асортименту продукції, що випускається. Потенційна «Зірка». Стабілізувати обсяги виробництва реалізації молока знежиреного, оскільки позиція продукту дозволяє генерувати фінансові засоби й інвестувати їх потім у виробництво найбільш рентабельних і привабливих продуктів.

На базі стратегічного аналізу та результатів побудови економіко-математичної моделі розраховано результат зміни асортиментної політики та її впливу на розмір прибутку молокопереробних підприємств (табл. 10.).

Зміна структури асортименту продукції при існуючому рівні використання виробничих потужностей (38,5%) дозволить БМКК збільшити прибуток від реалізації більше ніж у 3 рази порівняно з 2004р. Запропоновані рекомендації щодо збільшення постачання сировини за рахунок створення власної сировинної зони й оптимізація структури асортименту дозволять підприємству збільшити рівень використання виробничої потужності до 50%, та рівень прибутку від реалізації майже в 5,6 рази, на противагу рівня 2004р.

Отримана інформація дає можливість сформувати стратегію розвитку підприємства, яка дозволить підвищити його економічну стійкість в умовах змін у середовищі, яке його оточує.

Проведене дослідження з використанням методів стратегічного аналізу показало можливість розробки стратегії розвитку бізнесу в умовах сьогодення з конкретних різновидів продукції, яка повинна формувати господарський “портфель” підприємства та розробляти концепцію її розвитку.

Проведеним дослідженням встановлено, що важливим чинником зростання прибутку молокопереробних підприємств у контексті нестабільних ринкових умов є формування товарної стратегії та асортиментної політики, що визначають обсяги виробництва молочної продукції, її асортимент та якість у контексті потреб ринку. Крім того ефективна товарна стратегія забезпечує конкурентні переваги господарського портфелю та його довгострокову прибутковість.

Успішне розв’язання проблеми урахування довгострокових наслідків рішень щодо управління товарним асортиментом можливо здійснити завдяки застосуванню методів формування товарної стратегії підприємства. Використання в сучасних умовах традиційних підходів до управління товарним асортиментом і планування виробничої програми приводить на практиці до розробки недостатньо реальних планів, що знижує їхню роль у процесі управління. У той же час вдосконалення традиційних підходів ускладнено браком методичних розробок з формування товарної стратегії, адекватних новим ринковим умовам. Корінним недоліком існуючих методичних розробок щодо формування товарної стратегії є те, що вони не дозволяють пов'язати планування виробничої програми підприємства із загальними стратегічними напрямками розвитку товарного асортименту[9].

Як показують результати проведеного SWOT – аналізу, ефективність роботи молокопереробних підприємств та їх економічна стабільність залежить від усталених взаємовідносин між виробниками сільськогосподарської продукції, стабільності сировинної бази, яка серед багатьох інших факторів характеризується обсягом та якістю наданої на переробку сировини [10; с. 4].

Таблиця 9.

Результат впливу зміни асортиментної стратегії на рівень прибутку ВАТ БМКК

Різновиди продукції	Прибуток при існуючий структурі асортименту, тис. грн.				Прибуток при оптимізованій структурі асортименту, тис. грн.		Відхилення прибутку 2004 р. (в %)	
	2001	2002	2003	2004	При існуючому рівні використання потужностей	При збільшенні використання потужностей до 50%	При існуючому рівні використання потужностей	При збільшенні використання потужностей до 50%
Масло селянське	100	40	24	20	25	34	125	170
Сухі дитячі суміші	525	440	587	614	1320	1800	215	293
Молоко сухе	-115	-250	-220	-223	-	-	-	-
Продукція з незбираного молока	-	10	96	111	323	450	291	405
Знежирене молоко	-529	-904	-104	36	236	252	656	700
Загальний прибуток від реалізації продукції	-19	-676	373	486	1618	2726	333	561

Для покращання поточної ситуації необхідно формування таких взаємовідносин, які дозволять змінити ситуацію, що склалась у молокопереробній галузі, та забезпечити конкурентоспроможність підприємств. Це повинно бути метою підприємств. Реалізація поставлених цілей без наявності стратегії діяльності підприємства в ринкових умовах неможлива.

Стратегія розподіляється на множину конкурентоспроможних дій та підходів до бізнесу. Від правильності вибору рішень, які сприяють конкурентоспроможності підприємств, залежить успішне управління бізнесом. Успішність досягнення стратегічних цілей цього бізнесу залежить від правильно обраної економічної стратегії, тобто від рішень, які стимулюють усіх учасників виробничого процесу виконати власні функції в забезпеченні розвитку підприємств.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. - М.: Экономика . – 1989. – 519с.

2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. - СПб.: Питер, 2000.

3. Томпсон А., Стрикланд Д. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: уч-к для вузов. Пер. с англ. - М.: ЮНИТИ, 1998. – 576с.

4. Andrews K. R. The Concept of Corporate Strategy, Homewood, Ill.: R. D. Irwin, 1980. - 245 p.

5. Thompson A.A., Strickland A.J. STRATEGIC MANAGEMENT: Concepts and Cases. –Plano, Texas, USA: BUSINESS PUBLICATIONS, INC., 1987. –1054p.

6. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. - М.: Прогресс, 1982. - 399 с.

7. Mintzberg H., Quinn J.B. The Strategy Process: Concepts, Contexts and Cases. - London: Prentice-Hall International, 1992. - 843 p.

8. Бельтюков Е.А., Некрасова Л.А. Выбор стратегии развития предприятия: Уч. Пособие. – Одесса: ОНПУ, 2002. – 259с.

9. Гамма Т.М., Дяченко Л.Е., Никифоренко А.Т. Стратегічні засади розвитку підприємств харчової промисловості // Вісник соціально-економічних досліджень, ОДЕУ. - 2007. – С. 62-67.

10. Саблук П.Т. Аграрна складова в економічних реформах України // Вісник НАН України. – 2001. - №2. – С. 3-9.

11. Статистичний щорічник України 2006. – К.: Техніка, 2007.

12. Статистичний щорічник Одеської області 2006. – Одеса: Держкомстат України, Одеське обласне управління статистики, 2007.

1.3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ФОРМУВАННІ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.3.1. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОГО ОБҐРУНТОВУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Дієвість планування в системі управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем обґрунтованості планових рішень і, в першу чергу, рівнем обґрунтованості виробничої програми підприємства. Одним з найважливіших інструментів маркетингового обґрунтування виробничої програми підприємства є аналіз конкурентів і конкурентоспроможності продукції, що випускається.

Даний аналіз направлений на вирішення цілого ряду задач в процесі тактичного планування виробництва і розробки бізнес-планів інвестиційних проектів освоєння нової продукції. Дослідження робіт відомих вітчизняних і зарубіжних учених (Горемикіна В.А., Котляра Ф., Ліпсіца И.В., Луньова Н.Н., Макаревича Л.М., Пелиха А.С., Покропивного С.Ф., Попова В.М. та ін.) дозволили нам формалізувати і систематизувати вказані задачі, до основних з яких слід віднести:

- уточнення якісних характеристик продукції;
- визначення величини попиту на продукцію підприємства;
- вибір адекватних напрямів і способів конкурентної боротьби;
- обґрунтування маркетингової стратегії.

В процесі техніко-економічного планування найважливіша функція аналізу конкурентів пов'язана з оцінкою попиту на освоювану виробництвом продукцію. Його величина є похідною від двох основних чинників: загальної величини ринкового попиту на продукцію, що планується до випуску, і очікуваної частки підприємства (виробництва) на цільовому ринку. Остання ж багато в чому визначається рівнем конкурентоспроможності підприємства (виробництва) і продукції, що їм випускається (рис. 1).

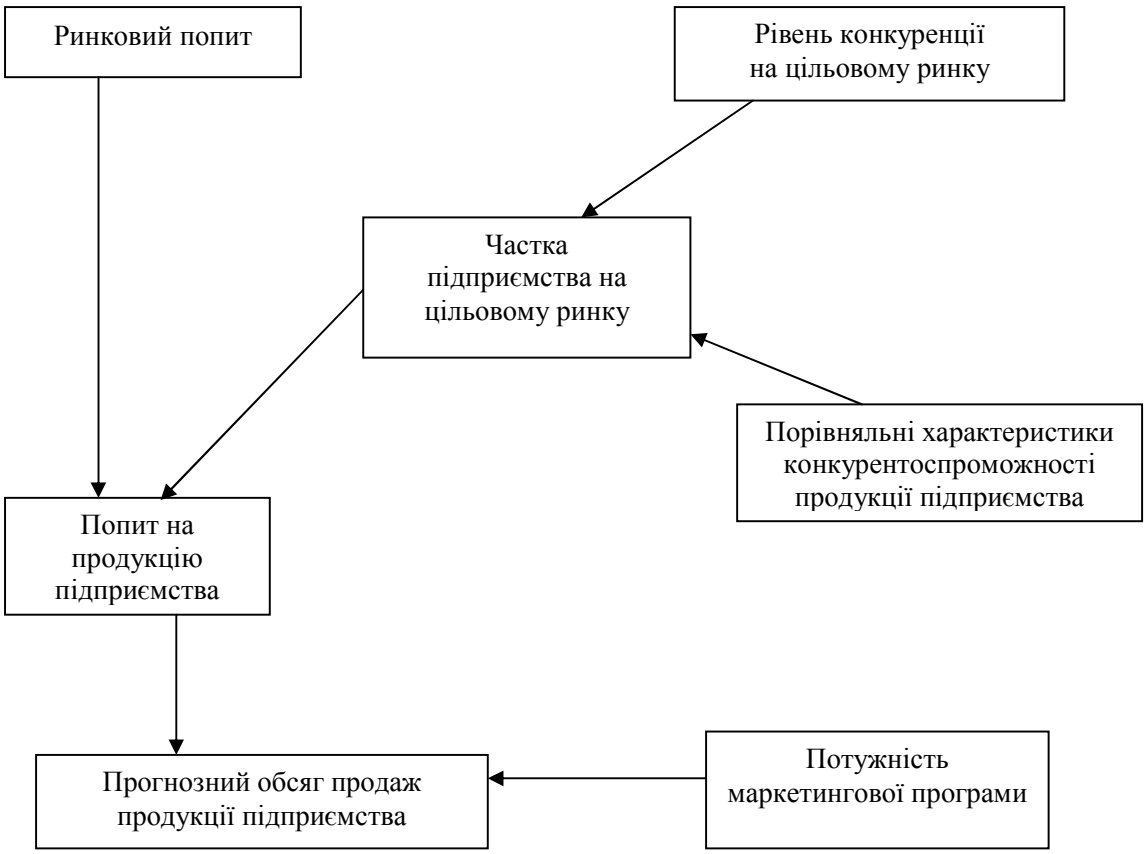


Рис. 1. Схема визначення обсягів продаж продукції підприємства.

Для отримання порівняльних оцінок конкурентоспроможності продукції на практиці використовується ціла низка традиційних методів, до основних з яких виходить віднести: комплексний метод; метод семантичного позиціонування; метод багатокутника, модифікований комплексний метод та ін.

Проведені нами дослідження виявили значні недоліки вказаних методів, які істотно знижують обґрунтованість одержуваних характеристик і коректність висновків. Так, при використанні комплексного методу, заснованого на розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності, кількість об'єктів порівняльної оцінки обмежена двома об'єктами. Метод семантичного позиціонування, що використовує бальну оцінку, не враховує відмінності в ступені впливу показників факторів на конкурентоспроможність продукції. В методі багатокутника, що полягає в розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності, не використовуються натуральні вимірники якісних параметрів продукції. Цей же недолік властивий і модифікованому комплексному методу, в основі якого лежать розрахунки ціни одиниці зваженої якості.

Для отримання більш обґрунтованих порівняльних характеристик конкурентоспроможності продукції, на наш погляд, доцільно використовувати багатовимірні статистичні методи, що дозволяють усунути недоліки розглянутих вище традиційних методів і суттєво підвищити коректність отриманих висновків.

1.3.2. ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЛАТЕНТНОГО ПОКАЗНИКА

Самою відомою і поширеною характеристикою конкурентоспроможності конкретного виду продукції, що випускається, є критерій конкурентоспроможності (*КК*), розрахунок якого проводиться по наступній формулі:

$$КК = Я/Ц \qquad (1)$$

де *Я* — показник якості продукції; *Ц* — ціна одиниці продукції.

У формулі (1) величина *Ц* є звичайним показником метричної шкали,

який розраховується на основі елементів витрат підприємства з урахуванням існуючого співвідношення попиту і пропозиції на даний вид продукції. На відміну від *Ц*, величина *Я* не є показником метричної шкали, її не можна виміряти безпосередньо на підприємстві, оскільки вона визначається не однією єдиною характеристикою продукції, а цілим спектром ознак якості товару – потужністю, надійністю, довговічністю, економічністю, зручністю в експлуатації, ергономічністю і т.п.

Вказані ознаки грають роль факторів-симптомів, по величині яких можна судити про рівень якості даного виду продукції. Саме значення окремих чинників-симптомів дозволяє досліднику-аналітику проводити діагностику цього складного явища, подібно тому, як лікар на основі симптомів пацієнта ставить діагноз і визначає ступінь тієї або іншої хвороби.

В науковому обігу показники, які не піддаються безпосередньому вимірюванню, а виявляються на поверхні явищ у вигляді безлічі симптомів, називаються латентними. Прикметник «латентний» в перекладі з латинської мови означає прихований, неприступний. Науковий термін «латентні ознаки» використовується для віддзеркалення складних атрибутивних економічних понять, які неможливо кількісно виміряти в метричній шкалі [1, с. 51—52].

Отже, поняття «якість продукції» і тісно з ним зв'язане (див. формулу (1) поняття «конкурентоспроможність продукції» є латентними в тому значенні, що вони принципово не можуть бути виміряні одним економічним показником. Вони носять відбиток прихованої властивості продукту складної виробничої системи (підприємства) і виявляються на поверхні у вигляді сукупності факторів-симптомів – окремих характеристик якості продукції.

Такі латентні властивості звичайно описуються градаціями порядкової шкали типу «краще-гірше», «вище-нижче», «більше-менше» і т.п. Дійсно, досить часто на практиці доводиться стикатися з експертними оцінками конкурентоспроможності продукції у формі тверджень про те, що

співвідношення «якість/ціна переважне (вище) у даного товаровиробника в порівнянні з іншими.

При аналізі соціально-економічних явищ і процесів дослідник досить часто стикається з багатовимірністю їх опису, тобто з необхідністю враховувати велику кількість ознак – факторів-симптомів (x_1, $x_{2,...,}$ x_m). Багато хто з них взаємозв'язаний між собою і значною мірою дублює один одного. В той же час ці ознаки в опосередкованій формі відображають найістотніші, неспостережувані (внутрішні, латентні) властивості об'єктів.

Обговорювану ситуацію можна прокоментувати таким чином: чинники-симптоми x_1, $x_{2,...,}$ x_m корелюють між собою, тому що вони знаходяться під впливом прихованого економічного показника. Але якщо властивості об'єкту x_1, $x_{2,...,}$ x_m безпосередньо спостерігаються і вимірюються, то про величину латентної ознаки можна судити лише опосередковано — за розміром і тіснотою взаємозв'язку змінних x_1, $x_{2,...,}$ x_m. Саме тому подібні економічні показники є латентними, прихованими показниками.

Латентні економічні ознаки в буквальному розумінні оточують сучасного дослідника у сфері аналізу, планування і прогнозування розвитку виробничих систем і, зокрема, підприємств машинобудування. Разом з конкурентоспроможністю і якістю продукції, які обговорюється в даному розділі дисертаційного дослідження, такими, наприклад, є наступні поняття: інвестиційна привабливість і фінансове положення підприємства, рівень його науково-технічного прогресу, інтенсивність і продуктивна сила праці і ін. Через певні об'єктивні обставини не вдається дати однозначну кількісну характеристику вказаних показників і про їх рівні судять побічно, за допомогою градацій порядкової шкали.

Латентні ознаки виявляються на поверхні економічних явищ у вигляді безлічі чинників-симптомів, що відображають різноманітні сторони складних атрибутивних понять. Саме симптоми, тобто звичайні показники якості

продукції, що належать до метричної шкали, дозволяють отримати уявлення про таку латентну ознаку, як рівень конкурентоспроможності продукції на підприємствах промисловості.

По більшості показників якості існують певні нормативи (стандарти), що дозволяють судити про рівень окремих сторін латентної ознаки, що вивчається. Але в деяких випадках фактори-симптоми, які оцінюються при аналізі, однозначно нормувати неможливо. Це пов'язано з динамічно змінною специфікою попиту, з поточними особливостями діючих підприємств, із станом економічного середовища, в якому вони працюють.

В таких ситуаціях представляється природною спроба сконцентрувати інформацію, виражаючи велику кількість факторів-симптомів за допомогою одного або декількох більш ємних інтегральних оцінок. Дійсно, будь-який зацікавлений конкурентоспроможністю продукції підприємства суб'єкт (керівник, інвестор, кредитор, аудитор і т.п.) не задовольняється простою якісною оцінкою даного латентного показника. Для нього важливо знати, на скільки одиниць (балів) конкурентоспроможність продукції даного підприємства перевершує (або нижче) аналогічний показник іншого підприємства.

Крім того, він прагне встановити логічний зв'язок кількісних значень чинників-симптомів виділеної групи з певним комплексним показником, який характеризує конкурентоспроможність продукції підприємства в цілому. Задача такого аналізу ускладнюється тим, що факторів-симптомів конкурентоспроможності (якості) багато і змінюються вони іноді різнонаправлено. Тому виникає потреба об'єднати набір всіх досліджуваних окремих ознак в один комплексний, синтетичний показник, по значенню якого можна визначити конкурентоспроможність продукції підприємства, порівняти її з наявними аналогами.

Дійсно, в повсякденній практиці ми звикли застосовувати конкретну

виробничо-технічну інформацію, яка кількісно характеризує ті або інші сторони окремих видів продукції, що випускаються на підприємстві. Коли ж справа доходить до складних понять і ознак, які об'єднують цілий комплекс елементарних техніко-економічних факторів-симптомів, то часто виникають труднощі гносеологічного порядку, звучать заклики відмовитися від кількісної оцінки принципово невимірних показників.

На наш погляд, подібна позиція помилкова, збиткова і в значній мірі обідняє арсенал сучасного аналітика у сфері економічних досліджень. Вона часто обумовлена непоінформованістю учених і практиків про можливості сучасних математико-статистичних методів оцінки атрибутивних латентних показників, рівень яких за звичаєм визначається експертним шляхом за допомогою порядкової шкали.

Досить часто при проведенні аналізу, бізнес-планування і прогнозування промислового виробництва з'являється необхідність кількісного порівняння (ранжирування, класифікації) близьких по своїх споживацьких властивостях видів продукції по величині латентної ознаки. Наприклад, маркетингові служби підприємства завжди цікавляться співвідношенням «якість/ціна, вважаючи за краще запускати у виробництво той вид виробу, якому відповідає більш висока конкурентоспроможність. Іншими словами, в економічній практиці виникає задача кількісної оцінки величини латентної ознаки, що вивчається, у кожного з об'єктів дослідження на основі факторів-симптомів, інформація про які представлена у вигляді відповідних матриць початкових даних.

Вказана задача знайшла задовільне рішення в рамках математико-статистичної теорії і методології. Сучасна наука має в розпорядженні досить ефективні прийоми і методи кількісної оцінки прихованих латентних економічних ознак типу «конкурентоспроможність продукції». Всі вони з'єднані в так звані багатовимірні статистичні методи, засновані на побудові, аналізі і використанні моделей з латентними показниками [2—4; 5—17; 18—27].

Під моделями з латентними ознаками розуміють сукупність статистичних моделей, які конструюються за допомогою математичних методів і пояснюють спостережувані дані їх залежністю від прихованих характеристик об'єктів. Можна вказати наступну основну мету використання моделей з латентними ознаками в економічній практиці:

1) пониження числа змінних, що описують об'єкти, які вивчаються, тобто стиснення розмірності початкового ознакового простору;

2) непряма кількісна оцінка латентних показників;

3) класифікація змінних, звичайно поєднувана з введенням більш загальних вторинних змінних на основі агрегації первинних ознак об'єктів;

4) створення або підтвердження структурної теорії досліджуваного масиву інформації, тобто проведення пошукового (експлораторного) або підтверджуючого (конфірматорного) структурного аналізу;

5) перетворення початкових даних до більш зручного для використання або інтерпретації вигляду, наприклад, ортогоналізація змінних для подальшого кореляційно-регресійного аналізу.

В даній роботі, виходячи з основних задач дослідження, ми надалі розглядатимемо головним чином другу мету застосування моделей з латентними ознаками — методи кількісної оцінки прихованих економічних показників, а саме — конкурентоспроможності продукції підприємств промисловості України.

1.3.3. ФОРМУВАННЯ ПОЧАТКОВИХ ДАНИХ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ БАГАТОВИМІРНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

В даний час можна вказати, принаймні, три основні підходи до досягнення поставленої мети, які базуються на використовуванні

багатовимірних статистичних методів:

- кластерний, дискримінантний і кореляційно-регресійний аналіз як методологічна база діагностики конкурентоспроможності продукції;
- таксономічний аналіз латентних показників;
- методи факторизації внутрішніх ознак.

Навряд чи можна переоцінити вплив застосування ЕОМ в аналізі і моделюванні латентних ознак унаслідок складності і громіздкості багатьох практичних проблем, які розв'язуються при їх оцінці. Тепер завдяки таким системам, як *STATISTICA* [28, с.163-202;29, с.84-166], відкрився шлях до нових технологій статистичної обробки даних, який максимально скорочує рутинні технічні процедури, залишаючи за дослідником тільки творчі задачі ухвалення рішень і економічної інтерпретації отриманих результатів. Система *STATISTICA* і її модулі „Кластерний аналіз" *(Cluster Analysis*) *„*Дискримінантний аналіз" (Discriminant *Analysis) „Множинна* регресія" (Multiple Regression*)*, які *використовувалися* нами в даному дослідженні, зорієнтовані, перш за все, на візуалізацію досліджуваної інформації за допомогою могутніх графічних засобів.

Обговоримо головні теоретичні положення вказаних підходів, тим паче, що всі вони мають загальну понятійну базу – матричне представлення початкових даних, їх стандартизацію, визначення відстані і схожості між об'єктами, вимірювання тісноти кореляційного зв'язку між факторами-симптомами та ін. Як приклад розглянемо оцінку конкурентоспроможності 8 торгових марок майонезу «Провансаль» на одеському регіональному ринку.

Почнемо з методів представлення початкової інформації про спостережувані фактори-симптоми латентних показників, що досліджуються. Для цього введемо наступні позначення:

i — номер об'єкту, що досліджуються ($i = 1, 2 ., n$);

k — номер фактора-симптому, що вивчається ($k = 1, 2 ., m$);

x_{ik} — значення *к-го* фактора-симптому у *і-го* об'єкту.

Як об'єкти в даному дослідженні розглядатимемо різні торгові марки майонезу «Провансаль», конкурентоспроможність яких оцінюється за допомогою моделей з латентними показниками. Тоді початкова інформація про всі значення чинників-симптомів по всіх об'єктах може бути представлена у вигляді наступної матриці розміру $n \times m$:

$$X = \begin{Bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} & \dots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2k} & \dots & x_{2m} \\ & & & \dots & & \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ik} & \dots & x_{im} \\ & & & \dots & & \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nk} & \dots & x_{nm} \end{Bmatrix}. \qquad (2)$$

Рядки цієї матриці відповідають окремим об'єктам (видам продукції), а стовпці – окремим факторам-симптомам (ознакам якості, конкурентоспроможності). Очевидно, що об'єкти (вектори-рядки) можна розглядати як точки деякого ознакового простору.

При вирішенні задач побудови моделей з латентними показниками звичайно висуваються дві попередні гіпотези, що стосуються початкової інформації: 1) відібрані для аналізу фактори-симптоми відображають найважливіші з погляду мети дослідження, що проводиться, властивості об'єктів; 2) масштаб вимірювання факторів-симптомів не впливає на результати багатовимірних статистичних процедур.

Перша гіпотеза означає, що матриця **X** сформована до початку процесу багатовимірного статистичного аналізу. Апріорне вивчення об'єктів здійснюється на базі відповідної науки і полягає в обґрунтуванні факторів-симптомів, які найбільшою мірою відображають образ явища, що моделюється (в даному випадку – конкурентоспроможності різних торгових марок майонезу «Провансаль»). Тому найважливішим попереднім етапом при оцінці будь-якого

латентного економічного показника, є якісне обґрунтування переліку факторів-симптомів, що характеризують його рівень.

В даній задачі на основі консультацій з провідними експертами-маркетологами продукції харчової промисловості України, а також в результаті спеціального дослідження думок покупців найбільших супермаркетів р. Одеси були виявлені найважливіші фактори-симптоми, що визначають конкурентоспроможність торгових марок майонезу «Провансаль». Ними виявилися наступні 4 ознаки (табл. 1).

Таблиця 1.

Рівень факторів-симптомів конкурентоспроможності майонезу «Провансаль» на одеському регіональному ринку

Торгова марка	Ціна 200 гр. упаковки, грн. (x1)	Жирність % (x2)	Смакові якості, бали (x3)	Якість і дизайн упакування, бали (x4)
Сонячна долина	1,56	67	8	3
Балтімор	3,01	67	7	5
Чумак	2,10	55	7	4
Торчин	2,06	67	6	4
Верес	2,01	67	6	4
Calve	3,07	68	8	5
Форес	2,30	65	7	3
Смак	2,23	67	7	4

При цьому провідні експерти-маркетологи дали оцінки важливості для покупців перерахованих чотирьох факторів-симптомів, на базі яких була розрахована середня статистична вага f_k кожної змінної: $f_1 = 0,4$; $f_2 = 0,2$; $f_3 = 0,3$; $f_4 = 0,1$ ($\Sigma f_k = 1$). Тобто найважливішим фактором-симптомом, що визначає конкурентоспроможність продукції, вважалася його ціна, на другому місці – смакові якості, на третьому – жирність, і на останньому – якість і дизайн

упаковки. Для обліку статистичних терезів різних факторів-симптомів в подальшому багатовимірному аналізі необхідно кожний стовпець матриці **X** помножити на відповідне значення f_k. Отримаємо матрицю початкових даних **X**, скоректовану на статистичну вагу кожної змінної:

$$X = \begin{pmatrix} 0{,}624 & 13{,}4 & 2{,}4 & 0{,}3 \\ 1{,}204 & 13{,}4 & 2{,}1 & 0{,}5 \\ 0{,}84 & 11{,}0 & 2{,}1 & 0{,}4 \\ 0{,}824 & 13{,}4 & 1{,}8 & 0{,}4 \\ 0{,}804 & 13{,}4 & 1{,}8 & 0{,}4 \\ 1{,}228 & 13{,}6 & 2{,}4 & 0{,}5 \\ 0{,}92 & 13{,}0 & 2{,}1 & 0{,}3 \\ 0{,}892 & 13{,}4 & 2{,}1 & 0{,}4 \end{pmatrix}.$$

Друга гіпотеза також грає істотну роль при проведенні багатовимірної класифікації. Проблема полягає в тому, що відібрані на стадії апріорного дослідження об'єктів фактори-симптоми x_1, $x_{2,\ldots,}$ x_m мають різні одиниці вимірювання – натуральні, грошові, трудові і т.д. Зміна масштабу вимірювання ознак не повинна серйозного впливати на результати багатовимірної класифікації. Для цього змінні звичайно приводяться до одного безрозмірного вигляду шляхом різних перетворень. Найпоширенішим способом таких перетворень є стандартизація ознак за допомогою їх центрування і нормування.

Центрування є відніманням з кожного значення даного фактора-симптому по всіх об'єктах сукупності його середнього значення. При цьому, середня арифметична перетворених значень ознаки стає рівною нулю. Геометрично дане перетворення рівнозначне перенесенню відповідних осей координат управо (вліво), вгору (вниз) на величину середньої. В результаті крапка **0** переміщається в центр тяжіння сукупності об'єктів, що вивчається.

Під нормуванням розуміється розподіл початкових значень фактора-симптому на деяке постійне число, звичайно на середнє квадратичне

(стандартне) відхилення σ_k. Геометрично нормування означає стиснення (при σ_k>1) або розтягування (при σ_k < 1) «хмари» крапок в ознаковому просторі.

Отже, процедура стандартизації може бути виражена наступною формулою:

$$z_{ik} = \frac{\left(x_{ik} - \overline{x_k}\right)}{\sigma_k}. \qquad (3)$$

Стандартизація факторів-симптомів дозволяє, по суті, позбутися масштабу їх вимірювання, наводить всі дані до одного порядку. При нормальному розподілі змінних діапазон зміни стандартизованих значень складає область від –3 до 3. Легко показати, що для стандартизованих факторів-симптомів справедливі співвідношення:

$$\overline{z}_k = 0; \quad \sigma^2_k = \sigma_k = 1 \qquad (4)$$

Тобто середнє значення будь-якого стандартизованого фактора-симптому рівно нулю, а його дисперсія співпадає із стандартним відхиленням і дорівнює одиниці.

Таким чином, в результаті попередньої обробки початкових даних шляхом стандартизації матриця **X** приводиться до наступного вигляду:

$$Z = \begin{Bmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1k} & \dots & z_{1m} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2k} & \dots & z_{2m} \\ & & & \dots & & \\ z_{i1} & z_{i2} & \dots & z_{ik} & \dots & z_{im} \\ & & & \dots & & \\ z_{n1} & z_{n2} & \dots & z_{ik} & \dots & z_{nm} \end{Bmatrix}. \qquad (5)$$

Отримана матриця має ту ж розмірність ($n \times m$), що і матриця **X**, і служить відправною крапкою майже будь-якого багатовимірного дослідження. Так само, як і в матриці **X**, рядки матриці **Z** відповідають окремим об'єктам, а стовпці – окремим факторам-симптомам.

В задачі, що обговорюється, стандартизована матриця Z має наступний

вигляд:

$$Z = \begin{pmatrix} -1{,}43432683 & 0{,}380198 & 1{,}322876 & -1.32288 \\ 1{,}40299591 & 0{,}380198 & 0 & 1{,}322876 \\ -0{,}37641354 & -2{,}42742 & 0 & 0 \\ -0{,}45462934 & 0{,}380198 & -1{,}32288 & 0 \\ -0{,}55239909 & 0{,}380198 & -1{,}32288 & 0 \\ 1{,}52031961 & 0{,}614166 & 1{,}32288 & 1{,}322876 \\ 0{,}01466546 & -0{,}08774 & 0 & -1.32288 \\ 0{,}12221219 & 0{,}380198 & 0 & 0 \end{pmatrix}.$$

Легко переконатися, що для стандартизованих ознак-симптомів виконуються співвідношення (4), при цьому значення всіх змінних укладені в межах від -2 до +2.

1.3.4. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО, ДИСКРИМІНАНТНОГО І КРА В ОЦІНЦІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Повернемося тепер до трьох основних підходів побудови, аналізу і застосування моделей конкурентоспроможності продукції підприємств промисловості.

Перший підхід, що об'єднує математико-статистичний апарат кластерного, кореляційно-регресійного і дискримінантного аналізу, складається відповідно з трьох найважливіших стадій:

1) багатовимірна класифікація різних видів продукції (об'єктів) в просторі чинників-симптомів конкурентоспроможності за допомогою кластерного аналізу;

2) побудова і аналіз дискримінантної функції на основі методів кореляції і регресії;

3) безпосереднє розпізнавання образів, тобто віднесення на базі дискримінантної функції нового об'єкту до того або іншого кластера.

Розглянемо стисло кожну з вказаних стадій, надаючи основну увагу методологічним аспектам рішення задачі, поставленої в даному розділі дисертаційної роботи.

Термін «кластерний аналіз» запропонований К. Тріоном в 1939 р. (*cluster* в перекладі з англійської мови означає кетяг, скупчення). Синонімами виразу «кластерний аналіз» в математико-статистичній літературі часто виступають словосполучення: багатовимірне угрупування, багатовимірна класифікація, розпізнавання «образів без вчителя» (в тому значенні, що апріорі невідомо число кластерів і їх склад).

Головна мета кластерного аналізу — виділення в початковій сукупності об'єктів таких однорідних по множині ознак груп, щоб об'єкти усередині них були в деякому розумінні схожі один на одного, а об'єкти з різних груп – не схожі. «Схожість» в контексті даної проблеми розуміється як близькість видів продукції в просторі факторів-симптомів конкурентоспроможності (економічних, технічних, ергономічних і ін.). Тоді задача зводиться до пошуку в цьому просторі природних скупчень об'єктів, які і вважаються кількісно однорідними групами, тобто кластерами продукції з приблизно однаковою конкурентоспроможністю.

Значення факторів-симптомів конкурентоспроможності, які характеризують види продукції одного кластера, близькі один до одного, а значення факторів-симптомів, що описують види продукції різних кластерів, істотно розрізняються між собою. Розрахунок відстаней між точками багатовимірного простору дає можливість виділити компактно розташовані групи об'єктів і тим самим ефективно розв'язати проблему багатовимірного угрупування незалежно від розмірності задачі.

В даний час кластерний аналіз знаходить широке застосування в різних

областях наукових досліджень: соціально-політичних, економічних, технічних, біологічних. Він є важливою складовою частиною математичного забезпечення персональних ЕОМ і, зокрема, входить в систему програм *STATISTICA* [28, с.185-202; 29, с. 125-139].

Фундаментальним поняттям кластерного аналізу є поняття відстані між об'єктами в просторі ознак. Воно дозволяє кількісно виміряти близькість (віддаленість) об'єктів і встановити однорідність або неоднорідність досліджуваної сукупності. Схожість є поняттям, протилежним по відношенню до поняття відстані: чим далі видалені об'єкти в багатовимірному ознаковому просторі, тим менш вони схожі, і навпаки.

Система *STATISTICA* в модулі «Кластерний аналіз» (*Cluster Analysis*) дозволяє розрахувати понад 8 різних функцій відстані $d(zp, zs)$ або метрик. Розгорнений опис і докладний аналіз їх властивостей можна знайти в роботі [1,с.31-50]. Найпопулярнішими в економічних дослідженнях є наступні відстані:

1. Лінійна

$$d_1(z_p, z_s) = \sum_{k=1}^{m} \left| z_{pk} - z_{sk} \right| . \qquad (6)$$

2. Евклідова

$$d_2(z_p, z_s) = [\sum_{k=1}^{m} (z_{pk} - z_{sk})^2]^{1/2} . \qquad (7)$$

3. Махаланобіса

$$d_м (z_p, z_s) = (z_p - z_s)\mathbf{r}^{-1}(z_p - z_s)^T . \qquad (8)$$

Формули (6)—(8) містять наступні позначення:

z_p, z_s – два об'єкти з сукупності n об'єктів, фактори-симптоми яких стандартизовані;

$\mathbf{r}^{-1}$ – матриця, зворотна до кореляційної матриці;

^{T} – знак транспонування матриці.

В математико-статистичній літературі відсутні рекомендації по доцільному вибору тієї або іншої функції відстані в кожному конкретному дослідженні, оскільки дана теоретична проблема визначається, перш за все, структурою початкових даних сукупності об'єктів, що вивчається. Проте існують деякі загальні міркування, засновані, головним чином на досвіді досліджень в даній області з використанням приведених вище метрик.

Найпопулярнішою є евклідова відстань, яка відповідає інтуїтивним уявленням про близькість об'єктів в тривимірному просторі. Геометрично воно краще всього об'єднує крапки в кулястих скупченнях, які типові для об'єктів із слабо корельованими ознаками. Крім того, евклідова відстань вдало вписується своєю математичною формою в традиційні статистичні показники типу середнього квадратичного (стандартного) відхилення і дисперсії. Квадрат евклідової відстані тісно пов'язаний з критеріями дисперсійного аналізу, наприклад, з F-критерієм Фішера та ін.

Відстань Махаланобіса (8) є особливою метрикою з погляду її побудови, оскільки включає не тільки вектори крапок в багатовимірному просторі, але і матрицю r, яка характеризує парний кореляційний зв'язок між всіма факторими-симптомами. Доведено, що $d_M(z_p, z_s) \geq d^2_2(z_p, z_s)$ і рівність має місце тільки на безлічі ортогональних змінних, тобто коли r – одинична матриця.

Знайдені відстані між об'єктами стандартизованого простору чинників-симптомів звичайно представляють у вигляді матриці відстаней, яка має наступний загальний вигляд:

$$D = \begin{pmatrix} 0 & d_{12} & d_{13} & \dots & d_{1n} \\ d_{21} & 0 & d_{23} & \dots & d_{2n} \\ & & \dots & & \\ d_{n1} & d_{n2} & d_{n3} & \dots & 0 \end{pmatrix}. \qquad (9)$$

Тут нижні підрядкові індекси позначають номери об'єктів (видів

продукції), які змінюються від 1 до n, тому матриця має розмір $n \times n$. Матриця **D** за визначенням функції відстані ненегативна, на головній її діагоналі знаходяться нулі (відстань між об'єктом і самим собою), вона симетрична (величина d_{ps} не залежить від конкретної точки початку відліку). Матриця D є однією з найважливіших матриць кластерного, таксономічного, дискримінантного аналізів.

Розглянемо результати розрахунку матриці евклідових відстаней **D** між 8 об'єктами (торговими марками майонезу «Провансаль») в просторі 4-х стандартизованих ознак-симптомів їх конкурентоспроможності, представлених матрицею **Z**.

Отримана матриця відстаней **D** дійсно є позитивною симетричною матрицею з «машинними нулями» на головній діагоналі.

$$D = \begin{pmatrix} 1E-35 & 4{,}097445 & 3{,}535202 & 3{,}115428 & 3{,}086142 & 3{,}971506 & 2{,}015626 & 2{,}2839439 \\ 4{,}09744501 & 1E-35 & 3{,}577569 & 2{,}636431 & 2{,}706209 & 1{,}34852 & 3{,}024306 & 2{,}0189748 \\ 3{,}53520179 & 3{,}577569 & 1E-35 & 3{,}104644 & 3{,}108644 & 4{,}043367 & 2{,}71607 & 2{,}8190985 \\ 3{,}11542797 & 2{,}636431 & 3{,}104644 & 1E-35 & 0{,}09777 & 3{,}56443 & 1{,}984742 & 1{,}3640019 \\ 3{,}08614182 & 2{,}706209 & 3{,}108644 & 0{,}09777 & 1E-35 & 3{,}619517 & 2{,}010106 & 1{,}3910646 \\ 3{,}97150612 & 1{,}34852 & 4{,}043367 & 3{,}56443 & 3{,}619517 & 1E-35 & 3{,}392589 & 2{,}5005302 \\ 2{,}01562643 & 3{,}024306 & 2{,}71607 & 1{,}984742 & 2{,}010106 & 3{,}392589 & 1E-35 & 1{,}409858 \\ 2{,}28394389 & 2{,}018975 & 2{,}819098 & 1{,}364002 & 1{,}391065 & 2{,}50053 & 1{,}409858 & 1E-35 \end{pmatrix}$$

Поняття схожості (близькості) об'єктів в багатовимірному ознаковому просторі є протилежним по відношенню до поняття відстані. Метрикою схожості μ_{ps} звичайно називається невід'ємна речовинна функція, обмежена зверху і знизу, яка зростає при зниженні відстані між об'єктами і навпаки. Існує можливість простого переходу від метрик відстаней до метрик схожості. Достатньо застосувати, наприклад, наступне перетворення:

$$\mu_{ps} = 1/[1 + d(z_p, z_s)] \qquad (10)$$

де $d(z_p, z_s)$ - деяка функція відстані, наприклад, з (6)—8).

Очевидно, що метрика схожості (10) змінюється в межах від нуля до одиниці. При $d(z_p, z_s) \to \infty$ $\mu_{ps} \to 0$, а при $d(z_p, z_s) \to 0$ $\mu_{ps} \to 1$. Іншими словами, об'єкти повністю різні, тобто мають нульову схожість при нескінченно великій відстані між ними, і одинична (повне) схожість, коли $z_p = z_s$.

Так само, як і величини відстаней, заходи схожості представляються у вигляді симетричних матриць схожості:

$$\mu = \begin{pmatrix} 1 & \mu_{12} & \mu_{13} & \dots & \mu_{1n} \\ \mu_{21} & 1 & \mu_{23} & \dots & \mu_{2n} \\ & & \dots & & \\ \mu_{n1} & \mu_{n2} & \mu_{n3} & \dots & 1 \end{pmatrix}. \qquad (11)$$

В даній задачі матриця схожості, розрахована на основі формули (10), має наступний вигляд:

$$\mu = \begin{pmatrix} 1 & 0{,}196177 & 0{,}220497 & 0{,}242988 & 0{,}24473 & 0{,}201146 & 0{,}331606 & 0{,}304512 \\ 0{,}196177 & 1 & 0{,}218457 & 0{,}274995 & 0{,}269817 & 0{,}4258 & 0{,}24849 & 0{,}331238 \\ 0{,}220497 & 0{,}218457 & 1 & 0{,}243626 & 0{,}243389 & 0{,}19828 & 0{,}269101 & 0{,}261842 \\ 0{,}242988 & 0{,}274995 & 0{,}243626 & 1 & 0{,}910938 & 0{,}219085 & 0{,}335037 & 0{,}423012 \\ 0{,}24473 & 0{,}269817 & 0{,}243389 & 0{,}910938 & 1 & 0{,}216473 & 0{,}332214 & 0{,}418224 \\ 0{,}201146 & 0{,}4258 & 0{,}19828 & 0{,}219085 & 0{,}216473 & 1 & 0{,}227656 & 0{,}285671 \\ 0{,}331606 & 0{,}24849 & 0{,}269101 & 0{,}335037 & 0{,}332214 & 0{,}227656 & 1 & 0{,}414962 \\ 0{,}304512 & 0{,}331238 & 0{,}261842 & 0{,}423012 & 0{,}418224 & 0{,}285671 & 0{,}414962 & 1 \end{pmatrix}.$$

Отримана матриця схожості $\boldsymbol{\mu}$ дійсно є позитивною симетричною матрицею з одиницями на головній діагоналі.

Матриця μ нагадує матрицю коефіцієнтів парної кореляції r, які звичайно виміряють схожість між ознаками. Проте слід пам'ятати, що коефіцієнт парної кореляції r_{ps} не є класичною метрикою схожості, оскільки змінюється в межах від –1 до 1 і не задовольняє умові $0 \le \mu_{ps} \le 1$.

Після визначення матриці початкових даних **X**, обліку статистичних

терезів f_k, стандартизації ознак (утворення матриці **Z**), розрахунку матриці відстаней **D** (матриці схожості **μ)** переходять до безпосереднього застосування алгоритмів кластерного аналізу, яких в даний час в математико-статистичній літературі налічуються більше ста (див. роботи [1; 2; 5; 8; 9; 11; 14; 16; 17]). Всі вони можуть бути згруповані в три основні напрями:

а) процедури прямої класифікації;

б) оптимізаційні алгоритми;

в) підходи апроксимацій.

Процедури прямої класифікації – це історично найбільш ранній напрям кластерного аналізу, пов'язаний з іменами німецького біолога Ф. Гейнке, польського антрополога К. Чекановського, які на початку двадцятого століття висунули ідеї компактних груп об'єктів з урахуванням безлічі ознак.

Суть першого напряму полягає в чіткому формулюванні поняття кластера і утворенні груп об'єктів, відповідних даному формулюванню. Найбільше розповсюдження серед процедур прямої класифікації отримали ієрархічні алгоритми, які базуються на наступному визначенні кластера: всі відстані між об'єктами усередині групи повинні бути менше будь-якої відстані між об'єктами групи і рештою частини множини. Такий кластер називається компактною групою або кластером типу ядра.

Ієрархічні алгоритми дозволяють одержувати послідовне розбиття сукупності об'єктів за певним правилом. Вони підрозділяються на дивізимні і агломеративні.

Дивізимні алгоритми починають роботу з розгляду початкової сукупності як одного кластера і послідовно розділяють її на більш дрібні групи, аж до розбиття, коли кожний об'єкт вважається окремим кластером. Агломеративні алгоритми працюють в зворотному порядку.

Ієрархічні алгоритми володіють рядом переваг в порівнянні з іншими процедурами кластерного аналізу. Відзначимо найважливіші з них:

- відносна простота і змістовна ясність;
- допустимість втручання дослідника в роботу алгоритму;
- можливість графічного представлення процесу класифікації у вигляді дендрограми, тобто дерева об'єднання (розбиття).

Розглянемо дендрограму результатів ієрархічної агломеративної процедури кластеризації 8 торгових марок майонезу «Провансаль» в просторі 4-х стандартизованих ознак-симптомів їх конкурентоспроможності (рис. 2), побудовану на основі лінійної відстані за допомогою методу об'єднання кластерів, відомого як метод Уорду [23, с.88].

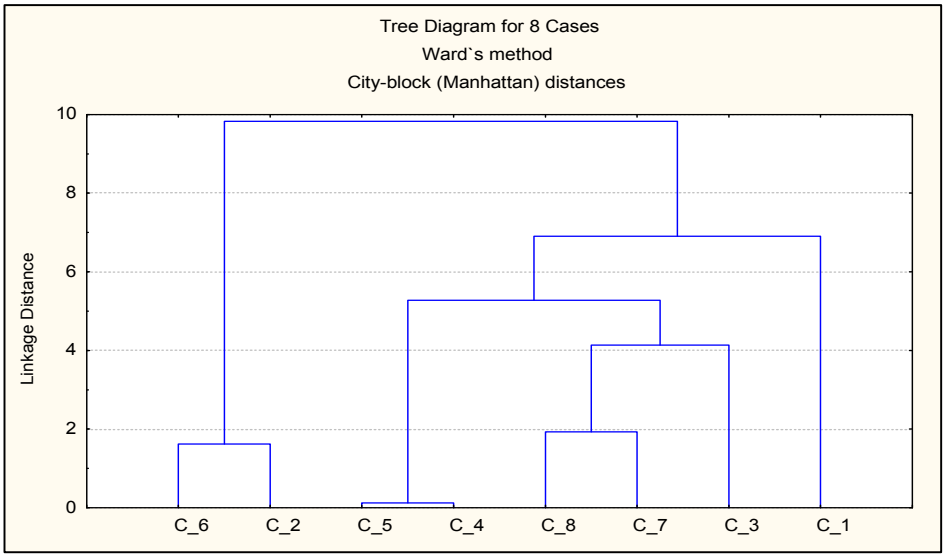


Рис. 2. – Дендрограмма, результатов ієрархічної агломеративной процедури кластеризації 8 торгових марок майонезу «Провансаль».

На рис. 2 чітко простежуються дві групи виробів (1-а – торгові марки 2,6; 2-а – торгові марки 5, 4, 8, 7, 3, 1), відмінні один від одного по рівню чинників-симптомів. Отже, можна говорити про наявність в досліджуваній сукупності об'єктів, принаймні, двох кластерів конкурентоспроможності продукції.

Разом з ієрархічними процедурами в загальному руслі методів прямої класифікації існує численна група так званих ітеративних алгоритмів кластерного аналізу (метод k-середніх, алгоритм «Форель», процедура

подвійного об'єднання і ін.). Їх сутність полягає в тому, що процес багатовимірного угрупування починається із завдання деяких початкових умов, наприклад, числа утворюваних кластерів, радіусу кожного кластера в багатовимірному просторі факторів-симптомів.

Ітеративні методи більшою мірою, ніж ієрархічні, вимагають від дослідника інтуїції при виборі типу класифікаційних процедур і завдання початкових умов класифікації, оскільки більшість цих методів дуже чутливі до зміни параметрів, що задаються. Наприклад, довільно вибране число кластерів може привести до утворення дуже розсіяних або напівпорожніх кластерів.

Приведемо результати застосування методу k-*середніх* до даних обговорюваної задачі, прийнявши як число утворюваних кластерів k = 2 (табл. 2, 3).

Таблиця 2.

Склад 1-го кластера і відстані від об'єктів до його центру тяжіння

Members Cluster Number 1 (al.sta) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases		
	Case No. C_2	Case No. C_6
Distance	0,336244	0,336244

Аналіз даних табл. 2, 3 показує, що метод k-*середніх* привів до тих же результатів, що і ієрархічна агломеративная процедура кластеризації 8 торгових марок майонезу «Провансаль» в просторі 4-х стандартизованих ознак-симптомів їх конкурентоспроможності (див. рис. 2). Це свідчить про наявність досить чітко вираженої структури статистичної сукупності досліджуваних даних, що вивчається, у вигляді двох компактних кластерів

конкурентоспроможності продукції.

Таблиця 3.

Склад 2-го кластера і відстані від об'єктів до його центру тяжіння

Members Cluster Number 2 (al.sta) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 6 cases						
	Case No. C_1	Case No. C_3	Case No. C_4	Case No. C_5	Case No. C_7	Case No. C_8
Distance	1,175244	1,1621687	0,65606	0,653407	0,55278963	0,441346

Основна ідея алгоритму подвійного об'єднання (блокової кластеризації), реалізованого в системі *STATISTICA*, полягає в одночасному угрупуванні як об'єктів (торгових марок продукції), так і змінних (факторів-симптомів конкурентоспроможності). Він дозволяє візуально встановити, які значення факторів-симптомів (високі або низькі) відповідають об'єктам, що увійшли до даного конкретного кластера, тобто фактично ідентифікувати рівень досліджуваного латентного показника в кожній із створених груп (рис. 3).

Візуальне дослідження побудованого графіка показує, що кластеру 1 (торгові марки 2, 6) відповідають порівняно низькі ціни (зелений колір змінної VAR1) і високі значення решти ознак-симптомів (червоні і коричневі кольори змінних VAR2-VAR4*)*. Тому можна стверджувати, *що перший* кластер об'єднує торгові марки майонезу «Провансаль» – лідери по конкурентоспроможності.

Що стосується кластера 2 (торгові марки 5, 4, 8, 7, 3, 1), то тут картина протилежна: ціни в основному високі, а смакові якості і дизайн упаковки – низькі. Отже, другий кластер об'єднує торгові марки-аутсайдери по рівню конкурентоспроможності.

Таким чином, алгоритм подвійного об'єднання (блокової кластеризації) дозволив ідентифікувати виділені на попередньому етапі кластери в значенні

з'ясування рівня досліджуваного латентного показника в кожній конкретній групі об'єктів.

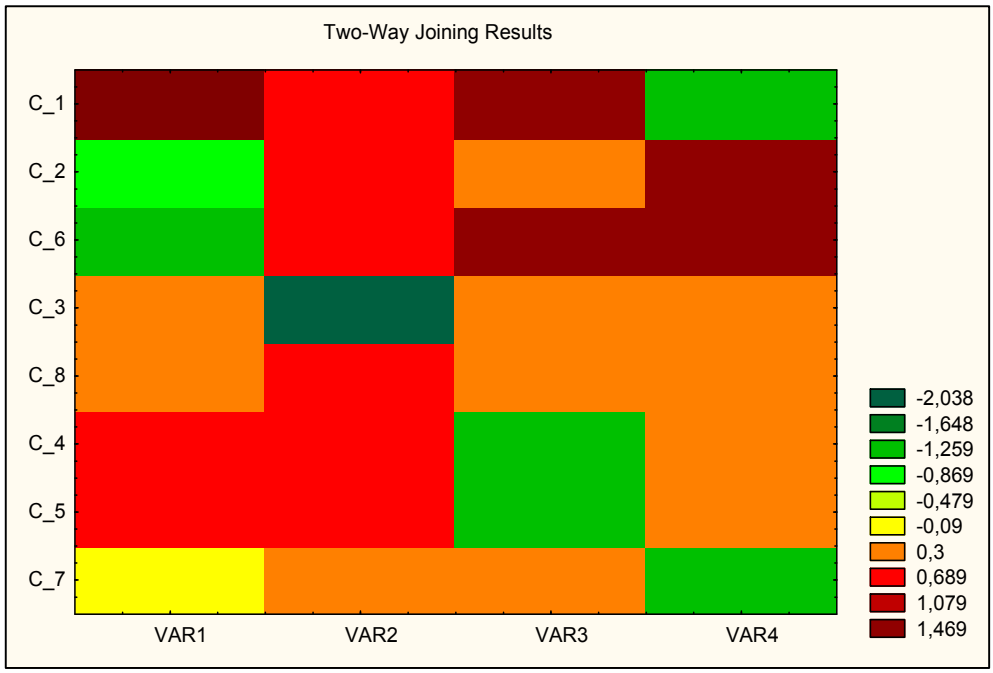


Рис. 3. Результати подвійного об'єднання торгових марок і факторів-симптомів конкурентоспроможності продуктів харчування, що вивчаються.

Оптимізаційний напрям в кластерному аналізі сформувався в шістдесятих роках XX століття і звів основні проблеми багатовимірного угрупування в традиційне математичне русло з використанням підходів нелінійного і динамічного програмування. Воно відрізняється від інших процедур кластерного аналізу чітким формулюванням критерію якості класифікації і послідовним досягненням його екстремуму. При цьому визначальну роль грають чисто математичні проблеми: аналіз властивостей функціонала якості класифікації, оптимальних шляхів досягнення його екстремуму і т.п.

Вказаний напрям кластеризації в тій або іншій мірі пов'язаний з прямою класифікацією, оскільки кожна процедура прямої класифікації доставляє екстремум деякій цільовій функції і, навпаки, кожному функціоналу якості угрупування відповідає своє визначення кластера. Прикладом такої процедури,

що поєднує елементи прямої класифікації і оптимізації, може служити агломеративний ієрархічний алгоритм, в якому кластери об'єднуються по критерію Уорду.

Підходи [17, с. 36—38] апроксимацій, як порівняно наймолодші процедури кластерного аналізу (розроблені в 70-х роках минулого століття), не знайшли ще широкого застосування в практиці багатовимірних економічних досліджень і не реалізовані в системі STATISTICA.

Таким чином, в результаті застосування кластерного аналізу досягається виділення в початковій сукупності видів продукції таких однорідних по множині факторів-симптомів груп, які характеризують певні класи конкурентоспроможності, що вивчаються. Причому використання процедури подвійного об'єднання дозволяє ідентифікувати кожний кластер з погляду встановлення рівня досліджуваного латентного показника, тобто розпізнати групи видів продукції з високою, середньою і низькою конкурентоспроможністю.

Очевидно, що успіх процедури кластерного аналізу багато в чому визначений дією, принаймні, двох факторі в: 1) наявністю в початковій статистичній сукупності об'єктів (спостережень) чітко вираженої структури у вигляді існування кластерів – природних компактних скупчень крапок; 2) достатній об'єм цієї сукупності ($n \geq 5$). Остання вимога обумовлена стохастичним характером даного підходу, оскільки виділення напівпорожніх кластерів з 1-2 об'єктами позбавлено всякого значення.

Друга стадія першого підходу до оцінки конкурентоспроможності продукції полягає в здійсненні дискримінантного аналізу початкової сукупності об'єктів, в побудові і аналізі дискримінантної функції на основі методів кореляції і регресії. Головна ідея цієї процедури полягає в привласненні кожному кластеру, виділеному на попередній стадії, деякої кількісної характеристики конкурентоспроможності S, укладеної в межах від 0 до 1.

Розрахунок величини S (так званої групуючої змінної) ми пропонуємо вести по наступній рекуррентній формулі:

$$S_1 = 1/2*З,\ S_2 = 3S_1,\ S_3 = 5S_1,\ \ldots,\ Sз = (2*З - 1)S_1, \qquad (12)$$

де $З$ – загальне число виділених кластерів.

Хай, як в нашому прикладі, в результаті кластеризації вдалося ідентифікувати два види груп конкурентоспроможності продукції ($З = 2$). Тоді, згідно (12), кластер з низьким рівнем латентного показника отримає характеристику конкурентоспроможності $S_1 = 1/2*З = 1/2*2 = 1/4 = 0{,}25$. А кластер з вищим рівнем латентного показника отримає характеристику конкурентоспроможності $S_2 = 3_{S1} = 3/4 = 0{,}75$.

Далі проводиться безпосередній дискримінантний аналіз, який покликаний вирішити задачу класифікації нових об'єктів, тобто віднесення їх до вже відомих кластерів, або груп об'єктів. Тут «новизна» розуміється не в абсолютному, а у відносному значенні – в порівнянні з уже вивченими і описаними класами об'єктів. В теорії багатовимірних статистичних методів вказана задача отримала назву проблеми розпізнавання «образів з вчителем». Тут роль «вчителя» (повчальної вибірки) грає отримана на стадії кластерного аналізу багатовимірна класифікація об'єктів.

Дискримінантний аналіз — це розділ багатовимірного аналізу, змістом якого є розробка методів рішення задач розпізнавання (дискримінація) нових об'єктів шляхом порівняння величини їх ознак з аналогічними показниками вже досліджених кластерів. Таке порівняння дозволяє класифікувати нові об'єкти, відносити їх в ті або інші групи. Отже, кластерний аналіз, багатовимірне угрупування об'єктів, їх ранжування звичайно передують дискримінантному аналізу, складають його повчальну вибірку.

Апарат дискримінантного аналізу розроблявся багатьма вченими, починаючи з середини 30-х років XX сторіччя. Питаннями дискримінації, як і

іншими багатовимірними методами, займалися Р. Фішер, П. Махаланобіс, Р. Хотеллінг.

Методи дискримінантного аналізу (наприклад, розрахунок апріорної **i** постапріорних вірогідності появи даного об'єкту в конкретному кластері, відстаней Махаланобіса від кожної крапки до центрів тяжіння всіх освічених груп) дозволяють перевірити правильність результатів багатовимірного угрупування, отриманих на стадії кластерного аналізу.

Потім знаходяться невідомі коефіцієнти дискримінантної функції a_1, a_2,...,a_m за допомогою розрахунку рівняння регресії, в якому як результативна ознака виступає групуюча змінна **S**. Модель латентного економічного показника, що вивчається, в даному випадку має вигляд:

$$\hat{S} = a_1x_1 + a_2x_2 + \ldots + a_mx_m , \qquad (13)$$

де $\hat{S}$ – розрахункове значення групуючої змінної.

Невідомі коефіцієнти a_1, a_2 ..., a_m, мінімізуючі суму квадратів відхилень $\Sigma(Si - Si)^2$, визначаються так:

$$A=r^{-1}r_S, \qquad (14)$$

де r_S — вектор-стовпець коефіцієнтів парної кореляції між початковими чинниками-симптомами і змінними S, розміру $m\times1$.

Як показує аналіз матричного рівняння (14), при даному підході до обчислення коефіцієнтів дискримінантної функції актуальною є вимога невирожденості кореляційної матриці **r**, яка забезпечується у разі допустимої мультиколлінеарності факторів-симптомів конкурентоспроможності продукції $x_1, x_2 ,..., x_m$.

Приведемо результати розрахунків коефіцієнтів дискримінантної функції в даній задачі оцінки конкурентоспроможності торгових марок майонезу «Провансаль» (табл. 4).

Коефіцієнти шуканого рівняння регресії (13) знаходяться в стовпці *B* табл. 4, проте заздалегідь слід обов'язково здійснити детальний якісний і кількісний (статистичний) аналіз отриманої моделі з метою перевірки основних гіпотез, що висуваються на етапі апріорного дослідження об'єкту, що вивчається. Якісний аналіз зводиться, головним чином, до перевірки відповідності знаків коефіцієнтів дискримінантної функції a_1, a_2 …, a_m тим економічним уявленням про вплив даних факторів-симптомів на рівень конкурентоспроможності продукції.

Таблиця 4.

Результати кореляційно-регресійного аналізу конкурентоспроможності торгових марок майонезу «Провансаль»

Regression Summary for Dependent Variable: VAR5 (al.sta) R=0,96436312 RI= 0,92999623 Adjusted RI= 0,83665787 F(4,3)=9,9637 p<,04436 Std.Error of estimate: 0,09354						
	BETA	St. Err. of BETA	B	St. Err. of B	t(3)	p-level
Intercpt			-1,77526	0,663079	-2,6773	0,075221
VAR1	0,478375	0,290151	0,541265	0,328296	1,648712	0,197767
VAR2	0,143691	0,156208	0,038906	0,042296	0,919868	0,425481
VAR3	0,3029	0,163882	0,309146	0,167262	1,84828	0,161701
VAR4	0,404993	0,280846	1,240032	0,859911	1,442048	0,244964

Кількісний аналіз складається з дослідження тісноти множинного кореляційного зв'язку між $x_1, x, \ldots, x_m$ і величиною *S*, тестування точності, надійності, адекватності отриманого рівняння регресії і (при необхідності) його коректування. В результаті вивчення статистичних параметрів побудованої

моделі (коефіцієнта множинної кореляції R, коефіцієнта детерміації R^2) і застосування критеріїв математичної статистики (F-критерія Фішера, t-критерія Стьюдента і ін.) вдається отримати інформацію про доцільність збереження в рівнянні регресії тих або інших змінних і здійснити відсів незначущих факторів-симптомів, перевірити гіпотезу про лінійну форму зв'язку між економічними ознаками і т.п.

В даному прикладі два останні стовпці (*t-критерій* Стьюдента і рівень значущості p кожного коефіцієнта a_k) указують на статистичну неістотність окремих факторів-симптомів для результатів розпізнавання рівня конкурентоспроможності виробів (t мало, $p \geq 0{,}161$). Тому необхідно здійснити їх послідовний (покроковий) відсів, починаючи з самого незначного (*min t* або *max p*).

Кінцевий варіант (після відсіву і коректування) дискримінантної функції (13) може бути використаний для знаходження конкретної кількісної оцінки конкурентоспроможності всіх n видів продукції шляхом підстановки їх координат (факторів-симптомів) в побудоване рівняння регресії. Розрахункові значення $\hat{S}_i$ і є шуканими рівнями латентного економічного показника, що вивчається.

В обговорюваній задачі в результаті покрокового регресійного аналізу було отримано парне рівняння, що включає як аргумент тільки ціну x_1. Тобто багатовимірний аналіз в ході відсіву незначущих факторів-симптомів звівся, по суті, до тривіального одновимірного випадку. По видимому, малий об'єм спостережень (n = 8) зумовив відсів трьох з чотирьох факторів-симптомів конкурентоспроможності торгових марок майонезу «Провансаль». Загальний висновок такий: ціна окремих харчових виробів головним чином детермінує їх конкурентоспроможність. Тому в своїй маркетинговій політиці підприємства повинні в першу чергу звертати особливу увагу на ціновий фактор в боротьбі за майбутнього споживача.

В результаті проведення другої стадії першого підходу до оцінки конкурентоспроможності продукції дослідник дістає можливість: а) перевірити правильність підсумків кластерного аналізу; б) отримати адекватну дискримінантну функцію для розпізнавання нових об'єктів або переконатися в неможливості її побудови.

Ясно, що якщо таку функцію у формі множинного рівняння регресії (13) із яких-небудь причин побудувати не вдається (як це відбулося в поставленій задачі), то і проблема оцінки конкурентоспроможності продукції в рамках даного підходу залишається нерозв'язною. В протилежному випадку переходять до третьої стадії – безпосередньої дискримінації, наприклад, розпізнаванню конкурентоспроможності нових проектованих виробів.

Вона полягає в підстановці в остаточну регресійну модель координат (факторів-симптомів) майбутніх видів продукції. При цьому вирішальне правило дискримінації може виглядати таким чином: новий об'єкт X^* слід віднести до кластера Wc (З – номер кластера, з = 1, 2 ., $З$), якщо отримане розрахункове значення S* потрапляє в інтервал Sc ± Δ. Як допустима погрішність Δ можна використовувати, наприклад, величину $S_1 = 1/2*З$ з формули (12).

Для обговорюваного випадку двох груп конкурентоспроможності продукції (З = 2) вирішальне правило формулюється так:

1) новий (проектований) вид продукції слідує вважати потенційно неконкурентоздатним, якщо при підстановці його факторів-симптомів в дискримінантну функцію розрахункове значення групуючої змінної $\hat{S}$ опиниться в інтервалі $0 \le \hat{S} \le 0{,}5$;

2) новий (проектований) вид продукції слідує вважати потенційно конкурентоздатним, якщо при підстановці його факторів-симптомів в дискримінантну функцію розрахункове значення групуючої змінної $\hat{S}$ опиниться в інтервалі $0{,}5 < \hat{S} \le 1$.

Слід зазначити, що достовірність зроблених висновків дорівнює статистичній надійності побудованої регресійної моделі, яка, у свою чергу, визначається вірогідністю відхилення гіпотези H_0: $R = 0$ за допомогою *F-критерія* Фішера.

Очевидно, що з часом з'являються нові види продукції, конкурентоспроможність яких відмінна від тих, що були використані при розрахунку дискримінантної функції (13). Тому, рівняння регресії (13) не можна розглядати як щось постійне і непорушне. Його необхідно періодично перераховувати у міру появи нових об'єктів (видів продукції), коректуючи вагові коефіцієнти факторів-симптомів a_1, a_2,…,a_m. Іншими словами, для отримання вірних і надійних висновків на основі застосування дискримінантної функції слід пям'ятати, що це не статичний, а динамічний інструмент оцінки і прогнозування конкурентоспроможності продукції.

1.3.5. ОСОБЛИВОСТІ ПОРІВНЯЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ

Другий підхід до оцінки конкурентоспроможності продукції базується на використанні таксономічного аналізу латентних показників. Його назва витікає з двох грецьких слів: *таксис* (що означає розташування, порядок) і *номос* (закон, правило). Тобто таксономія — це наука про правила впорядковування, ранжирування багатовимірних об'єктів. Детально алгоритми оцінки латентних показників на базі методів таксономічного аналізу розглядаються в роботах В. Плюти [19, с. 88-92; 20, с. 10-23], А.Г. Янкового [1,с. 55-77;5, с. 11-16; 6, с.327-335; 27, с. 140-158]. Вперше використання методу таксономії в порівняльному аналізі конкурентоспроможності продукції було запропоновано в роботі [30, с.77-79].

Таксономія оперує наступними основними поняттями:

1. *Стимулятор* — чинник-симптом, зростання якого бажане з погляду оцінюваного латентного показника. Наприклад, стимуляторами при вивченні конкурентоспроможності продукції є такі техніко-економічні показники виробу, як вантажопід'ємність і швидкість вантажівки, термін зберігання продуктів харчування та ін.

2. *Дестимулятор* — чинник-симптом, зростання якого небажане з погляду оцінюваного латентного показника. Так, дестимуляторами при моделюванні конкурентоспроможності продукції є такі техніко-економічні показники, як відсоток вмісту консервантів у продуктах харчування, ціна продукції та ін.

3. *Номінатор* — фактор-симптом номінальної шкали, що характеризує атрибутивні ознаки об'єктів, що вивчаються: назва виробу, економічне призначення виду продукції, що випускається, і т.п.

4. *Еталон* — реальна або умовна точка багатовимірного простору, чинники-симптоми якої відповідають уявленням відповідної науки про якнайкращий рівень стимуляторів і дестимуляторів з позиції досліджуваного латентного показника. Наприклад, як еталон при оцінці конкурентоспроможності продукції можна розглядати виріб, у якого значення стимуляторів максимальні, а дестимуляторів – мінімальні на сукупності всіх видів продукції.

5. *Антиеталон* — поняття, протилежне поняттю еталона, тобто реальна або умовна точка багатовимірного простору, фактори-симптоми якої відповідають уявленням відповідної науки про якнайгірший рівень стимуляторів і дестимуляторів з позиції латентного показника, що вивчається.

Якщо еталон — це точка верхнього полюса, до якої повинні прагнути всі об'єкти сукупності для досягнення максимального рівня латентного показника,

то антиеталон, навпаки — точка нижнього полюса. Від неї слід триматися подалі, щоб бути в лідерах.

Тоді цілком доцільною виглядає наступна ідея, що лежить в основі обговорюваного методу багатовимірного аналізу. Метрика схожості (10) кожного об'єкту з еталоном або метрика відстані (наприклад, (6)–(8)) від кожного об'єкту до антиеталона в просторі факторів-симптомів може розглядатися як якась інтегральна (синтетична) оцінка рівня латентного показника — конкурентоспроможності продукції.

Насправді, чим ближче даний виріб до еталона, тим вище рівень прихованого показника (конкурентоспроможності продукції), що вивчається, і навпаки. Справедливе також твердження про те, що чим далі об'єкт від антиеталона, тим він більш розвинутий, просунутий відносно латентного показника і навпаки.

В теорії таксономічного аналізу виділяють два основні алгоритми оцінки латентного показника — класичний і модифікований. При цьому не висувається ніяких обмежень на число спостережень n, що досить істотно в економічних задачах, коли дослідник звичайно має невелику за об'ємом вибірку.

В класичному алгоритмі передбачається завдання еталона у вигляді точки верхнього полюса, розрахунок відстаней від нього до всіх об'єктів досліджуваної сукупності і визначення міри схожості крапок і еталона. Остання величина розглядається як інтегральна синтетична оцінка латентного показника.

Можливі різні методи завдання еталона:

1) на основі значень факторів-симптомів даної сукупності об'єктів;

2) на основі значень факторів-симптомів інших сукупностей, наприклад, з урахуванням досвіду інших підприємств, регіонів, країн і т.п.

В першому випадку для стимуляторів еталонні значення z_{0k} визначаються так:

$$z_{0k} = \max_i z_{ik} \qquad (15)$$

а для дестимуляторів:

$$z_{0k} = \max_i z_{ik}, \quad \text{или} \quad z_{0k} = 0 \ . \qquad (16)$$

В другому випадку як еталонні значення приймаються, наприклад, світові досягнення по даних факторах-симптомам.

Потім розраховуються відстані між всіма об'єктами і еталоном. При цьому звичайно використовують метрики (6), (7) — лінійну або евклідову відстань. Метрику Махаланобіса ми не рекомендуємо застосовувати з цією метою через її залежність від ступеня мультиколлінеарності змінних, що часто приводить до спотворення величин відстаней. Знайдені відстані до еталона d_i інтерпретуються як інтегральні резерви підвищення конкурентоспроможності продукції кожного виробу. Причому для еталонної точки $d_i = 0$. Після знаходження відстаней до еталона визначаються заходи схожості μ_{i0} кожного об'єкту з еталоном по формулі (10). Як було показане вище, величини μ_{i0} змінюються від нуля до одиниці і потрактують природним чином: чим більше значення схожості, тим вище рівень конкурентоспроможності продукції і навпаки. Іншими словами, розрахункові величини μ_{i0} в класичному алгоритмі таксономічного аналізу розглядаються в ролі кількісних оцінок шуканого латентного показника.

Схема описаного вище класичного алгоритму оцінки латентного показника на базі функцій відстаней і схожості включає наступні етапи:

1. Відбір факторів-симптомів латентного показника і формування матриці **X**;

2. Розділення факторів-симптомів на стимулятори і дестимулятори;

3. Визначення і облік статистичних терезів f_k відібраних факторів-симптомів;

4. Стандартизація факторів-симптомів і перехід до матриці **Z**;

5. Завдання еталона;

6. Вибір метрики відстані;

7. Розрахунок відстаней d_i між всіма крапками (об'єктами) і еталоном;

8. Розрахунок заходів схожості μ_i кожної крапки з еталоном і визначення рангів об'єктів.

Розглянемо її роботу на попередньому прикладі оцінки конкурентоспроможності окремих торгових марок майонезу «Провансаль» в одеському регіоні (див. табл. 1,2 побудовані вище матриці **X**, **Z**).

Оскільки етапи 1 — 4 були реалізовані вище як обов'язкові стадії будь-якої багатовимірної процедури аналізу, то перейдемо безпосередньо до 5 етапу — завданню еталона у вигляді точки верхнього полюса. Використовуємо підхід, заснований на значеннях факторів-симптомів даної сукупності об'єктів (формули (15-16). З'ясуємо, перш за все, які з факторів-симптомів табл. 1 є стимуляторами, а які — дестимуляторами.

Виходячи з економічного значення змінних x_1 — x_4, а також з урахуванням споживацьких властивостей видів харчової продукції, що вивчаються, можна стверджувати, що для конкурентоспроможності торгових марок майонезу «Провансаль» ціна упаковки (x_1) є дестимулятором (збільшення якої небажано), а жирність (x_2), смакові якості (x_3), якість і дизайн упаковки (x_4) – стимуляторами (зростання яких бажане). Отже, як еталонна вважається крапка, координати якої визначаються по стовпцях матриці Z по критерію *min* z_{i1}, *max* z_{i2}, *max* z_{i3} , *max* z_{i4}:

-1,43232683; 0,380198; 1,322876; 1,322876.

На шостому і сьомому етапах процедури як метрика скористаємося функцією (7) і розрахуємо евклідові відстані від всіх крапок (торгових марок майонезу) до еталона:

2,656 3,137 3,724 3,124 3,095 2,953 3,367 2,296

Як видно з приведених розрахунків, якнайменша відстань до еталона (синтетичний резерв зростання конкурентоспроможності) має 8-й об'єкт – майонез «Смак».

На останньому восьмому етапі по формулі (10) перейдемо до міри схожості об'єктів з еталоном і визначимо ранг кожної торгової марки майонезу (табл. 5).

Таблиця 5.

Заходи схожості об'єктів з еталоном і ранги торгових марок майонезу «Провансаль»

Схожість об'єктів з еталоном	0,2735	0,2416	0,2117	0,2425	0,2442	0,2530	0,2290	0,3034
Ранг	2	6	8	5	4	3	7	1

Таким чином, знайдені значення схожості μ_{0i} можуть розглядатися як оцінки шуканого латентного показника – рівня конкурентоспроможності окремих торгових марок майонезу «Провансаль» на одеському регіональному ринку.

В модифікованому алгоритмі передбачається завдання антиеталона у вигляді точки нижнього полюса z_0 з координатами:

$$z_0(a,\ a,\ \ldots\ ,a)\ , \qquad (17)$$

де a - довільне негативне число, що задовольняє умові:

$$a \le \min_{i,k} z_{ik}\ . \qquad (18)$$

Звичайно, a приймає значення -2, -3, -4. Вихід за ці межі практично маловірогідний унаслідок того, що всі стандартизовані дані знаходяться в межах від –3 до 3.

Нижній полюс (17) є початковою, «нульовою» точкою відліку рівня латентного показника в просторі стандартизованих факторів-симптомів, які є

стимуляторами. Очевидно, що відстань від об'єкту до антиеталона в цьому просторі можна тлумачити як безпосередню кількісну оцінку шуканого синтетичного показника, що не вимагає переходу до міри схожості.

Тому в самому початку багатовимірної статистичної процедури всі ознаки-симптоми, що є дестимуляторами, необхідно перетворити в стимулятори таким чином:

$$x_{ik} = 1/x'_{ik} \text{ , или } x_{ik} = 1 - x'_{ik} \text{ ,} \qquad (19)$$

де x'_{ik} – початкова реалізація фактора-симптому дестимулятора.

Для того, щоб значення оцінки латентного показника були укладені в межах від 0 до 1 застосовується нормування:

$$d^*_i = d_i/(-2a\ m^{1/2}) \qquad (20)$$

Величина d^*_i, визначувана формулою (20), інтерпретується природним чином: високі значення d^*_i свідчать про високий рівень конкурентоспроможності продукції і навпаки. Отже, розрахункові величини d^*_i в модифікованому алгоритмі таксономічного аналізу розглядаються в ролі кількісних оцінок шуканого латентного показника.

Схема описаного вище модифікованого алгоритму оцінки латентного показника на базі функцій відстаней до анти еталона включає наступні етапи:

1. Відбір факторів-симптомів латентного показника і формування матриці **X**;

2. Розділення факторів-симптомів на стимулятори і де стимулятори;

3. Визначення і облік статистичних терезів f_k відібраних факторів-симптомів;

4. Перетворення факторів-симптомів дестимуляторів в стимулятори;

5. Стандартизація факторів-симптомів і перехід до матриці **Z**;

6. Завдання анти еталона;

7. Вибір метрики відстані;

8. Розрахунок відстаней d_i від всіх крапок (об'єктів) до анти еталона;

9. Розрахунок нормованих відстаней d^*_i від всіх крапок до антиеталона і визначення рангів об'єктів.

Порівняння її зі схемою класичного алгоритму показує, що вони розрізняються лише в етапах, пов'язаних з перетворенням факторів-симптомів дестимуляторів в стимулятори (етап 4), завданням антиеталона (етап 6) і нормуванням відстаней до точки нижнього полюса (етап 9).

Проте слід мати на увазі, що вказані відмінності можуть привести до різних значень оцінок конкурентоспроможності продукції, отриманих в результаті застосування кожного методу для одних і тих же статистичних даних [1, с. 76]. Іншими словами, як самі оцінки латентного показника, що вивчається, так і ранги об'єктів, привласнені об'єктам на основі класичного і модифікованого алгоритмів таксономії, можуть істотно відрізнятися один від одного.

Для усунення вказаного недоліку в сучасній математико-статистичній літературі розроблений універсальний підхід, що дозволяє побудувати узагальнений ранг, об'єднуючий результати обох методів і мінімізуючий вірогідність помилкового ранжування конкуренто-здатності окремих видів продукції [23; 31].

Розглянемо результати оцінки шуканого латентного показника – рівня конкурентоспроможності окремих торгових марок майонезу «Провансаль» на одеському регіональному ринку за допомогою модифікованого алгоритму таксономії. Для цього, у відповідність з четвертим етапом процедури, перетворимо фактор-симптом x_1 (ціна упаковки – дестимулятор) в стимулятор на базі формули (19) $x_{ik} = 1/x'_{ik}$, тобто перейдемо в першому стовпці матриці X до зворотних величин:

$$X = \begin{pmatrix} 0{,}2564103 & 13{,}4 & 2{,}4 & 0{,}3 \\ 0{,}1328904 & 13{,}4 & 2{,}1 & 0{,}5 \\ 0{,}1904762 & 11{,}0 & 2{,}1 & 0{,}4 \\ 0{,}19141748 & 13{,}4 & 1{,}8 & 0{,}4 \\ 0{,}199005 & 13{,}4 & 1{,}8 & 0{,}4 \\ 0{,}1302932 & 13{,}6 & 2{,}4 & 0{,}5 \\ 0{,}173913 & 13{,}0 & 2{,}1 & 0{,}3 \\ 0{,}1793722 & 13{,}4 & 2{,}1 & 0{,}4 \end{pmatrix}$$

Отриману перетворену матрицю початкових даних піддамо стандартизації (п'ятий етап процедури):

$$Z = \begin{pmatrix} 1{,}858274 & 0{,}380198 & 1{,}32287566 & -1{,}32288 \\ 1{,}22921 & 0{,}380198 & 0 & 1{,}322876 \\ 0{,}210198 & -2{,}42742 & 0 & 0 \\ 0{,}302647 & 0{,}380198 & -1{,}3228757 & 0 \\ 0{,}423382 & 0{,}380198 & -1{,}3228757 & 0 \\ 1{,}29413 & 0{,}614166 & 1{,}32287566 & 1{,}322876 \\ 0{,}20381 & -0{,}08774 & 0 & -1{,}32288 \\ 0{,}06736 & 0{,}380198 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

Аналіз матриці **Z** показує, що всі стандартизовані значення факторів-симптомів не менше -3, тому на шостому етапі процедури у відповідність з вимогою (18) як антиеталон приймемо точку нижнього полюса з координатами z_0 (-3, -3, -3, -3).

На сьомому і восьмому етапах процедури як метрикою скористаємося функцією (7) і розрахуємо евклідові відстані від всіх крапок (торгових марок майонезу) до антиеталона в просторі факторів-симптомів (стимуляторів) конкурентоспроможності виробів:

7,518548 6,4999 5,351002 5,843454 5,912531 7,303883 5,30214 6,166534

Як видно з приведених розрахунків, найбільшу відстань до антиеталона, що є, по суті, оцінкою конкурентоспроможності продукції, має 1-й об'єкт – майонез «Сонячна долина».

На останньому дев'ятому етапі по формулі (20) перейдемо до нормованих значень відстаней d^*_i і визначимо ранг кожної торгової марки майонезу (табл. 6).

Таблиця 6.

Нормовані відстані об'єктів до антиеталона і ранги торгових марок майонезу «Провансаль»

d^*_i	0,6265	0,5416	0,4459	0,4869	0,4927	0,6086	0,4418	0,5138
Ранг	1	3	7	6	5	2	8	4

Порівняння результатів оцінювання конкурентоспроможності харчових виробів, отриманих по класичному і модифікованому алгоритмах таксономічного аналізу (табл. 5, 6), показує, що вони досить істотно відрізняються один від одного: коефіцієнт парної кореляції між ними складає всього 0,530, тобто щільність зв'язку між знайденими варіантами оцінок середня. Причому жоден з рангів, привласнених окремим торговим маркам по класичному алгоритму, не співпав з рангами, отриманими в результаті модифікованої таксономії. Іншими словами, в наявності невизначеність і неоднозначність підсумків двох основних підходів до оцінки латентних економічних показників в рамках таксономічного аналізу.

Янковий О.Г. указує на ряд особливостей порівняльних оцінок, отриманих на основі різних алгоритмів таксономічного аналізу [32, с. 46]:

а) чим більше відстань від об'єкту до еталона (антиеталона), тим більша ступінь помилки знайденої оцінки;

б) класичний алгоритм точніше визначає оцінки латентних показників для об'єктів-лідерів і часто помиляється при оцінюванні аутсайдерів;

в) модифікований алгоритм, навпаки, більш точно визначає оцінки латентних ознак для об'єктів-аутсайдерів і часто помиляється при оцінюванні лідерів.

Існує два шляхи підвищення коректності порівняльних оцінок конкурентоспроможності продукції і усунення невизначеності підсумків ранжирування.

Перший припускає використання результатів кластеризації і дискримінації об'єктів (торгових марок майонезу «Провансаль»), отриманими при обговоренні першого підходу до оцінки латентних показників. Як було показане вище, визначальним фактором-симптомом, що детермінує рівень конкурентоспроможності продукції, є ціна окремих торгових марок. По даній ознаці лідирує перша торгова марка (майонез «Сонячна долина») з мінімальною ціною 1 грн. 56 коп. Саме даний виріб отримав найвищу оцінку і ранг 1 в результаті застосування модифікованого алгоритму. Тоді як класичний алгоритм таксономії як лідер вказав на об'єкт № 8 (торгова марка «Смак»), ціна якої 2 грн. 23 коп. тяжіє до середнього рівня цін даної групи харчових продуктів. Майонез «Сонячна долина» виявився з другим рангом за наслідками класичного алгоритму таксономії. Тому, як остаточний варіант оцінок конкурентоспроможності торгових марок майонезу «Провансаль» можна прийняти дані табл. 6, отримані за наслідками застосування модифікованого таксономічного аналізу.

Другий шлях підвищення коректності порівняльних оцінок припускає використання поєднання класичного і модифікованого методів таксономії [19; 25]. Для визначення з'єднаної оцінки латентного показника об'єктів Янковий О.Г. пропонує використовувати так звану методику „подвійного рейтингового ранжування", яка заснована на застосуванні результатів як класичного, так і модифікованого алгоритмів [33].

1.3.6. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ В ПОРІВНЯЛЬНІЙ ОЦІНЦІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Третій підхід до оцінки латентних економічних показників заснований на застосуванні апарату факторного аналізу. Його витоки, як і інших багатовимірних методів, сходять до робіт англійського вченого Ф. Гальтона (1822 - 1911). Запропоновані ним ідеї і підходи до обробки і інтерпретації даних послужили основою таких сучасних дисциплін, як антропометрія, диференціальна психологія, багатовимірний статистичний аналіз.

З 1890 року в статистичних дослідженнях Гальтона активну участь бере видатний математик і філософ К. Пірсон (1857—1936), який в серії провідних робіт кінця Х1Х сторіччя математизував і істотно розвинув статистичні ідеї Гальтона. Пірсон, працюючи з антропометричними даними, в 1901 р. запропонував ідею методу головних осей, який зараз широко відомий як метод головних компонент.

Факторний аналіз своїм корінням тісно пов'язаний з науковими переконаннями в області психології, біології, фізіології, медицини. Провідні психологи, математики, статистики кінця XIX — початку XX сторіччя активно обговорювали теорію існування загальної обдарованості і специфічних здібностей людини.

У той час починає свою наукову кар'єру загальновизнаний основоположник факторного аналізу Ч. Спірмен (1863—1945). В 1903 р. він захищає дисертацію по психології і примикає до статистичної групи Оксфордського університету, що розробляла тест інтелекту за проектом Гальтона для обстеження здібностей учнів англійських шкіл.

Спірмен виходив з того, що один генеральний фактор, позначений їм буквою *G*, і один характерний фактор впливають на все інтелектуальні здібності

індивіда. Він намагався перевірити цю психологічну теорію за допомогою своєї математичної моделі. Кореляції між різними психологічними тестами, на основі яких контролювалися інтелектуальні можливості індивіда, Спірмен пояснював генеральним фактором *G* і для кожного тесту виділяв один додатковий характерний фактор, що відображає специфічні здібності людини.

Вказана математична теорія через якийсь час, коли учені почали працювати з великими наборами психологічних тестів, виявилася незадовільною. Спірмен до кінця свого життя дотримувався концепції одного генерального фактора і продовжував проводити повторні дослідження з різними змінними.

В перші десятиріччя XX століття на розвиток факторного аналізу сильний вплив надали роботи С. Барта, К. Пірсона, Г. Томсона, Д. Гарнетта, К. Холзінгера. Крім того, що всі вони виходили з теорії Спірмена, їх також об'єднувало прагнення довести існування або, навпаки, відсутність генерального фактора *G.*

Після 1925 р. в результаті численних експериментів стало ясно, що теорія Спірмена непридатна для всіх наборів психологічних тестів. Концепція одного генерального фактора виявилася неадекватною реальним спостереженням в області психології, і подальший розвиток даного напряму привів, нарешті, до так званого біфакторного і багатофакторного аналізу.

В 30-е роки XX сторіччя центр досліджень чинників поступово переміщується з Європи в США. Видатні роботи в цей час були виконані математиком Р. Хотеллінгом, що запропонував нинішнє трактування методу головних компонент.

Математики-психологи К. Холзінгер, Л. Тэрстоун розробили методику багатофакторного аналізу. Холзінгер в своїй біфакторній моделі намагався подолати недоліки, властиві концепції Спірмена. В свою модель окрім генерального і характерного факторів він включав також групові фактори.

Психологи Р. Кеттел, Г. Айзенк застосували факторний аналіз для створення психологічної теорії особи.

Не дивлячись на те, що теоретичні аспекти факторного аналізу розроблені досить давно, його широке практичне застосування стримувалося наявністю, принаймні, двох серйозних проблем: 1) труднощами обчислювального характеру; 2) складністю інтерпретації отриманих результатів.

Якщо перша проблема з розвитком сучасної комп'ютерної техніки в даний час повністю подолана, наприклад, на базі системи STATISTICA і його модуля «Факторний аналіз (Factor Analysis)», то друга як і раніше залишається головною перешкодою на шляху широкого застосування факторного аналізу в практичних дослідженнях.

Загальні фактори $F_1, F_2, ..., F_m$ — це штучні змінні, які є лінійними комбінаціями спостережуваних факторів-симптомів і використовуються для кількісної оцінки латентних показників. Основна мета методу полягає у виявленні загальних факторів, що використовуються в подальшому аналізі в ролі оцінок латентних показників, і пояснюючих кореляційні зв'язки між початковими факторами-симптомами об'єктів, що вивчаються. Загальні фактори відповідають наступним основним вимогам методу:

- звичайно вони лінійно незалежні (ортогональні);
- стандартизовані;
- перший загальний фактор пояснює максимальну частку дисперсії початкових факторів-симптомів, другий загальний фактор – максимальну частку дисперсії початкових факторів-симптомів, що залишилася після першої компоненти, і т.д.

Звідси витікає фундаментальна ідея методу — виділення таких штучних змінних, які описували б максимальну частку варіації початкових факторів-симптомів (кореляційні зв'язки між ними). При цьому число загальних факторів

може бути істотно меншим за число спостережуваних симптомів.

В даній задачі оцінки конкурентоспроможності продукції число загальних факторів повинне бути зведено до одиниці, тобто по суті, необхідно виділити один генеральний чинник F_1, що відповідає однофакторної моделі Спірмена.

Існує декілька основних різновидів факторного аналізу, відмінних між собою, головним чином, математичним апаратом, що використовується для обробки початкової інформації. Серед них відзначимо наступні методи: 1) головних компонент; 2) мінімальних залишків; 3) центроїдний; 4) максимальної правдоподібності; 5) головних осей.

Математичні моделі вказаних методів і їх властивості загальновідомі (див., наприклад, роботи [13;14;17;20;24;27]), тому тут ми зупинимося лише на найзагальніших методологічних положеннях їх використовування для вирішення задачі оцінки конкурентоспроможності продукції.

Перш за все, виникає цілком резонне питання: який з перерахованих підходів вибрати для отримання первинного факторного рішення оцінки конкурентоспроможності продукції? В математико-статистичній літературі існує дві точки зору на вказану проблему.

1. Вважається, що всі методи рівнозначні для практичних додатків і дають приблизно однакові факторні рішення. Так, при застосуванні методу головних осей і центроїдного методу до одних і тих же статистичних даних виділені перші фактори відрізняються неістотно. Численні приклади з різних областей знань показують, що ці відмінності для факторних навантажень стосуються тільки другого знака після коми.

2. Згідно другій точці зору слід вибирати такий метод факторизації, математична схема якого найбільшою мірою узгоджується з концептуальними положеннями, зробленими латентного показника, що відносно вивчається.

Приблизно в 90% випадків використання апарату факторного аналізу в процесі науково-практичних досліджень застосовується метод головних

компонент. Він був вперше запропонований Г. Хотеллингом в 1933 р. і вдосконалений Г. Томсоном в 1934 р., який обгрунтував його алгоритм на базі обчислення характеристичних коренів і характеристичних векторів кореляційної матриці **r**, взаємозв'язку, що описує, між факторами-симптомами.

При використовуванні інших методів факторного аналізу, відмінних від методу головних компонент, існує можливість обертання осей координат з метою досягнення необхідного результату (в даній задачі — виділення одного генерального фактора F_1, що оцінює конкурентоздатність продукції). Так, при застосуванні методів мінімальних залишків, центроїдного, максимальної правдоподібності, головних осей, які реалізовані в системі *STATISTICA* в модулі «Факторний аналіз (*Factor Analysis*)», доцільно використовувати обертання системи координат по методу «квартимакс» [5, с. 491-527] [27, с. 105-128]. Останній орієнтований на спрощення опису окремих рядків початкової матриці навантажень факторів і на зниження складності кожного фактора-симптому. Ця його особливість в результаті обертання системи координат звичайно приводить до виділення одного генерального фактора, що особливо важливо при вирішенні поставленої в даному розділі дисертаційної роботи задачі.

В даній задачі були випробувано всі 5 різновидів факторного аналізу із застосуванням обертання системи координат по методу «квартимакс». Проте, виявилося, що перший загальний фактор F_1 не є генеральним, оскільки частка варіації початкових факторів-симптомів конкурентоспроможності пояснюється їм не більш, ніж на 45,7 % (метод головних компонент — див. табл. 7).

Третій стовпець табл. 7 характеризує роль кожної головної компоненти (перша 45,7 %, друга 25,6 % і т.д.). Очевидно, що побудована модель з латентним показником (конкурентоспроможністю окремих торгових марок майонезу «Провансаль») відзначається дуже низькою точністю і не може розглядатися як адекватна початковим статистичним даним.

Таблиця 7.

Характеристичні числа і внесок головних компонент в пояснення варіації початкових факторів-симптомів

Eigenvalues (al.sta) Extraction: Principal components				
	Eigenval	% total Variance	Cumul. Eigenval	Cumul. %
1	1,82743529	45,6859	1,827435	45,68588
2	1,02388589	25,5971	2,851321	71,28303
3	0,93906894	23,4767	3,79039	94,75975
4	0,20960989	5,24025	4,0	100,0

Решта методів факторного аналізу виявилася ще менш точною: моделі, побудовані з їх допомогою, пояснювали приблизно 40% варіації факторів-симптомів конкурентоспроможності (див. табл. 8—11).

Таблиця 8.

Характеристичні числа і внесок загальних чинників, знайдених по методу мінімальних залишків, в пояснення варіації початкових чинників-симптомів

Eigenvalues (al.sta) Extraction: Principal factors (MINRES)				
	Eigenval	% total Variance	Cumul. Eigenval	Cumul. %
1	1,61965793	40,4914	1,619658	40,49145
2	0,96414029	24,1035	2,583798	64,59496

Таблиця 9.

Характеристичні числа і внесок загальних факторів, знайдених по методу максимальної правдоподібності, в пояснення варіації початкових факторів-симптомів

Eigenvalues (al.sta) Extraction: Maximum likelihood factors				
	Eigenval	% total Variance	Cumul. Eigenval	Cumul. %
1	1,60282666	40,0707	1,602827	40,07067
2	0,30351208	7,5878	1,906339	47,65847

Таблиця 10.

Характеристичні числа і внесок загальних факторів, знайдених по центроїдному методу, в пояснення варіації початкових факторів–симптомів

Eigenvalues (al.sta) Extraction: Principal factors (Centroid)				
	Eigenval	% total Variance	Cumul. Eigenval	Cumul. %
1	1,54290375	38,5726	1,542904	38,57259
2	0,1233118	3,0828	1,666216	41,65539
3	0,00531804	0,13295	1,671534	41,78834
4	0,00134172	0,03354	1,672875	41,82188

Отже, факторний аналіз в обговорюваній задачі не забезпечує точних і надійних оцінок конкурентоспроможності окремих торгових марок майонезу «Провансаль». Мабуть, відсутність тісних кореляційних зв'язків між

початковими факторами-симптомами зумовила отримання незадовільних результатів факторизації.

Таблиця 11.

Характеристичні числа і внесок загальних факторів, знайдених по методу головних осей, в пояснення варіації початкових факторів –симптомів

Eigenvalues (al.sta) Extraction: Principal axis factoring				
	Eigenval	% total Variance	Cumul. Eigenval	Cumul. %
1	1,59194808	39,7987	1,591948	39,7987
2	0,08666862	2,16672	1,678617	41,96542
3	0,02179072	0,54477	1,700407	42,51019

Таким чином, підводячи підсумки обговоренню основних існуючих підходів до оцінки латентного показника «конкурентоспроможність продукції», можна зробити наступні висновки:

1. Теорія і практика багатовимірного статистичного аналізу розраховують, принаймні, трьома головними підходами до побудови, дослідження і використання моделей з латентними показниками:

- кластерний, дискримінантний і кореляційно-регресійний аналіз як методологічна база для побудови інтегральної діагностичної функції конкурентоспроможності продукції;
- таксономічний аналіз латентних показників у формі двох модифікацій, що базуються на використовуванні метрик відстаней і схожості;
- методи факторизації конкурентоспроможності продукції, орієнтовані на виділенні одного генерального загального фактора.

2. Кожний з вказаних підходів має цілком певні переваги і недоліки в порівнянні з іншими методами, які виявляються в ході безпосередньої оцінки латентного показника, що вивчається, і залежать, перш за все, від внутрішньої структури інформаційного масиву статистичних даних, що досліджується.

3. *Перший* підхід вимагає обов'язкової наявності достатньо великого об'єму початкової статистичної інформації (n) і наявності компактних груп об'єктів, тобто кластерів в просторі факторів-симптомів.

Другий підхід вільний від обмежень першого підходу, але не забезпечує однозначність оцінок, отриманих по двох основних алгоритмах таксономії – класичному і модифікованому.

Третій підхід відрізняється значною складністю і вимагає серйозних навиків застосування. Він дає добрі результати за наявності тісних кореляційних зв'язків між початковими факторами-симптомами. При цьому стандартизований характер результатів факторизації і необхідність виділення тільки одного генерального загального фактора (що не завжди забезпечує точність оцінок), існування, принаймні, 5 різновидів факторного аналізу викликає звичайно методичні труднощі.

4. Не існує строгого математичного обґрунтування для явної переваги того або іншого підходу у кожному конкретному випадку. Тільки збіг результатів оцінки відразу по декількох методах може служити вагомим аргументом на користь об'єктивності отриманого результату. Видно, тільки комплексне дослідження різних результатів оцінки конкурентоспроможності продукції з вимірюванням їх кореляцій дозволить відповісти на питання, яке з обговорюваних підходів забезпечує найприйнятніші, точні і надійні рішення. При цьому слід враховувати, перш за все, особливості даної конкретної постановки задачі оцінювання латентного показника.

5. Однак дослідження показали, що таксономічний аналіз має ряд переваг в порівнянні з рештою розглянутих вище методів, включаючи:

- простоту математичного апарату;
- відсутність яких-небудь вимог до сукупності досліджуваних об'єктів;
- більш зручний масштаб отриманих оцінок, що полегшує економічну інтерпретацію оцінок і їх трансформацію в показник, що характеризує очікувану частку продукту на цільовому ринку

Що ж до вибору алгоритму здійснення таксономічного аналізу, то слід особливо підкреслити доцільність використання змішаного підходу, заснованого на застосуванні результатів як класичного, так і модифікованого методів.

Література

1. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA. Вып. 1. - Одесса: Оптимум, 2001. – 216с.
2. Айвазян С.А. и др. Классификация многомерных наблюдений. – М.: Статистика, 1974. – 240с.
3. Благуш П. Факторный анализ с обобщениями. Пер. с чешск. - М.: Финансы и статистика, 1989. – 248с.
4. Болч Б., Хуань К.Дж. Многомерные статистические методы для экономики. Пер. с англ. – М.: Статистика, 1979. – 317с.
5. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ. – М.: ИИД «Филинъ», 1998. – 264с.
6. Джонстон Дж. Эконометрические методы. Пер. с англ. – М.: Статистика, 1980, с.322 – 341.
7. Дубров А.М. Обработка статистических данных методом главных компонент. -–М.: Статистика, 1978. – 135с.
8. Дюран Б., Оделл П. Кластерный анализ. Пер. с англ. – М.: Статистика,

1977. – 128с.

9. Елисеева И.И., Рукавишников В.О. Группировка, корреляция, распознавание образов. – М.: Статистика, 1977. – 144с.

10.Енюков И.С. Методы, алгоритмы, программы многомерного статистического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 232с.

11.Жамбю М. Иерархический кластер-анализ и соответствия. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 342с.

12.Жуковская В.М., Мучник И.Б. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. – М.: Статистика, 1976. – 151с.

13.Иберла К. Факторный анализ. Пер. с нем. – М.: Статистика, 1980. – 398с.

14.Іващенко П.О. Багатовимірний статистичний аналіз. – Харків: Основа, 1992. – 141с.

15.Кенделл М.Дж., Стьюарт А. Многомерный статистический анализ и временные ряды. Пер. с англ. – М.: Наука, 1976, с.400 - 474.

16.Ким Дж.-О. и др. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215с.

17.Мандель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176с.

18.Окунь Я. Факторный анализ. Пер. с польск. – М.: Статистика, 1974. – 200с.

19.Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании. Пер. с польск. - М.: Финансы и статистика, 1989. – 175с.

20.Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Пер. с польск. - М.: Статистика, 1980. – 151с.

21.Сошникова Л.А. и др. Многомерный статистический анализ в экономике // Под ред. В.Н. Тамашевича. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598с.

22.Харман Г. Современный факторный анализ. Пер. с англ. – М.:

Статистика, 1972. – 486с.

23.Чугумбаев Р.Р. Модель комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятий-эмитентов по методу расстояний. Преимущества и недостатки методических положений// web:http://www. socionet.ru.

24.Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA. Вып. 2. - Одесса: Оптимум, 2002. – 325с.

25.Янковой А.Г., Юрьева А.В., Янковая Е.Д. Оценка латентных экономических признаков предприятий с помощью методов таксономии // Зерновые продукты и комбикорма. - 2005, № 3. - с.11-16.

26.Янковой О.Г. Статистична оцінка латентних економічних ознак. – Теорія і методологія статистичного аналізу: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 100-річчю Пасхавера Й.С. – К.: КНЕУ, 2006, с. 327-335.

27.Янковой А.Г. Оценка латентных показателей с помощью таксономического анализа // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова, т. 11, вип. 8. – Одеса, ОНУ, 2006, с. 140-158.

28.Боровиков В.П. Популярное введение в программу STATISTICA. – М.: КомпьютерПресс, 1998. – 267 с.

29.Боровиков В.П., Боровиков И.П. STATISTICA – Статистический анализ и обработка данных в среде Windows. – М.: ИИД «Филинъ», 1998. – 608с.

30.Егупов Ю.А., Купинец Л.Е. Бизнес-план: методика разработки и анализа. - Одесса: Оптимум, 2001. – 230 с.

31.Недосекин А.О., Максимов О.Б. Комплексная оценка финансового состояния предприятия на основе нечетко-множественного подхода // web:http: //www.vmgroup.ru.

32. Янковой А.Г., Кошелек Г.В., Чернишова О.Б. Объединенная

таксономическая оценка латентных экономических показателей//Проблеми вдосконалення інституційних умов функціонування української економіки. - Матеріали третьої міжнародної науково-практичної конференції. - Частина 1. - Одеса, 2008. – 47с.

33.Янковой О.Г., Чернишова О.Б. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств у маркетинговому дослідженні // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 33. – Одеса, ОДЕУ, 2008 – 427 с.

1.4. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПОЛІПШЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах господарювання досягнення кінцевого результату є основною метою будь – якого підприємства. Звичайно успіх суб'єктів господарювання в значній мірі визначається тим, наскільки ефективно вони відтворюють свої можливості, тобто свій потенціал.

Забезпечення відтвоення потенціалу підприємства в умовах внутішньої та зовнішньої конкуренції, поступовий вихід із кризи, структурна перебудова й оновлення економіки, рух до більш високих рубежів передбачають реконструкцію, технічне переозброєння і диверсифікація виробництва, спрямованого на освоєння конкурентоспроможної продукції. Для запуску механізму реального виходу із кризи і економічного під'єму підприємствам необідно спрямовувати оборотні кошти на ефективний розвиток свого потенціалу: виробничго, трудового, маркетингового, фінансового, інноваційного та інш. Реально все це передбачає подальший розвиток інвестиційного потенціалу підприємств України, як сукупних інвестиційних можливостей підприємств, використання яких спрямоване на досягнення цілей інвестиційної стратегії підприємства. Інвестиції справедливо розглядають як важливіший фактор економічного росту, оновлення, і визначають як всі майнові і інтелектуаьні цінності вкадені в об'єкти підпиємницького та іншого виду діяльності в результаті яких створються прибуток и досягається соціальний ефект.

З розширенням джерел інвестицій на підпиємствах України обставини склаються не просто. Найбільш характерні для сучсних ринкових умов, це і власні інвестиційні ресурси підприємств, іноземні інвестиції, банківські кредити, збереження населення, кошти від продажу державного майна в процесі приватизації.

Біля 60% інвестицій в економіці України формується за рахунок власних коштів підприємств. Засоб залучення коштів в якості довгострокового (інвестиційного) кредиту сьогодні характеризується високою відсотковою ставкою і не мають широких перспектив.

Тому важливим стає залучення банків в інвестиційні процеси для забезпечення росту підприємств. Основою взаемодії банків і підприємств промисловості може служити реалізація закінченних інвестиційних проектів, іх ефективність і масштабність.

Механізм економічного обгрунтування вибору реціпієнтів інвестицій – суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають інвестиції – потребує удосконалення і розвитку.

Але, перед тим як безпосередньо перейти до дослідження проблеми підвищення ефективності використання потенціалу підприємства, на наш погляд, доцільно, визначитися з тим, що становить сутність даної економічної категорії.

В етимологічному значенні термін "потенціал" (від латинського potethia — сила) в широкому розумінні означає можливості, наявні сили, запаси або засоби, що можуть бути використані [1, с. 35]. Енциклопедія трактує термін "потенціал" як "ступінь, потужності (скриті можливості) у якому-небудь відношенні..."[18 с.526].

Слід відмітити, що основоположником розгляду питань з проблематики розвитку суспільства, виробництва та, зокрема, потенціалу був К.Маркс. Саме він заклав підґрунтя для подальших досліджень визначення економічної

сутності категорії “потенціал”. В основу категорії “потенціал” він вкладав фактори, що визначають функціонування об’єкту.

Отже можна констатувати, що потенціал — фактори, які забезпечують функціонування та досягнення цілей об’єкта на основі відтворення системи наявних ресурсів.

У мову економічних досліджень поняття “потенціал” введено в двадцятих роках минулого століття. Вчені того часу вживали це поняття для оцінки продуктивних сил, які можуть бути реалізовані в процесі виробництва матеріальних благ за дії тих чи інших матеріальних умов, у яких здійснюється виробничий процес [19, с.22].

Серед публікацій, що маються у нас в країні стосовно тлумачення терміну «потенціал» та відносно його структури, огляд показав, що в цих питаннях серед дослідників немає єдиної думки.

У питанні систематизації поглядів відносно досліджуваної проблеми, В.М. Авдєєнко та В.О. Котлов в найбільшій мірі виділили ряд підходів до концепції потенціалу. [див. 20]

Визначаючи категорію, що досліджується, необхідно взяти до уваги положення академіка Л.І. Абалкіна про те, що поняття «потенціал» і «ресурси» не слід протиставляти. Крім того він вважає, що потенціал є узагальнена, сукупна характеристика ресурсів [21, с.214]. Як "кількість і якість ресурсів, якими володіє та чи інша господарська система", розуміють потенціал І.І. Лукінов і його співавтори [22, с. 12]. В.Н.Архангельський під потенціалом розуміє засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або рішення певної задачі, тобто як сукупність визначених накопичених ресурсів [23, с. 16]. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, які забезпечують

необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик.

Другий підхід до концепції виробничого потенціалу, яку виділяють В.М. Авдєєнко та В.О. Котлов [20, с. 19], також є, на їх погляд, "ресурсним", але, на відміну від першого, трактує виробничий потенціал як сукупність ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ. В даному випадку дослідники, не завжди акцентуючи увагу на тому, чи вступали виробничі ресурси у взаємозв'язок в процесі виробництва чи ні, більше орієнтуються на цільове призначення вказаного потенціалу. При цьому сама ціль потенціалу бачиться по-різному.

Так Е.Б. Фігурнов вважає, що виробничий потенціал "характеризує ресурси виробництва, кількісні і якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства по виробництву матеріальних благ в кожний даний момент" [24, с. 38].

В.І. Свободін визначає той же потенціал як "сукупність спільно функціонуючих ресурсів, що наділені здатністю виробляти певний обсяг продукції" [18, с. 6]. Нарешті, Д.К. Шевченко вважає, що виробничий потенціал являє собою "сукупність виробничих ресурсів, об'єднаних в процесі виробництва, які наділені певними потенційними можливостями в області виробництва матеріальних благ і послуг"[25, с. 17]. Р.В Марушков також вважає, що виробничий потенціал являє собою спроможність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси підприємства.

До третьої групи уявлень про виробничий потенціал В.М. Авдєєнко та В. О. Котлов [20, с. 20] включили ті з них, які не можна віднести до двох перших, хоча указані уявлення навряд чи можна вважати ідентичними за будь-якою ознакою. Так, зокрема, Ю.Ю. Донець вважає виробничий потенціал

синонімом виробничої потужності підприємства, і тому допускає можливість визначати його як "максимально можливий річний, добовий, годинний чи віднесений до іншого терміну часу обсяг випуску продукції" [26, с. 3]. До того ж даний автор вважає за доцільне відносити потенціал до певної території, на якій сконцентрована певна сукупність виробництв. Е.П. Горбунов розуміє під виробничим потенціалом загальні масштаби виробництва суспільного продукту та національного доходу [27, с. 3], а С.А. Бєлова вважає, що даний потенціал є "синтетичним показником рівня розвитку економіки" [28, с. 21]. Таким чином, з певною часткою умовності можна все-таки стверджувати, що наведені визначення потенціалу орієнтовані лише на його цільове призначення.

Узагальнюючи підходи можна дійти висновку, що категорія «потенціал» об’єднує фактори, ресурси, та можливості.

Враховуючи точки зору даних – вчених економістів будемо виходити з того, що потенціал – це максимальні можливості об’єкту функціонування з врахуванням факторів підвищення ефективності відтворення всіх видів ресурсів для досягнення поставлених цілей.

В.М. Авдєєнко і В. О. Котлов відмічають відсутність єдиного погляду дослідників потенціалу і на його склад [20, с. 20]. Різні автори включають до складу виробничого потенціалу найрізноманітніший перелік ресурсів. Є.А.Іванов [29, с. 47] та В.К. Фальцман [30, с. 3] до виробничого потенціалу відносять лише виробничі фонди та потужності. Т.С. Хачатуров [31, с. 19] у виробничий потенціал включає виробничі фонди та трудові ресурси. На думку Е.Б. Фігурнова [24, с. 39], до елементів виробничого потенціалу слід відносити трудові ресурси, засоби та предмети праці, а також корисні копалини, що залучені у виробництво. За визначенням С.А. Хейнмана [32, с. 13-14], виробничий потенціал має складатися із виробничого апарату та рівня технології, природних ресурсів і матеріального балансу, системи комунікацій,

техніки, інформації, виробничих ресурсів. В.М. Архипов [33, с. 11] у склад виробничого потенціалу включає виробничі фонди, кадри, ресурси управління, організацію виробництва та науково-технічну інформацію.

За визначенням В.М. Авдєєнко та В.О. Котлова [20, с. 21] виробничий потенціал — це сукупність ресурсів господарської системи, що знаходяться в її використанні. Кількісні та якісні параметри цих ресурсів, їх інтеграція визначають виробничу здатність структурної одиниці. Разом з тим визначається, що головне призначення виробничого потенціалу зводиться до створення нової вартості. Його елементи мають пристосовуватись до умов виготовлення продукції. Отже, склад виробничого потенціалу має знаходитись у відповідності із параметрами виробництва продукції, тоді вони підпорядковані єдиній меті, яку має підприємство. Місце і функція кожного елемента виробничого потенціалу визначаються загальними виробничими потребами і вони повинні бути підпорядкованими, що вказує на їх взаємозв'язок і взаємообумовленість. Отже, виробничий потенціал повинен відповідати усім потребам виробничого процесу.

На думку цих авторів, головне призначення виробничого потенціалу полягає в забезпеченні безперервного виготовлення продукції. Тому виробничий потенціал повинен постійно відновлюватись. Причому, у кожний момент часу характеристика потенціалу має бути адекватною обсягам та особливостям виготовлення продукції. Всі елементи виробничого потенціалу будуть відновлюватися в системі з урахуванням наявної інформації про процеси відтворення та про стан окремих елементів потенціалу, які знаходяться у взаємозв'язку [20, с. 21—22].

Структурні підрозділи підприємства, які уречевлюють виробничий потенціал, повинні бути продуктивними, що означає відповідність потребам ринкового попиту. їх кількість має бути оптимальною і забезпечувати послідовний процес виробництва та оптимальне використання елементів

виробничого потенціалу. При цьому узгодженість елементів визначається сутністю виробничого процесу, який у своєму складі носить елементи індивідуальності, що пов'язані із типом виробленої продукції та специфікою технології.

Узгодженість між елементами виробничого потенціалу має суттєве значення, оскільки призводить до оптимального використання усіх наявних ресурсів підприємства.

В.М. Авдєєнко та В. О. Котлов у склад виробничого потенціалу за доцільне вважають включати ресурси допоміжного виробництва [20, с. 42], оскільки у цій підсистемі є найвагоміша інформація про потреби основного виробництва. В умовах розбалансованості економічної системи таке твердження має певну рацію. Ці автори вказують також на процес взаємозалежності елементів виробничого потенціалу у рамках окремо взятого підприємства [20, с.62].

Настільки значна увага, приділена авторами даного дисертаційного дослідження точці зору В.М. Авдєєнка та В.О. Котлова на проблеми виробничого потенціалу, продиктована тим, що вони, як було відмічено раніше, єдині, хто зробив спробу систематизувати погляди інших дослідників. Крім того, лише дані автори роблять спробу розглядати виробничий потенціал на рівні підприємства як відокремленої частини економічної системи.

Всі інші автори розглядали і оцінювали виробничий потенціал з позиції більш значущих ієрархічних рівнів управління економікою: загальнодержавного, регіонального чи галузевого.

Проведений нами аналіз літературних джерел відносно дослідження потенціалу свідчить, що має місце певна часова періодичність в наукових підходах до його вивчення вітчизняними та зарубіжними вченими. Так, наприклад, поряд з використанням терміну "потенціал" з уточнюючим словом "виробничий" в наукову термінологію, починаючи з 60-х років минулого

сторіччя, була введена категорія "економічний потенціал". На це прямо вказують у своїй статті В. Кузьменко та М. Шиптенко [34, с. 55].

На думку цих авторів економічний потенціал слід розглядати як соціально-економічний, оскільки потреби суспільства формують соціальні цілі, досягнення яких здійснюється шляхом використання економічних можливостей.

Існує точка зору, що економічний потенціал визначається "кількістю ресурсів праці і якістю їх підготовки, обсягом виробничих потужностей промисловості і будівельних організацій, потенційними можливостями лісового господарства, довжиною транспортних магістралей і наявністю транспортних засобів, розвитком галузей виробничої сфери, досягненнями науки і техніки, ресурсами розвіданих корисних копалин, тобто елементами, що складають виробничі сили суспільства..." [19, с. 627].

На думку Т.Л. Ігнатовського [35, с. 76], економічний потенціал складається із знарядь праці, наукового та виробничого арсеналу, запасів сировини й енергії, трудових ресурсів, досвіду. Колектив авторів стверджує [36, с. 10], що економічний потенціал підприємства характеризується обсягами ресурсів та виробленої продукції. Е.П. Горбунов [27, с. 3] визначає його як суму потенціалів трудових, природних, виробничих ресурсів.

Таким чином можна зробити висновок, що економічний потенціал - це узагальнюючий показник, який характеризує розвиток виробничих сил. Його величина визначається розмірами та структурною комбінацією ресурсів. Поняття "економічний потенціал" є більш широким, ніж виробничий. Головним елементом, частиною економічного потенціалу є виробничий. У структуру виробничого потенціалу не включаються економічні зв'язки, що характеризують виробничі відносини [33, с. 23-24]. На думку М.У. Сліжиса [37, с. 10], економічний потенціал відрізняється від виробничого тим, що перший

характеризує можливості народного господарства в цілому, а виробничий - лише сфери матеріального виробництва.

Аналізуючи публікації щодо економічного потенціалу, можна досить чітко виділити чотири основні підходи до розуміння його сутності, як це зробили О.Я. Степанов та Н.В. Іванова [38, с. 2].

Перший підхід визначає економічний потенціал як сукупну здатність галузей народного господарства. Такої думки, наприклад, дотримуються Б.М. Мочалов та його співавтори, які пишуть, що економічний потенціал - це "сукупна здатність галузей народного господарства виробляти промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню" [36, с. 7]. На цей же вислів посилаються В.М. Мосін та Д.М. Крук [39, с. 82]. Він наведений також в економіко-математичному словнику за редакцією П.І. Лопатнікова [40, с. 67] та в економічній енциклопедії за редакцією А.М. Румянцева [41, с. 484]. Це визначення характеризує лише цільове, функціональне призначення економічного потенціалу, тобто не є повним.

Другий підхід, орієнтований на склад носіїв потенціалу, визначає економічний потенціал як сукупність ресурсів, що є в наявності. Такий підхід приймається П. Плишевським [42,с.3], А. Тодосійчуком [43,с.64], Ю. Личкіним [44,с.28] та О. Цигічко [45,с.10]. Вони ототожнюють поняття "потенціал" з поняттями "ресурси", "інвестиції", "інвестиційні ресурси", "число зайнятих" і т. ін. Такий підхід, по-перше, відображає лише одну сторону потенціалу, його склад, залишаючи поза увагою функціональне та цільове призначення і, по-друге, стирає відмінності потенціалу від інших економічних категорій, таких як "національне багатство", "ресурси", "матеріально-технічна база" і т. ін.

Для третього підходу характерним є ототожнювання терміну "економічний потенціал" з поняттями "економічна потужність" та "народногосподарський потенціал". Це можна зустріти в працях Е.П. Горбунова

[27, с. 7], Е.Б. Фігурноеа [24, с. 37]. Такий підхід навряд чи можна вважати прийнятним тому, що ототожнюються поняття різномасштабні. Економічна потужність є складовою "економічного потенціалу", а він сам є складовою "народногосподарського потенціалу". Це досить аргументовано доведено Б.М. Мочаловим [36, с. 10; с. 18] та О.А. Задоєю [46, с. 22].

Нарешті, четвертий підхід полягає у визначенні економічного потенціалу як результату економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності. Так Я.І. Самоукін вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивостями кожної суспільно-економічної формації, виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства в цілому стосовно повного використання їх здатності до створення матеріальних благ і послуг [47, с. 5]. Ця точка зору, безсумнівно, вірна, хоча потенціал залежить не лише від розвитку виробничих відносин, а і від рівня розвитку виробничих сил. Останнє підкреслено у словнику за редакцією О.В. Козлової, де наведено визначення економічного потенціалу як "економічних можливостей країни , залежних від рівня розвитку виробничих сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму" [48, с. 58]. В даних визначеннях підкреслена ще одна особливість потенціалу -та, що він є результатом історичного розвитку виробничих сил і виробничих відносин і, відповідно, не є стабільним в плині часу. А внаслідок цього методи оцінки його величини та ефективності використання також повинні змінюватись.

Крім досить детально розглянутих нами понять потенціалу з уточнюючими словами "виробничий" та "економічний" в роботах, що присвячені дослідженню теорії потенціалів використовується ще досить широкий клас визначень потенціалів, серед яких найпоширенішими є наступні: народногосподарський, оборонний, інтелектуальний, природно-ресурсний,

виробничо-ресурсний, науково-технічний, кадровий, будівельний, сільськогосподарський, інформаційний, організаційний, сировинний. Зустрічаються такі поняття як "потенціал інфраструктури", "потенціал соціального розвитку", "потенціал виробничих сил і виробничих відносин" і т.ін.

Дев'яності роки минулого століття, які знаменували собою початок періоду глибокої соціально-економічної трансформації суспільного життя у постсоціалістичних країнах, сприяли появі ще декількох нових визначень потенціалу, на коротких характеристиках яких доцільно зупинитись. Перехід до ринкових відносин, природно, призвів до появи поняття "потенціал ринку". Під цим поняттям найчастіше розуміють потенційні обсяги основних елементів кон'юнктури ринку - попиту та пропозиції. Так, І.К. Біляєвський відмічає, що "один із основних об'ємних показників, попит, являє собою не реальну, безпосередньо вимірювану величину, а потенцію..." [49, с. 41] та "одним із показників пропозиції і, в той же час, її детермінантою виступає його виробничий і сировинний потенціал (рівень виробничих можливостей), тобто здатність виробництва забезпечити відповідний обсяг і структуру пропозиції" [49, с. 42]. Останнє визначення є дуже важливим в контексті проблеми, що досліджується в нашій роботі.

В українській науковій літературі одним з найбільш адекватних визначень сутності потенціалу підприємства є формулювання О.І. Олексюка. Під потенціалом підприємства він розуміє "максимально можливу сукупність активних та пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (соціально-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень" [50, с. 5].

Але, по-перше, це визначення представляє потенціал підприємства як гіпотетичний об'єкт, вважаючи його "максимально можливою сукупністю", що, на наш погляд, унеможливлює його реальну оцінку.

По-друге, О.І. Олексюк вважає функцією потенціалу "розвиток соціально-економічної системи" підприємства, тоді як, на наш погляд, функцією, головною метою потенціалу є задоволення потреб, а розвиток є лише засобом досягнення цієї мети. Тому вважаємо, що це визначення потребує уточнення.

В російській науковій літературі останніх років з'явився ряд праць, які безпосередньо стосуються дослідження потенціалу промислового підприємства. Відзначимо три із них тому, що там наведені три нові визначення потенціалу підприємства з уточнюючими словами "ринковий", "підприємницький" та "маркетинговий".

Поняття "ринковий потенціал підприємства" запропоноване Є.В. Поповим і визначається автором як "...можливість управління ресурсами господарського суб'єкту на певних етапах його розвитку" [51, с. 59]. Вони підкреслюють, що в даному понятті об'єднуються не лише ресурси, що взаємодіють із системою управління, але і методи, використання яких дозволяє найбільш ефективно реалізувати ринкові можливості, які має підприємство. Автори пропонують розглядати потенціал підприємства як взаємодію системи управління, ресурсів та персоналу, тобто складових, що, на їх погляд, найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства. Ця концепція чітко відображає менеджерський підхід до вирішення існуючих проблем, що, знову-таки, не може повністю задовольнити вимогам повної характеристики "потенціалу" як економічної категорії. В тім, у ній, як і майже у кожній іншій, є цілий ряд позитивних моментів, які поглиблюють уявлення про сутність потенціалу підприємства.

Визначення поняття "підприємницький потенціал підприємства" наводять О.Я. Степанов та Н.В. Іванова, під яким розуміють "сукупні можливості

підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти потребу споживачів у товарах та послугах в процесі оптимальної взаємодії з оточуючим середовищем і раціонального використання ресурсів" [38,с.5]. І.М. Рєпіна під «підприємницьким потенціалом» розуміє сукупність ресурсів(трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.),навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.

На наш погляд, це найбільш адекватне і коректне визначення потенціалу підприємства з усіх, які мають місце в проаналізованих джерелах. Деякі сумніви викликає лише саме уточнююче слово "підприємницький". Оскільки слово "підприємництво" означає "інтелектуальний вид діяльності, направлений на організацію і здійснення сміливих і складних проектів" [38,с.85] то його використання в якості уточнюючого сутність потенціалу підприємства навряд чи доцільне.

Нарешті визначення "потенціал маркетингу" підприємства, запропоноване тим же Є.В. Поповим, складає частину ринкового потенціалу підприємства. Це "сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації маркетингової діяльності" [52, с. 115].

В термінологічному словнику маркетингу, маркетинговий потенціал являє собою невід'ємну частину потенціалу підприємства.

Еменка Сандей [53] визначає маркетинговий потенціал підприємства як спроможність маркетингової системи господарського об'єкту забезпечити постійну конкурентоспроможність на підставі якісного управління і організації маркетингу підприємства в цілому; ефективного використання трудового капіталу; застосування новітнього маркетингового інструментарію; раціонального використання фінансових та матеріальних ресурсів.

Схоже визначення маркетингового потенціалу наведено в On- line словнику з маркетингу. Маркетинговий потенціал – це сукупна спроможність маркетингової системи (підприємства) забезпечувати постійну конкурентоспроможність підприємства, економічну і соціальну кон'юнктуру його товару або послуги на ринку завдяки плануванню і проведенню ефективних маркетингових заходів в області дослідження попиту, цінової, комунікативної і збутової політики, а також організації стратегічного планування і контролю за поведінкою товару, конкурентів і споживачів на ринку.

Підсумовуючи вище перелічені формуліровки Л.В Балабанова , Р.В. Мажиневський запропонували наступне визначення категорії «комплексний маркетинговий потенціал являє собою сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей.

В теорії менеджменту розглядають «стратегічний потенціал» під яким розуміють сукупність наявних ресурсів та можливостей для розробки та здіснення стратегії підприємства. [54, 99] і далі М.М Мартиненко та І.А Ігнатьєва наголошують на тезі, що потенціал організації необхідно пов'язувати не лише з наявними ресурсами, а також з потенційними можливостями випусками конкурентноздатну продукцію за умов протистояння зовнішньому середовищу. Цю думку підтверджують [55, 159, 123]. Так П.Т. Клівець вважає, що «стратегічний потенціал підприємства це граничні можливості підприємства щодо дослідження глобальних і локальних стратегічних цілей у певних умовах зовнішнього середовища».

Узагальнюючи результати проведеного нами огляду думок відносно тлумачення змісту поняття "потенціал", необхідно констатувати про необхідність більш виваженого підходу до визначення та класифікації досліджуваних економічною наукою категорій та понять, є цілком слушною.

Тому спробуємо, спираючись на наведені вище матеріали, визначити свою позицію відносно об'єкта даного дослідження. При цьому візьмемо за основу загальноприйняті визначення цього поняття.

Взагалі на нашу думку, потенціал – це сукупність якостей системи взаємопов’язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Для ефективного управління будь –яким об’єктом необхідно мати його оцінку. На сьогодення існує багато методик щодо оцінки потенціалу, в яких розглянуті методологічні аспекти формування та оцінки його величини.

Під оцінкою економічного потенціалу підприємства на думку Лапіна Є.В. [6, с.173] „розуміється визначення економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство та економічного результату їх ефективного використання”.

У працях Федоніна О.С., Репіної І.М., Оленсюк О.І. [1] визначен період формування потенціалу підприємства і обгрунтування його загальнотеоретична модель. Подальший розвиток ці думки знайшли в працях Краснокутської Н.С., Гави В.Н., Божко Е.А. [2, 3]. Авторами сформульовані наукові підходи до оцінки потенціалу підприємства, обґрунтована необхідність його по елементній оцінки у вигляді методики вартісної оцінки розміру складових елементів потенціалу підприємства при його формуванні.

Єдиної методики оцінювання потенціалу управлінська наука ще не виробила. В [2, 3] вперше пропонується виявити кількісні і якісні зв`язки між окремими елементами, рівень його розвитку і конкурентоспроможності. Автори роблять висновок, що на підприємстві можливі всі напрями діяльності, і тим самим розкрити діалектику його потенціалу. У випадок прийняття стратегічних рішень при виборі і реалізації своєї стратегії підприємству необхідно знати наскільки його стратегічний потенціал відповідає умовам зовнішньої середи.

Оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки і використовувати алгоритм графоаналітичного методу аналізу, названий авторами „Квадрат потенціалу”.

Графоаналітичні методи демонструють результати дослідження і дозволяють швидко отримати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу. Разом з тим, в [2, с.303] обґрунтовується, що побудова таких моделей ускладнюється зі збільшенням кількості факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу і залежить один від одного. І така точка зору має рацію. Обстеження питання щодо диференціації методів оцінки потенціалу підприємства і його складових в [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9] дало можливість сформулювати інструментарій визначення вартості об`єктів оцінки в грошовому вимірі і дати йому належну характеристику.

Характеристика наукової думки щодо застосування методів по – елементної оцінки потенціалу підприємства.

1. Витратні методи.

Оцінка вартості земельних ділянок будівель і споруд:

- метод залишку для землі [1, с.129; 2, с.122];
- метод капіталізації земельної ренти [1, с.130; 2, с.145, 154];
- метод співвідношення (перенесення) [1, с.131; 2, с.147];
- метод заставного продажу [1, с.131; 2, с.147];

1.2. Оцінка вартості будівель і споруд:

- метод витрат на освоєння [1, с.134; 2, с.150];
- метод кошторисного розрахунку [2, с.165];
- метод порівняльної одиниці [1, с.135];
- метод поділу за компонентами [1, с.135];
- метод питомих витрат на одиницю площі або об`єму [2, с.165];
- метод порівняльної групи [1, с.136];

- прямий ринковий метод [1, с.136];

- по елементний метод [2, с.165];

- метод амортизації витрат [1, с.136];

- методи порівняння [1, с.137];

- метод Брендта [1, с.138];

- метод на основі технічного огляду[1, с.138];

- метод угрупувань [3, с. 127-137];

- метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта [3, с.120];

- метод аналізу й індексації витрат [3, с.120];

- метод по елементного розрахунку витрат [3, с.120];

- метод порівняльної групи [1, с.136; 2, с.173].

1.3. Оцінка вартості машин і обладнання:

- метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта [1, с.157; 2, с.195];

- метод аналізу й індексації витрат [1, с.157; 2, с.195];

- метод по елементного розрахунку витрат [1, с.158; 2, с.195];

- метод визначення собівартості за збільшеними нормативами [1, с.158; 2, с.195].

1.4. Оцінка вартості нематеріальних активів:

- метод обміну початкових затрат [1, с.184];

- метод вартості заміщення [1, с.184; 2, с.226];

- метод відновної вартості [1, с.184; 2, с.227; 3, с.161].

1.5. Оцінка вартості трудового потенціалу:

- коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу [1, с.216; 2, с.246-248; 9 с.75-98];

- результативна оцінка трудового потенціалу [1, с.217];

- методологія розрахунку витрат на формування .

- Особистого;
- Трудового [4, с.147].

1.6. Оцінка вартості бізнесу:

- простий балансовий метод [1, с.225];
- методи регулювання балансу [1, с.125];
- метод ліквідаційної вартості [2, с.283; 6, с.109];
- метод вартості заміщення [1, с.225; 6, с.109];
- метод чистих активів [1, с.225; 2, с.283; 6, с.109];
- метод нагромадження активів [1, с.225];
- метод оцінки міжнародної асоціації [3, с.203];
- оцінка за балансовою вартістю активів [3, с.204];
- оцінка за ліквідаційною вартістю [3, с.205];
- оцінка Британського інвестиційного банку CG Warburg [3, с.205];
- методика факторного аналізу фірми „Дюпон де Немур" [3, с.205].

2. Порівняльний підхід.

2.1. Оцінка вартості земельних ділянок, будівель і споруд.

Автори дослідження приєднуються до точки зору ведучих економістів за нею „відсутність ринку промислової нерухомості не дозволяє запропонувати однозначні рекомендації щодо використання тих чи інших методичних підходів до оцінювання земельних ділянок підприємств" [1, с.123].

2.2. Оцінка вартості будівель і споруд:

- метод порівняльної групи [1, с.136; 2, с.173].

2.3. Оцінка вартості машин і обладнання:

- метод прямого порівняння (ринкових порівнянь) [1, с.160; 2, с.200];
- метод статистичного моделювання ціни [1, с.162; 2, с.204];
- метод розрахунку за питомими ціновими показниками [1, с.162];
- метод процента відновної вартості [1, с.163].

2.4. Оцінка вартості нематеріальних активів:

- ринковий метод [1, с.185; 2, с.229; 3, с.161].

2.5. Оцінка вартості трудового потенціалу:

- метод анкетування [1, с.214];

- описовий метод [1, с.214];

- метод класифікації [1, с.214];

- метод порівняння парами [1, с.215];

- рейтинговий метод [1, с.215];

- метод визначеного розподілу [1, с.214];

- метод оцінки за вирішальною ситуацією [1, с.215];

- метод шкали спостереження за поведінкою [1, с.215];

- метод інтерв'ю [1, с.215];

- метод „360 градусів" [1, с.215];

- тестування [1, с.215; 2, с.247];

- метод ділових ігор [1, с.215];

- метод оцінки на базі моделей компетентності [1, с.215];

- коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу [1, с.216; 2, с.246-248; 3, с.178-179; 9, с.216].

2.6. Оцінка вартості бізнесу:

- метод мультиплікаторів [1, с.216; 2, с.277];

- метод галузевих співвідношень [1, с.226; 2, с.277];

- метод аналогових продаж чи ринку капіталу [1, с.226; 2, с.277];

- метод правочину [6, с.111].

3. Результативний підхід.

3.1. Оцінка вартості земельних ділянок , будівель і споруд. В методичних розробках [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9] оцінка вартості земельних ділянок, будівель і споруд за допомогою результативних методів оцінки не визначено.

На нашу думку, у цьому випадку, має рацію констатація факту відсутності ринку промислової нерухомості і, як слідок, використання методів націлених на отримання результату.

Оцінка вартості машин і обладнання.

- метод дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів [1, с.163-165];

- метод рівновеликого аналога [1, с.165].

Оцінка вартості нематеріальних активів:

- метод дисконтованих доходів і прямої капіталізації доході [1, с.163-165; 2, с.156, 193; 3, с.157];

- метод переваг у доходах [1, с.182; 3, с.157];

- метод обміну продажної ціни на продукцію [1, с.182];

- метод обміну обсягів реалізації [1, с.182];

- метод одночасного обміну продажної ціни та обсягів реалізації продукції [1, с.182];

- метод надлишкових грошових потоків [1, с.182];

- метод надлишкових прибутків [1, с.182; 2, с.220];

- метод звільнення від роялті [1, с.182; 2, с.225; 3, с.157];

- метод капіталізації грошового потоку (метод прямої капіталізації) [1, с.182].

3.4. Оцінка трудового потенціалу.

Застосування результатного підходу що до оцінки трудового потенціалу не має рацію в сучасних умовах розвитку ринкових відношень і тому широко не обговорюється в теорії. Сьогодні оцінити вартість трудового потенціалу „на основі величини чистого потоку позитивних результатів від його використання" неможливо по різним причинам. Наприклад, не має законодавчого обґрунтування розвитку сучасного ринка праці, неоднозначно, не системно застосовуються на підприємстві трудові нормативи. Впливає діюча недосконала система податків, а саме по оплаті праці, яка не дозволяє об'єктивно обґрунтувати показники позитивних результатів трудової діяльності.

3.5. Оцінка вартості бізнесу.

- метод прямої капіталізації доходів [1, с.225; 2, с.263; 6, с.112];

- метод дисконтування грошового потоку [1, с.225; 2, с.261; 6,с.113];

- оцінка дивідендним доходом [3, с.198];

- оцінка по майбутнім грошовим надходженням [3, с.199];

- метод економічного прибутку [1, с.226];

- метод додаткових доходів [1, с.226; 2, с.250].

Приведені методи поелементної оцінки потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток, але щодо традиційного визначення в економічної теорії їх сукупність визначається трьома підходами: витратний, порівняльний (ринковий) і результативний чи дохідний. Окремо, витратний, або майновий підхід об`єднає сукупність методів націлених на визначення вартості об'єктів оцінки на основі всіх існуючих витрат на його створення і використання. Порівняльний (ринковий) підхід дає можливість визначити вартість об`єкта оцінки на базі співставлення з об`єктами існуючих ринкових угод. Результативний (дохідний) підхід оцінює вартість складових потенціалу підприємства на основі чистого доходу та результатів від його використання.

Слід виділити, що розглянуті методичні підходи націлені на визначення вартості потенціалу підприємства, яке формується у вигляді чистого доходу та інших результатів [1, с.88], а саме: вартості трудового потенціалу як складової вартості гудвілу; вартості будівель і споруд; вартості машин та устаткування; вартості нематеріальних ресурсів та активів; вартості земельних ділянок. Такий висновок підтримується авторами в контексті проблеми, що досліджується при умовах забезпечення беззбитковості підприємства як виробничої системи.

Важливим питанням в цих умовах виступає розробка фінансових планів, фінансової стратегії, які можуть бути представлені у вигляді фінансових формулювань, вартісних показників і фінансової міцності. [10. стр.364] Запас фінансової міцності визначається як різниця між запланованим розміром виторгу й критичним обсягом продаж й відображає розмір, до якого можливо знижувати обсяг виробництва або ціну пропозиції, для того, щоб виробництво

не виявилося збитковим. Отже, беззбитковість підприємства є результатом аналізу взаємозв'язку між категоріями витрати, обсяги виробництва продукції і прибуток.

Необхідність виконання розрахунків точки беззбитковості у багатьох роботах провідних економістів. [10, 56, 13, 57]. Думка, що критичний обсяг виробництва продукції – це коли витрати і виторг від продажу рівні, справедлива, її підтримують [56. стр.124]. Вона може бути сформульована таким чином:

$$Вкр = Сзм + Спост, \quad (1)$$

де: Вкр – критичний обсяг виробництва у грошовому вимірі;

Сзм – загальна (сукупна) величина змінних витрат;

Спост – суммарні постійні витрати;

Рівень критичного обсягу реалізації залежить від структури собівартості, від частки постійних витрат в одиниці продукції. Чим більше частка постійних витрат в загальному обсязі, тим реакція прибутку на зміну обсягу реалізації продукції більш чутлива .

Постійні витрати є функцією часу і тому мають певні закономірності формування в собівартості видів продукції. У постійних витратах велика частка(особливо у машинобудівництві) належить витратам на утримання та експлуатацію устаткування, розрахунок яких повинен визначатися на основі нормативної бази.

Наявність нормативної бази розрахунку постійних витрат може значно полегшувати методичні заходи щодо визначення критичного обсягу виробництва. Розробка спеціальних нормативів часових витрат для розрахунку постійних витрат пов'язана з побічним характером їх зв'язку з окремими обсягами виробництва продукції.

По своєму економічному змісту нормативи годинних витрат виражають приведені до єдиного об'єктивного обґрунтування витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загально виробничі витрати тощо.

Основу розрахунків нормативів годинних витрат повинні формувати прогресивні техніко-економічні норми та нормативи використання засобів праці. Нормативи годинних витрат можуть бути базою економічно обґрунтованого формування побічних витрат, які мають постійний характер.

Ідея нормативів годинних витрат роботи устаткування використовувалася і раніше. У випадках розрахунків собівартості продукції переважно в оцінці економічної ефективності нової техніки. Ця ж ідея застосована у калькулюванні собівартості продукції і в оцінці розміру постійних витрат у складі критичного обсягу виробництва у грошовому вимірі.

Підприємствам сьогодні необхідна інформація про хід виробничих процесів, якість, час, витрати для того, щоб управляти своєю діяльністю, використовуючи, з метою досягнення поставлених цілей, мінімально можливі ресурси.

Неодмінною часткою ефективного управління є функція контролювання. Вона дає змогу суб'єкту управління регулярно отримувати інформацію про стан справ в системі, що управляється, що дозволяє приймати управлінські рішення спрямовані або на закріплення досягнутого успіху, або на усунення причин, що перешкоджають його досягненню.

Мінливі умови технологічного середовища і інформаційної конкуренції потребують нових підходів, як до планування діяльності підприємства в цілому, так і його показників, а саме собівартості продукції.

Інструментом контролю є калькулювання витрат. В практиці калькулювання використовуються наступні системи калькулювання [58]:

- по повним витратам;
- по змінним витратам;

- по наказам;
- по процесам;
- по видам діяльності;
- по нормативним витратам.

Для прийняття управлінських рішень бюджетування вважається за краще.

Калькулювання собівартості на засаді нормативних витрат передбачає планування витрат за центрами відповідальності з метою виявлення контрольованих та не контрольованих витрат.

Проблемним моментом у калькулюванні собівартості одиниці продукції є створення прогресивної нормативної бази, розподіл комплексних витрат, так як „основою науково обґрунтованого планування є нормативна база ”.[59, с.41]

Можливості удосконалення планування постійних витрат у складі собівартості виробів на підставі нормативів годинних витрат залежать від обґрунтувань розрахунків, шляхом використання нормативних методів, які передбачають застосування планових і нормативних калькуляцій. „Нормативні калькуляції розробляються на всі вироби, що випускаються на підприємстві... В основі нормативної калькуляції лежать проектні норми витрат на виробництво продукції.” [60, с.281] Прогресивність і своєчасність нормативів, впровадження обов’язкового контролю витрат одиниці продукції підприємства в ринкових умовах, є важливою не тільки умовою при визначенні критичного обсягу виробництва (точки беззбитковості) у грошовому вимірі, а і засобом контролю витрат [56, с.124]

$$Вкр = Спост./Км, \qquad (2)$$

де Км — коефіцієнт маржинального прибутку, грн.

Маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку при зміні величини постійних витрат: коли постійні витрати прямують до нуля, операційний прибуток прямує до маржинального. [13, с. 107] Цей висновок є важливою

умовою у розробці такої стратегії організації діяльності, при якій підприємство отримало б максимальний ефект з мінімальними витратами. Зміна постійних витрат приведе до зміни критичного обсягу реалізації та зони прибутковості для підприємства.

<table>
<tr><td colspan="3">Чистий дохід(виторг від реалізації) продукції</td></tr>
<tr><td colspan="2">Сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції</td><td>Операційний прибуток</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Змінні витрати на виробництво та реалізацію продукції</td><td>Постійні витрати</td><td>Операційний прибуток</td></tr>
<tr><td colspan="2">Маржинальний прибуток</td></tr>
</table>

Рис.1. Схема взаємозв’язку операційного та маржинального прибутку.

Вивчення точки зору економістів, щодо розподілу постійних витрат на базі нормативів часових витрат підтвердило її наукову обґрунтованість. Разом з цим, доцільним має бути дослідження техніко-економічних факторів, які впливають на зміни витрат, а також вплив їх, що не передбачено при формуванні нормативів часових витрат роботу устаткування.

На витрати, пов’язані з часом роботи устаткування впливають різні техніко-економічні фактори, які можливо класифікувати за окремими видами витрат (див. табл.1).

Результат впливу техніко-економічних факторів може бути представлений як норматив витрат пов’язаних з часом роботи устаткування(нормативів часових витрат роботи устаткування). Наведена групіровка техніко-економічних факторів по видам витрат дозволяє провести аналіз впливу цих факторів на рівень нормативів часових витрат роботи устаткування.

В результаті аналізу виявлені певні закономірності зміни часових витрат роботи устаткування.

Таблиця 1.

Класифікація факторів впливу на витрати, пов’язані з часом роботи устаткування

Найменування витрат, пов’язаних з часом роботи устаткування	Фактори, діючі на витрати	Показники
Витрати на амортизацію устаткування і транспортних засобів	Завантаження устаткування у часі; Оснащення виробництва устаткуванням.	Балансова вартість устаткування; Коефіцієнт завантаження устаткування; Дійсний фонд часу роботи устаткування.
Витрати на експлуатацію і ремонт устаткування і транспортних засобів	Об’єм ремонтних робіт; Завантаження устаткування у часі.	Категорія ремонтної складності устаткування; Коефіцієнт завантаження устаткування; Дійсний фонд часу роботи устаткування.
Витрати на внутрішньозаводські переміщення вантажів	Потреби цеху у транспортному устаткуванні.	Сума витрат за кошторисом.
Витрати на знос малоцінних і швидкозношуваних інструментів та пристроїв	Потреба цеху у транспортному устаткуванні; Оснащеність виробництва устаткуванням; Завантаження устаткування у часі	Сума витрат за кошторисом; Потреба устаткування у інструменті; Коефіцієнт завантаження устаткування; Дійсний фонд часу роботи устаткування
Інші витрати на амортизацію споруд і будівель цеху.	Інші витрати в базисному періоді; Площа приміщення цеху; Завантаження устаткування у часі.	Сума витрат за кошторисом; Балансова вартість будівлі цеху; Коефіцієнт завантаження устаткування; Дійсний фонд часу роботи устаткування.
Витрати на ремонт і утримання будівель цеху	Площа приміщення цеху	Сума витрат за кошторисом.

В цілому балансова вартість, норми амортизації устаткування, його потреба в інструменті, площа приміщення цеху обумовлені параметрами окремих видів устаткування. Діапазон їх змін не має чітких меж і може бути представлений у будь яких межах. З роботою устаткування пов'язаний такий фактор, як його завантаження у часі

В цілому такі нормативи часових витрат можуть бути визначені як сума витрат прямо та обернено пропорційних коефіцієнтів завантаження устаткування у часі ($К_з$), а закономірність їх змін наочно показана графічною лінією Р на мал. 2.

В силу того, що границі змін коефіцієнта завантаження устаткування обмежені в інтервалі від 0 до 1,0 рівень нормативів часових витрат роботи устаткування можливо проаналізувати. Якщо обернено пропорційні коефіцієнту завантаження верстата витрати позначити через £, а прямо пропорційні – через ß, то нормативи витрат роботи устаткування за будь яких значеннях коефіцієнту завантаження, можливо розрахувати наступним чином:

$$С_{час} = £*(1/К_з) +(ß/£)* К_з \qquad (3)$$

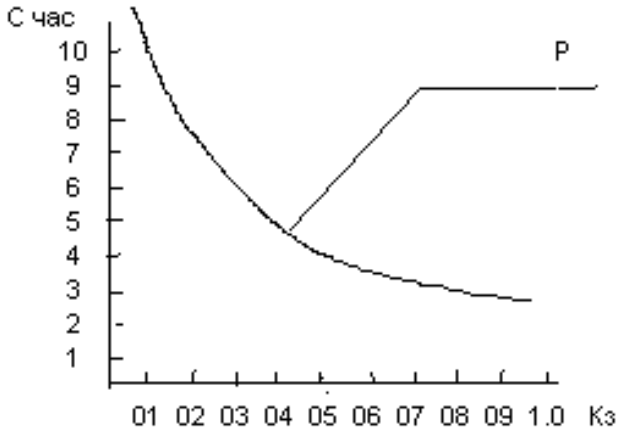


Рис. 2. Залежність нормативів часових витрат роботи устаткування від коефіцієнтів завантаження устаткування.

Виявлені закономірності дозволять обґрунтувати методику визначення величини часових витрат, як єдиної об'єктивної основи умовно-постійних витрат. Базу розрахунку нормативів часових витрат повинні формувати прогресивні техніко-економічні норми і нормативи засобів праці. Їх практичне застосування має доцільність при визначенні собівартості продукції в методиках розрахунку постійних витрат у складі критичного об'єму виробництва в методичних підходах при оцінці потенціалу підприємства.

Сучасні напрямки по вивченню сутності потенціалу підприємства і його оцінка постійно розвиваються, розширюються теоретичні підходи.

Деякі економісти схильні використовувати єдиний систематичний (інтегральний, глобальний) показник. Н.Ю. Єршова [61, с. 256] називає його внутрішнім комплексним фінансово-економічним мультиплікатором, пропонує для його визначення насущні процедури:

1. Формування системи показників які характеризують внутрішню ефективність підприємства.

2. Побудова рангового ряду якій містить кілька рівнів ; сфера діяльності підприємства; коефіцієнти які характеризують діяльність підприємства.

3. Формування якісних шкал для оцінки показників за допомогою яких кількісне значення показників переводиться у якісні шкали.

Приклад шкали для оцінки показників (табл. 2).

Важливим етапом стратегічного аналізу є цільова оцінка виробничого потенціалу підприємства, відповідності потенціалу підприємства тим цілям які спрямовані на досягнення певних результатів. З.Є. Шершньова і С.В. Оборська [14, с. 256] запропонували наступну методику оцінки потенціалу на підставі експертних оцінок, які складаються за шкалою:

5 – повна відповідність;

4 – відповідність в основному;

3 – відповідність у великій кількості елементів;

2 – незначна відповідність;

1 – відповідність у другорядних елементах;

0 – невідповідність.

Таблиця 2.

Шкала оцінки показників

Рівень показників	Шкала для оцінювання рівнів			
Рівень 1	Високий	Достатній	Задовільний	Низький
Рівень 2	Сприятливий	Задовільний	Незадовільний	Критичний
Рівень 3	Високий	Норма	Низький	Критичний

Одержані оцінки дають змогу визначити рівень відповідності виробничої потенціалу підприємства обраним стратегіям по окремим складових. Враховуючи значущість цих складових для виробничого потенціалу, що визначається експертами у відповідних коефіцієнтах, можна розрахувати загальну цільову оцінку виробничого потенціалу. Одержані значення дозволяють зорієнтуватись у характері заходів, які треба здійснити на підприємстві для забезпечення виконання стратегії (табл. 3).

Визначення „критичних точок” здійснюється за наступними показниками:

1. Загальні характеристики підприємства:

- імідж підприємства, наявність чітко визначених цілей та стратегій;
- рівень самостійності підприємства (форма власності);
- конкурентоспроможність підприємства, можливість конкуренції з вітчизняними та зарубіжними організаціями;
- „оптимальність розмірів” підприємства (рівень концентрації);

- складність і гнучкість виробничої системи (рівень спеціалізації та можливість виробничої диверсифікації);
- профіль виробничого потенціалу (цільова оцінка);
- фаза „життєвого циклу" підприємства та його окремих частин;
- капітало-, науко-, трудомісткість та ін. продукції;
- додана вартість продукту.

Таблиця 3.

Цільова оцінка відповідності виробничого потенціалу підприємства новим вимогам (стратегіям)

Рівень відповідності	Загальне визначення рівня відповідності	Інтервал значення рівня відповідності
А	Б	1
Відсутній	Наявна не більша від загальної професійної орієнтації в галузі, куди спрямована майбутня діяльність підприємства; перед визначенням яких-небудь конкретних цілей необхідні попередні заходи з формування відповідної компоненти виробничого потенціалу підприємства	0 ... 0,2
Низький	У разі початку робіт з цього рівня необхідно посилити відповідність ВПП залученням зовнішніх джерел; наявний потенціал можна використовувати лише для спів виконання робіт під керівництвом (або за надання певної матеріальної або інформаційної допомоги) партнера	0,2 ... 0,4
Середній	Рівень відповідності ВПП дає змогу починати роботи з освоєння обраного напрямку діяльності; для забезпечення відповідного саморозвитку ВПП у процесі виконання робіт треба поновити окремі складові ВПП з допомогою партнера (партнерів)	0,4 ... 0,7

Продовження табл. 3.

А	Б	1
Високий	ВПП відповідає умовам самостійного розв'язання основних проблем, пов'язаних з переходом у новий напрямок діяльності та може забезпечити потрібний саморозвиток і посилення відповідності потенціалу цілям, що планується досягти, в процесі виконання робіт	0,7 ... 0,9
Повна відповідність	Відповідний елемент ВПП достатній для успішного досягнення визначених цілей у необхідні терміни	0,9 ... 1,0

2. З маркетингу (фактори конкурентоспроможності):

- розміри сегменту ринку (ринків), який обслуговує підприємство, можливості завоювання нових ринків;
- рівень розвитку marketing-mix (у тому числі реклами);
- рівень продажу та вартості розподілу;
- наявність стратегії завоювання та зростання потенціалу ринку;
- система ціноутворення та еластичність цін щодо попиту/пропозиції;
- структура, кількість, прибутковість и конкурентоспроможність продукції, що виробляється (в тому числі аналіз і прогноз фаз „життєвого циклу" для різних продуктів з метою їхнього балансу);
- рівень прихильності (лояльності) споживачів до продукції, що виробляється, концентрація споживачів та їхні основні потреби;
- якість і конкурентоспроможність продукції;
- аналіз і прогноз необхідних змін у продукції, що споживається (рівень необхідних змін і пов'язані з ним витрати);
- наявність можливостей зміни постачальників;
- витрати на дослідження ринку, розподіл і просування товарі (система ФОПСТИЗ).

3. З виробництва (техніці та технології):

- можливості реагування на цикли попиту/пропозиції;
- тривалість та особливості виробничого циклу (з метою виявлення недоліків і резервів);
- рівень розвитку окремих виробничих систем (основного, допоміжного, обслуговуючого виробництва, а також їхні співвідношення);
- можливості змін у технології та технічному оснащенні, рівень технології (фаза її „життєвого циклу") та технологічність продукції, що виробляється (можливості технологічної диверсифікації);
- рівень патентного захисту технології та продукції;
- якість виробництва, використання комп'ютерних технологій;
- рівень оновлення устаткування;
- виробничі потужності та їхнє завантаження (наявність резерву та „над потужностей"), можливості економії на масштабах виробництва;
- гнучкість виробничого потенціалу;
- забезпеченість виробництва сировиною, матеріалами, обладнанням, робочою силою (загальний потенціал), а також наявність варіантів переходу на нові сировину, матеріали та ін.;
- витрати на виробництво та можливість встановлення конкурентних цін;
- витрати на диверсифікацію, конверсію;
- ефективність виробництва.

4. З фінансів:

- можливості пом'якшення впливу (реагування) на інфляційні процеси;
- розміри власного (акціонерного) капіталу, активи та потрібний для розвитку капітал;

- ліквідність;
- розміри заборгованостей;
- прибутковість (маса прибутку, рентабельність, ROE, ROA, ROI та ін.);
- рівень реінвестування;
- розміри кредитів та їх повернення;
- джерела фінансування та фінансова стабільність;
- обсяги та напрямки інвестицій;
- обсяги запасів;
- готівка (cash-flow);

5. З науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт (НДПКР)*:*

- рівень інвестицій у НДПКР;
- дослідницький потенціал (наявні розробки, винаходи, патенти, відкриття та ін.);
- наявність і рівень дослідницько-експериментальної бази;
- професійно-кваліфікаційний потенціал служб НДПКР.

6. З організації та управління:

- підприємницька орієнтація та політика ведення бізнесу;
- використання системи стратегічного управління;
- рівень розвитку аналітичних підсистем;
- організаційна структура підприємства (характеристика та цільова оцінка);
- комунікації та рівень автономності й розміщення виробничих одиниць;

- специфіка побудови апарату управління (централізація/децентралізація, розподіл прав, обов'язків і відповідальності); рівень гнучкості та мобільності (швидкості реагування на зміни);
- технологія управління й специфіка інформаційних систем (процес керівництва, розробка і виконання рішень, контролю, регулювання);
- система контролю діяльності підприємства;
- неформальна система управління підприємством;
- техніко-організаційний рівень виробництва, рівень координації та інтеграції.

7. По персоналу:

- можливість залучення та ефективного використання висококваліфікованих кадрів;
- структура і рівень кваліфікації персоналу, динаміка робочої сили;
- компетентність керівника і підлеглих;
- система заробітної плати та рівень доходів робітників, „участь у прибутках";
- методи добору, атестації підготовки, просування, підвищення кваліфікації та перекваліфікації кадрів.

8. З рівня організаційної культури:

- цінності і норми, що визначаються всіма (в тому числі трудова дисципліна та мораль);
- „атмосфера", „клімат" у колективі;
- мотивація діяльності, система матеріальної та нематеріальної винагороди;
- система комунікації;
- стиль керівництва.

Перелік факторів, що використовуються для стратегічного аналізу, не вичерпує їхньої кількості. На практиці навіть ці показники не використовуються всі разом через великий обсяг робіт, пов'язаних зі збиранням і обробкою інформації для їхніх розрахунків. Кожне підприємство має розробляти свої методичні засади для аналізу власного внутрішнього середовища, які б відбивали його особливості, розширюючи чи звужуючи в разі потреби відповідні групи факторів. Головна мета при цьому – визначення „критичних точок" у функціонуванні та управлінні підприємством, які стають основною для встановлення пріоритетів у розв'язані стратегічних проблем. Одержані експертні оцінки заносяться у таблицю 4.

Таблиця 4.

Експертні оціни окремих складових виробничого потенціалу відповідно до обраних продуктових стратегій

Окремі складові потенціалу / Продуктові стратегії[1]	Експертні оцінки окремих складових													
	Кадри $Б_1$		Сировина та матеріали $Б_2$				Обладнання $Б_3$			Інформація $Б_4$			Фінансі $Б_5$	Сумарна оцінка Б
	Управ-ління	Виробництво	Матеріал 1	...	...	Матеріал n	Група 1	...	Група n	Методики	Розробки	Досвід виробництва		
Продукт 1														
Продукт 2														
...														
Продукт n														

П.Г. Клівець вказує, що оцінка потенціалу повинна охоплювати його основні складові і стан зв'язків між ними, що формують його цілісність, а також зв'язки потенціалу підприємства із зовнішнім середовищем. Для чого пропонує використовувати систему показників.

Наголошуючи, зо основним узагальнюючим показником є результативність – комплексна характеристика, що відображає відповідність системи її завданням, успішність її функціонування. Кількісна оцінка результативності потенціалу здійснюється за допомогою наступних показників:

- продуктивність – випуск продукції розрахунку на одиницю використовуваних ресурсів;
- ефективність – відношення ефекту (результату) до затрат, понесених для його отримання;
- рентабельність – частка від ділення прибутку на витрати ресурсів, що забезпечили його отримання.

Тобто результативність це сукупний результат функціонування системи і накопичений нею потенціал розвитку.

Важливим станом визначення стратегії підприємства є оцінювання стратегічного потенціалу. Методика оцінювання передбачає:

- класифікація на групи основних факторів і показників, які визначають ефективність діяльності підприємства, рівень використання всіх видів ресурсів;
- експертне оцінювання важливості груп факторів і їх показників всередині кожної групи;
- визначення значущості і взаємозв'язку обраних показників;
- збір і оброблення інформації на підприємствах, які аналізують;
- нормування показників;
- визначення рейтингу підприємств і класифікація їх на групи з огляду на перспективи розвитку в умовах реструктуризації галузі;
- аналіз і узагальнення результатів.

Методика стратегічного оцінювання підприємства (СОП) передбачає чотири напрямку аналізу і 16 показників, що визначені у таблиці 5

експертним методом. Кожен із цих показників оцінюють за п'ятибальною шкалою, залежно від відповідей на додаткові питання.

Експертні оцінки формулюють за такою шкалою: „так" – 5 балів, „в основному" – 4, „частково" – 3, „погано" – 2, „ні" – 1.

Приклад результатів стратегічного оцінювання підприємства наведено у таблиці 5.

Дані таблиці свідчать, що приріст загального показника незначний (з 3,0 до 3,25 бала чи 8,3% пункту). Однак, оцінка по окремих напрямкам вирівнялася.

Методика СОП дає змогу проаналізувати ефективність управління і правильність обраної стратегії.

Результатами аналізу величини стратегічного потенціалу та його окремих частин використовується при визначенні рівня конкурентоспроможності організації. Це досягається різними методами: теорії конкурентних переваг; теорії конкурентоспроможності товару; концепції ЖЦП, тощо.

І. Ансофф [62] при оцінці конкурентного статусу використовує показник: рівень мобілізаційних можливостей – рівень відповідності потенціалу організації „оптимальній" стратегії. Для цього оцінюють чинники окремих компонент (маркетинг, виробництво, дослідження, фінанси, організація, управління) які характеризують поточний потенціал підприємства, а також потенціал потрібний для реалізації оптимальної стратегії. „Оптимальну" стратегію визначають за чинниками успіху в майбутньому: - політика зростання; продуктова диференціація; ринкова диференціація. Діючу стратегію порівнюють з альтернативними стратегіями. Це співвідношення називають стратегічним нормативом й оцінюють у балах за школою від 0 до 1.

Недоліком даного підходу є відсутність визначення оптимальної стратегії та оптимальних можливостей тобто оптимального потенціалу.

Таблиця 5.

Результати стратегічного оцінювання підприємства

Показники	Оцінки в балах (1 ... 5)		
	Звітний рік	Минулий рік	Відхилення (+,-)
Загальна оцінка підприємства	3,0	2,5	+0,5
Структура підприємства	4,0	4,0	-
Корпоративна культура	2,0	1,5	+0,5
Стиль керівництва (вищий рівень управління підприємством)	3,5	2,5	+1,0
Стиль керівництва (середній і нижчий Стиль керівництва (вищий рівень управління підприємством) рівень управління підприємством)	2,5	2,0	+0,5
Ресурси	3,25	4,0	-0,75
Фінансові	2,5	4,0	-1,5
Комунікації	3,0	4,5	- 1,5
Технології	4,0	3,5	+0,5
Персонал	3,5	4,0	-0,5
Знання	3,5	3,75	-0,25
Знання фінансів	2,5	3,0	-0,5
Знання клієнтів	3,5	3,0	+0,5
Знання конкурентів	3,0	4,5	-1,5
Знання галузі та бізнесу	5,0	4,5	+0,5
Використання ресурсів і знань для досягнення стратегічних цілей	3,25	1,75	+1,25
Фінансова стратегія	2,5	1,5	+1,0
Маркетингова стратегія	3,0	2,0	+1,0
Виробнича стратегія	4,0	2,5	+1,5
Впровадження планів	3,5	1,0	+2,5
Загальна оцінка підприємства	3,25	3,0	+0,25

Для оцінки узагальнюючого значення потенціалу щодо розвитку підприємства М.М. Мартиненко та І.А. Ігнатьєва пропонують використовувати показник конкурентного потенціалу підприємства (КПП). [15, 107] виконуючи послідовно наступні розрахунки: по перше визначаються показники потенційних можливостей підприємства за формулою:

$$ПМ = f\ \{[ФП]; [ВП]; [УП]; [КП]; [МП]\}, \quad (4)$$

де ПМ – потенційні можливості організації; ФП – фінансовий потенціал; ВП – виробничий потенціал; УП – управлінський потенціал; КП – кадровий потенціал; МП – маркетинговий потенціал.

Показники кожного виду потенціалу постійно змінюються під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, тому їх доцільно аналізувати за кожною стадією життєвого циклу організації. Моделі життєвого циклу, що розглянуті в багатьох виданнях, не дають можливостей звести показники КПП до певної оцінки та пов’язати її з відповідними стадіями.

Значення КПП – це певна узагальнююча оцінка, яка залежить від межі бажаності показників. Тому на другому етапі визначається межа бажаності кожного часткового показника потенційних можливостей організації. Під межею бажаності розуміється кількісний вимір відносного значення кожного складового показника потенційних можливостей організації. Залежність потенційних можливостей від стадій життєвого циклу організації можна визначити за допомогою функції Харінгтона:

$$d_j = \exp\ [-\exp(-y(a_i))], \quad (5)$$

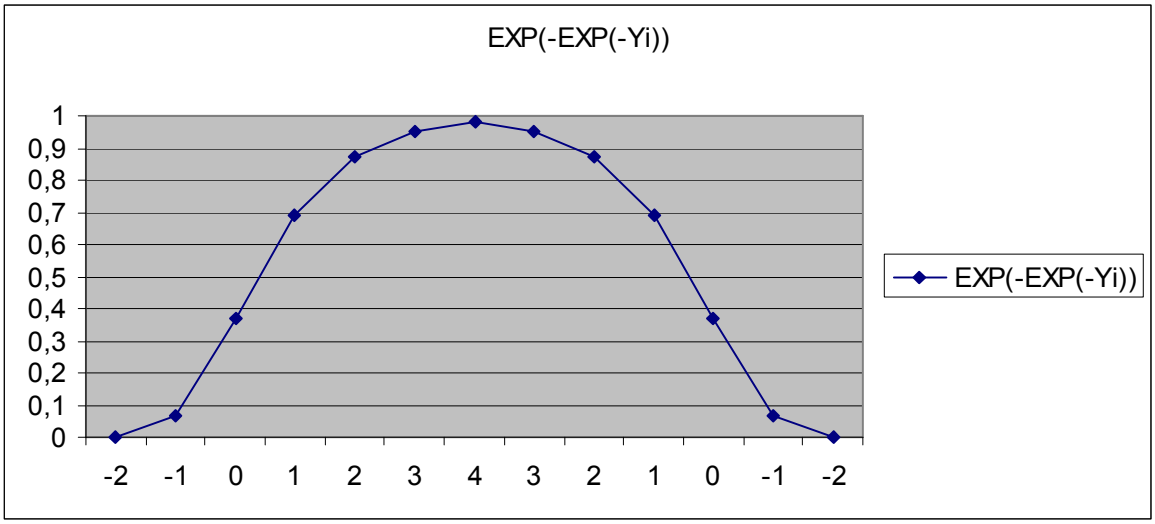
де, $y(a_i)$ – функція, що пов’язана з частковими показниками оцінки потенційних можливостей організації;

$i = 1 \dots n$, n – кількість показників, що вибрано для оцінки;

d_j – інтервали бажаності показників, $j = 1 \dots m$, де $m = 5$.

Значення показника d_j по шкалі бажаності змінюється в інтервали від 0 до 1 (рис. 3). Якщо $d_j=0$, то це ідентифікує низькі потенційні можливості; $d_j=1$

ідентифікує максимальні потенційні можливості. Вибір функції $y(a_i)$ виконується на основі аналізу значень показників за певний час життєвого циклу організації. Оскільки показники a_i мають різну розмірність, то потрібно привести значення показників до безрозмірної шкали y_i.



створення ліквідація	ріст	стабілізація	спад	ліквідація

Рис. 3. Шкала змінювання потенційних можливостей.

Для статистичного аналізу вибрані система показників, що характеризує стан кожної складової конкурентного потенціалу.

Так, фінансовий потенціал характеризує система коефіцієнтів: поточної ліквідності; забезпечення власними фінансовими ресурсами; абсолютної ліквідності; критичної ліквідності. Виробничий потенціал: питома вага прогресивного обладнання в загальному парку машин; питома вага обладнання з періодом експлуатації до 5 років; доля активної частини основних фондів; фондоозброєність; технічна озброєність працівників; матеріаломісткість продукції; коефіцієнт використання виробничих потужностей; рівень використання робочого часу. Управлінський потенціал: ефективність управління, зайнятість персоналу в апараті управління, співвідношення

чисельності лінійного та функціонального керівництва, економічність праці апарату управління. Кадровий потенціал: здоров'я, стаж роботи, професіоналізм, досвід, дисципліна. Маркетинговий потенціал: частка ринку організації, ступінь оновлення асортименту, ефективність реклами.

Кількість показників, що використовуються для аналізу межі бажаності потенціалу, може бути варіативною залежно від умов функціонування та характеристик організації.

Комплексна оцінка показника КПП розглядається, як середня геометрична від функції Харінгтона по всім показникам d_j:

$$КПП\ (y(a_i)) = \sqrt[n]{d_j}\ . \qquad (6)$$

Значення КПП по шкалі розбито на 5 можливих зон і може змінюватися від 0 до 1 (рис.3). 0 – ідентифікує найгірше значення показника; 1 – найкраще значення. Для того, щоб дати відповідь на те, який елемент стратегічного потенціалу організації потребує першочергового удосконалення або забезпечення ресурсами, рекомендується визначити показник $КПП_j$ за кожною складовою потенціалу, а потім визначити комплексний КПП.

Знаючи комплексну оцінку КПП, можна відповісти на наступні питання:

- від якого виду потенціалу підприємства найбільш залежить розвиток стратегічного потенціалу;
- який вид ресурсів підприємства є слабкою ланкою і потребує найбільшої уваги;
- на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство;
- яким конкурентними перевагами володіє підприємство.

Ефективність та успіх розвитку сучасного підприємства в значній мірі залежить від якості і обґрунтованості стратегічного розвитку підприємства. Особливо, коли стратегія визначає не тільки мету підприємницької діяльності, а також засоби, умови її досягнення. „Як показує світовий досвід, саме

підприємництво є потужнім „локомотивом” здатним істотно прискорити реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах, що надасть можливість забезпечити належне зростання обсягів виробництва й добробуту населення”[16, с.3].

Дотримуючись [14, 15] цільового підходу стає можливим: по перше, порівняти наявний потенціал з необхідним, який може досягти поставленої підприємством мети; по-друге, сприяє розподілу ресурсів між окремими стратегічними зонами господарювання (СЗГ) і напрямками діяльності, змінами у структурних складових потенціалу. За цільовим підходом підприємство на підставі поставлених цілей і своєчасної їх корректировки, має можливість адаптувати свій потенціал за новими стратегічними задачами і тим самим забезпечити необхідні позиції на ринку.

В цілому сучасні підходи до оцінки потенціалу підприємства не суперечать один одному, а доповнюють і розширяють теоретичну і методичну базу. Їх гармонічне використання дозволяє найбільш реально оцінити потенціал підприємства, його конкурентні переваги у ринковому середовищі.

Литература

1. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. „Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.посібник.-К.: КНЕУ, 2004.-316с.

2. Гавва В.Н., Божко Е.А. „Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч.посібник.-Київ.Ц.Н.Л. 2004.-224с.

3. Краснокутська Н.С. „Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.посібник.-Київ.Ц.Н.Л. 2005.-352с.

4. Джалин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография.-Сумы ИТД „Университетская книга”, 2002,-250с.

5. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО Издательство „Экономика”, 2002.- 559с.

6. Лапин Е.В. Оценкаэкономичского потенциала предприятия. Моногафия. – Сумы:ИТД. „Университетская книга”. 2004. 360с.

7. Афанасьів Н.В., Білоконенко Г.В. Єкономічна діагностика: Н.М.П. – Х: ВД. „УНЖЕК”, 2007.-296с.

8. Должанский І.З., Загорна Т.О., Удалих К.О., Геасименко І.М., Ращупкина В.М. Управління потенціалом підприємства: Навчальний.посібник.-К.: Центр нвчальної літератури, 2006.-362с.

9. Кваша Я.Б. Резервные мощности. – М.: Наука, 1971. – 226 с.

10. Планування та прогнозуванняв умовах ринку./Під ред.Д.ф.н. проф.Воронкової В.Г. – КіВД ”Професіонал”, 2006. – 608с.

11. Орлов О.А. Планирование деятельности промышлненного предпрятия. Учебник. Издаие 2-е, переработан и дополнен. – К.: Скарбн, 2006. – 416с.

12. Ивакина І. Калькулювання витрат: сучасний погляд, різні витрати для різних цілей. – Х.: Фактор, 2008. – 176с.

13. Журило А.М., Кравчук Ю.Б., Журило А.Л. Управління витратами підприємства: Навчальний.посібник.-К.: Центр нвчальної літератури, 2006.-120с.

14. Шершньова З.Е. Оборська С.В. Стратегічне управління. – К.: КНЕУ, 1999. – с.31-39.

15. Мартыненко М.М., Ігнатієва А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320с.

16. Колот В.Н., Щербина О.В. Підприємництво: Навч. – метод. посіб. для самостійного вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004.-160с.

17. Чернишов Д.А. Темпы и пропорции экономического роста. – М.: Недра, 1982. – 280с.

18. Свободин В. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования // Вестник статистики. – 1984. - №10.-С.4-10.

19. Большая Советская Энциклопедия: / В 30-ти томах // Гл. ред. А.М Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов.энциклопедия, 1978. – Т.29. – 640с.

20. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал производственного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240с.

21. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. – М.: Мысль, 1981. – 352с.

22. Лукинов И.И., Онищенко А.П., Пасхавер Б.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование // Вопросы экономики. – 1988. - №1. – с.12-21.

23. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / Б.И. Валуев, Л.П.Горлова, Е.Л.Зернов и др. – М.: Финансы и статистика, 1991.- 224с.

24. Фигурнов Э. Производственный потенциал социалистического общества // Политическое самообразование. – 1982.- №1. – с.35-39.

25. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та1984.- 143с.

26. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала.- К.: Знание, 1978. – 186с.

27. Горбунов Э. Экономический потенциал развитого социалистического общества // Вопросы экономики. – 1981. - №9. с.- 5-8.

28. Белова С. Производственный потенциал развитого социалистического общества //Экономические науки. – 1983. - №1.-с.20-23.

29. Иванов Е. Производственный потенциал СССР // Плановое хозяйство. – 1977. №6. – с.42-49.

30. Фальцман В.К. Производственный потенциал СССР. Вопросы прогнозирования. М.:Экономика, 1987. – 152с.

31. Хачатуров Т.С. Эффективность социалистического общественного производства // Вопросы экономики. – 1980. - №7. – с.12-15.

32. Хейнман С. Производственный и научно-технический потенциал СССР // Вопросы экономики. – 1982. - №12. – с.12-16.

33. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений: (Теоретические аспекты). – Л.: Изд-во ЛГУ, 1984.-137с.

34. Кузьменко В., Шиптенко М. Производственно-ресурсный потенциал Украины и эффективность его использования // Экономика Украины. – 1992. - №4. – с.53-62.

35. Игнатовский П. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма // Плановое хозяйство. – 1980. - №2. – с.74-78.

36. Экономический потенциал развитого социализма / Б.М. Мочалов, Ф.М.Русинов, Д.К.Шевченко и др. / Под ред. Б.М.Мочалова. – М.: Экономика, 1982.- 278с.

37. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. – М.: Машиностроение, 1986. – 147с.

38. Степанов О.Я., Иванова Н.В. Категория „потенциал” в экономике. http//www.marketing.spb.ru / read/article/a66.htm

39. Мосин В.М., Крук Д.М. Основы экономического и социального прогнозирования. – М.: Экономика, 1985. – 204с.

40. Лопатников Л.И. Популярный экономико- математический словарь.- М.: Знание, 1990. - 251с.

41. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Сост. А.М.Румянцев. Т.4. – М.: „Сов.Энциклопедия”, 1983. – 672с.

42. Плышевский Б. Потенциал инвестирования // Экономист. – 1996. - №3. – с.54-57.

43. Тодосийчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. – 1997. - №12. – с.48-51.

44. Лычкин Ю. Потенциал строительного комплекса // Экономист. – 1996. - №6. – с.66-69.

45. Цыгичко А. Сохранение и преумножение производственного потенциала страны // Экономист. – 1992. - №7. – с.19-21.

46. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство. – К.: Донецк: КОО, 1986. – 154с.

47. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. – М.: Знание, 1991.- 214с.

48. Управление социалистическим производством: Организация. Экономика: Словарь / Сост. О.В.Козлова. – М: Экономика, 1983. – 336с.

49. Статистика рынка товаров и услуг / Под ред. И.К.Биляевского. – М: Финансы и статистика, 1995. – 430с.

50. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 20с.

51. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: Экономика, 2002. – 560с.

52. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - №5. – с.53-60.

53. Бек В. Теорія статистики: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ. – 2002. – 368 с.

54. Ожирельев О.И. Совершенствование производственных отношений. – М.: Экономика, 1986. – 255 с.

55. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления. – М.: Экономика, 1987. – 191 с.

56. Цигилик І.І., Бибик Я.Р., Ємбрик М.Я., Парщич В.Ф. Економіка підприємства (в питаннях і відповідях). Навчальний посібник. К: Центр навчальної літератури. 2004.- 168с.

57. Єгупов Ю.А., Купинець Л.Т., Бизнес-план: методика розробки і аналізу. Навчальний посібник. — Одеса: Optima, 2001. – 230с.

58. Берштайн Л. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 209 с.

59. Рєпіна І.М. Концептуальні засади формування потенціалу підприємства // Праці 111 Міжнар. науково-практ. конф. „Теорія і практика перебудови економіки". – Черкаси: ЧДТУ. – 2002. – 467 с.

60. Осипов В.І. Єкономіка підприємства: (Підручник). – Одеса: Маяк.—2005. – 724с.

61. Ершов Н.Ю. Экономика предприятия: теория и практика Зб.мат. III між нар.наук.-практ.конф. 13-14 березня 2008 р. – К.: КНЕУ, 2008. – 504 с.

62. Ансоф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519с.

1.5. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ОСНОВА СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.

Історичний досвід розвитку цивілізації протягом XVI – XX століть, рух здорової економічної системи, зорієнтованої на критерії ефективності та здатності до саморегулювання відбувся на основі ринкових відносин. Світова історія не знала високоефективної неринкової економіки.

Україна в складі СРСР намагалась протягом XX сторіччя створити нову модель суспільства основану на:

- Загальнодержавній власності на засоби виробництва;
- Централізації влади в управлінському процесі;
- Використані адміністративних методів управління;
- Повній зайнятості населення в народному господарстві країни;
- Рівномірний розподіл результатів праці між працівниками;
- Соціальний захист населення з боку держави.

Функціонування економіки України в таких умовах не дозволило країні отримати високих економічних результатів.

На наш погляд основними недоліками старої економічної системи можна вважати: відсутність стимулюючих механізмів в діяльності людей; низький рівень якості продукції; низький рівень ефективності економіки країни (в цілому та окремих галузях); відсутність можливості вільного вибору товарів та послуг для задоволення потреб споживачів.

Єдиний позитивний момент старої економічної системи, якій заслуговує увагу – це соціальний захист населення з боку держави (високий рівень його забезпечення).

Політичне та економічне становище країни 90-х років призвело до кризових явищ. У умовах, що склалися необхідно було шукати нові шляхи розвитку державності та нові форми організації товарного виробництва економіки України. З 1991 року Україна стала незалежною державою. Досвід багатьох країн світу свідчив про дієздатність та тривалий термін ефективного функціонування ринкової економіки. Реформуючи державний устрій, водночас в Україні починається новий етап функціонування економіки країни – ринковий. Ринок – це економічні відносини між людьми, які виникають у процесі виробництва, розподілу та обміну і споживанні. Ринок – це сфера обміну товарів, в якій відносини здійснюються за суспільною оцінкою, що знаходить своє відображення у ціні. Тобто балансування купівлі-продажу має досягатися за допомогою ціни. Ринок виконує роль механізму через який досягається рівновага попиту та пропозиції.

Формування ринкової економіки в Україні відбувалось в складних умовах, умовах зруйнування старих методів господарювання та управління, відсутності знань про ринкову економіку (як теоретичних так і практичних), непідготовленість суспільства до нових суттєвих змін, значному погіршенні рівня життя пересічного громадянина України.

Сьогодні всім відомо, що функціонування та розвиток ринкової економіки відбувається в умовах використання підприємства, як сучасної форми господарювання. Поняття «підприємництво» надзвичайно широке та містке. У ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних, моральних і психологічних відносин.

Вони склалися протягом тривалого часу, змінюючись під впливом багатьох факторів, особливо психології людей. Вперше поняття «підприємець» у науковий термін ввів англійський економіст Ричард Кантільон у XVII сторіччі [1, с.21]. Він зробив систематичний аналіз підприємництва, і розумів підприємництво, як економічну функцію особливого роду і підкреслював

присутні у ньому елемент ризику. Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII - XIX століть зробили відомі західні економісти: А. Сміт, Ж. Б. Сей, А. Маршалл. Протягом XX ст. дослідження з питань розвитку підприємництва відображені в роботах М. Портера, К. Омаі, А. Роу, І. Томпсона.

Суттєві дослідження в розвитку теорії підприємництва зробив австро-американський економіст і соціолог Йозеф Шумпетер. Концепція підприємництва за його теорією ґрунтується на трьох головних засадах:

- функція підприємництва полягає головним чином у революціонізації та реформуванні виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків реорганізації виробництва;
- підприємство є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи та поєднується з використанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом);
- підприємництво є функцією господарсько-політичною середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації.

Шумпертер зазначав, що інновація – це основа підприємництва, а підприємець – творець інновацій.

Наприкінці XX ст. вчені Росії, України розпочали дослідження в сфері підприємницької діяльності (О.С. Виханський, А.П. Градов, З.Е. Шершньова, З.С. Варнилій, С.В. Мочерний, С.І. Чеботар) і зазначили, що підприємництво – це основа майбутнього нашої країни та країн пострадянського простору.

Підприємництво, як правило називають систематичну ініціативно-самостійну господарсько-комерційну діяльність окремих суб’єктів господарювання (юридичних або фізичних осіб), зорієнтовану на одержання прибутку. Така діяльність здійснюється від свого імені, за власною ініціативою,

на власний ризик і під особисту майнову відповідальність підприємця [1, с.25; 3, с.40]. З таким уявленням про підприємництво згодні вчені економісти, зайняті проблемами розвитку підприємництва. Найбільш відомі дослідники в цьому напрямку: З.С. Варналій, С.В. Мочерний, Н.Н. Ермошенко, Е.Н. Борсученко.

Підприємство виступає основною формою здійснення підприємництва. Завдяки цьому створюються найсприятливіші умови для повного і послідовного здійснення принципів підприємницької діяльності, встановлених законом України «Про підприємництво»: вільний вибір видів діяльності; залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна і засобів юридичних осіб і громадян; самостійне формування програми діяльності і вибір постачальників і споживачів виготовленої продукції, встановлення цін відповідно до законодавства; вільне наймання працівників; залучення і використання матеріально-технічних, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено, або не обмежено законодавством; вільне розпорядження прибутком, що залишився після оподаткування; самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання частки валютної виручки, що належить йому, на свій розсуд.

Принципи підприємництва – це правила, дотримання яких забезпечує виконання його функцій і завдань.

Сутність підприємництва глибоко розкривається через його основні функції: інноваційну, ресурсну, організаційну, стимулюючу. Інноваційна функція підприємництва полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, у здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів що пов’язані з господарським ризиком. Ресурсна функція пов’язана з мобілізацією на добровільних засадах: матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів. Сутність організаційної функції полягає у безпосередній організації виробництва, збуту, рекламі. Стимулююча функція – це формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів з

урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва в умовах максимального задоволення потреб споживачів. Реалізація вище означених принципів та функцій підприємництва дає змогу суб'єкту господарювання стати лідером на ринку, задовольняти суспільні потреби краще інших суб'єктів господарювання за допомогою конкурентноспроможного товару або послуги, отримувати високі прибутки як результат активної, самостійної, ініціативної діяльності.

Формування ринкової економіки можливо тільки за умов опори на приватну власність. У системі підприємництва вся власність належить окремим громадянам чи компаніям. Вся власність за своєю сутністю є приватною. Власність – це багатство, яку слід захищати і піклуватися про неї. За роки реформування економіки в Україні з'явилось багато підприємств різних форм власності. Згідно з «Господарським Кодексом України» в країні функціонують за формами власності такі підприємства: приватна, колективна, комунальна, державна, змішана.

За станом на 1 січня 2004 року основу економіки України складають приватні та колективні підприємства. Про що свідчать дані статистичного щорічника України за 2003 р. (таблиця 1 [4, с. 82]).

Таблиця 1.

Кількість суб'єктів за формами власності на 1.01.2004 року

Галузі народного господарства	Всього	За формами власності				
		Держ.	Комун.	Прив.	Кол.	Зміш.
Всього:	981054	42935	74252	290304	564500	9063
Сільське господарство	81970	2017	799	53578	25504	72
Промисловість	108325	2677	4024	29619	71227	778
Будівництво	59714	1723	863	19997	36812	319
Торгівля	258475	1462	2952	99515	152228	2318
Транспорт, зв'язок	28549	2219	495	8359	17063	413

У 2003 році державна власність за кількістю зареєстрованих підприємств в народному господарстві склала 4,4%, а за окремими галузями від 2,4% (в сільському господарстві, промисловості та будівництві), 0,5% - в торгівлі, 7,7% в транспорті та зв’язку. Найбільша кількість зареєстрованих підприємств а Україні – це приватні та колективні підприємства:

народне господарство – 87%,

сільське господарство – 96,5%,

промисловість – 74%,

будівництво – 95%,

торгівля – 97%,

транспорт, зв'язок – 89%.

Таким чином приватна власність формує економічну основу підприємницької діяльності. Підприємницька діяльність може здійснюватись в самостійному режимі і на власний ризик тільки за умов існування приватної власності. Приватна власність розвивається в Україні, про що свідчать дані статистичного щорічника. Однак приватної власності недостатньо для розвитку підприємництва. Важливою передумовою становлення, функціонування та розвитку підприємництва є економічна свобода суб’єктів господарювання. Економічна свобода складається з наступних елементів: економічна самостійність, економічна відповідальність, економічна рівноправність. Економічна самостійність передбачає у підприємця наявність права на власність, право на самостійний вибір форми власності, форми господарювання, самостійне планування своєї фінансової господарської діяльності, розпорядження прибутком, самостійний вибір ресурсів, постачальників, споживачів.

На практиці економічна свобода реалізується в повній мірі. Швидкими темпами в народному господарстві збільшується кількість зареєстрованих суб’єктів господарювання (підприємств) – таблиця 2 [4, с.80].

За період з 2000 року до 2006 року кількість підприємств в Україні збільшилась на 38%. Підприємництво розвивається в різних регіонах, що засвідчує статистична інформація. Щорічні темпи зростання кількості зареєстрованих підприємств в цілому по країні поступово зменшується: так в 2001 році в порівняні з минулим роком темп приросту складав 7,6%; в 2002 році – 6,5%; в 2003 – 5,2%; в 2004 – 4,9%; в 2005 – 4,3%; в 2006 – 4,6%. Найбільш активна підприємницька діяльність щодо створення нових підприємств спостерігається в Одеській області – за шість років приріст підприємств становив 70,5%.

Таблиця 2.

Кількість зареєстрованих підприємств в Україні та окремих регіонах за період 2000-2006 рр.

Регіони	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Україна	775763	834846	889330	935578	981054	1023396	1070705
Авт. Респ. Крим	32297	34675	37247	39419	41735	43381	45181
Одеська	48088	51484	54903	56688	58372	60796	64025
Миколаївська	24488	26196	28439	30175	31623	32747	34133
Київська	24493	27145	29673	31774	33702	35960	38301
Сумська	16784	18379	19334	20013	20683	21073	21679
Дніпропетровська	62738	67701	71896	75862	79959	83771	87722
Харківська	56954	57239	59324	60990	63040	65391	68191
Львівська	42234	45085	4419	49470	51696	53454	55421
Тернопільська	15212	16447	17218	17786	18289	18633	18996
Донецька	64714	68396	71479	74284	76373	78575	80922
Луганська	29352	31306	32762	34195	35973	37445	39023

Активність населення щодо створення нових підприємств неоднакова за регіонами країни (таблиця 3) [4, с.81].

Найвищий рівень кількості суб’єктів зареєстрованих підприємства та організацій України спостерігається в м. Київ, південному регіоні

(Миколаївська, Одеська області та м. Севастополь) та центральному (Дніпропетровська та Харківська області). Основними причинами високих показників в перелічених регіонах слід вважати: активність населення, географічне місце розташування, історичні фактори, можливість розвитку різних галузей народного господарства, наявність розвинутої інфраструктури, міжнародні зв'язки.

Таблиця 3.

Розподіл кількості суб'єктів ЕДРПОУ за регіонами в розрахунку на 1000 осіб населення

Регіони	2004	2006
м. Київ	60	68
Миколаївська	25	28
м. Севастополь	25	27
Одеська	24	27
Дніпропетровська	23	25
Херсонська	22	24
Харківська	22	24

Важливим елементом економічної свободи в розвитку підприємництва є економічна відповідальність. Економічна відповідальність полягає у відповідальності підприємця своїм майном за результати господарювання: продукцією, прибутком. Невиконання своїх договірних зобов'язань за строками та якістю призводять до штрафних санкцій та підвищенню витрат виробництва. За завдані шкоди і збиток підприємець несе матеріальну (майнову), адміністративно-господарську відповідальність згідно до Господарського Кодексу України.

Уміння ефективно функціонувати в межах ринкового простору досягають деякі суб'єкти господарювання. В народному господарстві України збиткових підприємств багато (таблиця 4 [4, с.60]).

Таблиця 4.

Збиткові підприємства за видами економічної діяльності за 2000-2005 роки

Види економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всього: % від загальної кількості під-ств Сума збитків (млрд. грн.)	37,7 22,19	38,2 21,06	38,8 22,7	37,1 26,1	34,8 29,1	34,2 24,8
Сільське господарство % від загальної кількості під-ств Сума збитків (млрд. грн.)	34,5 1,53	42,6 1,65	48,2 2,29	42,3 2,16	33,0 1,56	33,8 1,70
Промисловість % від загальної кількості під-ств Сума збитків (млрд. грн.)	42,2 9,81	41,1 10,48	41,8 11,32	39,9 11,94	37,5 12,95	36,5 8,89
Будівництво % від загальної кількості під-ств Сума збитків (млрд. грн.)	40,0 0,8	36,5 0,6	37,9 0,97	35,7 1,3	33,7 1,28	33,8 1,77
Торгівля % від загальної кількості під-ств Сума збитків (млрд. грн.)	36,3 4,3	36,3 4,4	35,7 4,8	34,7 7,1	31,6 7,8	30,1 6,0
Фінансова діяльність % від загальної кількості під-ств Сума збитків (млрд. грн.)	38,8 0,1	37,0 0,1	37,3 0,2	32,5 0,3	33,9 0,5	33,7 0,7

Аналізуючи статистичні данні таблиці 4 можна зробити наступні висновки. Відсоток збиткових підприємств в Україні високий: і в цілому – 34,2% (в 2005 році) і за окремими видами економічної діяльності (від 30,1% - в

торгівлі до 36,5% - в промисловості). Найбільша кількість збиткових підприємств зосереджена в промисловості: 42,2% – в 2000 році, 36,5% – в 2005 році. Кожне третє підприємство в Україні не незалежно від виду економічної діяльності збиткове, майбутнє для таких підприємств обмежено. Станом на 1.01.2006 року відсоток збиткових підприємств зменшився на 3,5% пункту в цілому по народному господарству, що свідчить про незначні позитивні зміни. Однак сума збитків всього становить 24,8 млрд. грн. в 2005 році, що на 11,8% вище рівня 2000 р. Збитки виникають за результатами роботи підприємств різних видів економічної діяльності, майже половина збитків виникає на промислових підприємствах. Ця обставина пояснюється складністю вибраного напрямку підприємницької діяльності, застарілими основними виробничими фондами, недостатніми маркетинговими дослідженнями. Збитки свідчать про те, що різноманітні ресурси витрачені даремно, продукція не може бути проданою за умов, які визначило керівництво підприємства, рівень ринкових цін нижче сукупних витрат підприємця. Збитки – це результат конкурентної боротьби. Конкуренція – це боротьба, суперництво, змагання за досягнення найкращих результатів. Конкуренція спонукає підприємця вести пошук нових можливостей задоволення потреб споживачів, підвищення ефективності виробництва, собівартості зменшення собівартості продукції, підвищення її конкурентоспроможності. Конкуренція дозволяє функціонувати на ринку тільки кращим підприємствам. Ефективно працюючих суб'єктів господарювання багато, про що свідчать дані таблиці 5 [4, с. 57].

За шість років фінансовий результат до оподаткування в економіці України становив більше 64 млрд. грн. і зріс в 4,6 рази в порівнянні з 2000 роком. Основним видом економічної діяльності країни залишається промисловість: її доля в формуванні загального прибутку становила 63% в 2000 році і 44% - в 2005 році. Доля промисловості в загальному прибутку за аналізований період зменшується, однак залишається значною. В народному господарстві України

динамічно розвиваються такі галузі як будівництво – темпи росту фінансового результату за шість років складають майже 28 разів, транспорт та зв'язок – 13,6 рази; торгівля – 8 разів; фінансова діяльність – 7,7 рази. Високі темпи підвищення фінансового результату свідчать про розвиток економіки України, поглиблення ринкових відносин і значну роль приватних підприємств, завдяки яким збільшується фінансовий результат [4, с.308].

Таблиця 5.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності (млн. грн.)

Види економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Прибуток, збиток (-) Всього:	13933	18740	14641	19643	44578	64370
Сільське господарство	1752	899	-254	769	2768	3702
Промисловість	8834	8537	2866	7137	18937	28264
Будівництво	40	722	-40	14	770	872
Торгівля	1195	2352	4356	573	6930	9464
Транспорт, зв'язок	706	4135	4269	5805	6665	9629
Фінансова діяльність	1211	2344	2358	4252	7058	9334

Таблиця 6.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за формами власності станом на 1.10.2006 року (млн. грн.).

Види економічної діяльності	Всього			
		Прив.	Держ.	Комун.
Всього:	64370	58088	7103	-820
Сільське господарство	3702	3675,9	8,3	18,2
Промисловість	28264	27412	1673	-821
Будівництво	872	951	-72	-7,4
Торгівля	9464	9996	-548	16,6
Транспорт, зв'язок	9629	5462	4242	-75
Фінансова діяльність	9334	7935	1295	102

Приватна власність – економічна основа розвитку підприємництва, таким чином приватні підприємства приречені працювати ефективно на ринку, це підтверджують дані таблиці 6.

Майже 90% фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування заробили приватні підприємства, а в деяких галузях 100% (в будівництві, торгівлі). Життєздатними на ринку може буту лише підприємство, засноване на приватній власності.

Економічні реформи, розпочаті в 1991 році сьогодні дозволяють підводити перші підсумки. Найголовнішим серед яких є визнання України країною з ринковою економікою. Статус ринкової економіки свідчить про те, що економіка в Україні ґрунтується на наявності різних типів і форм власності, вільній конкуренції, принципах вільного підприємництва, вільного ринкового ціноутворення.

Література

1. Варналій З. С. Основи підприємництва.—Київ: «Знання-прес», 2002.—240 с.

2. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності.—Київ: «Академія», 2001. – 280 с.

3. Осипов В.І. Економіка підприємництва. Підручник.—Одеса: «Маяк», 2005. – 724 с.

4. Статистичний щорічник України 2005.—Київ: Видавництво «Консультант», 2006.—576 с.

1.6. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО РОЗВИТКУ

Перехід до ринкової економіки вимагає від вітчизняних підприємств підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, використання ефективних форм господарювання та управління. Постає проблема необхідності формування стратегічних напрямків розвитку підприємства. Зовнішнє оточення, що динамічно змінюється, змушує підприємство шукати нові форми й методи, які сприяють ефективному функціонуванню. Однак в умовах жорсткої конкуренції технологічні зміни мають свої обмеження. У цій ситуації надзвичайна увага менеджменту підприємства спрямована на створення механізму оптимального розвитку підприємства. Особливе місце в ньому належить ефективній організаційній структурі, яка здатна швидко реагувати на зміни, й команді менеджерів, що відчули необхідність змін, спроможні їх здійснити, та створити клімат на підприємстві для прийняття змін, а не протистояння.

Внутрішній стан економіки підприємства як складної системи визначає сукупність елементів і пропорцій, що впливають на ефективність її функціонування та забезпечують її цілісність. Порушення пропорцій змінює структуру й може призвести до зруйнування всієї системи як єдиного організму. В основу виділення елементів економіки підприємства покладені глибина й міцність зв'язків між її складовими частинами. Зв'язок елементів у системі підпорядковується діалектиці взаємозв'язків цілого і частин. З одного боку,

економіка підприємства як визначена цілісність не може існувати без певних елементів, які постійно впливають на неї. У той же час окремі елементи, внутрішньо властиві економіці підприємства, трансформуючись та адаптуючись у процесі зміни зовнішніх умов, не можуть існувати самостійно і завжди призводять до змін у системі в цілому.

Підвищення ефективності діяльності підприємства передбачає збільшення результативності функціонування всіх елементів виробничого процесу - праці, основних фондів, оборотних коштів. Визначення ефективності виробництва починається з встановлення критеріїв ефективності, тобто головної ознаки оцінки ефективності, що розкриває її сутність. Зміст критерію ефективності виробництва випливає із необхідності максимізації одержаних результатів або мінімізації виробничих витрат, виходячи з поставлених цілей розвитку підприємства. Такими цілями можуть бути забезпечення виживання, досягнення стійкого зростання, структурна перебудова, соціальна стратегія тощо.

Багато авторів розглядаючи особливості розвитку підприємства справедливо розрізняють економічне зростання і розвиток підприємства, розуміючи під економічним зростанням збільшення кількісних показників фінансово-господарської діяльності. Іноді процес розширення масштабів діяльності супроводжується збереженням ефективності на колишньому рівні, а в деяких випадках навіть її зниженням. Наприклад, збільшення обсягів виробництва без подальшої реалізації може призвести до затоварювання підприємства, зменшення оборотних коштів, погіршення фінансово-економічного стану.

Розвиток підприємства є більш складним і комплексним явищем, та має особливості характерні як для групи окремих підприємств, так і для окремих галузей. Розвиток підприємства передбачає ефективний перерозподіл матеріальних, фінансових, інтелектуальних ресурсів з чітко позначеною метою.

Аналіз змісту існуючих теорій розвитку організації приводить до висновку, що вони є взаємодоповнюючими, оскільки акцентуються на окремих аспектах діяльності: неокласична – на виробничому процесі, інституційна - на формальних і неформальних взаємодіях між людьми і організаціями, еволюційна — на причинах змін, підприємницька — на інноваціях. Таким чином, управління розвитком підприємства повинне спиратися на інтегровані підходи, які включають підвищення ефективності виробництва та управління на основі інноваційних змін.

Стан галузей промисловості багато в чому визначає економіку будь-якої країни. В кінці XX сторіччя на тлі загального старіння основних виробничих фондів в Україні значно знизилися показники ефективності виробництва (табл.1). Протягом двадцяти років основні виробничі фонди зазнали фізичного та морального зносу. У той же час останніми роками тільки окремі підприємства нарощують свій потенціал. Причин даного положення багато, але можна підкреслити, що забезпечення стійкості розвитку підприємств в умовах жорсткої конкуренції можливо тільки на основі регулярного залучення достатніх за об'ємом інвестицій, що вимагає науково обґрунтованого вибору економічно найбільш ефективних варіантів інвестиційних проектів.

Аналіз даних таблиці 1 демонструє, що за 2000—2006 рр. обсяг виробництва промисловості збільшився майже у 3 рази, але більше третини підприємств мають збитки. Для підприємств промисловості характерний низький рівень рентабельності операційної діяльності (у 2006 році він складав 5,8 відсотків). Ріст продуктивності праці (з 2000 року майже в 3, 5 разів) супроводжується ще більш високим ростом середньомісячної заробітної плати.

Таблиця 1

Основні показники розвитку промисловості України за 2000—2006 рр.

Найменування показників	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	182718,3	210842,7	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729,0
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, (%)	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8
Частка збиткових підприємств, (%)	42	41	42	40	38	37	35
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах, на кінець року), млн. грн.	285328	311089	339259	362598	420080	463001	501977
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис.	4461,8	4267,2	4063,5	3943,6	3941,2	3913,3	3851,8
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у промисловості, грн.	291,16	375,16	455,85	553,59	697,42	912,83	1144,59
Фондовіддача (грн.)	0,64	0,68	0,68	0,79	0,95	1,01	1,1
Продуктивність праці (тис.грн)	40,951	49,410	56,511	73,313	101,68	119,74	143.24

За досліджуваний період існує тенденція до збільшення фондовіддачі основних засобів, але це зростання перш за все повязано з тим , що за останній період вартість основних виробничих фондів збільшилась в лише в 1,76 раз. Враховуючи значне підвищення вартості нового обладнання , ми можемо стверджувати, що взагалі практично зупинений процес відтворення основних виробничих фондів і зростання обсягів виробництва відображається на старому обладнанні, без впровадження інновації, без якісних технологічних змін.

Підвищення ефективності виробництва передбачає збільшення результативності функціонування всіх елементів виробничого процесу — праці, основних фондів, оборотних коштів. Зростання ефективності тільки одного елементу не може вирішити проблему. У зв'язку з цим можливі такі ситуації, коли при підвищенні ефективності виробництва в цілому окремі показники ефективності, зокрема фондовіддача, можуть знизитися. Але це зовсім не свідчить про недостатнє використання основних фондів і про низьку ефективність виробництва.

Наприклад, скорочення ручної праці в промисловості передбачає ведення нових дорогих основних фондів. На початковому етапі обсяг виробництва може залишитися на колишньому рівні, а значить при збільшенні вартості основних виробничих фондів спостерігатиметься зниження фондовіддачі. Проте при цьому спостерігається збільшення продуктивність праці. Зниження окремого показника фондовіддачі перекривається зростанням іншого показника — продуктивності праці, і у результаті підприємство досягає зростання загальної ефективності виробництва.

Раціональне використання основних фондів впливає не тільки на рівень фондовіддачі, але і на такі показники, як продуктивність праці, собівартість продукції, якість виробів, за допомогою яких можна впливати на кінцеві результати виробництва. У зв'язку з цим не слід тільки за одним показником фондовіддачі судити про вплив використання основних фондів на ефективність виробництва. Всебічна оцінка результативності використання основних фондів можлива тільки при комплексному обліку всіх окремих показників ефективності виробництва.

Може існувати декілька варіантів змін фондвіддачі внаслідок введення і вибуття основних виробничих фондів. Всі ці варіанти по різному впливають і на ефективність виробництва. Наприклад, зростання фондовіддачі супроводжується одночасним поліпшенням інших показників ефективності виробництва — продуктивності праці, зниженням собівартості продукції, підвищенням якості продукції. Цей варіант, як правило, характерний для підприємств, що не піддалися корінній реконструкції або значному розширенню. Він свідчить про підвищення ефективності виробництва в результаті поліпшення всіх показників. Але в Україні він має деякі особливості. А саме: собівартість продукції підвищується , але якість продукції залишається на старому рівні.

Низький рівень стратегічного управління на підприємствх , відсутність довгострокових капіталовкладень призводять до того , що підприємства не впроваджують досягнення науково-технічного прогресу, або впроваджують нововведения, які копіюють нововведення, що вже використовують за кордоном. Тому деякі виробничі та управлінськи процеси відбуваються з урахуванням науково-технічним досягнень, а деякі знаходяться на низькому рівні. Таким чином на підприємствах має місце інноваційна диспропорція, як наслідок невідповідності зовнішньої та внутрішньої ефективності. Ця диспропорція призводить до зниження результативності підприємства. Все це дає підстави стверджувати, що промисловість функціонує не ефективно, з високим рівнем витрат, потребує оновлення засобів виробництва , яке можливо лише за рахунок нових інвестицій .

Останнім часом ми спостерігаємо збільшення суми інвестицій (табл.2) у вітчизняну економіку. Так за період з 2000 по 2007 рік інвестиції в основний капітал збільшилися майже у 7,9 разів. Аналіз таблиці показує, що біля 60 відсотків цих інвестицій було здійнено за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Необхідно підкреслити , що починаючи з 2000 року ця частка постійно знижується, а підвищується частка кредитів банків та інших позик. Хоча основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств залишаються їх власні досить обмежені кошти, а частка бюджетних асигнувань

і приватних інвестицій на ці цілі вкрай мала, що неминуче гальмує інноваційну діяльність і удосконалення структури економіки та експорту країни.

Таблиця 2.

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
У фактичних цінах, млн. грн.								
Всього	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486
у тому числі за рахунок								
коштів державного бюджету	1210	1749	1863	3570	7945	5077	6846	10458
коштів місцевих бюджетів	975	1332	1365	2095	3544	3915	5446	7324
власних коштів підприємств та організацій	16198	21770	24470	31306	46685	53424	72337	106520
коштів іноземних інвесторів	1400	1413	2068	2807	2695	4688	4583	6660
коштів населення на будівництво власних квартир[1]	...	...	...	...	...	...	7019	9879
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	1176	1415	1573	1822	2577	3091	5110	8549
кредитів банків та інших позик	391	1400	1985	4196	5735	13740	19406	31182
інших джерел фінансування	2279	3494	3854	5215	6533	9161	4507	7914
% до загального обсягу								
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за рахунок								
коштів державного бюджету	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6
коштів місцевих бюджетів	4,1	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9
власних коштів підприємств та організацій	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5
коштів іноземних інвесторів	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5
коштів населення на будівництво власних квартир1	…	…	…	…	…	…	5,6	5,2
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	5,0	4,4	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5
кредитів банків та інших позик	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6
інших джерел фінансування	9,6	10,7	10,4	10,2	8,5	9,8	3,5	4,2

Проте, необхідно відзначити три напрямки, проходження яких може негативно впливати на розвиток пыдприэмства і призвести до його банкрутства . Вони відчутно впливали на зарубіжні підприємства, про що

відзначає у своїй книзі Р. Фостер [3, с. 111—113]. По-перше, підприємства не здійснювали інвестиції у нову технологію, по-друге, інвестування проводилося неправильно, по-третє, підприємства не могли “надійно захищати швидко застаріваючу технологію і уміло атакувати за допомогою нових технологій” [3, с. 111].

Однією з важливих умов ефективного розвитку вітчизняних підприємств є активна інноваційна діяльність, впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво. Зробимо аналіз цього напрямку діяльності. На жаль, статистична інформація не містить багатьох даних для аналізу положення в інноваційній сфері. Такі найважливіші процеси, як освоєння продуктових і технологічних інновацій, співвідношення між базисними, поліпшуючими і псевдоінноваціями, приток іноземних технологій на внутрішній ринок і облік їх якісних характеристик, імпорт-експорт ліцензій, пропорції форм трансферу технологій не відображаються у статистичній звітності.

Таблиця 3

Інноваційна активність підприємств в Україні

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями %	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямами (млн.грн.)				
			дослідження і розробки[1]	придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій[3]	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій[4]	інші витрати
2000	18,0	1760,1	266,2	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	X	7471,1	2064,9

Аналіз таблиць 3 і 4 показує, що в цілому як на рівні економіки України в цілому, так і на рівні промисловості знижується відсоток підприємств, що впроваджують інновації (з 18, 0 відсотків у 2000р. до 14,2 відсотків у 2007 році). Характерно, що частка підприємств, які впровадили інновації менше, ніж частка підприємств, які займались інноваціями. Така ситуація свідчить, що підприємства мають складності не тільки на етапі розробки інновацій, але і на етапі їх впровадження в виробництво. Аналіз структури інновацій свідчить, що значна їх частина (в середньому більше 60 відсотків — придбання машин та обладнання) пов'язані з впровадженням інновацій.

Таблиця 4.

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво нових видів продукції, * найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7

* з 2003 року інноваційних видів продукції

Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції за весь досліджуваний період залишається на незначному рівні (6,8—6,7 %).

Аналіз таблиці 5 показує, що основним джерелом фінансування технологічних інновації протягом усього досліджуваного періоду є власні кошти підприємств (в середньому більше 79 відсотків). Дещо зросли обсяги фінансування технологічних інновацій за рахунок державного бюджету (в 2007

році — 1, 33 відсотка) та за рахунок інших джерел (в 2007 році - близько 22 відсотків), але частка бюджетних асигнувань досить незначна, що неминуче гальмує інноваційну діяльність. Обсяги фінансування іноземних інвесторів не мають чіткої тенденції і коливаються протягом усього досліджуваного періоду, що повязано з нестабільною політичною ситуацією в країні.

Таблиця 5

Джерела фінансування технологічних інновацій

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів млн. грн.			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7

В Україні було проведено обстеження підприємств в регіональному аспекті за європейською програмою CIS спрямоване на збір інформації щодо продуктових, процесових, організаційних та маркетингових інновацій. До системи показників увійшли: кількість підприємств, що впроваджують інновації (впроваджують нові або значно поліпшені продукти, процеси в межах компанії), кількість підприємств, які вводять хоча б одну інновацію. При цьому розрізняються інновації, що є новими для підприємства, та інновації, що є новими для ринку. Витрати на інновації включають витрати на дослідження і розробки, капітальні витрати, навчання персоналу та маркетингові витрати. До переліку даних входять дані щодо захисту інновацій за різними типами прав інтелектуальної власності. Найбільше питань стосуються нових або значно поліпшених товарів або послуг і впроваджених нових або значно поліпшених процесів, логістики чи методів розповсюдження. Організаційні та маркетингові інновації розглядалися в одному спеціальному розділі.

Згідно з цим статистичним дослідженням у п’яти регіонах України було встановлено, що рівень інноваційної активності серед великих підприємств

(понад 250 осіб) становить від 23% до 49%, серед середніх (50—249 осіб) – 11—29%, серед малих підприємств (10—49 осіб) – 7—23%. Найвищий показник – серед великих підприємств м. Києва, найнижчий – серед малих Чернівецької області.

Задіяність підприємств у здійсненні інновацій може приймати різні форми: придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; виробництво нових або значно поліпшених продуктів та послуг; виконання внутрішніх ДіР — внутрішні ДіР, які ще називають власними, є творчою роботою, яка здійснюється всередині підприємства для створення ним основних знань і їх використання для розробки нових або значно удосконалених продуктів і процесів (включаючи розробку програмного забезпечення); навчання та підготовку персоналу як на власному підприємстві, так і за його межами, з метою підготовки його до розроблення і/чи впровадження нових або значно удосконалених продуктів і процесів; здійснення процедур та технічної підготовки для впровадження нових або значно удосконалених продуктів і процесів, які ще не були ніде представлені; ринкове впровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії; укладання договорів про виконання ДіР, або придбання результатів їх виконання у інших компаній (включаючи підприємства їхньої групи підприємств), державних або приватних науково-дослідних організацій, а також придбання інших зовнішніх знань (придбання інших зовнішніх знань включає придбання або ліцензування патентів і не патентованих винаходів, ноу-хау та інших типів знань у інших організацій).

Отже за результатами проведеного дослідження можна зробити висновки, що як і раніше, низьким залишається рівень механізації виробництва. Якщо раніше крупні підприємства мали можливість виділяти великі суми коштів на придбання нового устаткування, то сьогодні багато хто з них повністю не завантажений і не має коштів для механізації ручної праці. Зарубіжні підприємства прагнуть повністю відмовитися від використання ручної праці. Для цього існує два основні технологічні шляхи. Наприклад, в оброблювальній

промисловості інтегроване потокове виробництво, що вимагає мінімальної кількості живої праці. Із загостренням ринкової конкуренції багато підприємців, наприклад в хімічній промисловості, орієнтуються на виготовлення продукції невеликими партіями за спецзамовленням клієнтів. Все зростаючого значення набуває можливість одночасного випуску партій відразу декількох товарів або різновидів одного товару на одному базовому підприємстві. Для досягнення подібної гнучкості виробництва необхідний комп'ютер, що управляє, пов'язаний з мікроелектронними датчиками і пристроями збору даних, встановленими в цехах. Він дозволяє уникнути неточності даних, які виникають при втручанні у виробничий процес людини.

Другим способом, що дозволяє відмовитися від використання живої праці на виробництві, є застосування гнучких виробничих систем (ГВС). Вони є інтегрованими виробничими системами, заснованими на використанні програмованого комп'ютера, який виконує одночасно і контрольні функції. При цьому в одиничне виробництво привносяться певні риси потокового виробництва. Однією з найважливіших особливостей ГВС є перехід до виробництва партії іншого товару.

Вдосконалення системи виробництва є поєднання всіх вищезгаданих якостей і включає різні елементи контролю за розробкою виробів, їх виробництвом, обробкою, зберіганням і станом товарних запасів. Крім того, подібні системи підвищують гнучкість виробництва. Необхідно відзначити, що впровадження нової техніки приводить до скорочення виробничих витрат і збільшення рентабельності виробництва, збільшення гнучкості виробництва, підвищення якості товарів, вдосконаленню процесів технічного і технологічного контролю.

В рамках трудового процесу існує декілька способів підвищення ефективності виробництва і зниження виробничих витрат. Нова техніка дозволяє скоротити чисельність робітників, замінивши живу працю машинною; автоматизувати працю на виробництві, а значить економічніше використовувати робочу силу. На основі прискореного надходження інформації впровадження нової техніки дозволяє підвищити ефективність управління.

Нова техніка також допомагає скоротити витрати виробництва, удосконалити контроль над запасами, скоротити збитки через помилки робітників, краще використовувати потужності за рахунок календарного планування. Рівень економічної ефективності в промисловості залежить від різноманіття взаємопов'язаних чинників. Для кожної галузі промисловості унаслідок її техніко-економічних особливостей характерні специфічні чинники ефективності. Все різноманіття чинників зростання ефективності можна класифікувати за трьома ознаками:

1)за джерелами підвищення ефективності, основними з яких є: зниження праце-, матеріало-, фондо- і капіталоємності виробництва продукції, раціональне використання природних ресурсів, економія часу і підвищення якості продукції;

2) за основним напрямом розвитку і удосконалення виробництва, до яких відносяться: прискорення науково-технічного прогресу, підвищення техніко-економічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, впровадження організаційних систем управління; удосконалення форм і методів організації виробництва, планування, мотивації, трудової діяльності та ін.;

3) за рівнем реалізації в системі управління виробництвом чинники підрозділяються на:

а) внутрішні (внутрішньовиробничі), основними з яких є: освоєння нових видів продукції; механізація і автоматизація; впровадження прогресивної технології і нового устаткування; поліпшення використання сировини, матеріалів, палива, енергії; удосконалення стилю управління та ін.;

б) зовнішні - це удосконалення галузевої структури промисловості і виробництва, державна економічна і соціальна політика, формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури та інші чинники.

Слід зазначити, що необхідність розвитку виробництва вимагає розвиток форм і методів управління. На початку економічного зростання можуть застосовуватися монопроекти та порівняно прості методи менеджменту. Однак наростання складності управління потребує використання більш

досконалих методів управління [1, с. 8].Цей процес у своєму розвитку повинен випереджати розвиток підприємства і тільки тоді діяльність підприємства може бути ефективною. Це призводить до ускладнення функціональних, організаційних, мотиваційних, інформаційних відносин і подальшої реорганізації управлінських підсистем для розробки стратегії зростання.

Вперше стратегія зростання була розроблена докладно І. Ансоффом. Ним була побудована модель зростання фірми. Вона складається з п'ятьох стадій: планування, початкової стадії, проникнення, прискореного зростання, перехідної стадії.

1. Стадія планування. У цей період фірма перебуває у стані підготовки, внаслідок якої відбувається деяке поєднання зовнішніх умов і внутрішніх можливостей. Завершується стадія формулюванням стратегії зростання.

2. Початкова стадія. Зазвичай фірма проходить цей етап дуже швидко. Протягом цього етапу виникають і ліквідуються вузькі місця в процесах і структурі реалізації конкретних проектів, які не були передбачені планом. Також зростає обсяг продажів, хоч прибутку фірма практично не отримує. Метою початкової стадії є помірне зростання для забезпечення виходу підприємства на оптимальний рівень ефективності. Керівництво відноситься обережно до прискорення темпів розвитку, намагаючись забезпечити виявлення вузьких місць та їхню ліквідацію, щоб надалі зайняти наполегливу наступальну позицію на ринку. Як зазначено вище, керівництво мусить бути готовим до того, що на першому етапі можуть виникнути складності у виробництві, організаційні проблеми, напружений фінансовий стан, пов'язаний з великими витратами й відсутністю стабільного доходу. Однак однією із цілей початкової стадії є швидкість проходження даного етапу й перехід до наступної стадії.

3. Стадія проникнення — це період, коли підприємство спрямовує всі зусилля на більш глибоке проникнення на ринок і додаткові зусилля щодо збільшення темпів зростання обсягів реалізації. Якщо для цього потрібні придбання й поглинання, то вони здійснюються в рамках даної стратегії. Довгострокові програми передбачають зміцнювальні й розвиваючі дії в усіх напрямках функціонування підприємства. Слід звернути увагу на посилення

фінансових позицій, модернізацію основних фондів, науково-дослідні розробки. Після досягнення цих цілей і необхідних внутрішніх перебудов, підприємство може перейти до наступної стадії стратегії.

4. Стадія прискореного зростання. Метою цієї стадії є повне використання внутрішніх і зовнішніх можливостей. Даний етап циклу зростання мусить тривати якомога довше, тому що саме на ньому відбувається повне використання ресурсів, зростання прибутків починає перевищувати зростання продажу, доля ринку наближається до запланованого рівня. Але на етапі прискореного зростання починають виникати й накопичуватися негативні тенденції в діяльності підприємства, тому однією з цілей даної стратегії є їхнє своєчасне виявлення. Якщо вирішити виниклі проблеми неможливо, то керівництво підприємства в межах даної стратегії починає поступовий перехід до реалізації наступної стадії.

5. Перехідна стадія. Метою цієї стратегії є забезпечення періоду перегрупування й перебудови діяльності підприємства для швидкого входження в новий цикл зростання , тобто не допускаючи тривалої стагнації. Стадія передбачає економію коштів і ресурсів, відмову від нових виробництв. Відбувається глибокий аналіз реального фінансово - економічного стану підприємства з метою зменшення витрат, підвищення прибутковості виробів, перебудови системи управління.

Стратегія зростання може використовуватися в різних ситуаціях:

- на початку підприємницької діяльності;
- у період виникнення фірми, коли вона бореться за своє виживання;
- для однопродуктового спеціалізованого підприємства;
- для диверсифікованого підприємства, де стратегія зростання організації в цілому може здійснюватися за рахунок стратегії зростання окремого виду продукту.

Для оцінки ефективності управління має важливе значення визначення відповідності системи управління та її організаційної структури об'єкту управління. Це знаходить вираження у збалансованості складу функцій і цілей

управління, відповідності чисельності складу працівників обсягу й складності робіт, повноті забезпечення необхідною інформацією.

Організаційні структури управління промисловими фірмами відрізняються великою різноманітністю та визначаються багатьма об'єктивними факторами й умовами. До них можна віднести: розміри виробничої діяльності фірми (середня, дрібна, велика); виробничий профіль фірми (спеціалізація на випуску одного виду продукції або широкої номенклатури виробів різних галузей); продукцію, її характеристики, технологію її виробництва (масове або серійне виробництво); сферу діяльності фірми (орієнтація на місцевий, національний або зовнішній ринок); масштаби закордонної діяльності й форми її здійснення (наявність дочірніх підприємств за кордоном, у тому числі виробничих, збутових та ін.); характер монополістичного об'єднання (концерн, фінансова група).

Ефективність побудови організаційної структури не можна оцінити тільки одним показником. З одного боку, варто враховувати, як структура забезпечує досягнення організацією поставлених цілей, з іншого боку — як її побудова відповідає об'єктивним вимогам щодо змісту організації та її властивостям. Кінцевим критерієм ефективності при порівнянні різних варіантів організаційної структури, безумовно, є більш повне й стійке досягнення цілей.

Показники, які використовуються для оцінки ефективності апарату управління та його організаційної структури, можна розділити на такі групи:

- показники, що характеризують ефективність системи управління і виражені остаточними результатами діяльності організації, тощо;

- показники, що характеризують сутність та організацію процесу управління, у тому числі безпосередні результати й витрати управлінської праці. Як витрати на управління враховуються поточні витрати на утримання апарата управління, експлуатацію технічних засобів, утримання будівель і приміщень, підготовку й перепідготовку управлінських кадрів;

- показники, що характеризують раціональність організаційної структури та її організаційно - технічний рівень (кількість рівнів системи управління,

рівень централізації функцій управління, збалансованість розподілу прав і відповідальності).

Особливе місце в цій проблемі посідають взаємини великих і малих підприємств. Малі підприємства мають більш просту організаційну структуру, тому є більш мобільними. У той же час саме серед невеликих підприємств в усьому світі найбільший рівень банкрутств. Це пов'язано з багатьма причинами, але основними, на наш погляд, є проблеми фінансової нестійкості до значних змін ринкового середовища, тому, підвищення ефективності діяльності можна забезпечити за рахунок злиття підприємств. Якщо укрупнення підприємства дозволяє, ґрунтуючись на синергітичних ефектах, більш результативно використовувати об'єднані ресурси, забезпечити реалізацію прогресивних технологій, тоді об’єднання стає доцільним. Якщо такі результати не очікуються, то необхідно використовувати такі форми інтеграції, як субпідряд, кейрецу, венчурна діяльність, франчайзинг, лізинг, інтрапренерство та ін. Розглянемо їх більш детально.

Стійкі об'єднання крупних фірм з середніми і дрібними підприємствами отримали в японській літературі назву кейрецу. Їх найбільш поширеною формою є вертикальні за типом об'єднання підприємств у складальних виробництвах оброблювальної промисловості, контури яких нагадують піраміду. Головна фірма є при цьому вершиною піраміди, а субпідрядні підприємства розташовуються на різних її "поверхах", причому піраміда влаштована таким чином, що при наближенні до її основи розміри підприємств зменшуються, а їх кількість зростає.

Виробничі зв'язки між підприємствами в рамках кейрецу зазвичай доповнюються і іншими видами залежності, основною з яких є участь головної фірми в капіталі субпідрядників. Підприємства, пов'язані з головною (материнською) фірмою по лінії участі в капіталі, що є її дочірніми або залежними компаніями, отримують статус групованих компаній. Як правило, вони є субпідрядниками першого рівня, тобто розташовуються на найближчих до складального виробництва "поверхах" піраміди. Разом з головною фірмою

вони функціонують як цілісний, органічно взаємопов'язаний виробничий комплекс або єдина підприємницька структура.

Підприємства, не пов'язані з головною фірмою по лінії участі в капіталі, але які виконують для неї або її групованих компаній певні види робіт за контрактами (виробництво тих або інших деталей і вузлів, різні види обробки виробів, ремонт, тощо), відносяться до категорії звичайних субпідрядних підприємств. Проте вони також є невід'ємною частиною кейрецу головної фірми, а відносини між ними і головною фірмою або групою відрізняються високою стійкістю і довготривалим характером. Відсутність зв'язків по лінії участі в капіталі тут зазвичай компенсується іншими видами відносин (наданням замовником фінансової і технічної допомоги субпідрядникам, передачею ним технології, наданням різного роду консультаційних послуг та ін.). При цьому нерідкі випадки, коли через різні обставини (особливої зацікавленості головної фірми, складного фінансового положення субпідрядника та ін.) деякі звичайні субпідрядні підприємства переходять в категорію групованих.

Іншими словами, кейрецу крупних компаній оброблювальної промисловості Японії є багатошаровими або багаторівневими об'єднаннями підприємств, що орієнтовані на обслуговування виробничих потреб головної фірми і укріплюються зв'язками різного виду (виробничими, технологічними, по лінії володіння акціями, підвищення кваліфікації персоналу та ін.) і різним ступенем інтенсивності (від дуже жорстких до досить слабких).

Не менш цікавим і корисним для сучасних українських підприємств є використання венчурного бізнесу. Єдиного визначення венчурного капіталу поки що не існує. У загальному вигляді його можна охарактеризувати як економічний інструмент, необхідний для фінансування введення в дію компанії, її розвитку, захоплення або викупу інвестором при реструктуризації власності. Інвестор надає фірмі необхідні засоби шляхом вкладення їх в статутний капітал і (або) виділенням необхідного кредиту. За це він отримує обумовлену частку (необов'язково у формі контрольного пакету) у статутному фонді компанії, яку він залишає за собою до того часу, поки не продасть її і не

отримає певний прибуток. Для ризикового капіталу на відміну від кредиту, гарантії фірми не мають вирішального значення. Важливіше для нього наявність привабливого і реального підприємницького задуму, а також менеджменту, здатного втілити його в життя. Довгострокові вкладення здійснюються не тільки у формі грошей, але і шляхом надання конкретної допомоги дрібним і середнім фірмам, що сприяє перетворенню їх в крупні компанії. Через підвищений ризик венчурний капітал надається під вищий відсоток, ніж кредит, як правило, з розрахунку 25-35% річних (точна ставка встановлюється при деталізації інвестицій).

Венчурний капітал і інвестиції в науково-технічний розвиток стають все більш важливими економічними інструментами в постсоціалістичних країнах Центральної і Східної Європи . Венчурний капітал використовується в основному для фінансування діяльності фірм, що швидко розвиваються, і тому відіграє важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності промисловості в цілому. Не випадково країни з розвиненим ринком венчурного фінансування (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Нідерланди) виступають як найбільші експортери продукції високих технологій. Метою венчурних інвесторів є не отримання прибутку у вигляді дивідендів на акції, а в зростанні вартості компанії. Вони надають перевагу реінвестуванню в подальший розвиток бізнесу, а не отриманню поточного прибутку. І після того, як вартість компанії зростає у декілька разів, венчурний інвестор продає свій пакет акцій або частину бізнесу, отримуючи при цьому значний прибуток.

Венчурні вкладення можна розділити на чотири групи: стартові, в період розвитку компанії, при реалізації певної операції, інші (див. таблицю). Стартові інвестиції — це найбільш ризикована форма вкладень. Іноді вони діляться на дві підгрупи: передстартове і власне стартове фінансування. Передстартове фінансування стосується самих початкових етапів підприємницької діяльності. Часто воно здійснюється до безпосереднього утворення підприємства. Прикладом може служити фінансування робіт із створення прототипу нового виробу і його патентного захисту, аналізу ринку збуту або надання послуг, правового забезпечення вигідних франчайзингових договорів і договорів

купівлі-продажу, а також по формуванню плану підприємницької діяльності, підбору менеджерів і утворенню компанії аж до моменту, коли можна перейти до стартового фінансування.

Стартове фінансування — це інвестування з метою забезпечення початку виробничої діяльності компанії. Передбачається, що вже сконструйована продукція, підібраний колектив менеджерів, отримані результати дослідження ринку. Ризик в цьому випадку високий, і вкладення навряд чи окупляться раніше, ніж через 5-10 років.

Фінансування розвитку, як правило, ділиться на фінансування його початкової і подальших стадій. Фінансування початкової стадії розраховане на надання допомоги невеликим підприємствам, які володіють значним потенціалом зростання. Як правило, вони не можуть забезпечити фінансування розвитку за рахунок кредиту у зв'язку з нездатністю гарантувати його повернення. Враховуючи відносно високий ступінь передбаченності результатів інвестування, ризик капіталовкладень в цьому випадку дещо менший, ніж при стартовому фінансуванні, але все ще значний. Часто таким чином фінансуються фірми, що існують менше трьох років і ще не одержують прибуток.

Фінансування пізнішої стадії передбачає виділення коштів підприємствам з діючим виробництвом, що володіє великим потенціалом, для розширення. Наприклад за рахунок введення в дію нової виробничої лінії або створення торгової мережі на нових територіях. Ризик таких інвестицій значно менше, чим в попередніх випадках, а термін їх окупності значно коротший (приблизно 2 — 5 років). При цьому венчурний капітал є альтернативою класичному кредитуванню.

Фінансування певної операції здійснюється як одноразовий акт. Як правило, кошти виділяються на дуже недовгий термін (наприклад, на два роки). Таким чином фінансується, наприклад, покупка підприємств для певного клієнта, здійснюється проміжне (“мезанінне”) фінансування, що забезпечує діяльність компанії в період між іншими видами фінансування, а також

надаються кошти (і це має першорядне значення) для придбання підприємства його управлінським персоналом.

Існують різновиди венчурного капіталу, що не входять ні в одну з перерахованих вище груп. До їх числа відносяться: рятувальне фінансування, що передбачає виділення коштів для реалізації заходів, що забезпечують відродження підприємства — потенційного банкрута; замінне фінансування, призначене для заміни частини зовнішніх ресурсів фірми власним капіталом; фінансування операцій, пов'язаних з виходом компанії на ринок цінних паперів.

Зазначимо, що підприємство може підвищити ефективності діяльності в тривалій перспективі, завдяки вирішенню таких проблем: — формування політики, яка сприятиме формуванню внутрішнього середовища, сприятливого для господарської діяльності й орієнтуватиме підприємство на максимальне одержання прибутку (доходів);

- створення на підприємстві механізму організаційних змін з урахуванням динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища;

- розробка конкретних заходів й особливого клімату реалізації стратегії підприємства;

- індивідуальний підхід при створенні активної організаційної структури підприємства.

Література

1. Афанасьєв Н.В., Рогожин В.Д., Рудика В.И. Управление развитием предприятия: Монография.-К.: Инжек, 2003.—180с.

2. Крутик А.Б.Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент.-СПб.:Питер,2001.—432с.

3. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. –К.: Інжек, 2003.— 328 с.

4. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1987.—270с.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – http://www.ukrstat.gov.ua

РОЗДІЛ 2

ВИРОБНИЧІ, СТРУКТУРНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ІНШІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТРУКТУРОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

2.1. ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ВПЛИВУ ДЕТЕРМІНОВАНИХ ФАКТОРІВ НА ЗМІНУ РІВНЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО ПОКАЗНИКА

Проблема обґрунтованого вибору методу кількісного виміру впливу детермінованих факторів на зміну рівня результативних показників і в сьогочасних умовах все ще лишається невирішеною.

Одною з головних причин такої ситуації є, зокрема, те, що така широко застосована наука, як економетрія виключила зі свого предмету дослідження детерміновані зв'язки в економіці (у деяких виданнях вони називаються „детерміністичними"). У самому, мабуть, об'ємному перевідному виданні з економетрії – базовому підручнику з курсу економетрії в багатьох університетах Європи та Америки відомого педагога і знаного в світі вченого Вільяма Г. Гріна „Економічний аналіз", — зокрема, вказується: „Економічна теорія переважно чітко окреслена і недвозначна. Моделі попиту, виробництва та сукупного споживання постулюють точні детерміністичні зв'язки. Визначаються залежні і незалежні змінні, конкретизується функціональна форма, і в більшості випадків робиться принаймні якісна оцінка наслідків змін незалежних змінних у цій моделі...

...Жодна модель не може охопити безліч аспектів економічного життя, які значною мірою мають випадкову природу... Отже, в наші емпіричні моделі необхідно впровадити стохастичні елементи. Як результат, відмінності між спостереженнями залежної змінної можна віднести на рахунок не тільки зміни

факторів, явно врахованих нами, але й непередбаченості людської поведінки та взаємодії безлічі дрібних чинників, які не були враховані. Зрозуміло, що введення випадкового збурення в детерміністичну модель не має на меті просто приховати її неадекватність" [1, с. 29—30].

Таким чином, Вільям Г.Грін вважає, що детерміновані економіко-математичні недоцільно розробляти та аналізувати в економетрії з-за їх „неадекватності" економічній дійсності, і їх слід „збурювати" введенням стохастичних елементів, тобто перетворювати їх в стохастичні моделі. Важливим у цьому теоретичному положенні Вільяма Г.Гріна є те, що все ж таки побудова стохастичних моделей відштовхується від детермінованих (або „детерміністичних") моделей.

В той же час у навчальному посібнику Європейського університету „Економетрія" висказується дещо інша точка зору на причину відмови від вивчення у складі економетрії детермінованих моделей. В ньому стверджується: „Якщо в природничих науках значною мірою мають справу з детермінованими функціональними залежностями між змінними, то в економічних науках між економічними змінними (величинами) детерміновані залежності, як правило, відсутні ...

...Тому в економічних дослідженнях, як правило, мають справу не з функціональною, а з статистичною або кореляційною залежністю"[2, с. 11]. І далі пояснюється, що „кореляційною залежністю ознаки У по Х називається функціональна залежність середнього значення ознаки У по Х" [2, с. 11].

Особливість наведеної точки зору є те, що згідно неї в економіці практично відсутні детерміновані зв'язки, а панують стохастичні залежності. Але потім підтверджується, що в основі кореляційної залежності все ж таки знаходиться функціональна залежність, хоча й відносно середнього значення ознаки.

А в підручнику О.М. Назаренко „Основи економетрії" відмова від включення у склад предмету вивчення економетрії детермінованих моделей базується на наступному стверджені: „Практика показує, що стохастичні моделі, одержані за допомогою кореляційного і регресійного аналізів, мають

перевагу при кількісному описі причинно-наслідкових відносин в економіці і соціальній сфері в порівнянні з детерміністичними моделями" [3, с. 4-5].

В навчальному посібнику Лугініна О.Є., Білоусової С.В., Білоусова О.М. „Економетрія" у предмет економетрії включаються і детерміновані моделі. У посібнику вказано: „ В даному навчальному виданні економетрія розглядається як наукова дисципліна, що вивчає комплекс економіко-математичних методів і побудованих на їх основі моделей для кількісного вимірювання взаємозв'язків між економічними показниками. Це складає предмет економетрії з розгляду основних економіко-математичних методів і моделей: оптимізаційних, сітьових, балансових і суто економетрічних" [4, с. 12].

Вказані вище „оптимізаційні, сітьові, балансові методи і моделі" прийнято відносити до детермінованих. Так, О.М. Назаренко вказує: „ У централізованій плановій економіці цілком вдовольнялись детермінованими моделями. Тут заздалегідь був відомий результат і теорія призначалася для його обґрунтування. В основному використовувалися балансові або оптимізаційні моделі міжгалузевого балансу і лінійного програмування" [3, с.3].

Але об'єктино існує завдання факторної диференціації приросту результативного показника за детермінованими факторами при аналізі часових рядів. У деяких навчальних виданнях з економетрії у предмет дослідження включається аналіз приросту рівня статистичного показника, який представлено у часовому ряді. Так, наприклад, у навчальному посібнику „Економетрія", виданому Європейським університетом, вирішуються такі завдання аналізу часових рядів: графічне зображення та описання поведінки часового ряду; виділення невипадкових закономірних складових часового ряду (тренд, сезонні та циклічні складові); згладжування й фільтрація (вилучення низькочастотних або високочастотних складових часового ряду); дослідження випадкової складової часового ряду, побудова та перевірка на адекватність математичної моделі; прогнозування розвитку досліджуваного економічного процесу за допомогою побудованого часового ряду; дослідження взаємозв'язку між різними часовими рядами [2, с. 368]. Але, як бачимо аналізу впливу

факторів на основі детермінованої моделі приросту рівня члену часового ряду в економетрії не передбачається.

Взагалі, слід вказати, що у західній економічній науці аналіз впливу факторів на основі детермінованих моделей не застосовується, судячи з того, що в перевідних виданнях західних авторів прикладів такого аналізу не зустрічається.

Теоретичні засади кількісного аналізу впливу детермінованих факторів динаміки рівня економічних показників на основі моделі мультиплікативної форми почали розроблятися радянськими (російськими та українськими) вченими ще до Великої Вітчизняної війни. Базою для таких розробок став так званий аналітичний індексний метод. Річ у тому, що різниця між чисельником та знаменником індексу являє собою абсолютну величину приросту результативного чи факторного показника. Для цього агрегатний індекс результативного показника „розкладався" на індекси факторних показників. Перший називається повним індексом, а другі – частковими [див.: 5, с. 370—387].

При цьому система взаїмопов'язаних повного і часткових індексів може бути побудована двома способами: методом вияву ізольованого впливу зміни рівня факторних показників або ланцюговим методом [5, с. 375, 383].

У разі застосування ланцюгового методу факторних індексів створюється стільки, скільки є факторів у детермінованій моделі, а у разі застосування методу ізольованого впливу факторів кількість факторних індексів перевищує кількість факторів у детермінованій моделі. Ці додаткові індекси виражають сумісний вплив факторів, який виникає за мультиплікативної форми показників. У випадку двохфакторної мультиплікативної моделі виникає один індекс сукупного впливу факторів, за трьохфакторної моделі таких індексів складається вже три, за чотирьохфакторної – п'ятнадцять і т.д. Індекси сумісного впливу виражають частину приросту результативного показника, який прийнято називати „нерозкладеним залишком". Мається на увазі, що він лишився нерозподіленим поміж факторами. За ланцюгового методу такого нерозподіленого залишку не виникає, і кількість факторних індексів дорівнює

кількості факторних показників у детермінованій моделі результативного показника.

За цієї обставини було проведені багатьма вченими пошуки несуперечливого вирішення питання щодо розподілення нерозподіленого залишку, були проведені розробки багатьох нових методів розрахунку впливу мультиплікативних факторів. Така робота проводилась у руслі наукової дисципліни, яку одні її прихильники називають “ Аналізом господарської діяльності”, інші — “Економічним аналізом”. До них відносяться: інтегральний метод, метод часткової участі , логарифмічний метод, метод простого додавання нерозподіленого залишку, метод зважених кінцевих різниць, метод, коефіцієнтів, спосіб часткової участі. Доволі часто застосовують метод ланцюгових підстановок [див. 6, с. 85—92; 7, с. 66—74].

Однак ні один з значених методів не забезпечує несуперечливого, обґрунтованого розподілу нерозподіленого залишку поміж факторними приростами результативного показника. На наш погляд, слід зосередитись на методі ізольованого впливу факторів. При цьому нерозподілений залишок слід розраховувати як різницю між загальним приростом результативного показника та сумою його приростів за факторами.

При цьому факторне рівняння приросту результативного показника буде повністю співпадати з класичною формою регресійного рівняння. Так, наприклад, якщо приріст результативного показника (У) розраховується за двома факторами (А, В), то $\Delta У = \Delta А + \Delta В + (\Delta У - \Delta А - \Delta В)$. Тут третій факторний приріст відповідає поняттю „випадкового відхилення”, „випадкового збурення” у регресійній моделі [1, с. 266; 2, с. 17].

Слід відзначити, що була висказана точка зору, що від аналізу детермінованих факторів індексним аналітичним методом треба відійти і „визнати, що науково обґрунтований аналіз впливу факторів на результативну ознаку переважніше виконувати за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу” [8, с. 39].

Перед цим було наведено обґрунтування, на погляд автора, непереборних недоліків індексного аналітичного методу: „ У випадку, коли плбдовано не

одна, а дві індексні моделі сума всіх частинних абсолютних (відносних) приростів результативної економічної ознаки удвічі перевищує її реальний абсолютний (відносний) приріст. Причому це ствердження справедливе як для ланцюгового методу, так і для методу виявлення ізольованого впливу факторів. Якщо надалі вдається побудувати третю індексну модель, то зазначена сума буде втроє перевищувати реальний абсолютний (відносний) приріст досліджуваної економічної ознаки" [8, с. 37]. Тому робиться висновок про „позбавлення індексного методу вигаданого „аналітичного ореолу", оскільки "приписування індексам аналітичної функції є значною мірою надуманим, сильно перебільшеним. Тут бажане видається за дійсне з метою представити даний метод як універсальний засіб вивчення динаміки соціально-економічних ознак" [8, с. 39].

Але такий вирок аналітичній функції індексного методу вбачається необґрунтованим з огляду на помилковість зіставлення суми факторних приростів трьох детермінованих моделей з „абсолютним (відносним) приростом досліджуваної економічної ознаки". Річ у тому, що детермінована факторна модель, як і регресійна, являє собою рівняння. А правилом сумування рівнянь є те, що сумуються обидві сторони усіх рівнянь. У вищенаведеному прикладі це правило проігноровано, тобто просумовані дані тільки правої сторони трьох рівнянь і ця сума зіставлена зі значенням лівої сторони тільки одного рівняння. Звісно, що ця сума буде перевищувати „приріст досліджуваної економічної ознаки". Таким чином, доленосний висновок відносно аналітичної функції індексного методу зроблено на основі хибно одержаного „доказу".

Аналітична функція індексного методу відіграла важливішу позитивну роль, оскільки дозволила проводити факторний аналіз детермінованих залежностей в умовах коли ця проблема випала з поля зору усіх інших областей економіко-математичного моделювання.

Правда у індексному аналітичному методі була віднайдена невирішена, як усім дослідникам вбачалось, проблема — проблема „нерозподіленого залишку". Вчені вважали, що цей залишок треба обов'язково розподілити поміж факторами, які входять до детермінованої факторної моделі. Але чомусь

таке завдання не ставилось відносно „випадкового відхилення” у регресійному рівнянні. Слід враховувати, що нерозподілений залишок завжди виникає у разі мультиплікативних зв’язків між факторами як ефект взаємодії мультиплікативних факторів, тобто як синергічний ефект сумісної дії мультиплікативних факторів. Цей ефект, мабуть, потребує більш ґрунтовнішої змістової, філософської оцінки, але він виникає цілком природно і як наявний факт. В той же час такий додатковий приріст відсутній у разі адитивних, тобто заснованих на дії складання, зв’язків між факторними показниками.

Таким чином, відмова від використання методичних засад індексного аналітичного методу, що запропонована, не може бути визнана обґрунтованою і відповідно не може бути реалізованою на практиці. Заклик до відмови від індексного аналітичного методу не був сприйнятий вченими і економістами — практиками України, що видно з того, що статті, побудовані на застосуванні індексного аналітичного методу продовжують публікуватись у тому ж таки журналі „Статистика України” [див.: 9; 10; 11].

Пропозиція перейти до аналізу детермінованих зв’язків на основі застосування методу регресійно — кореляційного аналізу також не може бути прийнятою, оскільки вже давно вчені дійшли згоди, що застосування більш складних економіко — математичних методів замість простіших є недоцільним, неприпустимим: „Загальне правило математики — вибирати найбільш простий і економічний шлях рішення задачі — розповсюджується і на аналіз” [6, с. 83]. Серед вчених — статистиків така теза постульовалась наступним способом: „Кореляційний аналіз представляє собою... складну операцію, яка потребує від економіста-статистика особливої уваги та знань. Не треба, однак, завжди прагнути здійснити цю операцію. На практиці зустрічаються випадки, коли нескладного графіку або простої таблиці, які наочно показують паралелізм у змінах значень ознак, що зіставляються, виявляється достатнім для того, щоб зробити потрібні висновки. У цих випадках використання більш складних математико-статистичних методів було б подібним спробі різати хліб хірургічним скальпелем замість простого кухонного ножа” [12, с. 33].

Дійсно, регресійно — кореляційний аналіз потребує: попереднього (апріорного) аналізу збору інформації і її первинної обробки; побудови моделі (рівняння) регресії; оцінки і аналізу моделі. Аналіз детермінованих факторів може проводитись без усіх вищевказаних операцій. Він потребує лише формування факторної моделі результативного показника, яка відповідала б формальним математичним вимогам та мала б несуперечливий економічний зміст. Детермінований факторний аналіз може застосуватись і в таких випадках, коли регресійно-кореляційний аналіз здійснюватись не може (наприклад, у випадку, коли має місце вияв даних у одиночній події у окремо взятому елементі сукупності).

Але детерміновані залежності можуть бути виражені не тільки у мультиплікативній формі, а й у адитивній, коли результативний показник являє собою суму величин факторних показників (на відміну від добутку при мультиплікативній формі зв'язку між результативним і факторними показниками). Але адитивній формі детермінованих залежностей приділяється ще недостатньо уваги. Особливі складнощі виникають тоді, коли результативна ознака виступає у формі відносного показника (рентабельність продукції, продуктивність праці, фондовіддача і т. ін.). Тому розглянемо головні принципи розрахунку впливу адитивних факторів фондовіддачі.

Особливістю адитивних чинників є те, що вони діють незалежно один від одного. Тому основним принципом розрахунку впливу адитивних чинників виступає правило: абсолютний приріст результативного показника дорівнює сумі абсолютних приростів факторних показників. Так, на основі економіко-математичної моделі C = A + B абсолютний приріст результативного показника розраховується по формулі:

$$\Delta C = \Delta A + \Delta B, \qquad (1)$$

де ΔC — абсолютний приріст результативного показника;

ΔA і ΔB — абсолютні прирости чинникових показників.

Проте така формалізація повністю вірна лише для тих випадків, коли результативний і факторний показники виражаються абсолютними величинами, а не відносними. А найважливіші показники господарсько-фінансової

діяльності підприємства (фондовіддача, продуктивність праці, рентабельність) — величини відносні, тобто представляють відносини об'ємних показників.

Висновок формули розрахунку впливу адитивних чинників на результативний показник, виражений відносною величиною, розглянемо на прикладі фондовіддачі (продуктивності основного капіталу). Позначимо символом «П» — обсяг продукції, «$\overline{Ф}$» — середню величину основних виробничих фондів, «НП» — фондовіддачу підприємства, «пл» — планові величини, «о» — базисні величини. Тоді:

$$\Delta НП = НП_{пл} \quad НП_{о} = \frac{П_{пл}}{\overline{Ф}_{пл}} \quad \frac{П_{о}}{\overline{Ф}_{о}} = \frac{П_{о} + \Delta П}{\overline{Ф}_{о} + \Delta\overline{Ф}_{о}} \quad \frac{П_{о}}{\overline{Ф}_{о}} =$$

$$= \frac{(П_{о} + \Delta П)\overline{Ф}_{о} \quad (\overline{Ф}_{о} + \Delta\overline{Ф})П_{о}}{(\overline{Ф}_{о} + \Delta\overline{Ф})} =$$

$$= \frac{П_{о}\overline{Ф}_{о} + \Delta П\overline{Ф}_{о} \quad П_{о}\overline{Ф}_{о} \quad \Delta\overline{Ф}П_{о}}{(\overline{Ф}_{о} + \Delta\overline{Ф})\overline{Ф}_{о}} : \overline{Ф}_{о} = \tag{2}$$

$$= \frac{(\Delta П\overline{Ф}_{о} : \overline{Ф}_{о}) \quad (\Delta\overline{Ф}П_{о} : \overline{Ф}_{о})}{\overline{Ф}_{о} + \Delta Ф} = \frac{\Delta П - \Delta ФНП_{о}}{\overline{Ф}_{пл}},$$

У цій формулі: ΔП — приріст продукції по кожному адитивному чиннику, $\Delta ФНП_0$ — приріст продукції з розрахунку на приріст середньої вартості основних фондів по кожному чиннику $(\Delta\overline{Ф})$ за умови збереження базисного рівня фондовіддачі (НПо), тобто це умовний приріст чинника продукції, його можна позначити «$\Delta П_У$». Тоді останній вираз може бути представлений у вигляді

$$\frac{\Delta П - \Delta П_{у}}{\overline{Ф}_{пл}}. \tag{3}$$

Різницю $(\Delta П - \Delta П_{у})$ можна позначити символом «$\Delta П_Р$» — реальний факторний приріст продукції в порівнянні з умовним приростом, забезпечуваним даним чинником, тобто, якщо чинник сприяє приросту продукції у розмірі умовного

зростання, зростання фондовіддачі не відбудеться, якщо приріст вищий — фондовіддача виросте, якщо нижче — зменшиться.

У найстислішому вигляді формулу факторного приросту фондовіддачі за рахунок аддитивних чинників можна представити так:

$$\Delta НП \frac{\Delta П_р}{\overline{Ф}_{пл}}. \qquad (4)$$

Розрахунок впливу кожного з аддитивних чинників фондовіддачі виробляється по формулі:

$$\Delta ФФ_а = (\Delta Q_{фп} - \Delta Q_{уфп})/\overline{Ф_п}, \qquad (5)$$

де $\Delta ФО_а$ — величини приросту або зниження фондовіддачі унаслідок впливу аддитивного чинника;

$\Delta Q_{фп}$ — приріст продукції в даному періоді за планом, забезпечуваний аддитивним чинником;

$\Delta Q_{уфп}$ — умовний факторний приріст продукції, тобто приріст продукції при збереженні в плановому (звітному) році рівня загальної базисної фондовіддачі з розрахунку на середньорічну величину приросту основних фондів по даному чиннику;

$\Delta\overline{Ф_п}$ — середня за даний період планова (або звітна) величина основних фондів за повною первинною вартістю.

$\Delta Q_{óôï}$, розраховується за формулою:

$$\Delta Q_{уфп} = \Delta\overline{Ф}_а \times ФО_о, \qquad (6)$$

де $\Delta\overline{Ф}_а$ — середньорічна величина приросту основних фондів по даному аддитивному чиннику (визначається шляхом множення вартості основних фондів, що вводяться або вибувають по даному чиннику, на число місяців з моменту введення або вибуття фондів до кщця року і ділення на 12);

$ФО_0$ — базисна величина фондовіддачі. $\Delta Q_{фп} - \Delta Q_{уфп} = \Delta Q_{рфп}$, тобто реальному факторному приросту продукції.

Склад аддитивних чинників фондовіддачі, а також рекомендована схема і приклад розрахунку їх впливу приведені в табл. 1.

Таблиця 1.

Розрахунок впливу адитивних чинників фондовіддачі

№№ ряд-ків	Показники Чинники (фактори)	$\Delta Q_{фп}$	$\Delta \overline{Ф_a}$	$\Delta Q_{уфп}$	$\Delta Q_{рфп}$	$\Delta ФО_a$
А	Б	1	2	3	4	5
01	Технічне переозброєння виробництва, упровадження передової технології	10100	1000	2000	8100	0.162
02	Реконструкція і розширення	4200	400	800	3400	0.068
03	Модернізація діючого устаткування	980	90	180	800	0.016
04	Підвищення якості продукції	720	60	120	600	0.012
05	Разом за рахунок відтворювальних чинників (підвищення технічного рівня виробництва): 01+02+03+04 01+02+03+04	16000	1550	3100	12900	0.258
06	Прискорення освоєння виробничих потужностей	1940	-	0	1940	0.0388
07	Підвищення коефіцієнта змінності і внутрішньозмінного використання	860	-	0	860	0.0172
08	Розшивання «вузьких місць»	900	150	300	600	0.0012
09	Скорочення втрат від браку	800	-	0	800	0.0016
10	Зміна режиму роботи підприємства	-	-	-	-	-
11	Зміна рівня спеціалізації і кооперації	800	-100	-200	1000	0.02

Продовження табл. 1.

А	Б	1	2	3	4	5
12	Разом за рахунок експлуатаційних чинників (06+07+08+09+10+11)	5300	50	100	5200	0.104
13	Асортиментні зрушення	1600	-	0	1600	0.032
14	Інші структурні зрушення	440	-	0	440	0.0088
15	Разом за рахунок структурних чинників (стор. 13+14)	2040	-	0	2040	0.0408
16	Введення основних фондів по охороні навколишнього середовища	-	600	1200	-1200	-0.024
17	Ліквідація (передача) зайвих ОППФ	-	-200	-400	400	0.008
18	Разом за рахунок галузевих і інших чинників	-	400	800	-800	0.016
19	Всього	23340	2000	4000	19340	0.3868

При цьому: Q_o = 96000 грн, $\overline{Ф}_o$ = 48000 грн, $Ф_o$ = 2 грн.

Аналогічно розрахунку впливу адитивного чинника розраховується також вплив на зміну фондовіддачі різних технічних, організаційних та інших заходів. Так, наприклад, якщо замінюється верстат з 1 травня повною первинною вартістю 36000 грн і цим забезпечується випуск продукції на 60000 грн, при базисній фондовіддачі, рівній 2 грн, розрахунок виробляється таким чином. $\Delta\overline{Ф}_a$ = (36000 : 12) × 7 = 21000 грн. ΔQ уфп = 21000 ×2 = 42000 грн. $\Delta Q_{рфп}$ = 60000 - 42000 = 18000 грн. Розділивши цю суму на середньорічну величину основних фондів у: плановому (звітному) році, одержимо кількісний вираз впливу даного заходу на зміну рівня фондовіддачі підприємства в плановому (звітному) році.

При розрахунку впливу адитивних чинників фондовіддачі повинна забезпечуватися рівність загальних величин зміни об'єму продукції і середньорічної вартості основних фондів сумі їх змін чинників. Середньорічна

величина ввідних основних фондів по окремих заходах за планом може визначатися шляхом перемножування вартості ввідних основних фондів за рік на 0.35.

Пропонована мультиплікативна модель чинника фондовіддачі (ФО) має такий вигляд:

$$ФО = КМ^{x} УМ^{x} ДА, \quad (7)$$

де КМ — коефіцієнт використовування виробничої потужності: відношення виробленої продукції (Q) до середньої за даний період величини виробничої потужності $(\overline{ПМ})$;

УМ — питома виробнича потужність, тобто виробнича потужність з розрахунку на одиницю вартості активної частини основних виробничих фондів: відношення середньої величини виробничої потужності $(\overline{ПМ})$ до середньої величини активної частини основних фондів $(\overline{ФА})$;

ДА — частка активної частини основних фондів: відношення середньої величини активної частини основних фондів $(\overline{ФА})$ до середньої величини загального об'єму основних фондів $(\overline{Ф})$.

Всі чинники мають прямий і безпосередній зв'язок з результативним показником (фондовіддачею): чим вищий рівень коефіцієнта використання виробничої потужності, чим більше доводиться виробничої потужності в середньому на одиницю вартості активної частини фондів і чим вища частка активної частини основних фондів в загальному об’ємі основних фондів, тим буде вищим рівень фондовіддачі.

Розрахунок впливу даних мультиплікативних чинників фондовіддачі здійснюється за такими формулами (у порядку включення чинників в модель):

$$\Delta ФО_{КМ} = \Delta КМ \times УМо \times ДАо; \quad (8)$$

$$\Delta ДО_{ум} = \Delta УМ \times КМ_0 \times ДАо; \quad (9)$$

$$\Delta ФО_{да} = \Delta ДА \times КМ_0 \times УМ_о; \quad (10)$$

$$\Delta ФО_{СОВМ} = (ФОпл - Ф_0) - (\Delta ДО_{КМ} + \Delta ДО_{ум} + \Delta ФО_{да}) \quad (11)$$

Як видно на приведених формул, хоча в мультиплікативній моделі фондовіддачі представлено три чинники, приростів чинників розраховується

чотири. Четвертий приріст чинника (ΔФОсовм) виражає сумісний вплив чинників на зміну рівня результативного показника, що є особливістю мультиплікативних взаємозв'язків між факторним і результативним показниками.

Література

1. Грін, Вільям Г. Економетрічний аналіз/Пер. з/англ. А. Олійник, Р. Ткачук. ; Наук. ряд.пер. О. Комашко; Передм. О. І. Черняка, О.В. Комашка. – К.: Видавництво/Соломії Павличко „Основи”, 2005.- 1197 с.

2. Економетрія: Навч. посіб. / В.І. Шлуктенко, Н.В. Водзянова, С.С. Савіна, О.В. Колодінська; За загальною редакцією кандидата економічних наук професора С.І. Наконечного. – К.: Вид-во Европ.ун-ту, 2005.- 552 с.

3. Назаренко О.М. Основи економетрики: Вид. 2-ге, перероб.: Підручник. – Київ: ”Центр навчальної літератури”, 2005. – 392 с.

4. Лугінін О.Є., Білоусова С.В., Білоусов О.М. Економетрія: Навчальний посібник. – Київ: „Центр навчальної літератури” ,2005. – 252 с.

5. Общая теория статистики. Учебник для студентов экон. специальностей вузов. Изд. 3-е, перероб. и доп. – М., «Статистика», 1975.— 392с.

6. Барнгольд С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта:Учеб. пособие. – М.: финансы и статистика, 2003.- 240 с.

7. Осипов В.И. Методы факторного анализа и планирования в промышленности: Учеб. пособие.— К.: УМК ВО при Минвузе УССР, 1989.—212с.

8. Янковой О.Г. Аналітична функція індексів: міфи і реальність // Статистика України. – 2003. - №4. – с. 36-39.

9. Кулинич Р.О.Індексний аналіз впливу чинників на формування обсягу експерту /імпорту товарів. //Статистика України. – 2004.- №2. – с. 70-73.

10. Ковтун Н.В. Індексний аналіз інвестиційної діяльності.// Статистика України. – 2004 - №3. – с. 19 -21.

11. Олійник Т.І. До проблеми індексного аналізу динаміки продуктивності праці в сільському господарстві // Статистика України. – 2006. - №1. – с.15-18.

12. Дружинин Н.К. Некоторые замечания о корреляции в экономических исследованиях// Вестник статистики.—1979.—№8.—С. 23—33.

2.2. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГО-КОРИСТУВАННЯ

В 2008 році виповнюється чотирнадцять років з дня прийняття Закону України „Про енергозбереження”, яким започатковано нормативно-правову базу, організаційні, економічні та екологічні засади енергозбереження для всіх підприємств, об’єднань та організацій, розташованих на території України, а також для громадян [див.: 1, преамбула].

Особлива важливість підвищення ефективності енерговикористання обумовлюється провідною роллю енергозабезпечення у сучасному виробництві, а також у повсякденному житті людини. Загальновідомо, що усяке сучасне виробництво взагалі неможливе без енергоспоживання, а розширення виробництва потребує відповідного збільшення енергозабезпечення.

На тлі провідної ролі енергії у житті сучасної людини та людської спільноти загалом багатократно виразнішими стають вади та недоліки у виробництві та споживанні енергії на підприємствах, у галузях та народному господарстві України, які у своєму переплетінні та взаємозалежностях багаторазово ускладнюють проблему налагодження політики ефективного енергозбереження як на макро- , так і на мікрорівні економіки країни.

Найбільш узагальнюючим показником неблагополуччя у сфері енергозбереження в Україні є перевищення індексу виробництва електроенергії у порівнянні з індексом валового внутрішнього продукту. Так, у 1995 році індекс ВВП до рівня 1990 року склав 0,48, а індекс виробництва електроенергії – 0,65, в 1999 році – відповідно 0,41 і 0,58, у 2002 – 0,50 і 0,58, у 2003 році – 0,54 і 0,60, у 2004 році – 0,60 та 0,60, у першому півріччі 2005 року (за екстраполяцією на річні обсяги ВВП та електроенергії) – 0,62 та 0,62 (розраховано за даними: 2, с.37, 124; 3, с.1, 6; 4, с.1, 6; 5, с. 1, 5).

Як свідчать вищенаведені дані, індекс об’єму виробленої та спожитої електроенергії протягом 1991-2005 років значно перевищував індекс ВВП, і

лише у 2004 році та у першому півріччі 2005 року рівні цих показників зрівнялися. Перевищення індексу обсягу електроенергії над індексом ВВП означає, що питомі витрати електроенергії не тільки не зменшуються, а навіть зростають, тобто у 1991-2005 роках споживання електроенергії на одиницю (одну гривню, одну тисячу гривень) ВВП було значно вищим відносно рівня енергоємності ВВП у 1990 році, і тільки в останні роки намітилась тенденція до зниження енергоємності ВВП.

Але, по-перше, ще не склалося чіткого уявлення і немає безумовних свідоцтв, щодо того, наскільки сталою буде ця тенденція і наскільки вона буде посилюватися, тобто здійснюватися усе більш високими темпами. А по-друге, і це головне, рівень енергоємності ВВП в Україні ще набагато перевищує рівень енергоємності ВВП у високорозвинутих країнах світу.

У Посланні Президента України до Верховної Ради України у 2003 році підкреслено, що стан в області енергозбереження „великою мірою визначає національну безпеку держави" [6, с. 28]. Такий зв'язок ефективності використання енергетичних ресурсів та енергозбереження зафіксовано також і в Законі України „Про основи національної безпеки України" [див.: 7]. В ньому загрози національним інтересам та національній безпеці України згруповано за наступними сферами: зовнішньоекономічна, внутрішньополітична, економічна, соціальна та гуманітарна, екологічна, інформаційна. У складі економічної сфери виділено таку небезпеку: „неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їхньої поставки, і відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави" [7, с. 7].

Таким чином, енергетична безпека України є складовою економічної безпеки, яка є одною із шести сфер загальної системи національної безпеки України. Висвітлення місця та значення енергетичної безпеки в системі складових національної безпеки України підкреслює значення створення методів ефективного регулювання факторів та стимулів енергозбереження, всілякого зменшення енергоємності продукції за умови чіткого усвідомлення

сутності та взаємозв'язків енергетичної безпеки з іншими складовими національної безпеки України.

Вирішення цих методологічних питань базується на поняттях національної безпеки, національних інтересів та загроз національній безпеці, зафіксованих у ст. 1 Закону України „Про основи національної безпеки України". Ці поняття також обговорювались в багатьох монографіях, статтях і т. ін вітчизняних та закордонних вчених. Так, згідно Закону, національна безпека – це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються стабільний розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенціальних загроз національним інтересам. Національні інтереси – життєво важливі матеріальні, інтелектуальні та духовні цінності українського народу, як носія суверенітету та єдиного джерела влади в Україні, що визначають потреби суспільства та держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток. Загрози національній безпеці – потенційно можливі та ті, які існують явища і фактори, що створюють небезпеку життєво важливим інтересам України.

На тлі змісту вищенаведених категорій національної безпеки ще більш важливого значення набуває завдання визначення місця і значення енергетичної безпеки у комплексній системі складових національної безпеки України.

Якщо виходити з принципу ієрархічного підпорядкування складових національної безпеки України, то енергетична безпека буде виступати лише однією з елементарних (початкових, базових) складових економічної безпеки, яка, в свою чергу, є однією з шести синтезованих складових національної безпеки України, тобто їхній взаємозв'язок можна представити схемою, наведеною на рис. 1.

Якщо ж проаналізувати порівняльне значення складових національної безпеки України та їхню взаємозалежність, то, по-перше, провідну роль серед синтезованих складових національної безпеки слід надати економічній безпеці.

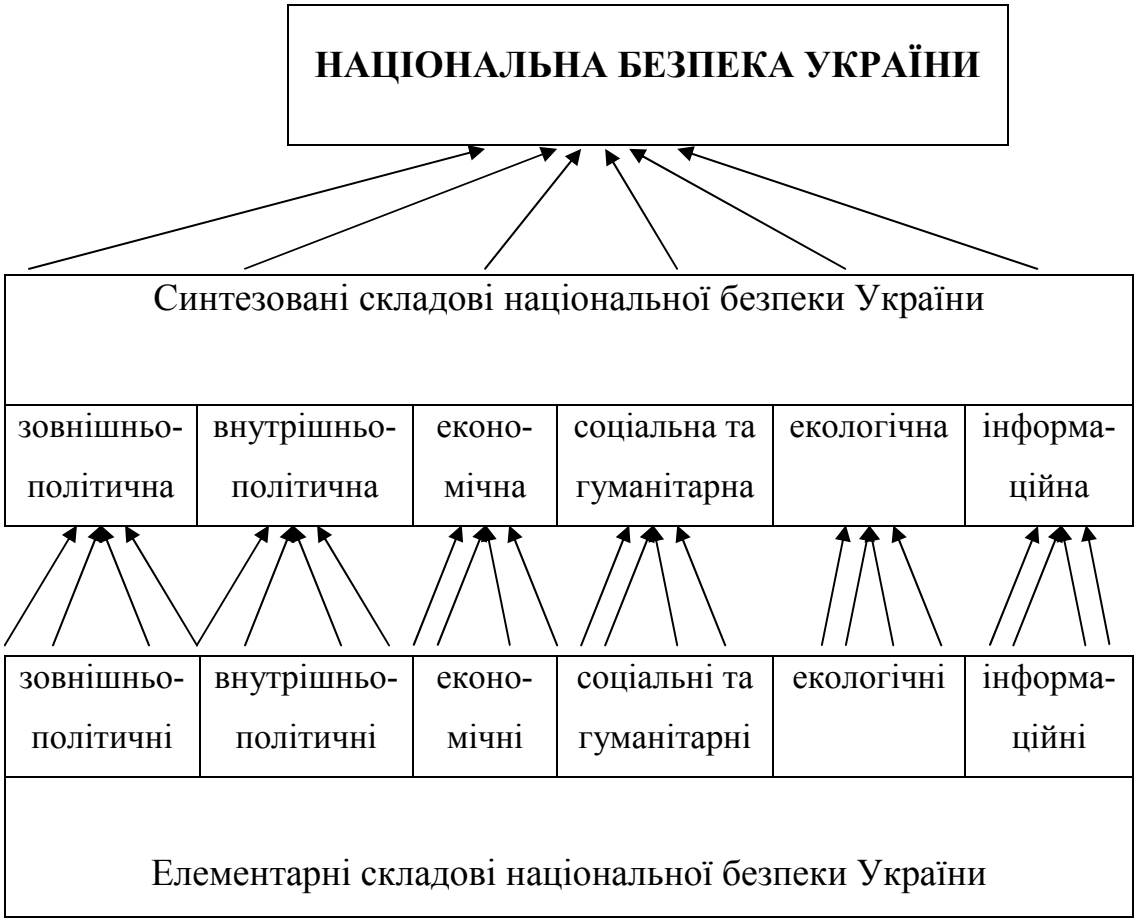


Рис. 1. Схема ієрархічних взаємозв'язків елементарних та синтезованих складових національної безпеки України.

Це зумовлюється низкою абсолютно явних, не потребуючих складних обґрунтувань, доказів. Так, аксіомою є те, що саме в економічній сфері держави формуються матеріальні, фінансові, трудові ресурси, які забезпечують проведення заходів у соціальній гуманітарній, екологічній, інформаційній сферах. Не потребує особливих доказів твердження, що складнощі чи полегшення у зовнішньополітичній та внутрішньополітичній сферах прямо та безпосередньо залежать від масштабів та ефективності економіки країни.

У складі ж елементів економічної безпеки держави, на наш погляд, енергетичну безпеку слід вважати основною складовою. Взагалі це пояснюється тим, що наявність чи відсутність енергії зумовлює можливість або неможливість функціонування економіки. Висока ефективність енерговикористання виступає головною засадою високої ефективності економіки, що є першорядною умовою створення гідного рівня життя народу України.

Таким чином, графічно вище означену провідну роль енергетичної безпеки серед складових національної безпеки можна представити схемою, наведеною на рис. 2.

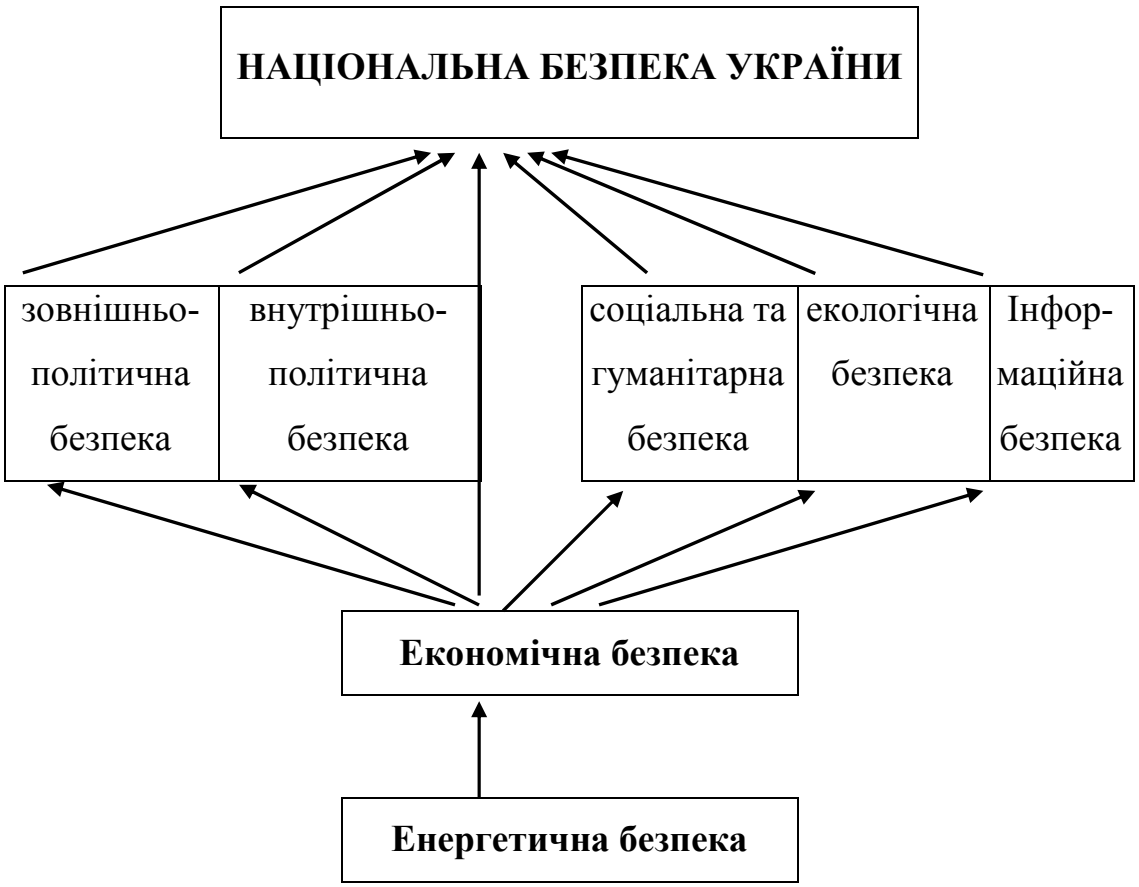


Рис. 2. Схема взаємозалежності складових національної безпеки.

Аналізуючи засади провідної ролі енергетичної безпеки у системі національної безпеки України, слід зробити наголос на вирішальному значенні такого її напряму, як ефективність енерговикористання. Низький рівень ефективності енерговикористання призводить до низької ефективності економіки, а надмірно низька ефективність енерговикористання може призвести навіть до колапсу економіки.

При цьому для кількісної характеристики ефективності використання енергії у виробництві більш придатним є зворотний показник – енергоємність, а не прямий – енерговіддача. Послідовне і найбільш повне викладення системи прямих та зворотних показників ефективності (результативності) господарсько-фінансової діяльності підприємства наведено доктором економічних наук, професором В.І. Осиповим [8, с. 126-198]. Логікою систематизації цих

показників на провідну роль у кількісній характеристиці ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства висуваються прямі показники. Але у кількісному аналізі енергозбереження та енергетичної безпеки більш застосовуваним якраз виступає зворотний показник ефективності енерговикористання на промислових підприємствах, тобто енергоємність продукції підприємств.

Так, згідно Закону України „Про енергозбереження" категорія енергозбереження є якісним поняттям: це – „діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів" [1, преамбула]. Для кількісної ж характеристики результатів діяльності з енергозбереження започаткована категорія „економія паливно-енергетичних ресурсів", яка являє собою „відносне скорочення витрат паливно-енергетичних ресурсів, що виявляється у зниженні їх питомих витрат на виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг встановленої якості" [1, преамбула]. Як бачимо, економія паливно-енергетичних ресурсів визначається безпосередньо на основі показника питомих витрат енергії, тобто енергоємності продукції.

Що ж стосується кількісної характеристики енергетичної безпеки держави, то для трьох її складових: ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, диверсифікація джерел постачання паливно-енергетичних ресурсів та політики енергозбереження, — єдиним, тобто таким, що є загальнопорівняльним та загальнокорисним для кількісної характеристики, виступає саме показник енергоємності продукції. Тому дослідження питань підвищення ефективності енерговикористання на промислових підприємствах цілком обґрунтовано повинно базуватись на інформації за показником енергоємності продукції підприємств.

Слід відзначити, що аналіз ролі показників ефективності енерговикористання на рівні підприємства торкається дещо інших аспектів, але призводить до однакових з аналізом на макрорівні економіки України

висновків. По-перше, ефективність енерговикористання на підприємстві визначається як прямим, так і зворотним показниками. Прямий (відношення обсягу продукції до обсягу спожитої на виробництво енергії) відображає кількість продукції (у гривнях), що виробляється на 1 гривню спожитої енергії. Зворотний – (відношення обсягу спожитої енергії до обсягу виробленої продукції) містить дані про кількість спожитої енергії (у гривнях) на 1 гривню виробленої продукції.

Прямий показник ефективності енерговикористання на підприємстві (енерговіддача) слугує для визначення та аналізу рівня та динаміки рівня віддачі (продуктивності) цього виду матеріального ресурсу. Зворотний показник ефективності енерговикористання на підприємстві (енергоємність продукції) слугує для визначення ролі і місця енергоресурсів у формуванні собівартості продукції, динаміки цієї частки собівартості, для аналізу чинників, що визначають рівень енергоємності продукції промислового підприємства та його зміну. З цього витікає, що для аналізу факторів ефективності енерговикористання на промисловому підприємстві, визначення резервів економії собівартості продукції підприємства найбільш придатним є саме показник енергоємності продукції. Рівень та динаміка енергомісткості продукції обумовлюють у кінцевому розрахунку конкурентоспроможність продукції та промислового підприємства взагалі, його ефективності та спроможності капіталізації підприємства. Зв’язок енергоємності продукції підприємства з провідними показниками господарсько-фінансової діяльності підприємства, та його вплив на їхній рівень, на нашу думку, можна графічно представити схемою, що міститься на рис. 3.

Таким чином, від рівня енергоємності продукції підприємства залежить рівень усіх провідних показників його діяльності, у тому числі рівень капіталізації, тобто сталого розширення виробництва.

Для визначення найбільш актуальної ланки у дослідженні питань економії питомих витрат енергії на промислових підприємствах потрібно більш детально проаналізувати сучасний стан та проблеми енерговикористання як у промисловості України, так і на рівні народного господарства, тобто на

макрорівні. Мається на увазі дослідження рівня енергоємності продукції у промисловості та народному господарстві України, його динаміки, обставин, що його обумовлюють, а також стан та тенденції енергозбереження.



Рис. 3. Схема впливу рівня енергоємності продукції підприємства на рівень провідних показників діяльності підприємства

Як відомо, матеріальною основою виробництва енергії (і відповідно енергетичної незалежності країни) є власне виробництво паливно-енергетичних ресурсів України. В Україні існують джерела видобутку усіх головних паливно-енергетичних ресурсів: кам'яного вугілля, нафти, природного газу.

Вирішення завдання забезпечення власними паливно-енергетичними ресурсами країни характеризується даними таблиці 1. [складено за даними: 2, с.125; 3, с.112].

Таблиця 1.

Динаміка видобутку паливно-енергетичних ресурсів
в Україні у 1991-2006рр.

Роки	Види ресурсів					
	нафта		газ		кам'яне вугілля	
	млн. т.	% до 1990 р.	млрд. $м^3$	% до 1990 р.	млн. т.	% до 1990 р.
1	2	3	4	5	6	7
1990	5,3	100,0	28,1	100,0	164,8	100,0
1995	4,1	77,4	18,2	64,7	-	-
1996	4,1	77,4	18,4	65,5	-	-
1999	3,8	71,7	18,1	64,4	-	-
2000	3,7	69,8	17,9	63,7	62,4	37,86
2001	3,7	69,8	18,4	65,5	61,7	37,44
2002	3,7	69,8	18,7	66,5	59,5	36,10
2003	4,0	75,5	19,2	68,3	59,8	36,29
2004	4,3	81,1	20,5	73,0	59,4	36,04
2005	4,4	83,0	20,8	74,0	60,4	36,65
2006	4,6	86,8	21,1	75,1	61,7	37,44

Таким чином, згідно даних табл. 1, забезпечення економіки України власними паливно-енергетичними ресурсами за роки незалежності істотно погіршилось: кам'яного вугілля вже з 1995 року видобувається у двічі менше, ніж у 1990 році, а нафти та природного газу – на третину-чверть менше. Зрозуміло, що така ситуація виступає першорядним чинником, який радикально загострює проблему енергозбереження у народному господарстві України, особливо враховуючи що помітної тенденції до підвищення видобутку паливно-енергетичних ресурсів не спостерігається.

Значно загострюється та ускладнюється проблема енергозбереження в Україні також і внаслідок того, що абсолютно у всіх галузях економіки використовуються застаріле обладнання з високим рівнем паливо- та енергоспоживання.

Це у першу чергу відноситься до самої електроенергетики, тобто до галузі, яка виробляє та постачає електроенергію усім іншим галузям народного господарства та населенню.

Начальник територіального управління Державної інспекції з енергозбереження у Донецькій області О.Киричок констатує: „На всіх теплових електростанціях працюють технології 50-річної давності. Тільки на Старобешівській ТЕС завдяки Міжнародному банку реконструкції і розвитку вже кілька років поспіль здійснюється проект спорудження сучасного енергоблоку, де вугілля спалюватиметься у циркулюючому киплячому шарі модернізованого котла. Якщо для виробництва однієї кіловат-години на станціях „Донбасенерго" витрачається 400-600 грамів вугільного пилу, то на новому блоці витрати його будуть у двічі меншими. Крім цієї переваги, новий блок зменшує шкідливі викиди у довкілля: за окислами сірки у чотири рази, вуглецю – у шість. Отже, провівши повну реконструкцію генеруючих потужностей України, можна вдвічі збільшити виробництво електричної енергії на тій же кількості вугілля" [9, с. 6].

Використовуючи технології та обладнання вчорашнього дня, значно завищують, відносно світового рівня, споживання електроенергії також металургійні підприємства. Так, вони на одиницю продукції споживають на 20-25% більше сировини та вогнетривів ніж у США, Європі та Японії. У світі 80% сталі розливається на установках безперервного лиття, а в Україні – лише 20. І це при тому, що Донецький металургійний завод був першопроходцем у світі у застосуванні методу безперервного лиття сталі [9, с. 6].

До того ж, за даними, які наведено членом-кореспондентом Національної Академії Наук України В. Мазура, обладнання металургійних заводів України виробило свій ресурс на 60-70 відсотків. Деякі прокатні стани експлуатуються 70-80 років [9, с. 10]. При цьому, за діючого порядку збуту продукції металургійної промисловості України при посередництві „трейдерів" підприємства лишаються коштів на інвестування оновлення техніки. У 2004 році металургійні підприємства України експортували продукції на 11 млрд. доларів США, з яких у офшорних зонах лишилось біля 1,5 млрд. доларів [10, с.11].

На вкрай низькому рівні знаходиться в Україні також використання вторинних енергетичних ресурсів. У преамбулі до Закону України „Про

енергозбереження” [див.: 1] вказано, що вторинні енергетичні ресурси – це енергетичний потенціал продукції, відходів, побічних і проміжних продуктів, який утворюється в технологічних агрегатах (установках, процесах) і не використовується в самому агрегаті, але може бути частково або повністю використаний для енергопостачання інших агрегатів (процесів).

Найбільші, у порівнянні з іншими галузями витоки вторинних енергетичних ресурсів має металургія. Зараз майже на всіх підприємствах металургійної промисловості доменний та коксовий газ спалюється у так званих „факелах”. Щорічно без усякої потреби цього палива згорає на багато мільйонів доларів. Але ось на Авдієвському коксохімічному заводі кілька років тому назад налагодили використання цього газу. Вигідність проекту значна: підприємство забезпечило не тільки власні потреби у електроенергії, а й продає її сусіднім підприємствам [9, с. 6].

Використання шахтного метану має не тільки важливе виробниче значення, а й виступає вирішальним чинником поліпшення охорони праці, оскільки накопичення метану у шахтах та його неодноразові вибухи призводять до загибелі багатьох шахтарів. У Німеччині щороку використовується 150 мільйонів кубометрів шахтного газу, що становить майже половину того обсягу, що накопичується у шахтах. А в Україні утилізується менше одного відсотка шахтного газу [9, с. 6].

Наступним визначальним макроекономічним чинником сутності та характерних особливостей сучасної проблеми енергозбереження в Україні виступає значна розбіжність за провідними ознаками поміж структурними виробничими складовими електроенергетичної галузі. Йдеться про складові, що вирізняються за джерелами та технологіями виробництва електроенергії: теплову енергетику, атомну енергетику та гідроенергетику. Характеристика структури виробництва електроенергії в Україні представлена у табл. 2 [складена за даними: 1, с.124; 2, с.1,6; 3, с.1,6; 10, с.8].

Як показують дані табл. 2, структура виробництва електроенергії в Україні за видами електростанцій у 1991-2006 роках відзначилась стрімкою динамікою, зазнала значних змін.

Таблиця 2.

Структура виробництва електроенергії в Україні за видами електростанцій

Роки	Частка у виробництві електроенергії, %		
	гідроелектростанцій	теплових електростанцій	атомних електростанцій
1	2	3	4
1990	3,6	70,9	23,5
1995	5,3	58,4	36,3
1996	4,8	51,7	43,5
1997	5,6	49,7	44,7
1998	9,2	47,3	43,5
1999	8,4	49,7	41,9
2000	6,7	48,2	45,1
2001	7,1	48,9	44,0
2002	5,6	49,5	44,9
2003	5,2	49,6	45,2
2004	6,5	45,7	47,7
2005	6,7	45,5	47,7
2006	6,7	46,6	46,6

Так, частка гідроелектростанцій підвищилася майже вдвічі (з 3,6% до 6,7%), частка атомних електростанцій підвищилась майже у 2 рази (з 23,5% до 46,6%), а частка теплових електростанцій знизилась у 1,75 рази (з 70,9% до 46,6%). При цьому слід відзначити, що частка атомних електростанцій майже зрівнялась з часткою теплових електростанцій.

За даними таблиці 3 (складена за даними: 1, с.124; 2, с.111), такі структурні зміни сталися внаслідок значного зменшення виробництва електроенергії на теплових електростанціях, де у 2006 році виробництво електроенергії склало лише 42,6% до рівня 1990 року. Виробництво електроенергії в цілому впало за 1991-2006 роки до 64,8% рівня 1990 року.

Значна розбіжність між вказаними складовими виробництва електроенергії в Україні констатується вже за такою важливою ознакою, як собівартість електроенергії. Міністр Мінпаливенерго України С.Тулуб в інтерв'ю газеті „Киевские ведомости" у липні 2004 року навів такі цифри: тариф за 1 кВт-год в атомній енергетиці складає 6,9 копійки, а в тепловій – 13

копійок [11, с. 12]. У тих же „Киевских ведомостях” [див.: 12] наведено й такі дані: у липні 2004 року фіксований тариф для НАЕК „Енергоатом” складав 6,9 копійки за 1 кВт-год проти середньої ціни електроенергій теплових енергокомпаній у квітні-червні – 14-15,7 за 1 кВт-годину.

Таблиця 3.

Динаміка виробництва електроенергії
у різних секторах електроенергетики в Україні у 1990—2006 рр.

Роки	Виробництво електроенергії							
	у цілому		на гідро-електростанціях		на теплових електростанціях		на атомних електростанціях	
	Млрд. кВт-год	% до 1990 р	Млрд. кВт-год	% до 1990 р	Млрд. кВт-год	% до 1990 р	Млрд. кВт-год	% до 1990 р
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1990	298,5	100,0	10,7	100,0	211,6	100,0	76,2	100,0
1995	194,0	65,0	10,2	95,3	113,3	53,5	70,5	92,5
1996	183,0	61,3	8,8	82,2	94,6	44,7	79,6	104,5
1997	178,0	59,6	10,0	93,5	88,5	41,8	79,5	104,5
1998	172,1	57,9	15,9	149,0	81,7	38,6	75,2	98,7
1999	172,1	57,7	14,5	135,5	85,5	40,4	72,1	94,6
2000	171,4	57,4	11,5	107,5	82,6	39,0	77,3	101,4
2001	173,0	58,0	12,2	114,0	84,6	40,0	76,2	100,0
2002	173,7	58,2	9,8	91,6	85,9	40,6	78,0	102,4
2003	180,4	60,4	9,4	87,9	89,5	42,3	81,4	106,8
2004	182,2	61,0	11,9	111,2	83,2	39,3	87,0	114,2
2005	186,1	62,3	12,5	116,8	84,7	40,0	88,8	116,5
2006	193,4	64,8	13,0	121,5	90,1	42,6	90,2	118,4

Зрозуміло, що вже така розбіжність створює значні ускладнення для досягнення енергозбереження шляхом економії витрат на її виробництво безпосередньо на електростанціях. А на теплових електростанціях, де найбільш актуально добитись якомога масштабнішого зниження собівартості електроенергії, вирішення цього завдання стикається з майже нездоланною проблемою зниження закупівельної ціни на енергоносії. Так, у липні 2004 року вартість тони енергетичного вугілля коливалася від 131 гривні (незбагаченого) до 171 гривні (поліпшеної якості). Але такі ціни, як і раніше, не перекривають й половину собівартості видобутку вугілля [13, с. 8].

Таким чином, важливим фактором на макрорівні у сфері виробництва електроенергії постає удосконалення структури виробництва електроенергії за

видами електроенергетики (електростанцій), або видами технології виробництва, у напрямі підвищення частки атомної електроенергетики та зниження частки теплової електроенергетики. Це значно знизить витрати на виробництво електроенергії в країні, що призведе до підвищення прибутку в електроенергетиці та відповідно відрахувань до державного бюджету.

При цьому слід відзначити, що відношення до атомних електростанцій у світі, як засвідчує аналіз зарубіжної преси, змінюється до позитивного. Констатується, що екологи дійшли висновку, що парникові гази, які продукують теплові („традиційні") електростанції, найбільше шкодять довкіллю. Тому у МАГАТЕ підтримується погляд, що розвиток атомної електроенергетики потребує не обмеження, а матеріального стимулювання.

Прогнозується підвищення частки атомної енергетики у виробництві електроенергії у світі, хоча ще 2-3 роки тому пророкувалося її значне зниження. Зараз вважається, що у 2030 році 25% світового обсягу електроенергії буде вироблятися на атомних електростанціях проти сучасних 16%. Активно будують АЕС Китай, Індія, Японія, Південна Корея. У Росії намічено до 2020 року підвисити частку атомної енергетики у європейській частині країни з 42 до 50% .

У світі зараз у 34 країнах працюють 300 атомних електростанцій, у складі яких налічується 446 енергоблоків. Франція на них одержує 77% усієї своєї електроенергії, Японія – 30%, США – біля 20%.

Відносно розвитку українського паливно-енергетичного комплексу в українській пресі констатується, що 2004 рік є визначальним. Він увійде до історії української енергетики роком введення в експлуатацію нових атомних енергоблоків, причому одразу двох. З пуском цих блоків Україна стає третьою країною за виробництвом електроенергії у Європі.

Враховуючи усі вищенаведені свідчення можна зробити висновки, що Україна у поточний момент є енергозабезпеченою країною. Тобто з боку наявності енергетичних джерел (потужностей) енергетичній безпеці України загроз немає. У розумних межах, на наш погляд, здійснено диверсифікацію джерел енерговиробництва, коли було підвищено до оптимального рівня

питому вагу атомної електроенергетики. І хоча питання диверсифікації джерел енерговиробництва має ще й інші аспекти, які потребують подальшого дослідження, все ж одержані вже результати можуть бути підставою для висновку, що ця складова енергетичної безпеки не може вважатися головною, а більш актуальними є такі напрями енергетичної безпеки України, як ефективність енерговикористання та ефективність політики енергозбереження.

Потрібно, насамперед, проаналізувати рівень та динаміку ефективності енерговикористання на прикладі показника енергоємності продукції. Загальну характеристику за цими напрямами представляє енергоємність ВВП. Під енергоємністю ВВП варто розуміти відношення обсягу паливно-енергетичних ресурсів (котельно-пічного палива прямого використання, моторного палива, електроенергії, теплоенергії), використовуваних на енергетичні потреби у сфері матеріального виробництва, до обсягу виробленого ВВП. Енергоємність ВВП варто розраховувати в натурально-вартісному вираженні в кілограмах умовного палива на гривню ВВП.

Для розрахунку електроємності ВВП України, виходячи з наявної статистичної інформації, треба спочатку розрахувати обсяги спожитої електроенергії. Цей розрахунок наводиться у таблиці 4 [складено за даними: 1, с.105-106; 14, с.119].

При цьому, споживання електроенергії населенням розраховано згідно даних наведених в статистичних щорічниках, як 70% від розміру споживання електроенергії „іншими галузями” [див.: 1, с.106]. Це стало необхідним у зв’язку з тим, що тільки у статистичних щорічниках починаючи з 2001 року виділено обсяг споживання електроенергії населенням, а до того цей обсяг включався до складу споживання „іншими галузями” [див.: 1, с.105-106].

Згідно результатів розрахунку споживання електричної енергії галузями народного господарства України наведених у таблиці 4, споживання послідовно скорочувалося з 223,5 до 113,1 млрд. кВт-год за рік за період з 1990 по 2000 роки, або майже в 2 рази. Тільки у 2001-2006 роках відбулось збільшення споживання електроенергії галузями народного господарства до 131,5 кВт-год у 2006 році.

Таблиця 4.

Розрахунок щорічних обсягів споживання електроенергії у народному господарстві України у 1990—2006 рр. (млрд. кВт-год)

Роки	Вироблено е/енергії в Україні	Одержано е/енергії з-за меж України	Спожито е/енергії населен-ням	Втрати е/енергії	Відпущено е/енергії за межі України	Спожито е/енергії у галузях н-г України
1	2	3	4	5	6	7(2+3-4-5-6)
1990	298,5	15,3	24,6	21,9	43,8	223,5
1991	278,7	18,3	25,8	22,7	33,1	215,4
1992	252,5	15,4	25,6	22,8	20,5	199,1
1993	229,9	15,8	26,0	22,4	17,3	180,0
1994	202,9	12,4	25,0	21,7	13,4	155,2
1995	194,0	9,7	26,4	18,8	12,7	145,8
1996	183,0	4,2	23,2	25,0	6,2	132,8
1997	178,0	9,7	23,2	28,4	9,9	126,2
1998	172,8	10,0	22,8	30,0	10,7	119,3
1999	172,1	7,0	23,1	30,2	10,4	115,4
2000	171,4	2,0	22,6	31,2	6,5	113,1
2001	173,0	2,1	21,6	34,1	5,2	114,2
2002	173,7	5,5	21,8	33,5	8,6	115,3
2003	180,4	7,2	23,1	32,0	12,2	120,3
2004	182,2	2,2	24,2	27,3	7,5	125,4
2005	186,1	1,7	26,1	24,8	10,1	126,8
2006	193,4	2,1	27,6	23,9	12,5	131,5

Ідентична динаміка зміни відбувалась і з виробництвом електроенергії в Україні: послідовне зменшення виробництва електроенергії з 1990 по 2000 роки з 298,5 до 171,4 млрд. кВт-год за рік, і збільшення виробництва до 193,4 кВт-год у 2006 році. Зворотна тенденція спостерігалася з втратами електроенергії у мережах загального користування. За виключенням 1993-1995 років, втрати збільшувалися щорічно, і зросли за період з 1990 по 2001 роки на 56% з 21,9 до 34,1 млрд. кВт-год. П період з 2001 до 2006 року втрати зменшились до 23,9 млрд. кВт-год. Частка втрат в розмірі загального споживання електроенергії в Україні змінилась з 8,1% у 1990 році до 19,7% у 2001 році і 12,5% у 2006 році.

Споживання електроенергії населенням України в абсолютному виразі за період 1990-2006 років змінилося незначно – з 24,6 до 27,6 млрд. кВт-год, тобто збільшилось на 3 млрд. кВт-год. Але частка електроенергії, спожитої населенням, на тлі значного зменшення вироблення електроенергії у країні, підвищилася дуже помітно – з 7,8% у 1990 році до 14,3% у 2006 році, тобто

збільшилась майже у два рази. Для аналізу ефективності споживання електроенергії народним господарством України ми використаємо найбільш поширений показник – електроємність одиниці валового внутрішнього продукту (далі ВВП), динаміка якого представлена у табл. 5 (складено за даними:1, с.32; 2, с.33; 14, с.119; табл. 1, 2).

Як виходить з табл. 5, розмір ВВП України послідовно зменшувався за період з 1990 по 1999 роки на 59% відносно рівня 1990 року, тобто впав до 40,8% рівня 1990 року. З 2000 року почалося зростання ВВП України, у 2001 році ВВП України склав 47,1% від рівня 1990 року, у 2002 році – 49,4%, у 2006 році – 66,6%.

Таблиця 5.

Динаміка електроємності ВВП України у 1990-2006 роках

Роки	Динаміка ВВП, % до рівня 1990 р.	Споживання електроенергії в економіці України		Динаміка електроємності ВВП України, % до рівня 1990 р.
		в абсолютному виразі, млрд. кВт-год	в % до рівня 1990 р.	
1	2	3	4	5 (4/2)
1990	100,0	223,5	100,0	100,0
1991	91,3	215,4	96,4	105,6
1992	82,3	199,1	89,1	108,2
1993	70,6	180,0	80,5	114,1
1994	54,4	155,2	69,4	127,6
1995	47,8	145,8	65,2	136,5
1996	43,0	132,8	59,4	138,2
1997	41,7	126,2	56,5	135,4
1998	40,9	119,3	53,4	130,5
1999	40,8	115,4	51,6	126,6
2000	43,3	113,1	50,6	116,9
2001	47,1	114,2	51,1	108,5
2002	49,4	115,3	51,6	104,5
2003	54,0	120,3	53,8	99,6
2004	60,5	125,4	56,1	92,7
2005	62,2	126,8	56,7	91,3
2006	66,6	131,5	58,8	88,4

Зіставляючи індекси споживання електричної енергії та ВВП ми отримали наступні результати: з 1991 по 1996 роки електроємність ВВП

послідовно збільшувалась і склала у 1996 році 138,2% до рівня 1990 року; з 1997 по 2006 роки відбувалося послідовне зменшення електроємності ВВП і у 2001 році вона зменшилася до 108,5% до рівня 1990 року, а у 2002 році до 104,5%, починаючи з 2003 року почалось зменшення електроємності ВВП і у 2006 році вона стала менше рівня 1990 року на 11,6%.

Таблиця 6.

Переспоживання електроенергії у народному господарстві України внаслідок підвищення електроємності ВВП у 1991—2002 рр.

Роки	Фактично спожито, млрд. кВт-год	Споживання за електроємністю ВВП 1990р.	Перебільшення фактичного споживання, млрд. кВт-год (2-3)
1	2	3	4
1991	215,4	204,0	11,4
1992	199,1	184,0	15,1
1993	180,0	157,8	22,2
1994	155,2	121,6	33,6
1995	145,8	106,8	39,0
1996	132,8	96,1	36,7
1997	126,2	93,2	33,0
1998	119,3	91,4	27,9
1999	115,4	91,2	24,2
2000	113,1	96,7	16,4
2001	114,2	105,3	8,9
2002	115,3	110,4	4,9
Усього:	-	-	273,3

Таким чином, перебільшення споживання електричної енергії за рахунок підвищення електроємності одиниці ВВП за дванадцять років склало 272,8 млрд. кВт-год. Цього обсягу електроенергії вистачило би для задоволення потреб народного господарства України протягом останніх 2 років та 7 місяців.

Але обсяг перевитрат електроенергії та інших видів енергії буде у десятки разів більше, якщо порівнювати рівень енергоємності ВВП у розвинутих країнах. У тижневику „Дзеркало тижня” 30 липня 2005 року було наведено діаграму даних про сучасні рівні енергоємності ВВП в Україні, країнах-сусідах та деяких розвинутих країнах світу [див. рис. 4]

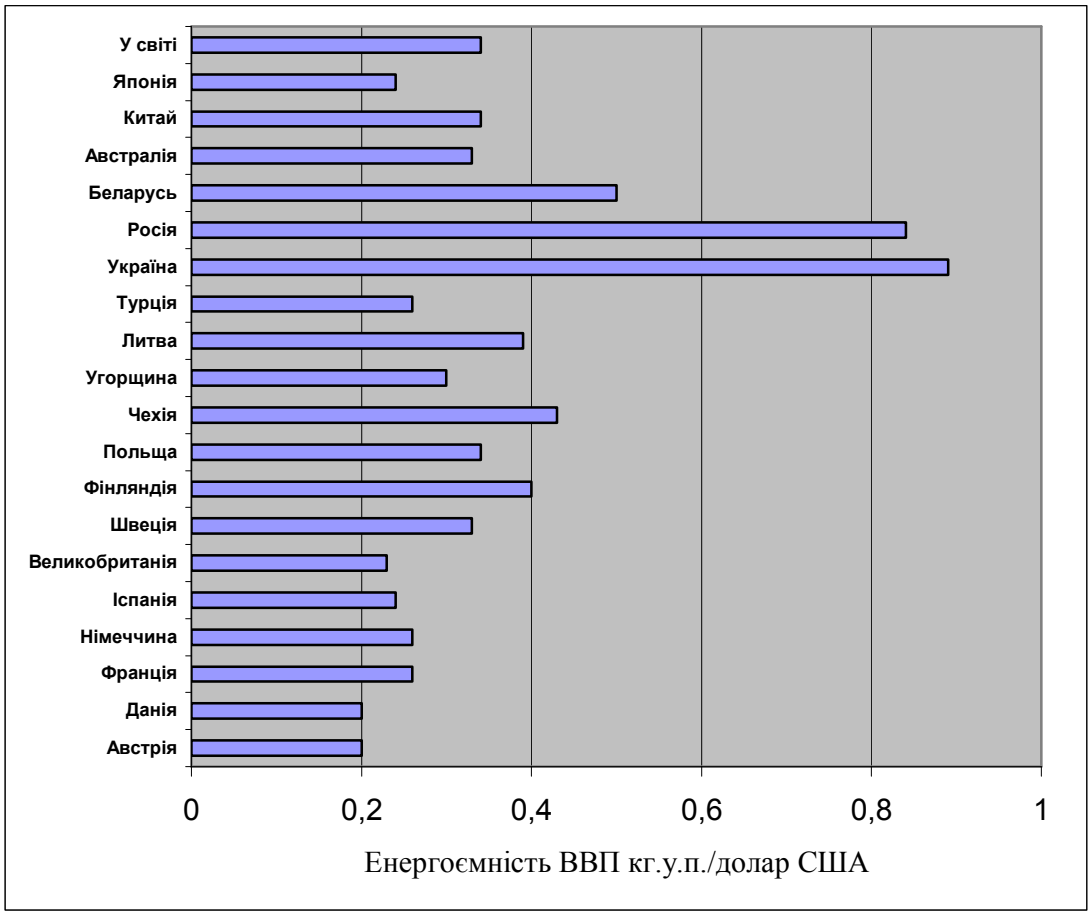


Рис. 4. Енергоємність ВВП країн світу (кг.у.п./долар США).

Як можна бачити, енергоємність ВВП України є найбільш високою серед країн, дані яких наведено у діаграмі на рис 4, та складає 0,89 кг.у.п./долар США, тоді як у розвинутих країнах Західної Європи вона коливається від 0,20 (Австрія, Данія) та 0,26 (Німеччина, Франція), тобто у 3,5-4 рази менше. В Угорщині вона нижче майже у 3 рази, у Фінляндії, Польщі, Чехії – у 2-2,5 рази. Енергоємність ВВП у Росії складає 94% української, а білоруського – 56%.

Особлива актуальність енергозбереження в Україні підкреслюється тим фактом, що найвищий рівень енергоємності ВВП у порівнянні з іншими країнами зберігається в Україні, хоча питоме споживання електроенергії (на душу населення) в 1990-х роках значно зменшилось. Як свідчать дані таблиці 7 [15, с. 10], питоме споживання електроенергії в Україні у 2000 році було на 34,4 менше ніж у 1990 році, у 2005 році – на 27% менше [див: табл. 7].

В той же час в усіх інших країнах, дані щодо яких наведено у таблиці 7, питоме споживання електроенергії істотно зросло: у ЄС – на 24%, у США – на 15%, у Японії – на 25% [див: табл. 7].

Таблиця 7.

Питоме річне споживання електроенергії у країнах світу та в Україні (кВт.год/людину)

Країни світу	1990	2000	2005
США	**11086**	**13062**	**12792**
Японія	**6169**	**7433**	**7727**
ЄС	**5488**	**6393**	**6813**
КНР	**477**	**933**	**1170**
Індія	**304**	**473**	**485**
Туреччина	**910**	**1702**	**1592**
Східна Європа	**3426**	**3182**	**3458**
СНД	**5131**	**3842**	**4731**
Україна	**5198**	**3412**	**3789**

Особливо яскраво стан енерговикористання в Україні та загрози, до яких він може призвести, висвітлюються на прикладі споживання природного газу. Так, в Україні на 1000 доларів валового внутрішнього продукту витрачається у 1,5 рази більше природного газу, ніж в Росії, у 40 разів більше, ніж в Німеччині, орієнтовано у 30 разів більше, ніж в Польщі. Тому, коли Росія почне продавати Україні природний газ за світовими цінами, які у 3-4 рази більші, ніж ціни, за якими Росія продає Україні природний газ до 2005 року включно, це призведе до значного підвищення цін на природний газ в Україні для населення та підприємств-споживачів газу та до росту витрат на виробництво відповідних видів продукції в українській економіці В той же час в усіх інших країнах, дані щодо яких наведено у таблиці 1.7, питоме споживання електроенергії істотно зросло: у ЄС – на 24%, у США – на 15%, у Японії – на 25%. Це ще раз підкреслює особливу важливість застосування енергозберігаючих технологій у всіх галузях народного господарства України.

Але крім проблем енергозбереження на рівні народного господарства (макрорівні), які впливають на обставини енергозбереження на промислових підприємствах, на рівні підприємств також склалися особливості та проблеми

енергозбереження, які притаманні суто підприємствам (мікрорівню народного господарства).

Промисловість в Україні виступає головним споживачем палива та паливно-мастильних матеріалів серед усіх споживачів, про що свідчать матеріали таблиці 8 (складено за даними: 1, с.106; 14, с.120).

Таблиця 8.

Структура споживання палива та паливно-мастильних матеріалів в Україні за видами економічної діяльності (%, у перерахунку на умовне паливо)

Роки	Провідні споживачі				
	Проми-словість	Будів-ництво	Сільське господарство	Транспорт і зв'язок	Підприємства і організації інших видів діяльності
1	2	3	4	5	6
1992	75,7	1,5	5,2	2,4	4,1
1993	75,1	1,3	4,8	2,8	6,3
1994	74,3	1,1	5,1	3,4	7,7
1995	73,3	0,9	4,7	4,0	9,9
1996	73,2	0,7	3,8	3,9	11,6
1997	71,0	3,6	0,6	3,9	4,6
1998	70,6	0,7	3,4	4,3	5,4
1999	71,5	0,6	2,6	4,4	5,8
2000	73,0	0,6	2,3	4,2	5,8
2001	88,9	0,5	2,4	3,9	4,3
2002	91,0	0,5	2,1	4,2	2,2
2003	91,7	0,6	1,9	4,0	1,8
2006	78,0	0,7	1,5	3,8	1,6

При цьому частка промисловості не зменшується а дедалі зростає. Так, згідно даних таблиці 8, питома вага промисловості у споживанні палива та паливо-мастильних матеріалів зросла з 75,7% у 1992 році до 91% у 2002 році і 78% у 2006 році. Це пояснюється не тільки тим, що промисловість виробляє біля половини загального випуску продукції у народному господарстві України: у 1990 році – 50,7%, у 1995 році – 47,4%, у 1999 – 46,5%, у 2000 – 47,0%, у 2001 – 48,7%, у 2002 році – 49,0% [2, с. 117], а головним чином, тим що промисловість включає галузь, що продукує електроенергію (електроенергетику), та відповідно споживає значну частину палива. Так, у 2002 році на перетворення в інші види палива та енергію було застосовано

58,7% усього обсягу спожитого палива та паливно-мастильних матеріалів [2, с.109].

Як головний виробник валової доданої вартості (і відповідних товарів та послуг), промисловість є також найбільш значним споживачем електричної енергії. У статистичних щорічниках споживання електроенергії наводиться сукупно для промисловості і будівництва.

Для виділення щорічних обсягів споживання електроенергії промисловістю нами використано пропорцію між промисловістю та будівництвом, що склалася між ними у споживанні палива та паливно-мастильних матеріалів (згідно даних таблиці 8). Виходячи з цієї пропорції ми розрахували щорічні обсяги електроенергії, спожитої у промисловості у 1990—2002 роках, а також урахували ті статистичні матеріали, що опубліковано. Результати наведено у таблиці 9 (складено за даними: 2, с.105—106).

Як показують, по-перше, дані таблиці 9, частка промисловості у загальному споживанні електроенергії у народному господарстві України стабільно залишалася високою протягом 1990-2006 років і навіть дещо зросла – з 74,3% у 1990 році до 78,7% у 2006 році. При цьому абсолютний обсяг споживання електроенергії у промисловості України протягом 1991-2006 років значно зменшився, і у 2006 році склав 58,8% до рівня 1990 року. Слід відзначити, що з 2000 року він почав зростати. Так, у 1999 році був найменший за вказаний період обсяг спожитої електроенергії у промисловості України – 48,1% до рівня 1990 року, а у 2000 році – 49,5%, у 2001 – 54,4%, у 2006 – 58,8.

Таблиця 9.

Споживання електроенергії промисловістю України у 1990—2006 роках (млрд. кВт-год)

Роки	Спожито електроенергії економікою, всього	Спожито електроенергії промисловістю	Частка промисловості у загальному споживанні, %	Індекс споживання електроенергії, % до 1990 року
1	2	3	4	5
1990	223,5	166,0	74,3	100,0
1991	215,4	156,5	72,7	94,3

Продовження табл. 9.

1	2	3	4	5
1992	199,1	143,7	72,2	86,6
1993	180,0	125,1	69,5	75,4
1994	155,2	104,5	67,3	63,0
1995	145,8	98	67,2	59,0
1996	132,8	91,2	68,7	55,0
1997	126,2	88,7	70,3	53,4
1998	119,3	82,7	69,3	49,8
1999	115,4	79,9	69,2	48,1
2000	113,1	82,2	72,7	49,5
2001	114,2	90,3	79,1	54,4
2002	115,3	91,0	78,9	54,8
2003	120,3	96,4	80,1	53,8
2004	125,4	100,7	80,3	56,1
2005	126,8	101,1	79,7	56,7
2006	131,5	103,5	78,7	58,8

На основі розрахованих даних про динаміку обсягу спожитої у промисловості України електроенергії виникла можливість визначити динаміку електроенергоємності продукції української промисловості за 1990-2006 роки. Ці розрахунки проведено аналогічно визначенню динаміки електроємності ВВП України, тобто зіставленням індексів обсягу спожитої електроенергії у промисловості з індексами обсягу продукції промисловості. Результати розрахунків наведено у табл. 10 (складено за даними: 2, с.32, 120;).

Згідно даних табл. 10, у 1991-1993 роках склалося деяке зниження електроємності продукції промисловості України, потім у 1994-1998 роках настало підвищення її у порівнянні з рівнем 1990 року, а в останні роки, 1999-2006, - знову спостерігається зменшення електроємності продукції промисловості України.

Подібно розрахункам за динамікою електроємності ВВП України (див. Табл.. 6) на базі даних табл. 10 проведено розрахунки відхилень фактично спожитих у промисловості України обсягів електроенергії від обсягів її, що склались би за умови збереження рівня електроємності продукції промисловості України 1990 року. Результати розрахунків наведено у таблиці 11.

Таблиця 10.

Динаміка електроємності продукції промисловості України у 1990—2002 рр.

Роки	Динаміка обсягу продукції промисловості України, % до рівня 1990 р.	Споживання електроенергії у промисловості України		Динаміка електро-ємності продукції промисловості України, % до рівня 1990 р.
		в абсолютному виразі, млрд. кВт-год	в % до рівня 1990р.	
1	2	3	4	5
1990	100	166,0	100,0	100,0
1991	95	156,5	94,3	99,3
1992	89	143,7	86,6	97,3
1993	82	125,1	75,4	92,0
1994	60	104,5	63,0	105,0
1995	52	98,0	59,0	113,5
1996	50	91,2	55,0	110,0
1997	50	88,2	53,4	106,8
1998	49	82,7	49,8	101,6
1999	51	79,9	48,1	94,3
2000	57	82,2	49,5	86,8
2001	65	90,3	54,4	83,7
2002	70	91,0	54,8	78,3
2003	81,1	96,4	58,1	71,7
2004	91,2	100,7	60,7	66,6
2005	94,0	101,1	60,9	64,8
2006	99,8	103,5	62,3	62,4

Згідно таблиці 11, у промисловості України в цілому за 1991-2006 роки досягнута економія у споживанні електроенергії у порівнянні з рівнем електроємності продукції у 1990 році.

Ця економія склала 250,3 млрд. кВт-год. Вона була одержана, не дивлячись на перебільшення споживання електроенергії у промисловості у 1994-1998 роках, а завдячуючи зменшенню електроємності продукції промисловості у 1999-2006 роках, коли було досягнуто досить значної економії у споживанні електроенергії порівняно з електроємністю 1990 року.

Тенденція динаміки електроємності продукції промисловості України, яку виявлено на основі розрахунку та аналізу даних, наведених у таблиці 10 та таблиці 11, співпадають з тенденцією динаміки загальної енергомісткості продукції промисловості України, яку висвітлюють дані, що містяться у

„Статистичних таблицях з Послання Президента України до Верховної Ради України „Про внутрішнє і зовнішнє становище в Україні у 2003 році". Так, згідно цих даних, енергомісткість продукції промисловості склала у 2000 році 6,3 копійки на 1 гривню продукції, у 2001 році – 6,0, 2002 році – 5,7 копійок, тобто за 2001-2002 роки знизилась, у порівнянні з 2000 роком, на 0,6 копійки, або на 9,5%. А, згідно даних табл. 10, електроємність продукції промисловості за цей період знизилася на 9,0%.

Таблиця 11.

Відхилення обсягів фактично спожитої електроенергії у промисловості України від обсягів за рівнем електроємності 1990 року

Роки	Фактично спожито, млрд. кВт-год	Споживання за електроємністю 1990 року	Відхилення фактично спожитого обсягу електроенергії (перебільшення +, економія -) (2-3)
1	2	3	4
1991	156,5	157,6	- 1,1
1992	143,7	147,7	- 4,0
1993	125,1	136,0	- 10,9
1994	104,5	99,5	5,0
1995	98,0	86,3	11,7
1996	91,2	82,5	8,7
1997	88,7	83,1	5,6
1998	82,7	81,4	1,3
1999	79,9	84,7	- 4,8
2000	82,2	95,4	- 13,2
2001	90,3	107,9	- 17,6
2002	91,0	116,2	- 25,2
2003	96,4	134,4	-38,0
2004	100,7	151,2	-50,5
2005	101,1	156,0	-54,9
2006	103,5	165,9	-62,4
Усього:	-	-	- 250,3

Порівняння даних табл. 10 і табл. 11 з даними табл. 5 та табл. 6 показує, що загальний результат, що склався згідно динаміки електроємності у 1991-2006 роках, у промисловості прямо протилежний результату у народному господарстві у цілому. Так, згідно розрахунків у табл. 11, у народному господарстві України в цілому електроємність продукції протягом усього

періоду 1991-2002 років була на більш високому рівні, ніж у 1990 році. А у промисловості, як свідчать дані табл. 10, протягом значної частини цього періоду (1991-1993, 1999-2002 роки) електроємність продукції була нижчою, ніж у 1990 році. Тому у народному господарстві допущено у 1991-2002 роках переспоживання електроенергії у кількості 273,3 млрд. кВт-год порівняно зі споживанням при рівні електроємності продукції 1990 року (див.: табл. 6), а у промисловості за цей період склалася економія електроенергії у порівнянні з умовами 1990 року в обсязі 250,3 млрд. кВт-год (див.: табл. 11).

Наведені дані обґрунтовують висновок, що переспоживання електроенергії у народному господарстві України у 1991-2002 роках виникло з боку інших, крім промисловості, галузей. Це підтверджується й цифрами, що характеризують динаміку продукції промисловості і народного господарства України у цілому. Так, нижчою відміткою у динаміці продукції промисловості у 1991-2006 роках було 49,0% до рівня 1990 року (у 1998 році, див. табл. 10), а у динаміці ВВП України – 40,8% (у 1999 році, див. табл. 5), тобто падіння виробництва у інших галузях економіки України було значно глибшим, ніж у промисловості, чим і пояснюється більші обсяги переспоживання електроенергії у цих галузях, ніж у промисловості, у порівнянні з 1990 роком.

Але це зовсім не означає, що рівень та динаміку електроємності продукції промисловості України можна оцінити позитивно. По-перше, рівень енергомісткості продукції у промисловості значно перевищує рівень енергомісткості продукції в економіці України в цілому. Так, згідно „Статистичних таблиць з Послання Президента України до Верховної Ради України „Про внутрішнє і зовнішнє становище в Україні у 2003 році", енергомісткість продукції в економіці України була у 2000 році 4,9 копійок на 1 гривню, у 2001 – 4,6, у 2002 – 4,3 копійки, а у промисловості – відповідно 6,3, 6,0, 5,7 копійки. Виходить, що енергомісткість продукції у промисловості була у 2000 році на 28,6% вище, ніж в економіці України в цілому, у 2001 – на 30,4%, у 2002 році – на 32,6%.

Крім того, у складі промисловості України у деяких галузях і виробництвах склалася ще більш висока енергомісткість, ніж у промисловості в

цілому, і у окремих таких випадках відзначається тенденцією до її зростання. Так, наприклад, у хімічній та нафтохімічній промисловості енергомісткість продукції складала у 2002 році 8,1 копійки на 1 гривню, 2001 – 7,3, у 2002 році – 7,2, тобто знизилася за 2001-2002 роки на 0,9 копійки, або на 10,1%. А от у металургії та оброблені металу енергомісткість продукції складала у 2000 році 7,8 копійки на 1 гривню, у 2001 – 8,9, у 2002 – 8,3 копійки, тобто зросла за 2001-2002 роки на 0,5 копійки, або на 6,4% (а у 2001 році вона була вищою на 14,1%).

У добуванні енергетичних матеріалів енергомісткість продукції була у 2000 році на рівні 8,9 копійки, у 2001 – 9,3, у 2002 – 9,2 копійки, зросла з 8,9 до 9,2 копійки, тобто на 0,3 копійки, або на 3,4%. Найвищою ж енергомісткість продукції склалась у видобуванні неенергетичних матеріалів: 2000 рік – 13,1 копійки, 2001 – 14,2, 2002 рік – 14,7 копійки. Вона більш як у 2 рази перевищує енергомісткість продукції у цілому по промисловості і майже у 3 рази перевищує енергомісткість продукції у народному господарстві України. До того ж енергомісткість продукції у видобуванні неенергетичних матеріалів, як свідчать вищенаведені цифри, зросла за 2001-2002 роки у порівнянні з рівнем 2000 року на 1,6 копійки, або на 12,2 %.

Підсумовуючи результати дослідження, акцентуємо увагу на наступному. Завдання значення енергоємності ВВП постає ключовою проблемою соціально-економічного розвитку України, оскільки нинішніх умов економіка продовжить і далі втрачати конкурентоспроможність. Вступ Украйни до СОТ може прискорить цей процес.

Література

1. Про енергозбереження. Закон України. 01 липня 1994 р. №74/94-ВР.

2. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Державний комітет статистики України. За редакцією О.Г.Осауленка. Відповідальний за випуск В.А. Головко. – Київ: Техніка, 2003. – 662с.

3. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України. За редакцією О.Г.Осауленка. Відповідальний за випуск В.А. Головко. – Київ: Видавництво „Консультант”, 2004. – 631 с.

4. Економіка України за січень-грудень 2004 року // Урядовий кур’єр, від 27.01.2005. - С. 1, 5-6.

5. Економіка України за січень-червень 2005 року // Урядовий кур’єр. 21.07.2005. – С. 1, 5—6.

6. Послання Президента України до Верховної Ради України. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки // Економіст. – 2002. - №5. – С. 20-33.

7. Про основи національної безпеки України. Закон України 19.06.2003. № 964-IV.

8. Осипов В.И., Ягодзинский А.И., Граждан В.Д., Никифоренко А.Т. Экономика предприятия. Практическое пособие. Часть 1. – Одесса, „Астропринт”, 1998. – 356 с.

9. Киричок О., ЛісовенкоМ. Чорні дірки енергетики // Урядовий кур’єр. 22.07.2004. – С. 6.

10. „Механизм отработан”. Государству нанесены миллиардные убытки. Процесс продолжается // Голос Украины. 06.08.2005г. – С. 10-11.

11. Кильницкий О. Сергей Тулуб: „Министерство нужно освободить от хозяйственной деятельности” // Киевские ведомости. 07.07.2004. – С. 12.

12. Кильницкий О. Закат энергорынка // Киевские ведомости. 28.07.2004. – С. 12.

13. Землянский В. Энерго-политическая подзарядка // Зеркало недели. 24 июля 2004. – С. 8.

14. Статистичний щорічник України за 1994 рік / Міністерство статистики України: Відповідальний за випуск В.В.Самченко. – К.: Техніка, 1995. – 660 с.

15. Еременко А. Газовое бытие и энергетичесие перспективы Украины. Иван Плачков об электрификации быта, „кнуте” и „прянике”...// Зеркало недели. 30.07.2005. – С.1,10.

16. Економічна енциклопедія: у трьох томах. / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – т.3. – 952 с.

17. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н.Азрилиани. – 5-е узд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

18. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах. – М.: СИНТЕГ, 2003. – 312 с.

19. Мишин В.И. Экономические стимулы эффективности общественного производства. – Воронеж: ВГУ, 1981. – 194 с.

20. Бражникова Н.П. Система экономического стимулирования интенсификации с использованием производственных фондов. – Казань: Издательство Казанского университета, 1985. – 158 с.

21. Коломакович Г.М. Экономические стимулы совершенствования общественного производства. – Иркутск: Издательство Иркутского университета, 1988. – 182 с.

22. Уолт Н., Маркізе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес. А-Я. Словарь-справочник / Пер. С англ.. К.С.Ткаченко. – М.: ФАИР-Пресс, 1999. – 624с.

23. Кредісов А.І., Панченко Е.Г., Кредісов В.А. Менеджмент для керівників. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 556 с.

24. Економіка підприємства.: Підручник / За дот. ред. С.Д.Покропивногою – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.:КНЕУ, 2001. – 528 с.

2.3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕРНОВИМИ КОМПАНІЯМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ

Бізнес-ландшафт сучасної організації знаходиться під впливом динамічних змін зовнішнього середовища, породжених: глобалізацією бізнесу; прогресом у новітніх технологіях та їхньою конвергенцією; трансформацією способів ведення бізнесу; базовими розривами в конкурентному просторі; розмиванням галузевих бар'єрів. За таких обставин гостро постає проблема розробки та застосування сучасних підходів до управління діяльністю організації, яке б забезпечило її адаптивну дифузію в конкурентне середовище.

Бистроплинність змін конкурентного середовища залежить від великої кількості різноманітних чинників, у тому числі й від специфічних особливостей розвитку окремих галузей і товарних ринків. Тому має неоднаковий прояв і потребує спеціальних досліджень.

Зерновий ринок займає особливе місце в національній економіці держави. Перш за все таке його виняткове становище пов'язано з унікальними властивостями зерна як ресурсу.

Загальновідомо, що із зерна виробляють найбільш масові харчові продукти повсякденного попиту (хліб, крупи, макаронні вироби). Крім основних продуктів харчування людини зерно використовують для виробництва ще низки цінних продуктів таких, як крохмаль, спирт, пиво, харчові концентрати. До того ж воно є кормом у тваринництві й основним компонентом комбікормів. Тим самим забезпечує ще один важливий напрямок харчування людини – виробництво м'ясних та молочних продуктів.

Зерно має ще певні специфічні властивості, які виділяють його з ряду інших сировинних ресурсів:

по-перше, має тривалий термін зберігання, який може сягати декілька років, що сприяє його закупівлі про запас;

по-друге, не вимагає для транспортування спеціальної коштовної тари і є

самою транспортабельною продовольчою сировиною.

Всі перелічені споживчі й специфічні властивості зерна роблять його унікальним для харчування людини, що в кінцевому разі визначає його цінність й виділяє з низки інших сировинних ресурсів. За таких обставин зерно у загальнонаціональному господарстві будь-якої країни є сировиною, яка забезпечує її продовольчу безпеку.

Крім того, що зерновий комплекс забезпечує цінною сировиною промисловість для виробництва товарів харчування, він ще виконує важливу роль структурної одиниці загальнонаціональної економіки України, про що свідчать наступні дані.

Сільське господарство на протязі 2001-2006 рр. займало у виробництві валового внутрішнього продукту друге місце (див. рис.1: розраховано за даними Держкомстату [24]), його середня частка у ВВП за 6 років становить приблизно 11,2 %.

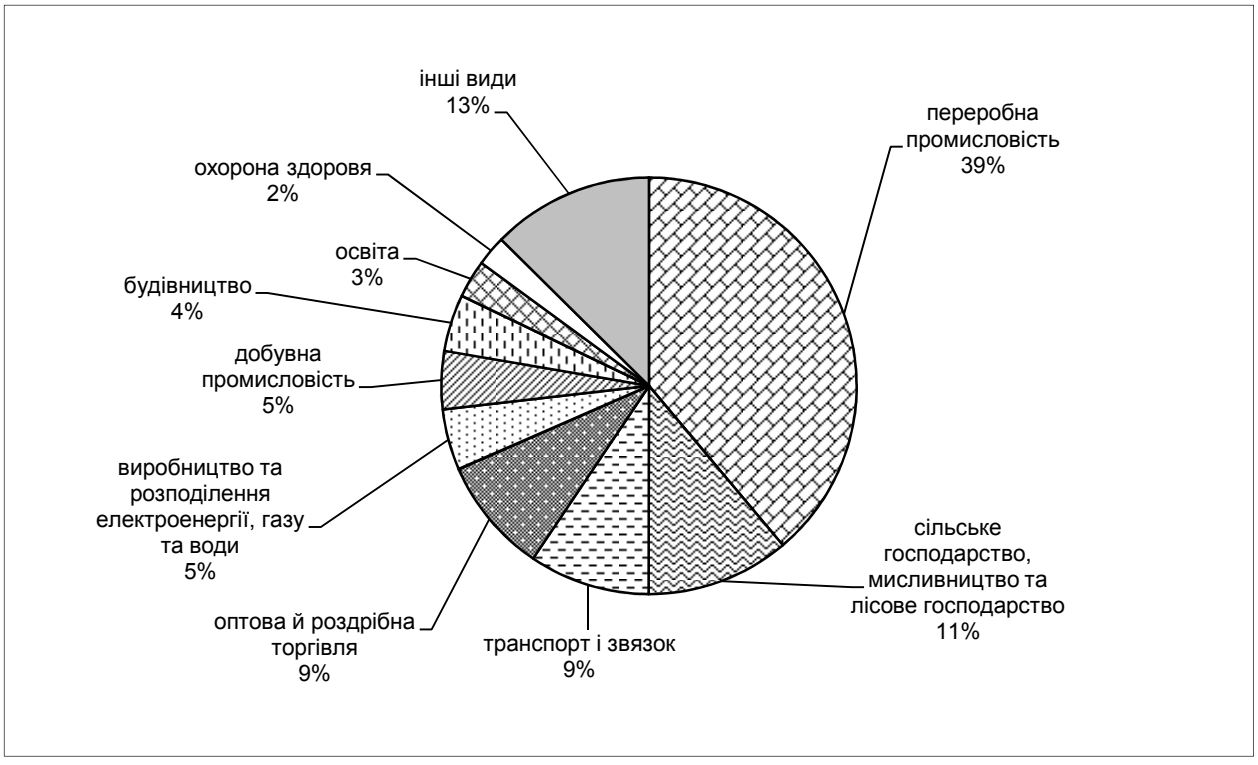


Рис.1. Структура ВВП за видами економічної діяльності в середньому за 6 років 2001-2006 рр.

Що стосується зернових, то вони дають приблизно четверту частину (25,1% в середньому за останні шість років) вартості валової сільськогосподарської продукції і більше половини (61,3% в середньому за

останні шість років) вартості валової продукції рослинництва (див. табл.1: розраховано за даними Міністерства аграрної політики [33]). Отже, частка зернових у виробництві валового внутрішнього продукту в середньому за останні шість років становить 2,8 %.

Таблиця 1.

Валова продукція сільського господарства

Рік	Валова продукція у порівняних цінах 2000 року, млн. грн.			Питома вага зернових у ВВП, %	
	сільського господарства	рослинництва	зернових	сільського господарства	рослинництва
2000	55690	33632	10856	19,5	60,4
2001	61398	37805	17388	28,3	61,6
2002	62106	37190	16925	27,3	59,9
2003	55267	31907	9085	16,4	57,7
2004	66257	42612	18358	27,7	64,3
2005	66191	41461	17862	27,0	62,6
2006	66456	40922	15987	24,1	61,6

Виробництво й переробка зерна у загальнонаціональному господарстві держави утворюють низку важливих секторів: виробництво зерна; його зберігання; борошномельне, круп'яне і комбікормове виробництво. Приблизно 10% товарного зерна переробляється у пивоварній, спиртовій та крохмально-паточній промисловості. Зерновий комплекс обслуговується багатьма провідними галузями держави: машинобудівельною, енергетичною, хімічною (мініральні добрива для виробництва зерна), транспортною. Перевезення зернових вантажів займає одне з перших міст у вантажообігу автомобільного, залізничого та водного транспорту.

Так, зернові у вантажообігу портів України займають п'яте місце і в середньому їх питома вага за останні шість років склала 7,5%. Разом з тим в структурі експортних перевезень вони посідають друге місце (див. рис.2: розраховано за даними [16,с.36]).

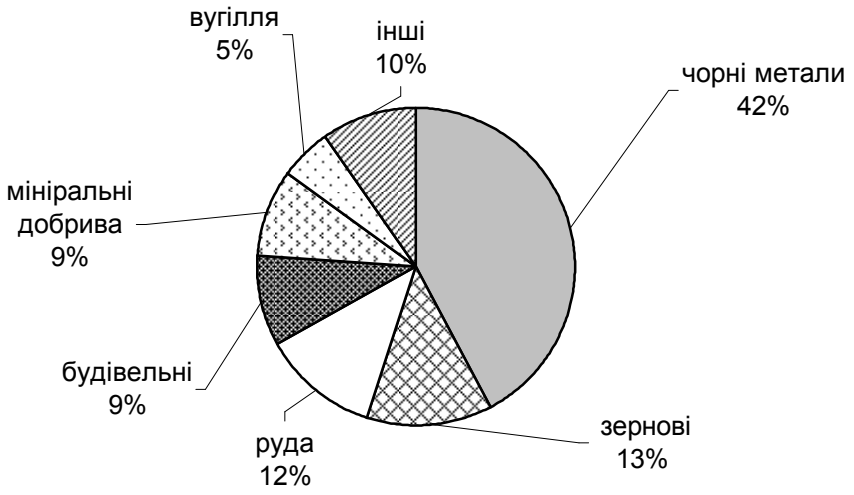


Рис.2. Структура експорту сухих вантажів через порти України в середньому за 6 років 2001-2006 рр.

Якщо розглянути товарну структуру експортної торгівлі України, то продукти рослинного походження у ній займають п’яте місце. У структурі продуктів рослинного походження питома вага зернових становить майже 80 %, а в загальній структурі експортної торгівлі вони займають в середньому за останні шість років (2001-2006 рр.) – 3,4 %, що є суттєвою часткою.

Отже, висока цінність зерна як сировини та виняткове місце зернового комплексу як господарської структури обумовлюють стратегічне значення зернового ринку у загальнонаціональній економіці України.

Проведений нами аналіз структури світового ринку дозволяє стверджувати, що він має стійку спеціалізацію внаслідок якої в експортно-імпортних постачаннях зерна і продуктах його переробки беруть участь практично всі країни світу. Україна як світовий експортер заявила про себе в 1998/99 МР. Починаючи з сезону 2002/03 року Україна (коли вона зайняла шосте місце за обсягами експорту) входить в десятку найбільших експортерів зерна в світі (див. табл. 2: розраховано за даними [19, с. 50—53]), що певним чином вплинуло на розвиток національного ринку.

Хоча в історичному плані становлення ринкової економіки в нашій країні тривало досить незначний час, ринок зерна за цей період зазнав чимало змін.

Таблиця 2.

Обсяги експорту зерна найбільшими світовими експортерами у 2003/04—2006/07 маркетингових роках

Рей-тинг	Країна	Експорт		Країна	Експорт	
		млн. т	%		млн. т	%
	2003/04 маркетинговий рік			2004/05 маркетинговий рік		
1	США	80,2	39,7	США	75,7	37,3
2	Австралія	24,4	12,1	Аргентина	26,7	13,2
3	Аргентина	20,5	10,2	Австралія	19,0	9,4
4	Канада	18,0	8,9	ЄС-25	18,7	9,2
5	ЄС-25	12,9	6,4	Канада	16,3	8,0
6	Росія	5,4	2,7	Україна	11,0	5,4
7	Казахстан	4,8	2,4	Росія	9,0	4,5
8	Бразілія	4,4	2,2	Казахстан	2,8	1,4
9	Україна	3,8	1,4	Турція	2,0	1,0
10	Турція	0,8	0,4	Бразілія	0,7	0,3
	Інші	64,4	27,0	Інші	57,8	24,1
Всього світовий експорт		238,9	100		239,7	100
	2005/06 маркетинговий рік			2006/07 маркетинговий рік		
1	США	82,1	32,5	США	79,4	37,2
2	Австралія	21,3	8,4	Канада	21,0	9,8
3	ЄС	19,5	7,7	Аргентина	20,4	9,5
4	Аргентина	19,4	7,7	ЄС	17,6	8,3
5	Канада	18,6	7,4	Росія	12,3	5,8
6	Україна	13,3	5,3	Австралія	11,0	5,2
7	Росія	12,4	4,9	Україна	10,7	5,0
8	Бразілія	4,5	1,8	Казахстан	6,6	3,1
9	Турція	3,2	1,3	Бразілія	4,5	2,1
10	Казахстан	3,1	1,2	Турція	2,0	0,9
	Інші	55,6	21,9	Інші	63,4	25,5
Всього світовий експорт		252,5	100		248,9	100

Треба зауважити, що у сучасних дослідженнях науковці не обійшли увагою динаміку процесів, що відбувалися на вітчизняному ринку зерна. Але основні етапи його розвитку автори відрізняють лише за однією ознакою. Так, Л.Худолій виділено чотири етапи за способом формування цін на зерно[27, с. 72-80]:

– І етап – 70-80 роки (до 1989 р.) – ціни „виробництва” встановлюють на базі середніх суспільно необхідних зональних витрат і оптимального рівня їх окупності (традиційно виділялись чотири зони з граничним розривом у цінах 1,5-1,6 рази між першою і четвертою зонами);

– II етап – 1990 р. – ціни „виробництва” як єдина закупівельна ціна на базі середніх витрат по УРСР і нормативного рівня їх окупності;

– III етап – 1991-1994 рр. – індикативні закупівельні ціни на базі середніх витрат по галузі плюс середня по народному господарству норма прибутку для держзамовлення, договірні ціни – для решти угод;

– IV етап – з 1995 р. – біржове ціноутворення з елементами регулювання як індикатив ціни для всіх каналів товаропросування.

В одному з ключових видань з цієї проблеми (див.: 3, с. 77) за обсягами пропозиції зерна та рівнем рентабельності його виробництва також виділено чотири етапи:

– I етап – до 1990 р. – радянський період – автор характеризує як етап з найвищими показниками валового збору зерна та високим рівнем рентабельності його вирощування (197 % у 1990 р.);

– II етап – 1991-1995 рр. – догривневий період – посилення залежності зернової галузі від погодних умов та зниження валових зборів. Високі показники рівня рентабельності зернових (1992 р. – 351 %) обумовлені інфляційними процесами;

– III етап – 1996-1999 рр. – зменшення обсягу виробництва зернових, тенденція до зниження доходності галузі;

– IV етап – з 2000 р. по теперішній час – значні коливання у пропозиції зерна. Притаманна обернена залежність між валовим виробництвом та його економічною ефективністю для товаровиробників (рентабельністю).

Безумовно, спосіб формування ціни на зерно, обсяг пропозиції зерна (валовий збір) та рентабельність його виробництва є важливими кількісними характеристиками зернового господарства країни, але вони не можуть бути визначальними для розвитку ринку зерна. До того ж однієї ознаки для цього замало.

На наш погляд, при систематизації основних етапів його розвитку слід приділяти увагу якісним ознакам, а саме: структурі ринку (складу його суб’єктів, рівню їх концентрації); впливу держави (інтенсивності держрегулювання); обсягам експорту та імпорту зерна. Дослідження розвитку

зернового ринку за роки незалежності України та характеристика змін за переліченими ознаками дозволили автору обґрунтовано розділити його на чотири умовних етапи:

I – державна монополія на зерно (1991-1994 рр.);

II – інституціалізація ринкових відносин (1995-1998 рр.);

III – розвиток експортної торгівлі зерном (1998-2001 рр.);

IV – структуризація ринку зерна (з 2001 р. по теперішній час).

Найбільші трансформаційні перетворення стосовно концентрації суб'єктів зернового ринку відбулися впродовж четвертого етапу. Оскільки суб'єкти зернового ринку не є однорідними, то визначення сутності згаданих перетворень потребує певної їх класифікації.

Етимологічно поняття „класифікація" у перекладі з латинської означає: „classis" – розряд, клас і „facio" – роблю, розкладаю. Класифікація є логічним прийомом, який заснований на розподілі понять або будь-якої сукупності одиниць на певну кількість однорідних взаємопов'язаних класів об'єктів [32]. Вона певним чином структурує емпіричний масив інформації і у такий спосіб визначає місце будь-якого об'єкта у системі.

Огляд сучасних публікацій з проблем зернового ринку дає змогу стверджувати, що питанню класифікації суб'єктів цього ринку не приділяється належної уваги. Найчастіше автори обмежуються їхнім переліком без виділення певних ознак.

Так, в [31, с. 6] до складу суб'єктів зернового ринку віднесено: всі категорії сільськогосподарських підприємств і насіннєвих господарств, підприємства зернопереробної галузі, заготівельні організації, комерційні структури, аграрні біржі. В [6] виділено: суб'єкти виробництва зерна (власники, орендарі та користувачі земельних ділянок, які використовують їх для виробництва зерна); суб'єкти зберігання зерна; суб'єкти заставних закупок зерна та проведення інтервенційних операцій; акредитовані біржі; інші суб'єкти підприємницької діяльності, які діють на ринку зерна. В [14, с. 6] автор виділяє лише виробників зерна; організації, що займаються торгівлею зерна та зернопереробні підприємства.

Найбільш розповсюдженою є класифікація суб'єктів зернового ринку на підставі маркетингового підходу: виробники зерна, первинні покупці зерна, кінцеві покупці зерна, покупці зернопродуктів, спецспоживачі [1, с. 15—17; 5, с. 45—58].

Перелічені угрупування суб'єктів зернового ринку, сформульовані сучасними дослідниками, не відповідають вимогам, що існують до класифікації. Виходячи з цих міркувань ми пропонуємо власну класифікацію, яка побудована з використанням ієрархічного методу і представлена нижче.

Перший ієрархічний рівень ми вважаємо за доцільне виділити з використанням функціональної ознаки, що дозволяє відрізняти:

– основних суб'єктів – безпосередньо беруть участь в обмінних операціях на ринку зерна;

– допоміжних суб'єктів – забезпечують ресурсами основних суб'єктів зернового ринку;

– обслуговуючих суб'єктів – створюють нормальні умови функціонування основних та допоміжних суб'єктів.

Але перш ніж розглянути цей рівень, слід згадати, що від функціонування ринку зерна залежить продовольча й економічна безпека держави. Зерно є товаром з високою споживчою цінністю й нееластичним попитом за ціною [11]. Водночас виробництво зерна пов'язано з кліматичними умовами, які змінюються і в деякі роки можуть негативно впливати на урожай зернових. Від функціонування ринку зерна залежить продовольча й економічна безпека держави. Це обумовлює необхідність впроваджувати державне регулювання через основних суб'єктів зернового ринку з метою забезпечення продовольчої безпеки країни шляхом стабілізування цін на зерно та борошно при їх дефіциті через його основних суб'єктів. Отже, основних суб'єктів зернового ринку доцільно розділити на два типи: державного регулювання та суб'єктів операційної діяльності.

Суб'єкти державного регулювання представляють собою специфічну групу основних суб'єктів, яка відповідно до чинного законодавства за кошти, що Кабінет Міністрів України щорічно передбачає в Державному бюджеті

України, здійснюють державні заставні закупки зерна та інтервенційні операції. Крім інтервенційного фонду зерна в Україні також формують: фонд державного резерву; державний резервний насіннєвий фонд; регіональні фонди зерна. Зазначені операції доручено державним операторам на ринку зерна: державній акціонерній компанії (ДАК) „Хліб України", Державному комітету з державного матеріального резерву (Держкомрезерву) та Аграрному фонду. Саме вони і є основними суб'єктами зернового ринку з групи „державного регулювання".

Основні суб'єкти зернового ринку складають досить значну і неоднорідну групу, що вказує на доцільність виокремлення ще одного ієрархічного рівня.

Розгляд сутності поняття ринку зерна як механізму, що пов'язує всі елементи обмінного процесу [27,с.10] та структура обміну у сучасній економіці Ф.Котлера [8,с.45], дозволяють нам виокремити три функції основних суб'єктів зернового ринку: виробництво, розподіл, споживання. Перелічені функції є визначальними у класифікації основних суб'єктів зернового ринку за місцем у структурі обміну, тобто на наступному ієрархічному рівні.

Функцію виробництва зерна безпосередньо здійснюють сільгоспвиробники. Але розпочинається вона з вирощування насіння.

Насіння є носієм біологічних, морфологічних і господарських ознак і властивостей рослин. Саме тому від його якості залежать значною мірою врожайність зернових культур і якість зерна. Масовим розмноженням сортового насіння (елітного насіння та насіння першої репродукції) із збереженням його біологічних і врожайних якостей займаються насіннєві господарства.

Насіння потребує особливих умов у комплексі післязбирального оброблення (сушіння й очищення) та при зберіганні, оскільки навіть незначне зниження його схожості призводить до втрат, в першу чергу пов'язаних із збільшенням норм висівання на 1 га й впливає на врожайність. Такі умови забезпечують хлібоприймальні підприємства або спеціалізовані насіннєві заводи. Останні крім сушіння й очищення, виконують ще й формування партій,

калібрування, протравлення та пакування насіння.

Отже, перш за все, серед суб'єктів виробничої діяльності зернового ринку необхідно виділити насіннєві господарства і насіннєві заводи.

Як було зазначено вище до суб'єктів виробничої діяльності слід віднести сільгоспвиробників, які на ринку зерна представлені сільськогосподарськими підприємствами (у т.ч. фермерськими господарствами) та домогосподарствами.

Вирощене зерно, як відомо, зберігають на хлібоприймальних підприємствах. Деякі автори ці підприємства відносять до інфраструктури зернового ринку [18], тобто до обслуговуючих підприємств. Але це є помилковим положенням, що нами буде доведено нижче.

Треба зауважити, що в національному класифікаторі України діяльність хлібоприймальних підприємств з 1997 р. також не виокремлено і віднесено до секції G – „Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку", розділ 51 група 2 клас 1 – „Оптова торгівля зерном". Тобто елеваторну галузь у КВЕД не виділено як окремий вид діяльності.

На нашу думку, ідентифікація елеваторної галузі з торгівлею є некоректною, бо заміщує її функції суто посередницькою діяльністю. Обґрунтування виділення зберігання зерна як окремого виду діяльності, не пов'язаного з торгівлею, потребує визначення функцій хлібоприймальних підприємств та порівняння їх з функціями торгівельних підприємств.

Галузь торгівлі, виходячи з позиції суспільного розподілу праці, виконує функцію розподілу, яка охоплює рух товарів за всіма стадіями життєвого циклу, – від закупівель ресурсів через виробництво до завершуючих продажів. У зв'язку з цим розподіл можна розглядати як функцію, яка додає вартість до товару (ресурсу або готової продукції) шляхом створення специфічної цінності для споживача, а саме надає їм товари в найбільш зручних містах та в найбільш слушну годину, отже забезпечує доступність товарів. Оскільки вона не пов'язана безпосередньо з виробництвом товарів, а забезпечує специфічну цінність для споживачів за часом і місцем, то суб'єктів, що виконують функцію розподілу, називають посередниками (це можуть бути комісіонери, роздрібні торговці, оптові торговці, дистриб'ютори, торгові агенти і т.п.).

Торгівельні посередники, які виконують функцію розподілу виникають на ринку у зв'язку з тим, що у відношеннях між виробником і споживачем з приводу реалізації товарів існує ряд проблем, які саме вони вирішують найкраще. Ці проблеми можна сформулювати наступним чином:

перша – географічна віддаленість споживачів і виробників. «Коли потрібний товар знаходиться в потрібному місці, це стимулює обмін» [30, с.523];

друга – розбіжність у часі між виробництвом та кінцевим споживанням;

третя – складність безпосередніх зв’язків між виробниками та споживачами. З одного боку підприємства прагнуть виробляти продукцію у великій кількості для того, щоб економити на масштабах діяльності. З іншого – пересічному споживачу потрібна одна чи декілька одиниць товару певного асортименту. Для задовільнення кожного споживача виникає велика кількість угод, яка може бути зменшена з появою посередника.

Визначені нами проблеми дають змогу дійти висновку, що у сучасних умовах безпосередній зв’язок між виробником та споживачами є складним, а у більшості випадків і недоцільним. Зазначені проблеми успішно вирішуються за допомогою функції розподілу.

Виконання функції розподілу розглядається як спеціальний вид економічної діяльності – торгівля. Включення в систему взаємовідносин між виробниками і споживачами торгівельних посередників дозволяє забезпечити доступність товарів. Вказану мету посередники досягають шляхом здійснення функції розподілу, яку виконують за рахунок вирішення наступних завдань [8, с. 601; 30, с. 560—570]: визначення попиту; ведення переговорів (досягнення згоди за ціновими та іншими питаннями для забезпечення передача прав володіння і розпорядження товаром); обробка замовлень; купівля; продаж; концентрація; розподіл великих партій товарів на дрібні; управління запасами; зберігання; транспортування; фінансування (виділення і розподіл коштів, необхідних для покриття виникаючих витрат); приймання на себе ризику.

Узагальнюючи все вищесказане та використовуючи методологію системного аналізу, ми пропонуємо наступну структуру схеми функції розподілу (див. рис.3).



Рис. 3. Логічна схема функції розподілу.

Розроблена нами схема дозволяє дійти висновку, що функція розподілу як і суб'єкти що її здійснюють, є об'єктивно необхідними для забезпечення доступності товарів, задоволення потреб споживачів і вирішення проблем у відношеннях між виробниками і споживачами з приводу реалізації товарів.

Розглянемо, чи існують зазначені проблеми на ринку зерна. Проблема географічної віддаленості безумовно існує. По-перше, виробники зерна знаходяться в сільській місцевості, споживачі зерна (зернопереробні підприємства) тяжіють до кінцевого споживача.

По-друге, регіони України підрозділяються на зерновиробляючі і зерноспоживаючі. До зерновиробляючих відноситься десять областей: Одеська,

Дніпропетровська, Полтавська, Кіровоградська, Миколаївська, Черкаська, Вінницька, Харківська, Запорізька і Херсонська.

Їх питома вага у валовому зборі зерна в середньому становить 60—65 %. В урожайні роки в цих регіонах збирають від 2 до 3 млн. т збіжжя. Водночас, хоча Київська та Донецька області за кількістю валового збору зерна відносяться до зерновиробляючих областей, через велику кількість населення, що мешкає в них, зернових не вистачає для забезпечення їхньої потреби. Серед зерноспоживаючих областей виділяються три, які не забезпечують себе навіть наполовину: Закарпатська, Івано-Франківська та Львівська.

Виробництво і споживання зерна також не співпадає і у часі. Збіжжя збирають раз на рік, що стосується його споживання — то воно відбувається на протязі року.

Що стосується третьої проблеми — складності безпосередніх зв'язків між виробниками та споживачами, то вона також існує. Вона пов'язана із тим, що партії зерна для споживачів (зернопереробних підприємств й продажу на експорт) формують за кількістю і якістю зерна.

Отже, всі зазначені у логічній схемі проблеми у відношеннях між виробниками і споживачами з приводу реалізації зерна існують на зерновому ринку, що дає нам змогу зробити обґрунтований висновок: виконання функції розподілу є об'єктивно необхідним на ринку зерна. Водночас перелічені проблеми вирішують посередники – зернотрейдери, в процесі виконання виду діяльності „оптова торгівля зерном".

Що стосується хлібоприймальних підприємств, то вони виконують низку необхідних технологічних операцій, які пов'язані із специфічністю зерна як сировинного товару. Воно представляє собою живу біологічну масу, якій притаманні дихання, розвиток, старіння. У біологічному циклі розвитку зерна існує стадія його післязбирального дозрівання. Врожай збирають в той період, коли зерно ще не досягло повної фізіологічної стиглості. Якості повноцінного зерна воно набуває тільки через 1,5-2 місяці при організації правильного його зберігання та попереднього просушування [4, с. 36].

Довгострокове зберігання зерна можливе лише за умови виконання

операцій післязбиральної обробки — сушіння та очищення. Складність організації зберігання великих мас зерна також полягає в його біологічних і фізико-хімічних особливостях та схильності до дії мікроорганізмів — бактерій, грибків, а також шкідників хлібних запасів. Для якісного протікання згаданої технологічної операції необхідні спеціальні умови, які зводять до мінімуму процеси життєдіяльності зерна при повному збереженні зародка. Такі умови і створюють спеціалізовані зерносховища.

Таким чином, на хлібоприймальних підприємствах зерно піддається технологічній обробці, тобто виконується ряд технологічних операцій, які крім того, що приводять зернову масу в стійкий для зберігання стан, ще й покращують її якісні характеристики. У такий спосіб ХПП вирішують специфічну проблему досягнення та збереження якості повноцінного зерна через здійснення технологічних операцій. Вказана проблема не відноситься до таких, що вирішує функція розподілу. Отже, ці підприємства не можна віднести до торгівельних. Тому, на нашу думку, доцільно виділити в КВЕД окремий вид діяльності „післязбиральна обробки та зберігання зерна".

Разом з тим все вищесказане дозволяє обґрунтовано віднести хлібоприймальні підприємства до суб'єктів виробничої діяльності на ринку зерна. Така думка не суперечить й теоретичним основам технології зберігання зерна. Так, професором Л.А. Трисвятським зберігання названо „заключним етапом виробництва зерна" [26, с. 7].

До суб'єктів, що за місцем у структурі обміну входять до розподілу, перш за все слід віднести зернотрейдерів, які на ринку представлені як великими комерційними фірмами так і середніми та дрібними скупниками зерна.

У відповідності до сучасного визначення функції розподілу у маркетингу [8, с. 601; 197, с. 560] до її складу відносять не тільки операції пов'язані безпосередньо із торгівлею, а також транспортування і складування. Перший вид діяльності, як відомо, здійснюють транспортні підприємства. Особливість зерна дозволяє транспортувати його різноманітними засобами: автомобільним, залізничним, морським транспортом, і в кожному окремому випадку знаходити найбільш ефективні засоби. Останнім часом поширюється ще один вид

транспортування зернових вантажів – контейнерні перевезення.

Що стосується функції складування, то її на зерновому ринку виконують портові зернові термінали, які за статистикою формально відносяться до хлібоприймальних підприємств. Вони призначені для тимчасового накопичення товарних партій зерна та підготовки однорідних партій за якістю для відправлення за кордон морським транспортом. До того ж такі зерносховища останнім часом будують як металеві силоси. Вони мають певні переваги [4, с.37; 26, с. 277]: можливість швидкого їхнього будівництва (термін будівництва менший в 9 разів у порівнянні із елеватором); нижча вартість будівництва на 1 т ємності силосу (у 2 рази нижче); зручність завантаження й вивантаження зерна; мала потреба у площі; надійність у захисті зернових мас від гризунів; безпечність в пожежному відношенні; зручність для проведення газової дезінсекції багатьма фумігантами (можливість забезпечення герметичності).

Водночас такі силоси мають і свої недоліки. При різких перепадах температур під дією навколишнього повітря й сонячної радіації створюються умови, які приводять до явища, що називають термовологопровідність. Вона спричиняє утворення в зерновій масі конденсаційної вологи, що сприяє активізації мікробіологічних процесів, і насамперед розвитку грибної флори [26, с. 277]. У цьому зв'язку зберігання в таких силосах обмежене за строками (не більше 2-3 місяців) і такі ємності використовують лише у логістичних цілях – для складування. Таким чином, до суб’єктів групи розподілу за місцем у структурі обміну слід віднести: зернотрейдерів, транспортні підприємства і портові зернові термінали.

Перш ніж визначити суб’єктів зернового ринку, які складають групу споживання на ієрархічному рівні за місцем у структурі обміну, необхідно зазначити, що вирощуємо в Україні товарне зерно не є однорідним. Воно представлено дев’яттю видами основних зернових культур: пшениця, ячмінь, жито, овес, кукурудза, просо, гречка, рис, горох. Кожна з цих культур може бути використана у декількох видах виробництва (борошномельному, комбікормовому, круп’яному, пивоварному, спиртовому, крохмально-патоковому) або як фураж у тваринництві.

Традиційно у галузі хлібопродуктів споживання зерна розділяється за його напрямками на: продовольче, фуражне і промислову переробку. Тому у запропонованій нами класифікації у групі „споживання” доцільно утворити ще один ієрархічний рівень за вказаними напрямками. Ці напрямки представлені зернопереробними підприємствами і тваринницькими господарствами відповідно до сталого у галузі розподілу.

В групу першого ієрархічного рівня „допоміжні” суб’єкти зернового ринку нами віднесено підприємства, що виробляють матеріально-технічні ресурси для „основної” групи суб’єктів, а саме виробники:

– засобів виробництва – сільськогосподарської техніки, обладнання для зернопереробних й хлібоприймальних підприємств;

– хімічних засобів – мінеральних добрив, засобів захисту рослин;

– енергетичних ресурсів – електроенергії, палива;

– запасних частин для підтримки матеріально-технічної бази у робочому стані.

Що стосується групи „обслуговуючі” суб’єкти, то вона також є доволі багаточисельною і неоднорідною. В ній доцільно встановити ще один ієрархічний рівень за напрямком обслуговування, до якого доцільно включити групи:

– організаційну – забезпечує функціонування біржового зернового ринку, надає необхідні інформаційні послуги та послуги з сертифікації зерна і т.п.;

– фінансово-кредитну – забезпечує фінансовими ресурсами;

– науково-дослідну – забезпечує інноваційну діяльність – створення нових сортів зернових культур, нових технологій і продуктів харчування.

У такий спосіб нами отримано повну і однозначну класифікацію суб’єктів зернового ринку, яку представлено на Рис.4.

Запропонована нами класифікація дозволяє визначити основних суб’єктів зернового ринку та провести дослідження стосовно структурних перетворень за рівнями: ринок сільгоспвиробників, ринок хлібоприймальних підприємств, ринок зернотрейдерів, ринок зернопереробних підприємств.

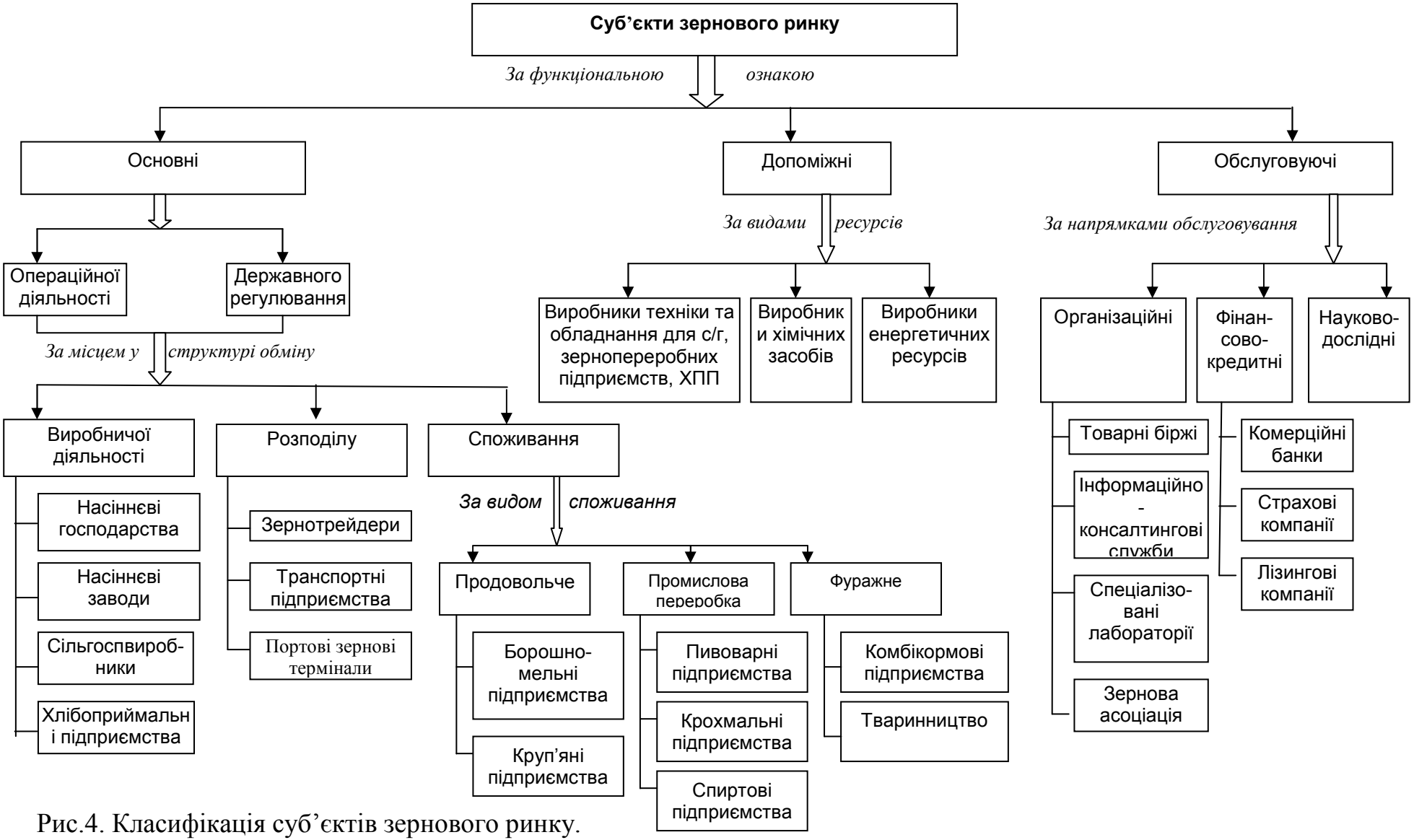


Рис.4. Класифікація суб'єктів зернового ринку.

Ринок сільгоспвиробників зазнав значних змін після реформування сільськогосподарських підприємств (2000-2001 рр.), коли було змінено їх форму власності та надано низку податкових пільг для новостворених підприємств, що привернуло увагу інвесторів до виробництва зерна. Це спричинило формування спеціалізованих господарств та їх поступове укрупнення, але останній процес відбувається повільно, що обумовлено таким стримуючим чинником як мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення. За оцінкою фахівців ринок сільгоспвиробників на сьогодні є ринком з конкурентною структурою [28, с. 68-70].

З ліквідацією державної монополії на зерно та реструктуризацією галузі хлібопродуктів в 1998 р. хлібоприймальні підприємства були приватизовані. Для оцінки концентрації їхнього ринку послуг за кількісною ознакою нами використано запропонований В.М.Лисюком індекс цінової конкуренції, який розраховують за формулою [13, с. 209]:

$$I_{цк} = (Ц_{макс}^{ср} - Ц_{мін}^{ср}) / Ц_{ср} \qquad (1)$$

де $Ц_{макс}^{ср}$, $Ц_{мін}^{ср}$ – відповідно середня максимальна й середня мінімальна ціни на даному ринку на товар однієї групи (однієї споживчої вартості);

$Ц_{ср}$ – середня ціна на даному ринку на товар однієї групи (однієї споживчої вартості).

Чим вище індекс цінової конкуренції, тим вище рівень конкуренції [13, с.210].

За зібраними автором даними на 104 підприємствах Вінницької, Дніпропетровської, Кіровоградської, Миколаївської, Одеської, Полтавської та Херсонської областей індекс цінової конкуренції в 2006 р. дорівнював:

$$I_{цк} = (83,21 – 49,03) / 69,81 = 0,48$$

За отриманим значенням можна ринок послуг хлібоприймальних підприємств віднести до помірно концентрованих. Для остаточного визначення типу ринку кількісної оцінки не достатньо. Необхідно розглянути якісні ознаки, а саме: бар’єри входу, тип продукції, здатність впливати на ціну.

Всі хлібоприймальні підприємства є узкоспеціалізованими на послугах з післязбирального оброблення зерна та його зберігання. Отже, їх послуги є однорідними й відсутня явна диференціація.

Їх питома вага у валовому зборі зерна в середньому становить 60—65 %. В урожайні роки в цих регіонах збирають від 2 до 3 млн. т збіжжя. Водночас, хоча Київська та Донецька області за кількістю валового збору зерна відносяться до зерновиробляючих областей, через велику кількість населення, що мешкає в них, зернових не вистачає для забезпечення їхньої потреби. Серед зерноспоживаючих областей виділяються три, які не забезпечують себе навіть наполовину: Закарпатська, Івано-Франківська та Львівська.

Треба зазначити, що на прикінці 90-х років минулого століття ринок послуг ХПП характеризувався високими вхідними бар'єрами, що було пов'язано із значними первинними капітальними вкладеннями та тривалим терміном їхнього будівництва. З розвитком ринку зерна будівництво елеваторів не стало дешевшим, але нарощування експортного потенціалу та прихід у галузь закордонних компаній зробив фінансові ресурси більш доступними. В останні роки відбулося інтенсивне будівництво зерносховищ. Їх загальна ємність у 2006 р. в порівнянні з 1998 р. зросла на 12 % . Отже, вхідні бар'єри стали невисокими.

Що стосується можливості окремих суб'єктів ринку послуг хлібоприймальних підприємств впливати на формування тарифів на сучасному етапі розвитку зернового ринку, то зменшення їх коливань у порівнянні з 90-ми роками дозволяє дійти висновку, що така можливість з'явилася, хоча вона й має обмежений характер.

Розглянуті нами характеристики конкуренції в елеваторній галузі дозволяють стверджувати, що її характер має ознаки монополістичної (див. табл. 3, 4).

Значні зміни впродовж останніх років відбулися і в структурі ринку послуг зернотрейдерів.

Рух товарного зерна в кінці 90-х років XX століття від виробника до споживача здійснювався через довгий ланцюг посередників. Крім дрібних

зернотрейдерів в цьому ланцюгу були податкова адміністрація, пенсійний фонд, структурні підрозділи обленерго, які одержували зерно замість грошей. Для того, щоб продавати зерно на ринку при бюджетних організаціях були створені спеціальні структури.

Найбільш сприятливими для активізації діяльності дрібних зернотрейдерів були сезони 1999—2000 і 2000—2001 маркетингових років через те, що на ринку переважали дрібні партії зерна (велику партію за об'єктивними причинами було досить складно зібрати). Таке положення доповнювалося й станом у борошномельній галузі, де в основному в цей період переробляли невеликі помельні партії зерна на міні-млинах.

Реформування сільського господарства в 2000 році призвело до істотних змін у складі зернотрейдерів. Внаслідок списання боргів колишніх КСП і відмови держави від товарного кредитування, дрібні компанії, які працювали у зв'язці з податковою адміністрацією й пенсійним фондом, пішли з ринку. Водночас починаючи з 2001/02 маркетингового року збільшилося виробництво зерна і його експорт. У зв'язку з цим нагромадити експортну партію зерна в порту у порівнянні з минулими сезонами стало набагато складніше.

Умови бізнесу змінилися і розпочався процес, коли великі компанії стали витісняти дрібних зернотрейдерів з ринку. Після 2000 р. в ланцюг від сільгоспвиробника до великого зернотрейдера скоротився до двох, максимум до трьох ланок. Найбільший вклад у цей процес внесли світові зернотрейдери: Glencore, Cargill, Louis Dreyfys, Mark Man, Nidera, Ronly, Soufflet, Toepfer International, W.J та ін., які почали активно діяти на національному ринку. Вони відкрили свої представництва й створили дочірні підприємства.

За розрахунками, виконаними автором, індекс Герфіндаля-Гіршмана складає 810,8 [12, с. 329]. Отже, за кількісними показниками ринок послуг зернотрейдерів можна віднести до помірно концентрованого, що відповідає типу монополістичної конкуренції.

Розгляд якісних характеристик цього ринку дозволяє стверджувати, що він має суттєві перепони для входу [12, с. 327]. Що стосується типу послуг, які надають зерноторговці, то вони є однорідними для всіх компаній. Рішення

стосовно ціноутворення – не можуть бути прийняті без врахування відповідних дій конкурентів.

Порівняння кількісних та якісних ознак концентрації ринку послуг зернотрейдерів з типовими ознаками моделі ринкової структури (див. табл. 3, 4) дає змогу обґрунтовано стверджувати, що хоча за кількісними ознаками згаданий ринок послуг відноситься до помірно концентрованого, за всіма якісними ознаками він тяжіє до типу олігополістичного ринку.

Що стосується таких суб'єктів зернового ринку, як зернопереробні підприємства, то всі вони впродовж 1991-1998 рр. пройшли період спаду виробництва.

В кінці 90-х років XX століття кількість борошномельних підприємств значно зросла. Так, якщо в 1990 р. їх було 159, то у 2000 р. їхня кількість дорівнювала 600 підприємств і більше 4 000 міні-млинів [29, с. 16]. Водночас обсяги виробництва борошна за офіційними даними зменшилися майже в 2,5 рази. Починаючи з 1999 р. у борошномельній галузі намітилася тенденція стабілізації. Впродовж сучасного періоду підприємства промислового типу стали витісняти з ринку дрібних виробників борошна.

Останні не витримують конкуренції за якістю. І якщо на початку нового століття ринок борошна фахівці характеризували як ринок з досконалою конкуренцією [2, с. 227], то в 2005-2006 рр. в галузі намітилися процеси її концентрації. Аналогічні процеси відбувалися і на ринку круп та комбікормів. За оцінкою фахівців на ринку зернопереробних підприємств в останні роки разом із збільшенням обсягів виробництва продукції відбувалося скорочення кількості їх виробників[21, с. 97; 25, с. 14]. За кількісними та якісними характеристиками (див. табл. 3, 4) цей ринок на сьогодні можна віднести до ринку з монополістичною конкуренцією.

Отже, на всіх рівнях в структурі основних суб'єктів зернового ринку, за винятком ринку сільгоспвиробників, відбулася концентрація. Відомо, що на концентрованих ринках конкурентна боротьба є більш інтенсивною.

Таблиця 3.

Порівняльна таблиця кількісних ознак концентрації ринку

Показник	Нормативні значення			Значення концентрації ринку		
	неконцентрований	помірно концентро-ваний	концентро-ваний	послуг хлібоприймальних підприємств рік	послуг зернотрейдерів	продукції зерно пере-робних підприємств
1. індекс цінової конкуренції	менший ніж 0,3	в межах від 0,3 до 0,5	більший ніж 0,5	0,48 помірно концентрований	-	-
2. індекс Герфіндаля-Гіршмана	менший ніж 800	в межах від 800 до 1800	більший ніж 1800	-	810,8 помірно концентрований	807,1 помірно концентрований

Таблиця 4.

Порівняльна таблиця якісних ознак структури ринку

Структурні ознаки	Модель ринкової структури			Ознаки структури ринків		
	з досконалою конкуренцією	з монополістичною конкуренцією	олігополія	послуг хлібоприймальних підприємств рік	послуг зерно-трейдерів	продукції зернопереробних підприємств
1. бар'єри входу	немає	невисокі	наявні суттєві перепони	невисокі	наявні суттєві перепони	невисокі
2. тип продукції (послуг)	типові	диференційовані	типові або диференційовані	типові	типові	типові
3. здатність впливати на ціну	відсутня	невисока	обмежена	невисока	обмежена	невисока

Аналіз діяльності провідних зернових компаній дозволив дійти висновку, що всі вони представляють собою вертикально інтегровані компанії.

Треба зазначити, що стратегія вертикальної інтеграції досить поширена у світовій економіці. Серед причин для інвестування коштів компанії у вертикальну інтеграцію автори виділяють наступні [9, с. 79—81; 23, с. 14—21]: зменшення трансакційних витрат; підвищення надійності поставок; посилення конкурентної позиції; створення високих вхідних бар'єрів і відповідно ринкової влади; одержання синергитичного ефекту (створення більше високої вартості за рахунок використання спільних активів).

Водночас при зовнішній привабливості не всі компанії одержують від вертикальної інтеграції очікуваний ефект. За даними дослідження американських вчених майже в 70% випадках інтеграція не привела до досягнення запланованого росту доходу, а чверть компаній переоцінили обсяг зниження витрат на 25% [10, с. 6—7].

У галузі хлібопродуктів вертикальна інтеграція склалася історично. За роки радянської влади планомірно створювалися комбінати хлібопродуктів, які поєднували елеватори, млини, круп'яні й комбікормові заводи. Оскільки такі формування створювалися поза ринковими умовами, то їх будували за іншими принципами.

Вихідною посилкою було раціональне розміщення продуктивних сил і комплексне використання виробничих ресурсів. Із цією метою використовували комбінування, головною характеристикою якого було технологічне з'єднання в одному підприємстві послідовних ланцюгів обробки сировини.

З розвитком ринкових відносин просте з'єднання різних видів діяльності, засноване тільки на технологічному взаємозв'язку в більшості випадків не привело до успіху. Особливо це стосується підприємств у складі яких були комбікормові заводи. В період з 1991 по 1999 рр., у зв'язку із зменшенням поголів'я тварин і птах у сільськогосподарських підприємствах, виробництво комбікормів скоротилося майже в 13 разів (з 14,8 млн.т до 1,1 млн.т). Заводи в складі КХП у цей період були завантажені в середньому на 10-30% і відповідно

стали збитковою структурою для комбінатів. Водночас самостійні комбікормові заводи активно шукали нових споживачів (почали виробляти корм для свійських тварин, для рибного господарства) і вижили в настільки складних умовах.

Як відомо, вертикальна інтеграція в галузі будується відповідно до ланцюга накопичення вартості.

Треба звернути увагу на те, що у вітчизняних працях науковці застосовують поняття ланцюга накопичення вартості товарного зерна. Але існуючі спроби авторів визначити його структуру мають певні вади:

– або кількість їх рівнів обмежена виробниками зерна, зернотрейдерами та кінцевими споживачами [22, с. 108];

– або навпаки має зайві рівні, тобто такі, що не створюють додаткової вартості, а відносяться до інфраструктури галузі, наприклад: сертифікація зерна, портові послуги, послуги сюрвейерів [7, с. 15; 20, с. 14].

На наш погляд помилки пов’язані із тим, що автори:

по-перше, не відрізняють понять „ланцюг утворення цінності” та „ланцюг накопичення вартості” (або „система ланцюгів утворення цінності”);

по-друге, не враховують межі кожного рівня у ланцюгу накопичення вартості.

Архітектура ланцюга накопичення вартості складається з окремих рівнів. Кожен такий рівень представляє собою окремий економічний вид діяльності. Отже, для побудови ланцюга необхідно визначити економічні види діяльності, які поступово створюють вартість продукту та встановити їх межі.

Відповідно до національного класифікатора під видом економічної діяльності розуміють „процес виробництва продукції (товарів та послуг), який здійснюється з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо” [17, с. 2]. Але такого визначення недостатньо для виокремлення меж економічних видів діяльності.

На наш погляд, суттєвою ознакою для їх виокремлення є здібність утворювати додану вартість. Єдиним критерієм такої здібності є визнання

результатів діяльності на ринку, тобто можливість реалізації продукту або послуги, створеної на даному рівні ланцюга. Цей принцип використано нами в подальшому з метою встановлення меж видів діяльності.

Для визначення архітектури загального ланцюга ми вважаємо за доцільне виходити з концептуальної системи ланцюгів цінності М.Портера [34, с. 45], яка поступово охоплює рівні від постачальників сировини до кінцевих покупців. Природним буде, перш за все, визначити виробничі види діяльності.

На ринку зерна у відповідності до розробленої нами класифікації його суб'єктів (див. рис.) виробничі види діяльності, перш за все, пов'язані із вирощуванням зерна та насіння. Хоча у КВЕД ці види віднесено до одного розділу, групи та класу 01.11 секції А „Вирощування зернових культур", однак відповідно до встановленого нами принципу визначення меж економічних видів діяльності, доцільно виокремити два таких види, а саме: вирощування зернових культур та вирощування зернових культур на насіння.

Як було вже доведено вище, ХПП вирішують специфічну проблему досягнення та збереження якості повноцінного зерна через здійснення технологічних операцій, що дозволяє виділити їх діяльність в окремий рівень „післязбиральної обробки та зберігання зерна".

Об'єктивно необхідна на ринку зерна функція розподілу виконується через здійснення економічного виду діяльності „оптова торгівля зерном". Якщо повернутися до логічної схеми зазначеної функції, то серед її завдань є транспортування. У КВЕД виділено відповідний вид діяльності „діяльність транспорту". До того ж, за встановленим нами принципом про межі видів діяльності, його також доцільно виокремити.

Хлібоприймальні підприємства не є однорідними за функціями, які вони виконують. Портові елеватори виконують не стільки функцію післязбиральної обробки та зберігання зерна, скільки логістичну функцію. Тому ми вважаємо за доцільне на зерновому ринку виділити специфічний вид діяльності „портову перевалку зерна", яка виконується у разі експортування зерна й пов'язана з

його концентрацією, формуванням товарних партій, доведенням до необхідних якісних кондицій та перевантаженням на морський транспорт.

Нарешті кінцева стадія в структурі обміну, — споживання, на ринку зерна представлена зернопереробною галуззю та тваринництвом. Відповідно до КВЕД та принципом встановлення меж, доцільно виділити такі види діяльності: „виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості", „виробництво готових кормів для тварин", „тваринництво".

Оскільки три перелічені види діяльності відносяться до однієї стадії в структурі обміну, а вид діяльності „портова перевалка зерна" є проміжним при експортуванні зерна і не виконується в інших випадках, то це уможливлює не показувати їх вертикальний зв'язок.

Все вищесказане дозволяє архітектуру ланцюга накопичення вартості товарного зерна представити у вигляді наступної моделі (див. рис. 5).

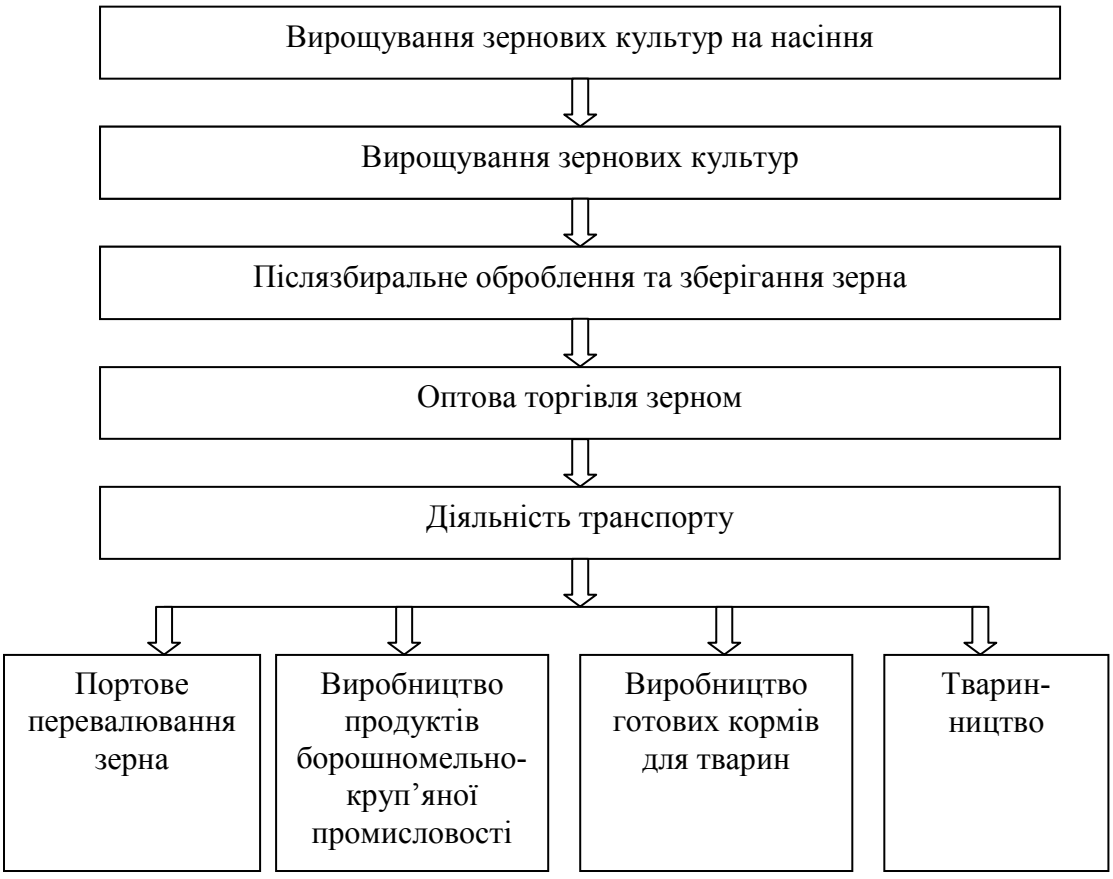


Рис. 5. Модель архітектури ланцюга накопичення вартості товарного зерна

З метою виконання аналізу ланцюгів накопичення вартості провідних зернових компаній нами було систематизовано зібрані дані про їх діяльність (див. табл. 5). Види діяльності, що здійснюють провідні компанії на зерновому ринку, ми розділили на основні та допоміжні. До основних нами віднесено таку діяльність, що є часткою загального ланцюга накопичення вартості.

З таблиці видно, що кожна провідна зернова компанія:

по-перше, має свій специфічний набір видів діяльності;

по-друге, стратегію інтеграції реалізовує, головним чином, за рахунок таких видів діяльності: оптова торгівля зерном, зберігання зерна, вирощування зернових культур на орендованих землях, кредитування сільгоспвиробників.

Придбання елеваторів зерновими компаніями пов'язано насамперед з тим, що вони виконують низку важливих технологічних операцій, мова про які йшлася вище. Але до найбільш значимих факторів, які визначають необхідність інтеграції зернотрейдерів з елеваторами, на нашу думку, слід віднести наступні:

– зменшення ризику втрат зерна і його псування;

– одержання надійного й вільного доступу до первинних партій зерна на регіональних ринках (за оцінкою фахівців компанії Cargill з 2002 р. по 2005 р. кількість елеваторів з якими вони могли вільно співробітничати зменшилася на 48% за рахунок того, що їхні власники закривали ринок для інших компаній [15,с.16]);

– можливість здійснювати кредитування сільгоспвиробників (через елеватори компанії надають необхідні товаровиробникам ресурси – паливо, насіння, техніку, міндобрива – і у такий спосіб забезпечують повернення коштів).

На сьогодні найбільша мережа елеваторів перебуває у власності ПІІ „Серна” (Glencore) – 32 підприємства в 11 областях України, „Кернел” володіє 27 підприємствами (1,6 млн.т одночасного зберігання) у 8 областях, „Toepfer International” – 10 підприємств у 8 областях, СП „Нібулон” володіє 5 елеваторами (420 тис.т) і являється акціонером 4 підприємств.

Таблиця 5.

Види діяльності провідних зернових компаній

Види діяльності	Провідні зернові компанії											
	Серна	Alfred C. Toepfer	Bunge Ukraine	Cargill-Украина	Нибулон	Кернел	Louis Dreyfus	Райз	W.J.Grain	Nidera	Рамбурс	Югтранзитсервіс
Основні види діяльності												
Вирощування зернових культур на насіння					+			+				
Вирощування зернових культур на орендованих землях					+	+					+	+
Післязбиральне оброблення та зберігання зерна	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Оптова торгівля зерном	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Діяльність транспорту				+		+		+				+
Портове перевалювання зерна		+	+		+							
Виробництво комбікормів	+				+							
Тваринництво					+							
Виробництво борошна	+								+			
Допоміжні види діяльності												
Дистрибуція насіння, засобів захисту рослин, добрив, сільгосптехніки								+				
Надання послуг у рослинництві (машинно-тракторні станції)					+							
Ремонт сільгосптехніки					+			+				
Організація кредитування сільгоспвиробників	+	+	+	+	+	+	+		+		+	

Слід зазначити, що з 2004 р. придбання елеваторів зерновими компаніями активізувалася у зв'язку з очікуванням скасування мораторію на продаж землі й прагненням міцно закріпитися в регіонах. Відсутність надійного й вільного доступу до послуг елеваторів, розташованих у регіонах вирощування зерна, істотно утруднює діяльність зернотрейдерів.

Важливим рівнем у ланцюзі накопичення вартості зерна компанії є наявність власних портових перевантажувальних терміналів, що робить такий ланцюг найбільш стійким, бо дозволяє точно виконувати контрактні строки поставок.

Що стосується організації кредитування сільгоспвиробників, яка спостерігається майже у всіх зернових компаніях, то на думку автора, цей вид діяльності забезпечує стабільність торгівлі зерном, тому що прив'язує до компанії сільгоспвиробників.

Отже, основною рушійною силою стратегії інтеграції на ринку зерна є забезпечення стійких взаємозв’язків у ланцюгу накопичення вартості.

Характерним для провідних зернових компаній (див. Табл. 5) є те, що стратегія інтеграції реалізується не тільки через основні види діяльності, тобто такі, що безпосередньо відносяться до загального ланцюга накопичення вартості товарного зерна. Всі вони мають у своїй структурі допоміжні види діяльності.

Все вище сказане дає змогу стверджувати, що управління складними вертикально інтегрованими структурами в умовах інтенсивної конкуренції відповідно до принципу необхідної різноманітності У.Росса Ешбі стає більш складним.

Слід зауважити, що у практиці всі бізнес-процеси фірми активізують працею менеджерів, які виконують управлінські функції. Саме через їхню працю відбувається об’єднання матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства, що дозволяє виконувати операційні бізнес-процеси – проектувати нову продукцію, досліджувати ринок, забезпечувати постачання матеріалів, виробляти продукцію, збувати її та здійснювати

післяпродажне обслуговування. Таким чином можна дійти висновку, що управління є таким процесом, який приводить у дію механізм отримання доданої вартості продукції у ланцюгу її створення.

Виходячи з:

– підвищення складності управління зерновими компаніями в сучасних умовах через збільшення інтенсивності конкуренції серед основних суб'єктів зернового ринку та створення вертикально інтегрованих структур;

– провідної ролі управління у механізму ланцюга отримання цінності;

– наявності людської складової як носія управління, що робить його складним до копіювання

можна стверджувати, що оволодіння цим процесом у повному обсязі забезпечить унікальну конкурентну перевагу.

Загальновідомо, що успішне виконання будь-якого процесу пов'язано із досконалістю технології з використанням якої його буде здійснено. Розробка сучасної технології потребує вивчення процесу управління як складного інформаційного процесу, виділення складу його операцій, розробки формалізованих методів їх виконання, що у кінцевому разі дозволяє навчати управлінський персонал ефективно виконувати управлінські операції.

Література

1. Алтухов А.И., Васютин А.С. Зерно России. – М.: ЭКОНДС-К, 2002. – 432с.

2. Богатирьов А.М., Відоменко І.О. Характеристика ринку борошна України // Экономические инновации: Сборник научных работ. – Выпуск 17. – Одеса: Інститут проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2003. – с.219-227

3. Боднар О.В. Проблеми сучасного ринку зерна в Україні // Агроінком. – 2005. – № 11-12. – С.76–78.

4. Вобликов Е.М., Станкевич Г.Н. Современные системы хранения зерна // Хранение и переработка зерна. – 2005. – №5 – с.36-38

5. Жигалов А.Н., Стрелков Е.В. Организация зернового рынка в России. - М.: Хлебпродинформ, 1996. – 416с.

6. Закон України „Про зерно та ринок зерна в Україні" від 4 липня 2002 року N37-IV

7. Клименко В. Конкурентоспособность украинского зерна // Зернові продукти і комбікорми – 2006. – №1 – С.14-15

8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб: Питер Ком, 1999. – 896с.

9. Кристенсен К. Корпоративная стратегия: управление пакетом видов бизнеса // Курс MBA по стратегическому менеджменту: Пер. с англ. – М.: Альпина Бізнес Букс, 2006. – с. 61-105

10. Кристофферсон С., Макниш Р., Сиас Д. «Проклятие победителя»: ошибки слияний // The McKinsey Quarterly – 2004 – № 1 –с.5-9

11. Кузнецова І.О. Методологічні аспекти аналізу попиту на зернові ресурси // Збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету. Вип.. 1 (17). – Тернопіль. – 2007. – с.47-53

12. Кузнецова І.О. Розвиток ринку зерна в Україні // Наукові праці ОНАХТ – 2007 – №30 – с.326-331

13. Лысюк В.М. О проблемах ценовой конкуренции и ее оценки //Экономические инновации: Сборник научных работ. – Выпуск 17. – Одеса: Інститут проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2003. – с.205-210

14. Майорова О.А. Формирование и развитие рынка зерна: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Казанский государственный аграрный университет. – Казань, 2006. – 18с.

15.Мирошниченко И. Состояние инфраструктуры зернового рынка. Проблемы ее формирования и полноценного функционирования // Зернові продукти і комбікорми. – 2006. – №1 – с. 16-18

16.Михайлова В. Где искать источники роста // Порты Украины. – 2007. – №2. – С. 34—40/

17.Національний класифікатор України: Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009:2005// Державний комітет статистики України. Прийнято наказом Держспоживстандарту України від 26.12.2005р №375 – 316с

18.Нікішина О.В. Проблеми розвитку виробничого сектору державного ринку зерна. – 2006. // http://www.rusnauka.com.NTIP_2006/Ekonomics

19.Обзор мирового рынка зерновых // АПКинформ. – 2007. – №40 – с.49-54

20.Орехівський В.Г. Маркетингова трансформація зернового ринку України: автореф. дис. канд. ек. наук: 08.06.02 // Національний аграрний університет. – Київ., 2002. – 19с.

21.Рыбчинский Р.С. Состояние и перспективы рынка мукомольной продукции // Збірник наукових праць ОНАХТ. – Одеса: 2007. – Вип.30. – Т.2 – С.94-98

22.Соловйов І.О., Кирилов Ю.Є. Дослідження особливостей виробництва і ринку зерна у Херсонській області // Економіка АПК– 2005. – №10 – С.104-109

23.Стаки Дж, Уайт Д. Когда нужна и не нужна вертикальная интеграция // The McKinsey Quarterly– 1993 – №3 – с.13-29

24.Статистичний щорічник України за 2001-2005 роки / Державний комітет статистики України. Київ: Консультант, 2002-2006рр.

25.Татаренко Г., Ряполов К. Крупица удачи // Бизнес – 2007 – №18-19 – с.138-141

26.Трисвятский Л.А. Хранение зерна. – М.: Агропромиздат, 1985. – 351с.

27.Худолій Л.М. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні: монографія. – К.:ІАЕ, 1998. – 11с.

28.Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: Монографія. – К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2006. –171 с.

29.Шелест Н. Рост количества брэндов на фоне падения производства // Food & Drinks – 2005 - №4 – с.15-20

30.Шив Ч.Д., Хайэм А.У. Курс МВА по маркетингу: Пер. с англ. – 3-еизд, перераб. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 717с.

31.Шпік О.Р. Формування і розвиток регіонального ринку зерна: автореф. дис. канд. ек. наук: 08.07.02 / Державний агроекологічний університет. – Житомир, 2004. – 18с.

32.Энциклопедия социологии // http://www.slovari.yandex.ru/dict/sociology

33.http://minagro.gov.ua – сайт Міністерства аграрної політики

34.Porter M. E. Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance – New York: Free Press. – 1985. – 715 p.

2.4. ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ: НЕОБХІДНІСТЬ І МОЖЛИВІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ

Особливості процесу економічних трансформацій впливають на процеси формування і реалізації інвестиційної стратегії. Ключовою умовою розвитку економіки України є висока інтенсивність інвестиційного процесу. Особливо важливі інвестиції для проведення ефективної інноваційної перебудови економічного комплексу, нарощування темпів виробництва, здійснення успішних ринкових перетворень. Саме, завдяки інтенсивним інвестиційним потокам можна сформувати необхідні матеріальні, політичні і соціальні передумови загального наближення українського суспільства до загальноєвропейських стандартів.

Згідно інформації Держкомстату України зростання реального валового продукту за 2007 рік склало 7,3 %. Номінальний ВВП досяг 709,445 млрд.грн. (97,183 млрд.евро) [6]. Приріст реального ВВП в січні-березні 2008 року в порівнянні з відповідним періодом попереднього року склав 6,4 % [6]. Однак, велика частина від нього доводиться на інфляційну складову і у меншій мірі - реальне збільшення валової доданої вартості. В Україні офіційно реєструємий ВВП все ще на третину менше значень, що спостерігалися в 1990-м. Україна продовжує істотно відставати по рівню ВВП від країн Центральної Європи. Так, в Угорщині номінальний ВВП склав в 2007 році 102,2 млрд. євро, в Польщі 251,4 млрд. євро [1]. Ліквідація цього розриву — одне з найважливіших завдань нашої держави в рамках довгострокової стратегії розвитку.

Проте змістовно проблема полягає не тільки в подоланні відставання від розвинених країн, скільки в рішенні величезного числа щонайгостріших соціальних і економічних проблем. Міжнародні

зіставлення свідчать, що основним чинником, що забезпечує за інших рівних умов вищі темпи економічного розвитку, є підвищена норма накопичення. Досить сказати, що розрив в темпах зростання Китаю і США в останні роки (10% і 4% відповідно) практично повністю може бути пояснений різницею в нормі накопичення (40% і 17% відповідно) [2].

Вищі, в порівнянні з США, темпи зростання в Україні при практично однаковій нормі накопичення (21%) [6] пояснюється меншою приростною капіталоємністю, яка обумовлена тим, що значна частина збільшення випуску продукції в Україні була одержана в ці роки на вже існуючих виробничих потужностях. Надалі, внаслідок того, що розширення виробництва вимагатиме створення нових потужностей, в Україні неминуче збільшення частки ВВП, яка прямує на накопичення основного капіталу. Проте, минулого року цього не відбулося. За даними Держкомстату, частка валового накопичення основного капіталу в структурі ВВП зменшилася на 4% [6]. На тлі загальносвітових тенденцій Україна по долі накопичення основного капіталу в структурі ВВП (2006 р. - 22,3%) знаходиться на рівні розвинених країн [6]. Проте, таке порівняння некоректно унаслідок колосального відставання нашої економіки по показнику ВВП на одну людину. Країни Південно - Східної Азії в 90-х роках досягли 8-9% середньорічних темпів зростання ВВП, в першу чергу завдяки високій частці (34,5% ВВП) накопичення капіталу [5]. Показово, що багато наших сусідів демонструють незрівнянно більшу увагу до розвитку своєї технологічної бази. Так, в Румунії в минулому році рівень інвестицій в основний капітал складав 25% ВВП, Словенія - 25,6%, Чехії - 26,2%, Латвії - 32,2%, Естонії - 32,4% [5]. Навіть серед окремих розвинених країн Заходу норма накопичення майже в півтора рази вище, ніж в Україні: Норвегія - 35,1% ВВП, Швейцарія - 33,6%, Фінляндія - 27,3% ВВП [5]. У 2005 р. опубліковано дослідження МВФ, де, зокрема, прогнозувалася загальносвітова тенденція підвищення норми накопичення. Передбачалося, що в 2006-2008 рр. вона досягне 24% ВВП [2]. У нас же

намітилася зворотна тенденція. Причини, на наш погляд, полягають в наступному:

- відсутність ефективної системи переливу капіталу;

- істотному відставанні проектно - конструкторської бази;

- дефіциті спеціалізованих будівельних потужностей, який обумовлений, зокрема, недоліком кваліфікованих будівельних кадрів;

- слабкості стимулів до оновлення основних фондів, до ліквідації фізично і морально застарілого капіталу;

- невизначеності інвестиційних намірів держави;

- відсутності явно сформульованої довгострокової стратегії розвитку країни.

Надзвичайно важливо підтримувати тенденцію до зростання накопичення. Причому її підвищення в Україні навіть до 25% не дозволяє зберегти досягнуті в даний час темпи зростання. Для прискорення економічної динаміки в перспективі необхідно збільшити норму накопичення 30-35%.

Основний інструмент рішення довгострокових проблем розвитку - це інвестиції. Завдяки активізації інвестиційної діяльності збільшуються об'єми виробництва, росте національний дохід, відбувається розвиток галузей і регіонів. Вона сприяє розширенню відтворення виробничих сил, зростанню національного багатства, підвищенню ефективності економіки і рівня життя населення, забезпечуючи підвищення його якості. За даними малюнка 1 можна прослідкувати динаміку об'ємів інвестицій в основний капітал [7].

Впродовж 2002-2007 років спостерігається збільшення об'ємів інвестицій в основний капітал, в 2007 році в порівнянні з 2003 роком - більш, чим в 3 рази. Таким чином в 2007 році підприємствами, організаціями всіх форм власності за рахунок різних джерел фінансування освоєно 188,49 млрд. грн., що на 28,5% більше, ніж в 2006 році. До того ж, вказана позитивна динаміка супроводжувалася розширенням потоків

прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Тільки за один 2007 рік їх об'єм виріс на 7882,1 млрд. дол. (36,5%) [2]. У 2006 році найбільші об'єми приросту іноземного капіталу зафіксовані по операціях з нерухомістю (69,3%), в хімічній і нафтохімічній промисловості (47,8%), оптовій торгівлі (39,4%), харчовій промисловості (23,7%), на підприємствах, що займаються фінансовою діяльністю (22,3%) [2]. Саме ці ланки української економіки поглинають основну масу ПІІ. В даний час, Україна значно відстає від більшості країн Східної Європи за розмірами прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Співвідношення загальних об'ємів привернутих ПІІ до ВВП в Україні складає 22% ВВП [6]. У Польщі, наприклад, цей показник більше 30%, а в Угорщині 70% [1]. Як бачимо поточний рівень притоки ПІІ по відношенню до ВВП вже порівнянний з показниками більшості країн Східної Європи. ПІІ на душу населення в Україні поки складають всього $650, в порівнянні з більш ніж $7000 в Угорщині, $3300 в Польщі і $2700 в Болгарії [5].

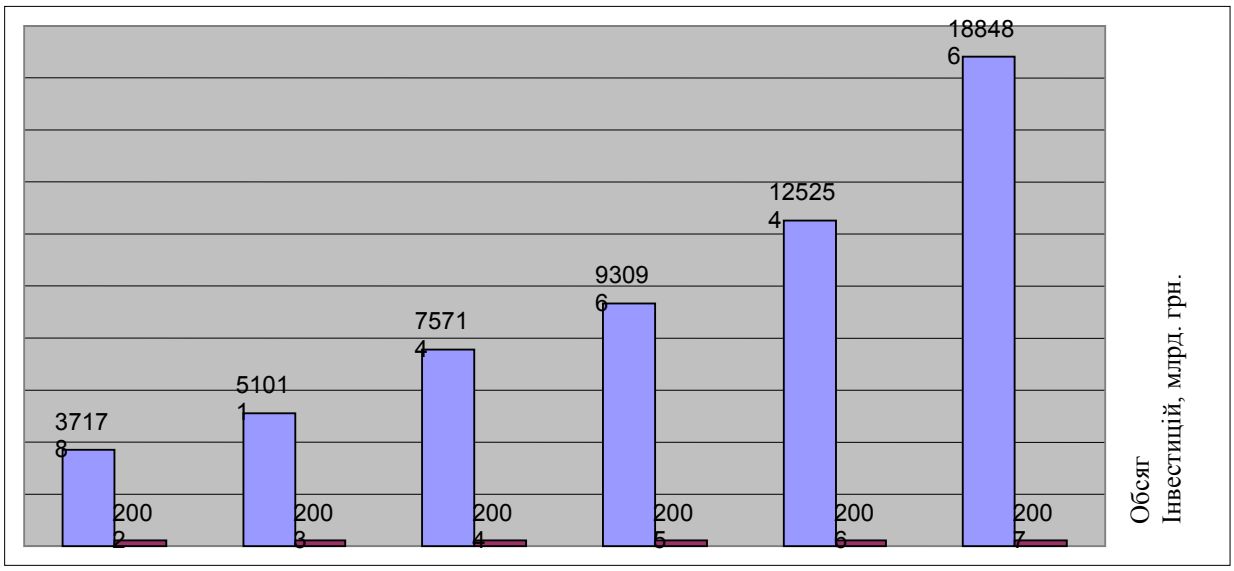


Рис. 1. Обсяги інвестицій в основний капітал.

Природно, що очікуване поліпшення загально інвестиційного клімату, як і політика приватизації крупних інвестиційний привабливих

стратегічних об'єктів, проголошена урядом, можуть значно змінити існуюче положення. Особливу роль може також зіграти вступ України у ВТО. Згідно існуючим розрахункам, для забезпечення в період до 2015 року прогнозованого зростання ВВП в 2,4 разу необхідне збільшення капіталовкладень як мінімум в чотири рази. При цьому об'єм ПІІ повинен збільшитися більш ніж в пять-шість раз, досягнувши на кінець відповідного періоду 35-40 млрд. дол. Передбачається, що частка ПІІ в структурі кумулятивних інвестицій виросте до 8-10%.

Розуміємо умовність цих прогнозів, але інших у нас поки просто не існує. Логіка подібних прогнозів спирається на моделювання відповідної світовим процесам ситуації, що забезпечує що випереджають темпи зростання ПІІ і більш ніж двократне підвищення їх питомої ваги в структурі кумулятивних капвкладень.

Проте, слід враховувати не тільки позитивні, але і негативні наслідки ПІІ, не переоцінювати їх макроекономічні функції і що стабілізує роль, проявляти виправданий раціоналізм у відповідній політиці держави. В зв'язку з цим необхідно розуміти, що проблемою номер один в оцінці ролі іноземного капіталу завжди був і залишається питання про економічний (а кінець кінцем — і політичному) суверенітет країн-реципієнтів ПІІ. Як свідчить світовий досвід, держави-реципієнти завжди виявляються не рівними по своїй економічній силі і носіями ПІІ (а це у багатьох випадках крупні транснаціональні корпорації), що істотним чином звужує можливості захисту національних інтересів.

Таким чином, важлива роль в поліпшенні інвестиційної ситуації відводиться державі. Потрібне об'єднання зусиль державного і приватного капіталу на взаємовигідних умовах, щоб зберігався баланс інтересів суспільства, держави і представників приватного капіталу, щоб бізнесу було вигідно розвиватися в руслі національних стратегічних інтересів. Як показує світовий досвід, ці завдання розв'язуються в рамках державно-приватного партнерства (ДПП).

Наприклад, в Англії, починаючи з 1992 року, більше 15% всіх інфраструктурних проектів здійснені на основі такого партнерства. У Південній Кореї на рубежі століть реалізовано 100 подібних проекту. Свого часу в Чилі не вдалося мобілізувати значні державні кошти на розвиток інфраструктури (всього 600 млн.долл.), але з середини 90-х років були успішно реалізовані 44 державно-приватних проекту. Майже всі витрати узяв на себе приватний капітал: приблизно три чверті - місцевий і чверть – іноземний [2].

На сьогодні в Україні проблема нових можливостей для розвитку активної інвестиційної діяльності із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) стає все більш актуальною.

Так, Міністерство економіки України вивчило досвід багатьох країн і розробило законопроект "Про загальні початки розвитку державно-приватного партнерства в Україні". Цей закон визначає загальні почала реалізації державно-приватного партнерства в Україні. Метою закону є створення умов для підвищення конкурентоспроможності державного сектора економіки шляхом ефективнішого використання державного майна, залучення інвестицій в економіку України, модернізацію промислової і соціальної інфраструктури, підвищення якості товарів, робіт і послуг.

Таким чином, ДПП слід розглядати, як взаємовигідна співпраця - держава за рахунок залучення додаткових фінансових ресурсів дістає можливість при одному і тому ж об'ємі бюджетних інвестицій одержати більше число промислових і інфраструктурних об'єктів, бізнес - не тільки створює умови для свого подальшого розвитку, одержуючи при цьому прибуток, але і «проникає» в ті галузі, які часто вважаються «вотчиною» держави.

Вважаємо, що в умовах недофінансування вітчизняної економіки (особливо її інфраструктурної складової) впродовж останніх 15-20 років,

державно-приватне партнерство може стати дієвим механізмом активізації інвестиційних процесів в Україні.

У сучасних умовах і тим більше в перспективі інвестиції базуються на нових технологічних рішеннях. Їх частка в інвестиційних проектах для різних галузей складає від 5 до 50% і більш. Стимулом для інвестицій стають не тільки вже створені нововведення і технологічні рішення, але і інноваційні проекти, безпосередньо передуючі інвестиційним. При цьому навіть серійні вироби, що комплектують нові технології, нерідко модернізуються і допрацьовуються.

Що стосується тієї, що інноваційної становить планів розвитку української економіки на всіх етапах інноваційного процесу склалася провальна ситуація. Дотепер під інноваціями часто мається на увазі закупівля нового устаткування. За загальним обсягом інвестицій в дослідження і розробки Україна (10850,9 млн.грн.) поступається не тільки більшості розвинених і передових країн, що розвиваються, але і таким компаніям, як «Форд» і «Майкрософт» [1].

Оновлення економічного потенціалу країни в довгостроковій перспективі, з одного боку, забезпечується можливостями вітчизняної науки, а з іншою — обмежується її здібністю до участі в активному вдосконаленні тих, що діють і створенні інноваційних технологій. Наш інноваційний потенціал, через багаторічне недофінансування науки, незатребуваності наукових досягнень на початковому етапі руху до ринку, а також у зв'язку з розпадом галузевої і заводської науки, до кінця 90-х років різко знизився. Його повільне відновлення, що почалися в перші роки нового століття, не може забезпечити прискорене створення ядра нових технологічних рішень, щоб економічне зростання досягалося в основному завдяки інноваціям. Забезпечення до 2025-2030 рр. 85-95% приросту ВВП за рахунок інновацій і нових технологій вимагає:

- збільшити до 2010 року фінансування науки до рівня 2,5-2,8% ВВП;

- збільшити до 2015 року чисельність досліджень у декілька разів;

- різко відновити матеріально-технічну базу науки, в 5-7 разів збільшивши до 2015 року фондо- і техноозброєнність персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками;

- послідовно підвищувати рівень оплати праці в науці і збільшити його до 2015 року в 4-6 разів щодо рівня 2006 роки.

Необхідно реформувати організаційну структуру інноваційного потенціалу. Тут також виникають проблеми: відновлення галузевої науки в колишніх організаційних формах неможливо, а технопарки, малі інноваційні підприємства і інжинірингові структури формуються поволі.

Інноваційна інфраструктура в Україні представлена лише окремими типами інноваційних інститутів. Показова робота технопарків, хоча не всі вони працюють з високою віддачею: майже 98% інноваційної продукції, виготовленої технопарками забезпечується тільки двома з восьми зареєстрованих [4]. Реалізація інноваційної продукції Технопарку Інституту ім. Е.О. Патона виросла практично з нуля в 2000 р. до 1,6 млрд.грн. в 2006 р. Всього за 6 років реалізовано 5,4 млрд. грн. інноваційної продукції, що має попит як на внутрішньому, так і на світовому ринках (експорт перевищує 20%). Проекти Технопарку ІЕС забезпечили позитивний експортно-імпортний баланс українських виробників зварювального устаткування і матеріалів [3, с. 26—29].

Інші типи інноваційних структур, а саме інкубатори бізнесу і венчурні фонди, не впливають особливо на впровадження інновацій у вітчизняну економіку. Так, з семи венчурних фондів і об'єднань чотири направляють ресурси на фінансове забезпечення традиційних інвестиційних проектів, три вкладають засоби в розвиток технологій в сфери використання комьютерної техніки і техніки матеріального світу і не один не інвестує в розвиток нанотехнологій, які визначені пріоритетним напрямом розвиненими країнами.

Таким чином, найбільш перспективним представляється посилення регіонального рівня організації інноваційної діяльності шляхом виділення інноваційно-технологічних кластерів, що суміщають технопарки і обслуговувані ними перспективні, технологічно зв'язані виробництва. Подібні кластери особливо ефективні для добувних, переробляючих і оброблювальних виробництв, які можуть стати конкурентноздатними тільки унаслідок інноваційної модернізації. Враховуючи, що віддача потужностей, що реформуються, виникає не відразу, а також труднощі створення інноваційних підприємств в тих регіонах, де їх ніколи не було, заходи по реорганізації науки повинні вживатися завчасно і на безконфліктній основі [2].

Цілеспрямовані дослідження і державні замовлення на крупні науково-технічні проекти повинні формулюватися урядом із залученням широкого круга високопрофесійних фахівців, що працюють у області суміжних фундаментальних напрямів. Тільки такий підхід може дати швидку реалізацію з максимальною економічною ефективністю.

Кожна національна інноваційна система - унікальна і формується поступово і розвивається разом з соціальними, культурними і політичними інститутами певної країни, в Україні для розвитку національної інноваційної системи необхідно зробити значний об'єм підготовчих робіт. Вони захоплюють гармонізацію нормативно-правового забезпечення і його доопрацювання, захист і допомогу виробникам і споживачам промислової продукції, вертикальної і горизонтальної інтеграції виробничого, наукового і фінансового капіталів в інноваційних процесах [5].

З метою поліпшення інвестиційного клімату в Україні, враховуючи її стан, оцінений вітчизняними і зарубіжними фахівцями, можна вважати доцільними такі заходи:

- стабілізація законодавчого середовища для бізнесу, яка передбачає в першу чергу, підготовку трудового, податкового, комерційного кодексів, законів про захист прав на інтелектуальну власність і трансфер технологій;

- удосконалення корпоративного і державного управління, яке передбачає методи по врегулюванню корпоративних прав, діяльності державних органів;

- створення системи партнерської взаємодії органів влади і бізнесу;

- зниження рівня політичних ризиків шляхом ухвалення законів, які роблять неможливим до суду відчуження приватної власності, зокрема за участю податкової інспекції і місцевих органів влади;

- розробку на рівні держави концепції інноваційного розвитку країни на середню і довгострокову перспективи зі встановленням пріоритетних завдань щодо стимулювання і залучення вітчизняних і іноземних інвестицій і забезпечення їх підтримки;

- лібералізація зовнішньої торгівлі і рух іноземного капіталу шляхом впровадження методів стимулювання вільного переміщення товарів, послуг і капіталів між державами [1].

Слід зазначити, що в цьому випадку доцільно використовувати державно-приватне партнерство для фінансування інноваційних проектів, які мають комерційний попит. Хоча вітчизняний інноваційний потенціал далекий від досконалості, використання навіть на початковому етапі реалізації інвестиційної стратегії методів цільового управління і узгодженої координації дозволить достатньо швидко підготувати і реалізувати силами українських організацій і підприємств інноваційно-інвестиційні проекти для різних галузей. Проте, ці проекти дожни доповнюватися координованою державою і регіональними властями імпортом прогресивних технологій, а також устаткування і техніка впровадження вітчизняних технологій. Першочергове завдання - збільшення інвестицій в основний капітал в масштабах, що істотно перевершують можливості української економіки при інерційному семі відсотковому зростанні.

Література

1. Денісенко М.П., Гречан А.П. «Інвестиційний клімат України та напрямі його подальшого покращення» // Проблеми науки - 2005 - №12 - С. 32-39.

2. Івантер В.В., Узяков М.Н. «Перспективи розвитку економіки Росії на найближчі 20 років» // Вісник російської Академії наук - 2008, Т 78 - №2 - С. 116-128.

3. Мазур А.А. «Технопарк Інституту електросварки ім. Е.О. Патона НАНУ: результаті і перспективи» // Наука та інновації - 2008, Т. 4 - №1 - С. 74-80.

4. Орлюк О.П. «Законодавче забезпечення інноваційної діяльності в Україні» // Наука та інновації - 2008, Т. 4 - №1 - С. 68-73.

5. Самойленко В.О. «Інноваційна складова у формуванні конкурентних переваг національних економік» // Проблеми науки - 2005 - №12 – С. 10—17.

6. www.ukrstat.gov.ua <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. www.in.gov.ua <http://www.in.gov.ua>

2.5. ОПТИМІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головним завданням кожного підприємства виступає постійне підвищення ефективності використання сукупного капіталу та кожної з його складових частин. Особливою проблемою є підвищення віддачі оборотних коштів — фінансової основи оборотного капіталу підприємства.

Належне забезпечення підприємств оборотними коштами виступає такою ж важливою умовою прискореного та сталого розвитку виробничого, технологічного та інформаційного ресурсів, як і інвестиційне забезпечення. Наявність потрібних за обсягом та структурою оборотних коштів сприяє як для необхідної підготовки інвестиційного процесу, так і для постійного накопичення інвестиційного капіталу.

На жаль, у 1990—2000 рр. склались небажано значні практичні та теоретичні проблеми формування та ефективного використання оборотних коштів на промислових підприємствах України, які супроводжуються уповільненням відтворювального процесу, ускладненням фінансового стану підприємств, що обумовлює залучення додаткових обсягів капіталу та значне зниження віддачі капіталу, включаючи оборотні кошти, як за продукцією, так і за прибутком. Тому в сучасних умовах першорядною умовою підвищення ефективності промислового виробництва є формування на промислових підприємствах оптимальних за обсягом та структурою оборотних коштів. Для цього, насамперед, потрібне вирішення відповідних методологічних та методичних питань.

Проведений нами аналіз емпіричної інформації відносно промисловості України та відносно низки окремих промислових підприємств дозволив зробити висновки як щодо нагальності у сучасних умовах господарювання проблеми поліпшення формування оборотних

коштів на промислових підприємствах України, так і щодо деяких закономірностей формування оптимальних обсягів та досягнення високого рівня ефективності використання оборотних коштів на промислових підприємствах України.

Таблиця 1.

Капіталоємність продукції промисловості України та віддача сукупного капіталу промисловості України та його складових у 1990—2005 рр.

Показники	Роки						
	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Капіталоємність продукції промисловості України (% до 1990 року) - за сукупним капіталом	345	235	212	212	178	187	199
- за основним капіталом	336	193	182	181	146	157	167
- за оборотними коштами	377	387	313	316	291	293	311
2. Віддача сукупного капіталу промисловості України та його складових (% до 1990 року) - сукупного капіталу	29,0	42,6	47,2	47,2	56,2	53,5	50,3
- основного капіталу	29,8	51,8	54,9	55,0	68,5	63,7	59,9
- оборотних коштів	26,5	25,8	31,9	31,6	34,3	34,1	32,2

Аналіз динаміки ефективності використання сукупного капіталу промислових підприємств України та його складових (основного капіталу та оборотних коштів) показав (див. табл. 1, складена за даними: 1, с. 243, 265, 457; 2, с. 62, 67, 99; 3, с. 60, 63, 106; 4, с. 62, 65, 107; 5, с. 58, 61, 105), що, наприклад, капіталоємність промислової продукції в Україні за сукупним капіталом була у 2004 році в 1,87 рази вищою, ніж у 1990 році, а за оборотними коштами — у 2,93 рази, а у 2005 — відповідно у 1,99 та у 3,11 рази. Відповідно значно зменшилась віддача: за сукупним капіталом у

2005 році була у 2 рази менше, ніж у 1990 році, за оборотними коштами — у 3 рази.

Різко погіршилось співвідношення оборотних коштів та основного капіталу у складі сукупного капіталу промислових підприємств України. Так, у 2004 році для забезпечення функціонування основного капіталу потрібно оборотних коштів у 1,87 разів більше, ніж у 1990 році, у 2005 році у 1,86 рази. Значно погіршилась також і структура самих оборотних коштів. Якщо у 1990 році питома вага запасів товарно-матеріальних цінностей у складі оборотних коштів дорівнювала 71,4 %, то у 2004 році – 28,7 %, тобто знизилась майже у 2,5 рази. У 2005 році ця частка складала 30 %, що нижче рівня 1990 року у 2,38 рази.

Вказані недоліки у формуванні та використанні оборотних коштів повністю притаманні й промисловості Одеської області. Так, капіталоємність продукції за оборотними коштами складала у промисловості Одеської області у 1990 році 0,197 грн., а у 2004 році —0,681 грн., у 2005 році — 0,805 грн., тобто зросла більше ніж у 4 рази.

Аналогічний аналіз було проведено на прикладі 10 промислових підприємств Одеського регіону за 1999-2005 роки, а також за звітними даними 35 підприємств різних регіонів України, інформація про фінансову звітність яких була опублікована у виданнях Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України у 2003-2006 роках у зв’язку з емісіями акцій.

Вказаним аналізом було виявлено, що рівень показників капіталоємності продукції за оборотними коштами та оснащеності основного капіталу оборотними коштами значно коливаються щодо середніх рівнів цих показників у промисловості України та Одеської області. При цьому рівні показників не залежать від обсягів виробництва. Так, капіталоємність продукції за оборотними коштами у промисловості України складала у 2005 році 0,809 грн. на 1 грн., а у промисловості Одеської області – 0,805 грн.. А у багатьох великих підприємств, обсяги продукції яких дорівнювали сотням мільйонів гривень, цей показник

наближався та перевищував 1 грн. Так, для виробництва 1 грн. продукції потрібно більш ніж 1 грн. оборотних коштів у ВАТ „Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат", ВАТ „Дніпровагонмаш", ВАТ „Лтава", ВАТ „Металургмаш".

Для обслуговування 1 грн. основного капіталу знадобилось у 2005 році у промисловості України в середньому 52,5 коп. оборотних коштів, а у промислових підприємств Одеської області — 38,7 коп. Так, оснащенність основного капіталу оборотними коштами значно перевищувала 1 грн. (у деяких випадках – 2-3 грн.) у підприємств: ВАТ „Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат", ВАТ „Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат", ВАТ „Дніпровагонмаш", ВАТ „Сарнинафтопродукт", ВАТ „Запорізький завод феросплавів", ВАТ „Стахановський завод феросплавів", ВАТ „Лтава", ВАТ „Дніпропетровський Втормет", ВАТ „Північний гірничо-збагачувальний комбінат", ВАТ „Центральний гірничо-збагачувальний комбінат", ВАТ „Азот".

Значне спотворення процесів формування та використання оборотних коштів значної частини промислових підприємств України обумовлює необхідність прискіпливого аналізу теоретичних питань сутності оборотних коштів та поняття „формування оборотних коштів". Так, актуальною проблемою розробки теоретичного підґрунтя поліпшення формування та використання оборотних коштів промислових підприємств виступає аналіз питання про доцільність заміни категорії „оборотні кошти" категорією „оборотні активи", що стало ознакою досить багатьох навчальних та наукових публікацій. Йдеться про розрахунки показників оборотності оборотних активів, які зазвичай розраховуються відносно оборотних коштів. Але оборотні активи, як майно, тобто натуральний засіб, не можуть здійснювати кругообіг, притаманний вартісним категоріям. Головне ж міститься в тому, що оборотні активи виступають лише однією із складових оборотних коштів, і обидві їх складові (оборотні

активи і оборотні пасиви) можуть бути проаналізовані у нерозривній єдності, тобто у межах категорії оборотних коштів.

Показники оборотності окремих видів активів повинні виходити з обсягу їх середнього залишку та їх обороту (витрат, сплачених боргів і т. ін.)

Що ж до тлумачення сутності оборотних коштів, то на основі аналізу існуючих точок зору, а також характерних рис цієї категорії, ми дійшли висновку, що оборотні кошти варто визначати як грошові кошти (фінансові ресурси), авансовані на формування оборотного капіталу підприємства на всіх стадіях його кругообігу, тобто на формування оборотних виробничих фондів та фондів обігу у їх сукупності.

Нами обґрунтована точка зору, що, хоча оборотні кошти кількісно відповідають оборотному капіталу, все ж таки вони докорінно відзначаються тим, що оборотні кошти — це фінансові ресурси, що призначено для обслуговування процесу створення та функціонування оборотного капіталу. Фінансові ресурси, відмежовані від оборотного капіталу, як самостійна економічна категорія, мають також і свою, особливу, форму існування. Якщо для капіталу формою існування виступає його кругооборот, то формою існування оборотних коштів можна вважати їх функціональний цикл, впродовж якого вони виконують весь комплекс своїх функцій щодо обслуговування кругообороту капіталу.

У зв’язку з цим нами розроблено також визначення поняття процесу формування оборотних коштів підприємств. На основі проведеного аналізу сутності формування оборотних коштів запропоновано визначати наступним чином: „Формування оборотних коштів підприємства – це процес утворення джерел оборотних коштів та генеруємих ними активів, що спрямовується системою відповідних принципів, методів, механізмів, які забезпечують надання у розпорядження підприємства оптимальних за обсягом та структурою оборотних коштів”.

Проаналізовано як такі, що відрізняються широким розмаїттям, точки зору відносно понять власних оборотних коштів та робочого капіталу, а також відносно методів розрахунку їх обсягів. Обгрунтовано, що ці поняття треба розрізняти, а не застосовувати одне нарівні з другим. Величину власних оборотних коштів варто розраховувати як різницю між сумою підсумку розділу I пасиву балансу і підсумку забезпечення наступних витрат і платежів (сталих пасивів) та сумою підсумку розділу I активу балансу. Величина ж робочого капіталу розраховується додаванням до величини власних оборотних коштів підсумку довгострокових зобов'язань підприємства.

Аналіз структури джерел формування оборотних коштів (структури оборотних пасивів) промислових підприємств України наочно висвітлив вкрай неблагополучне забезпечення промислових підприємств України в цілому власними оборотними коштами (див. табл. 2, складена за даними: 1, с. 458; 2, с.67; 3, с. 64; 4, с. 67-68; 5, с. 61-62; 6, с. 74; 7, с. 75; 8, с. 73-74).

Як свідчать дані табл. 2, структура оборотних коштів промисловості України у 1990-ті роки різко погіршилась, стала ненормальною, вкрай спотвореною. Якщо на 01.01.1990 р. частка власних оборотних коштів у оборотних коштах народного господарства України складала 41,1 %, то у промисловості України з 01.01.1998 р. частка власних оборотних коштів стала від'ємною внаслідок втрати промисловістю України в цілому власних оборотних коштів.

Також значно (майже у 8 разів), зменшилась частка банківських кредитів в оборотних коштах промисловості України. Натомість різко зросла частка кредиторської заборгованості серед джерел оборотних коштів промисловості України (також майже у 8 разів). Тобто у дійсності власні оборотні кошти та банківські кредити втратили значення у формуванні оборотних коштів (і відповідно оборотного капіталу) промисловості України, а єдиними джерелами оборотних коштів

промисловості України лишилась кредиторська заборгованість, що, зрозуміло, не можна вважати нормальним.

Таблиця 2.

Структура оборотних коштів промислових підприємств України за джерелами формування (%)

Показники	Дати						
	01.01. 1990 р.	01.01. 1998 р.	01.01. 1999 р	01.01. 2000 р.	01.01. 2002 р.	01.01. 2005 р.	01.01. 2006 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
Власні оборотні кошти	41,1	- 131,8	- 96,0	- 12,5	- 4,6	- 7,5	- 5,2
Короткострокові кредити банків	26,2	4,9	4,5	3,9	97,2	105,1	102,8
Кредиторська заборгованість	11,2	78,4	89,9	94,6			
Інші джерела	21,6	148,5	101,6	14,0	6,8	2,4	2,4
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Абсолютно спотвореною стала також і структура оборотних коштів промисловості України за напрямами їх розміщення (структура оборотних активів). Якщо на 01.01.1990 р. у народному господарстві України частка товарно-матеріальних цінностей складала 80,6 %, а частка дебіторської заборгованості – 4,1 %, то на 01.01.2006 р. відповідно – 23,5 % і 60,2 %. Частка грошових коштів знизилась з 14,7 % до 7,7 %, а частка інших оборотних активів зросла з 0,6 % до 8,7 % (див. табл.3, складена за даними: 1, с. 458; 5, с. 56; 6, с.68; 7, с. 70; 8, с. 62).

Дуже високі частки кредиторської заборгованості у складі джерел формування оборотних коштів промислових підприємств України та дебіторської заборгованості у складі об’єктів розміщення їх оборотних коштів свідчить, що поміж підприємствами широко застосовується комерційне кредитування, яке здійснюється шляхом безоплатної поставки товарів, тобто через натуральний обмін. Це означає, що в економіці країни зменшується грошовий обіг на користь бартеру, що спотворює ринкові відносини, скорочується сфера застосування сучасних методів організації ринкового господарства.

Таблиця 3

Структура оборотних коштів промислових підприємств України за напрямами їх розміщення (%)

Назва оборотних активів	Дати						
	01.01. 1990 р.	01.01. 1998 р.	01.01. 1999р	01.01. 2000р.	01.01. 2002р.	01.01. 2005р.	01.01. 2006р.
1	2	3	4	5	6	7	8
Товарно-матеріальні цінності	80,6	40,8	34,5	29,7	23,1	22,2	23,5
Дебітори	4,1	51,2	59,0	60,3	68,5	64,9	60,2
Грошові кошти	14,7	1,4	1,5	1,8	3,4	5,7	7,7
Інші оборотні активи	0,6	6,6	5,0	8,2	4,0	7,2	8,7
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Головні причини кризи неплатежів та забезпечення підприємств України оборотними коштами знаходяться на макрорівні економіки. Перша з провідних причин криється у кредитно-фінансовій політиці відповідних державних установ. ЇЇ найбільш глобальною характеристикою прийнято вважати коефіцієнт монетизації, який розраховується як відношення грошової маси (М2) до ВВП. Наприклад, у 2000 р. він склав 18,5 %, у 2001 – 20,2 %, у 2002 – 28,5 %, у 2003 - 35,8%, у 2004 – 36,5%, у 2005 – 45,7%. Хоча рівень цього показника виявляє тенденцію до росту, все ж таки він значно нижчий, ніж прийнято у світовій практиці. Так, у розвинених країнах рівень цього показника сягає 70-100 %.

Іншим проявом прагнення фінансових установ України до фінансової стабільності є вкрай недостатнє забезпечення підприємств кредитними ресурсами банків. Відношення виданих банками кредитів до ВВП складало в Україні у 2000 р. 11,5 %, у 2001 – 13,9 %, у 2002 – 18,6 %, у 2003 – 25,7%, у 2004 – 25,6%, у 2005 – 33,8%. Знову ж таки, у розвинених країнах рівень цього показника сягає 100 %.

Поряд з жорсткою кредитно-грошовою політикою негативний вплив на забезпечення підприємств оборотними коштами справляє також і

фіскальна політика держави. У світовій теорії та практиці для визначення напруженості фіскальної політики прийнято застосовувати коефіцієнт, який є відношенням суми податкових надходжень до грошової маси за показником М2. Це співвідношення в економіці України складало у 1990 р. 179,4 %, у 2000 р. - 99,4 %, у 2005 р. – 50,8 %. У США, наприклад, це співвідношення складає 34 %.

Наявність глибокої та стійкої кризи неплатежів, яка лише ще більше посилюється, генерує низку негативних явищ в економіці України, які різко знижують ефективність як окремих підприємств, так і економіки в цілому, ведуть до їх повного розбалансування та підриву.

Напрями економічного, соціального та екологічного значення забезпечення промислових підприємств оптимальними за обсягом та структурою оборотними коштами є багато розгалуженими та впливовими.

По-перше, стан та ступінь використання оборотних коштів є одним з основних чинників конкурентоспроможності підприємства. Так, прийнято виділяти у складі конкурентоспроможного потенціалу підприємства фінансовий потенціал, який включає, зокрема, такі характеристики та показники: стійкість темпів зростання власних коштів підприємства, забезпечення допустимої залежності підприємства від кредиторів, структура оборотних коштів, період обороту оборотних коштів, платоспроможність, склад і структура активів підприємства.

Склад та структура оборотних коштів визначають фінансовий стан підприємства, який, у свою чергу, визначає конкурентоспроможність підприємства в конкурентній боротьбі, оскільки виражає здатність підприємства ефективно реагувати на дестабілізуючі дії конкурентів, виконувати свої боргові зобов’язання, підтримувати здатність нарощувати прибутковість бізнесу.

Оптимальність складу та структури оборотних коштів виступає однією з найважливіших умов забезпечення інноваційного розвитку підприємства, підвищення частки доданої вартості у складі витрат

підприємства, поліпшення можливості підприємства створювати нові продукти або модифікувати старі згідно з сучасними потребами замовників.

Раціональний обсяг оборотних коштів є основою прискорення оборотності оборотних коштів, що сприяє вивільненню капіталу підприємства та збільшенню прибутку.

Платоспроможність, яка обумовлюється станом оборотних коштів, виступає індикатором інвестиційної привабливості підприємства, оскільки найбільш інформативним для інвесторів є представлення даних щодо інвестиційної привабливості підприємства у формі характеристики фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства, який залежить від раціонального формування оборотних коштів, постає також одним із першочергових індикаторів, які сигналізують про слабкі сторони, про уразливі місця, про небезпеку для підприємства в цілому. Наявність уразливих сторін у діяльності підприємства створює багато ризиків та загроз не тільки для нормального функціонування підприємства, а й навіть для існування підприємства. Однією з головних є загроза банкрутства підприємства. Одним з головних індикаторів загрози банкрутства підприємства виступають показники стану його оборотних коштів та інші показники його фінансового стану.

Спотворення структури оборотних коштів у напрямі загруження їх у сферу розрахунків, у кредиторську заборгованість веде до багатьох негативних явищ і наслідків для підприємств. Воно є приводом для рейдерських атак, веде до зменшення надходжень у каси та на рахунки підприємств, а також у бюджет. Це також веде до гальмування швидкості обороту грошей, що означає гальмування задоволення потреб людей, суспільства, підприємств у необхідних товарах та послугах, а це, в свою чергу, гальмує створення нових благ у суспільстві. Вразливим негативним наслідком загруження оборотних коштів у сферу розрахунків є також

погіршення забезпечення основного капіталу матеріальними оборотними коштами.

Дослідження методологічних питань забезпечення оптимальності обсягу та структури оборотних коштів промислових підприємств базується на положенні, що ця проблема є однією зі складових глобального завдання оптимальною розподілення ресурсів на промислових підприємствах.

Як показали дослідження, існують багато підходів до оптимізації структури оборотних коштів. На наш погляд, можна констатувати однобокість у цих підходах, оскільки мається на увазі оптимізація структури лише джерел оборотних коштів. А ми вважаємо, що паралельно і у взаємозв'язку треба розраховувати оптимальну структуру як відносно оборотних пасивів (джерел оборотних коштів), так і відносно оборотних активів (об'єктів розміщення оборотних коштів).

Визначення методології розрахунків оптимальної структури оборотних коштів промислових підприємств передбачає визначення критерію оптимальності розрахованої структури оборотних коштів та методу розрахунку цієї структури.

Як показав аналіз літературних джерел, увага українських вчених в основному приділялась застосуванню методів лінійного програмування та стохастичного моделювання. Але залишається недостатньо розробленим підхід до формування оптимальних за структурою та обсягом оборотних коштів промислових підприємств на основі детермінованих взаємозв'язків. Він базується на нормованих значеннях складових оборотних коштів та торкається також структури всього сукупного капіталу підприємств, оскільки передбачає встановлення оптимального співвідношення оборотних коштів та основного капіталу.

Складові (структурні) частини оборотних пасивів та оборотних активів нами встановлювались на основі аналізу сутності, значення та взаємо залежностей між власними оборотними коштами, кредитами банків, кредиторською заборгованістю, запасами товарно-матеріальних

цінностей, дебіторською заборгованістю, іншими оборотними пасивами та оборотними активами.

Було доведено, що оптимальна структура повинна розраховуватись як для оборотних пасивів, так і для оборотних активів. На основі аналізу точок зору в українській літературі було встановлено, що максимізації можуть бути піддані такі складові як власні оборотні кошти серед елементів оборотних пасивів та товарно–матеріальні цінності серед елементів оборотних активів, інші ж складові, як дебіторська та кредиторська заборгованість повинні бути об'єктами мінімізації.

Розроблено методичні підходи та порядок розрахунку оптимальних за обсягом і структурою оборотних коштів за двома методами – за методом оптимізації (нормування) часток складових оборотних пасивів і оборотних активів та за методом оптимізації (нормування) коефіцієнту оборотності оборотних коштів. Запропоновано відомості про нормативи власних оборотних коштів вказувати у звітних балансах підприємств, а також акумулювати амортизаційні відрахування підприємств на окремому рахунку в банку і використовувати їх тільки за призначенням, тобто для інвестування основного капіталу.

Розробка моделі оптимальних за обсягом та структурою оборотних коштів, яка базується на оптимальних, нормативно встановлених значеннях складових елементів оборотних пасивів і оборотних активів, повинна виходити з такого співвідношення:

$$ВОК > НТМЦ > ДЗ > КЗ, \quad (1)$$

де ВОК – власні оборотні кошти, ТМЦ – товарно-матеріальні цінності, НТМЦ – норматив товарно-матеріальних цінностей, ДЗ – дебіторська заборгованість, КЗ – кредиторська заборгованість.

Друге вихідне положення для даного моделювання: українськими та іноземними науковцями висловлюється точка зору, що співвідношення власного та позичкового капіталу повинно становити 1:1. Але існують точки зору, що це співвідношення повинно складати 2:1. Тобто, власні

оборотні кошти мають становити 40-60% у загальному обсязі оборотних коштів. Відповідно норматив запасів ТМЦ повинен складати дещо меншу частку, ніж частка ВОК. Правильне, обґрунтоване визначення цих нормованих часток можливе на базі глибокого всебічного кількісного аналізу тенденцій, умов та обставин, всебічно пов'язаних з цими показниками.

Розрахунок оптимального обсягу оборотних коштів промислового підприємства пропонуємо здійснювати за нормативною величиною коефіцієнта оборотності оборотних коштів, тобто за моделлю:

$$ОК = РП/К , \quad (2)$$

де ОК – оптимальний обсяг оборотних коштів, РП – плановий обсяг реалізованої продукції, К – оптимально нормований коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Розрахунки за двома моделями доцільно проводити паралельно, проводити порівняння результатів та у разі значних розходжень між ними, після відповідного аналізу та корективів повторювати розрахунки на новій нормативній базі.

Виходячи з абсолютної величини нормативу запасів товарно-матеріальних цінностей та керуючись обраними (у вказаних інтервалах) частками складових оборотних пасивів і оборотних активів розраховується оптимальний обсяг оборотних коштів при оптимальних структурах оборотних пасивів та оборотних активів.

Але на сучасному етапі розвитку економіки України, в умовах спотвореного стану платіжних відносин повинна бути проведена оптимізаційна реструктуризація оборотних коштів підприємств, яка б забезпечила розв'язання проблеми накопичених неплатежів та нормальні умови для підприємств у формуванні власних оборотних коштів та у користуванні банківським позичками.

Література

1. Народне господарство Української РСР у 1990 році: Стат. щорічник Міністерства статистики УРСР; Відп. за вип. В.Самченко. – К.: Техніка, 1991. – 496 с.

2. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головко. – К.: «Техніка», 2001. – 598 с.

3. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головко. – К.: Видавництво «Консультант», 2004. – 632 с.

4. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головко. – К.: Видавництво «Консультант», 2004. – 588 с.

5. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головко. – К.: Видавництво «Консультант», 2006. – 575 с.

6. Статистичний щорічник України за 1997 рік / Державний комітет статистики України: Відп. за вип. О.Г.Осауленко.- К.: Українська енциклопедія, 1998. - 632 с.

7. Статистичний щорічник України за 1998 рік / Державний комітет статистики України; Відп. за вип. О.Г.Осауленко.—К.: Українська енциклопедія, 1999. — 658 с.

8. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г.Осауленка; Відп. за вип. В.А.Головко. - К.: “Техніка”, 2000. – 648 с.

2.6. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Нагальна потреба поліпшення стану використання відходів виробництва та побутових відходів в Україні. Аналіз динаміки використання вторинної сировини в народному господарстві України свідчить про кричуще неблагополуччя у цій сфері. Як показують дані табл. 1, майже за усіма основними видами відходів виробництва спостерігається різке зменшення обсягів використання вторинної сировини (складено за даними: 1, с. 96) за винятком склобою. Але й в цьому випадку досягнення докризового рівня переробки було досягнуто лише у 2005 році. Так, індекс обсягу переробки склобою склав у 2004 році 69,5% до рівня 1990 року, а у 2005 році – 102,1%, у 2006 році – 116,4%.

В той же час обсяги переробки відходів текстильних вторинних та відходів шкіряних ледве перевищили 6% до рівня 1990 року. Обсяг переробки шин зношених піднявся у 2006 році лише до 23% відносно обсягу 1990 року. Найбільше зріс обсяг переробки відходів паперу (макулатури) та картону. У 2006 році він склав 89% до рівня 1990 року. Обсяги переробки інших видів вторинних ресурсів, як показують дані табл. 1, склали у 2006 році від 30% (купорос залізний) до 40% (сировина полімерна вторинна), до 50% (кислота сірчана гідролізна і відходи деревини) та до 60% (брухт і відходи чорних металів).

Таке різке зменшення обсягів переробки вторинної сировини у народному господарстві України у 1991-2006 роках не має об'єктивного пояснення, оскільки в цей період формування маси промислових та побутових відходів продовжувалось високими темпами: наприклад, різко зросла кількість автомобілів, а також обсяги застосування у промисловості

і інших галузях народного господарства та в побуті полімерних, паперових, картонних виробів і т.ін.

Так, за свідченням Рахункової палати України, "Україна порівняно з країнами Європейського Союзу має високі показники утворення та накопичення відходів виробництва і споживання, включаючи тверді побутові відходи. Так, якщо у 1980 році на одного мешканця України припадало 240 тон накопичених відходів, у 1990 році – 318, у 1995 році – 400, то в 2003 – вже понад 300 тон [2, с. 7].

При цьому у містах та населених пунктах із 35 млн. $м^3$ щорічних накопичень твердих побутових відходів лише 3 відсотки проходять промислову переробку, решта утилізується шляхом складування у сховищах та на полігонах. А загальна оціночна вартість вторсировини в комунальних відходах українських міст з чисельністю населення в 200 тисяч чоловік становить більш як 550 млн. грн. на рік [2, с. 7].

Таблиця 1.

Динаміка обсягів використання вторинної сировини у народному господарстві України у 1990 – 2006 рр.

№ п/п	Види вторинної сировини	Р о к и								
		1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Шини зношені тис. т.	33,0	3,1	6,8	7,3	6,3	6,7	8,2	7,8	7,6
	% до 1990 р.	100,0	9,4	20,6	22,1	19,0	20,3	9,7	23,6	23,0
2	Сировина полімерна вторинна тис. т.	50,2	9,8	5,3	9,0	8,3	10,1	13,2	15,2	20,2
	% до 1990 р.	100,0	19,5	10,6	17,9	16,5	20,1	26,3	30,3	40,2
3	Брухт і відходи чорних металів млн. т.	27,2	9,7	15,9	13,4	13,5	14,6	16,3	15,6	16,5
	% до 1990 р.	100,0	35,7	58,5	49,3	49,6	53,7	59,9	55,9	60,7
4	Склобій тис. т.	200,6	99,0	67,2	76,0	94,9	97,4	139,4	204,8	238,4
	% до 1990 р.	100,0	49,4	33,.5	37,9	47,3	98,6	69,5	102,3	116,4

Продовження табл. 1.

А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Матеріали текстильні вторинні тис. т.	135,6	21,6	11,7	8,2	8,4	9,6	9,3	9,4	8,7
	% до 1990 р.	100,0	15,9	8,6	6,0	6,1	7,1	7,0	7,0	6,4
6	Купорос залізний тис. т.	125,9	4,1	9,0	16,5	17,9	17,0	22,0	47,2	39,8
	% до 1990 р.	100,0	3,3	7,1	13,1	14,2	13,5	17,5	37,5	31,6
7	Кислота сірчана гідролізна тис. т.	126,4	40,3	77,5	94,1	47,7	42,2	56,7	57,7	59,9ё
	% до 1990 р.	100,0	31,9	61,3	74,4	37,7	33,9	44,9	45,6	47,4
8	Відходи паперу та картону тис. т.	640,2	189,4	292,3	345,0	377,1	446,3	462,7	521,0	570,1
	% до 1990 р.	100,0	29,6	45,7	53,9	58,9	69,7	72,3	81,4	89,1
9	Відходи деревини млн. $м^3$ щільних	5,1	1,3	0,4	0,4	0,9	0,4	0,9	1,0	1,0
	% до 1990 р.	10,0	25,4	7,8	7,8	17,6	7,8	17,6	19,6	49,6
10	Відходи шкіряні тис. т.	58,6	7,3	5,2	5,9	4,1	3,8	4,8	4,3	3,7
	% до 1990 р.	100,0	12,5	8,9	10,1	6,9	6,5	8,2	7,3	6,3

Економічна ситуація в нашій країні характеризується надмірним техногенним навантаження, - вважає Голова Рахункової комісії України, член-кореспондент НАН України В. Симоненко. Сфера поводження з промисловими та побутовими відходами є яскравим прикладом накопичення екологічних проблем, які з часом переростуть у глобальну проблему. Рішення більшості соціальних та економічних проблем перекладається на майбутнє, при цьому сила та ступінь їх застосування збільшується у багато разів буквально з кожним роком [3, с. 10].

Тому в ЗМІ України публікуються статті з наступними красномовними заголовками: “Довкілля волає «SOS»” (див. 4) та “Через кілька років країна перетвориться у суцільне звалище” (див. 5). Річ у тому, що під промисловими та твердими побутовими відходами зайняті великі площі, і переважаюча частина їх не переробляється.

За рік в Україні створюється більше половини загальної кількості твердих промислових відходів, що галеруються усіма державами – членами Європейського Союзу. Така ситуація, в першу чергу, зумовлена переважанням у вітчизняній промисловості галузей, які орієнтовано на випуск продукції з невисокою ступенею переробки. Сьогодні на території України зібрано біля 28 млрд. т. твердих відходів, які займають більше 180 тис. га землі [6, с. 82].

За даними Мінжитлокомунгоспу, нині в країні налічується 770 сховищ твердих побутових відходів, кожне четверте з яких у незадовільному стані. Та найбільше насторожує стрімке збільшення кількості несанкціонованих сміттєсховищ, переважно на пустирях, місцях масового відпочинку – гаях, перелісках, обабіч залізничних колій та ін. Якщо позаторік вони були помічені у 4,5 тис. місцях, то вже у 2007 році їх стало майже втричі більше [4, с. 13].

Тому Голова Рахункової палати України В. Симоненко робить цілком обгрунтований висновок, що в Україні склалась тенденція "постійно зростаючого природно-техногенного навантаження, яке загрожує виходом за рамки екологічної ємкості території" [3, с. 10]. Цим обумовлюється вкрай гостра необхідність різкого збільшення обсягів переробки різних видів відходів виробництва та побутових відходів.

Між тим програми використання відходів виробництва і споживання виконуються в незначній мірі. Наприклад, Програма використання відходів виробництва і споживання на період до 2005 року виконана лише на третину. Видатки державного бюджету спрямовані на виконання бюджетної програми "Створення потужностей по переробці відходів виробництва та споживання", не забезпечили створення нових потужностей переробки відходів виробництва та споживання. Система інформаційного забезпечення управління у сфері поводження з твердими побутовими відходами, яка передбачає запровадження механізмів системи обліку, накопичення та обміну інформацією, моніторингу поводження з

відходами, в Україні не створено. В цілому вимоги Закону України “Про відходи” не виконуються [2, с. 7].

“Пластиковою катастрофою” називають дослідники стан поводження з відходами, оскільки пластикові відходи, які не розкладаються, передусім поліетиленові бутилки з-під напоїв, що мільйонами викидаються довкілля, загрожують справжньою катастрофою – вони засмічують моря, ріки, озера, околиці городів і сіл, дороги, парки, а утилізація ПЕТД-бутилок не налагоджена [7, с. 9].

Тому в Україні широко обговорюється проблема розширення переробки відходів виробництва та споживання і шляхи її вирішення. Постулюється, що давно назріла потреба формування в Україні індустрії переробки мусора, яка б діяла на екологічно та економічно обгрунтованих засадах, включала б систему переробки відходів і подальшого повторного використання матеріалів [5, с. 4].

На переробці відходів виробництва та споживання може бути створений багаторозгалужений народногосподарський комплекс. І про деякі конкретні галузі цього комплексу вже йдеться не тільки в наукових публікаціях, а навіть у ЗМІ. “Країні потрібна вуглеметанова галузь”, – формулюється одна з задач, що найчастіше виголошується. Потенційно небезпечний шахтний метан – супутник вугледобутку – у світі навчились діставати, транспортувати за спеціальними газопроводами і використовувати для виробництва електроенергії, для отоплення і т. ін. У нас така робота проводиться у дуже маленьких масштабах, виступає скоріше виключенням ніж правилом, до того ж, метан, що виходить на поверхню під час вугледобутку, як парниковий газ, небезпечніше, ніж CO_2, у 21 раз [8, с. 14].

Особливо перспективними будуть галузі з переробки відходів виробництва для отримання різних кольорових металів. Нами проаналізовано діяльність у цьому напрямку одного із найстаріших підприємств України Одеського заводу “Чорноморполіграфметал”, який

більше 120 років здійснює випуск тари і укупочних засобів для харчової промисловості. Тут задовго до сучасних екологічних проблем – ще у 1931 році – був пущений цех з переробки відходів білої жесті з одержанням вторинного олова та пакетируваних відходів скрапу чорного металу, який використовується у металургії. Зараз виробнича потужність цього цеху дозволяє переробляти 400 тон відходів і одержувати 20 тон олова в рік. Та цех може переробляти також використану металеву тару, що може бути зібрана у населення. На заводі створена також ділянка для переробки відходів полімірних матеріалів потужністю 2000 тон на рік. З відходів для виробництва товарів народного вжитку завод виробляв поліетиленові труби. Здійснюються також роботи з підготовки виробництва з переробки паперової макулатури.

Таким чином переробка відходів виробництва та споживання не тільки корисна у багатьох напрямах екологічно та економічно, а й цілком можлива на підприємствах України. Але слід вести організаційні дії відносно переробки усього обсягу відходів виробництва та споживання, який утворюється щорічно. Таку задачу слід розглядати як задачу першого стану. На другому стані треба переходити до переробки усіх тих “запасів” відходів виробництва та побутових відходів, які створилися на протязі усіх попередніх років. Для цього й потрібно формувати народногосподарський комплекс галузей з переробки відходів виробництва і побутових відходів з тим, щоб створити в Україні в масштабі народного господарства безвідходне виробництво. Нажаль, та система збору та утилізації відходів виробництва, яка була створена у радянський період, у 1990 роки була зруйнована, і поновлення її поки що не організується.

Необхідність застосування та сутність показника “вторинний потенціал підприємства”. Вищенаведений аналіз свідчить, що в Україні склалась вкрай гостра потреба поліпшення поводження з відходами виробництва, їх використання. Це потребує різноаспектних заходів – організаційних, економічних, соціальних і т. ін. На наш погляд, важливо

також суттєво поліпшити планування, облік, стимулювання більш ефективного використання відходів виробництва промислових підприємств. Одним з найважливіших напрямів поліпшення організаційно-економічних умов, спрямованих на удосконалення усієї системи поводження з відходами виробництва є, на нашу думку, введення в теорію і практику планування і обліку використання відходів виробництва показника "вторинний потенціал підприємства".

Безпосередньо сам підхід до відходів виробництва та споживання як вторинного потенціалу економіки України на різних рівнях вже відомий у нашій економічній теорії та практиці. Можна вказати для прикладу на дослідження вторинного ресурсного потенціалу у Черкаській області у статті з аналогічною назвою [див. 9]. У цій статті констатується недостатній рівень використання відходів виробництва та побутових відходів і, зокрема, рекомендується у числі багатьох організаційно-економічних заходів також методичні міри щодо поліпшення обліку та контролю у сфері поводження з відходами: "покращення державного обліку та паспортизації відходів", "запровадження нормативного контролю за утворенням відходів (у розрахунку на одиницю продукції, сировини, енергії, виконання робіт)" [9, с. 34].

Поняття потенціалу підприємства також досить давно відоме у теорії і практиці планування та обліку діяльності підприємств в Україні. Але ні вченими, ні практичними робітниками ще не ставилось питання щодо виробничого потенціалу підприємства, заснованого на відходах його виробничого процесу, тобто вторинного потенціалу підприємства. Необхідність введення у теорію і практику планування та обліку діяльності підприємства обумовлюється вкрай незадовільним станом використання відходів виробництва підприємства, що вже привело до критичного загострення екологічної ситуації в Україні та суттєвих економічних та соціальних втрат на підприємствах та в економіці країни в цілому.

Ключовим питанням, яке потрібно вирішити в руслі запровадження показника “вторинний потенціал підприємства” є питання щодо сутності цього показника, його схожості та відмінності від показника потенціалу підприємства в цілому. Слід відзначити, що проблеми розробки поняття потенціалу підприємства почали досліджуватись ще декілька десятиліть тому. Так, ще в кінці 80-х років попереднього століття була опублікована монографія, присвячена характеристиці сутності та кількісній оцінці виробничого потенціалу підприємства [див.: 10].

У вказаній монографії у самому узагальнюючому вигляді виробничий потенціал підприємства характеризується як сукупність виробничих ресурсів, які знаходяться у діалектичному зв’язку і взаємозалежності та функціонують як єдине ціле [10, с. 7]. До складу виробничого потенціалу промислового підприємства було віднесено п’ять елементів: основні виробничі фонди, промислово-виробничий потенціал, енергетичні ресурси, технологія, інформація [10, с. 72-83].

Далі у монографії наводиться характеристика сутності вказаних п’яти елементів виробничого потенціалу промислового підприємства у зв’язку з включенням їх до даного показника. Так, відносно основних виробничих фондів пропонується враховувати, що вони повинні включатись до складу виробничого потенціалу підприємства у виразі середньорічної вартості та лише у частині основних фондів, оскільки непромислові основні фонди не пов’язані з процесом виробництва і взагалі можуть не відноситись до підприємства [10, с. 77].

Відносно другого елементу виробничого потенціалу промислового підприємства “промислово-виробничого персоналу” головною проблемою постало віднайдення способу їх вартісної оцінки, оскільки виробничий потенціал промислового підприємства автори вказаної монографії вважають найбільш обґрунтованим визначати у вартісній оцінці [10, с. 73-77]. Так от пропоновано було знаходити вартісну оцінку промислово-виробничого персоналу підприємства за формулою:

$$С_{тр} = Ф_{зп} + Ф_{м} + З_{о} + З_{пп} + З_{пк}\ , \qquad (1)$$

де $Ф_{зп}$ – фонд заробітної плати промислово-виробничого підприємства;

$Ф_{м}$ – фонд матеріального заохочення;

$З_{о}$ – затрати на освіту кадрів;

$З_{пп}$ – затрати, пов'язані з перепідготовкою кадрів;

$З_{пк}$ – затрати на підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу [10, с. 79-80].

При оцінці енергетичних ресурсів запропоновано враховувати лише первинних енергоносіїв, тобто тих, котрі поступають зі сторони, на придбання яких витрачуються грошові кошти [10, с. 80].

Четвертий елемент виробничого потенціалу промислового підприємства – технологія – є виробничим ресурсом довгочасового використання, тому вартість цього елементу автори вказаної монографії рекомендують розраховувати за формулою:

$$С_{т} = С_{тд} + С_{тн} – С_{тл}\ , \qquad (2)$$

де $С_{т}$ – вартість використаних технологій;

$С_{тд}$ – вартість виробничих технологій, які використовувались на початок року

$С_{тн}$ – вартість технологій, які освоєні впродовж року;

$С_{тл}$ – вартість технологій, використання яких припинено впродовж року [10, с. 80].

Останній елемент виробничого потенціалу промислового підприємства – інформація – представляє собою специфічну форму існування знань. Але інформація, як усякий продукт праці, має вартість інформації, яка відноситься до елементів виробничого потенціалу промислового підприємства [10, с. 81].

У поточний час вчення про потенціал підприємства стало загальновизнаним, воно стало окремою навчальною дисципліною учбових

класів економічних навчальних закладів, втілено у різноманітних підручниках та навчальних посібниках. При цьому розглядається значна кількість різноманітних видів потенціалу підприємства. Так, передусім, визнаним лишається виробничий потенціал підприємства [див.: 11, с. 146-178]. А в той же час, окремими видами потенціалу підприємства розглядаються: ринковий потенціал підприємства [див.: 12]; економічний потенціал підприємства [див.: 12]; трудовий потенціал підприємства [див.: 14]; інноваційний потенціал підприємства [див.: 15]; інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства [див.: 16]; інвестиційний потенціал підприємства [див.: 17]. Найширше застосовується підхід, згідно якого розглядається потенціал підприємства в цілому, тобто цей підхід можна назвати інтегруючим [див.: 18; 19; 20; 21]. Цілком зрозуміло, що обгрунтованим буде розглядати й інші види потенціалу підприємства.

Але поки що не введено в наукове та практичне застосування поняття вторинного потенціалу підприємства. Вище було вказано, в чому полягає гостріша потреба такого заходу. В подальшому треба вирішити питання розрахунку величини показника вторинного потенціалу промислового підприємства. Показник вторинного потенціалу промислового підприємства повинен оцінюватись як у натуральному, так і у вартісному виразах. У натуральному виразі вторинний потенціал промислового підприємства буде виражатись обсягами вторинних ресурсів, одержаних з усіх видів відходів. Так, якщо у підприємства **n** видів відходів виробництва, то з кожного з них можуть бути одержані різні, в окремих випадках однакові, види вторинних ресурсів. Тоді натуральні обсяги кожного з вторинних ресурсів будуть розраховуватись за формулами:

$$ВР_i = \Sigma\, в_i / xn\ ;$$

$$ВР_j = \Sigma\, в_j / xn;$$

$$ВР_t = \Sigma\, в_t / xn\ ; \qquad (3)$$

де $ВР_i$, $ВР_j$…$ВР_t$ — обсяги вторинних ресурсів за їх видами,

$в_{і}$, $в_{j...}$ $в_{t}$ - ресурси і, j…t видів, які дістаються з кожного з xn видів відходів виробництва.

У вартісному виразі вторинний потенціал підприємства розраховується шляхом множення кількості вторинного ресурсу на його ціну:

$$ВВР_{і} = ВР_{і} \text{ x } Ц_{і};$$

$$ВВР_{j} = ВР_{j} \text{ x } Ц_{j};$$

$$ВВР_{t} = ВР_{t} \text{ x } Ц_{t}. \quad (4)$$

де $ВВР_{і}$, $ВВР_{j}$…$ВВР_{t}$ — вартісні обсяги вторинних ресурсів за їх видами;

$ВР_{і}$, $ВР_{j}$…$ВР_{t}$ — натуральні обсяги вторинних ресурсів у відповідних натуральних одиницях виміру;

$Ц_{і}$, $Ц_{j}$…$Ц_{t}$ — ціни за натуральну одиницю відповідного виду ресурсів.

Сума вартостей усіх видів вторинних ресурсів складе загальний вартісний вираз вторинного потенціалу підприємства. Ціни на окремі види вторинних ресурсів підприємства можуть бути як позитивними, так і від'ємними. Перший випадок має місце тоді, коли вторинний ресурс може бути реалізований або використаний на підприємстві, другий – тоді , коли відходи не можуть бути використані повторно у виробництві, а потребують витрат підприємства на зберігання, захоронення або на інші операції підприємства, пов'язані з відходами, які повторно не використовуються у виробництві. Таким чином, вторинний потенціал промислового підприємства може бути як позитивним, так і від'ємним.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2006 рік (Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка) Відп. за вип. П.П. Забродський.—К.: Консультант, 2007.—551 с.

2. Прес-служба Рахункової палати. Екологічна небезпека від власних відходів. // Урядовий кур'єр, з жовтня 2006 року, с. 7.

3. Симоненко В. Программы жизни – это государственные программы сохранения окружающей природной среды в Украине// Голос Украины, 5 августа 2008 года, с. 10-11.

4. Бабенко В. Довкілля волає "SOS" // Урядовий кур'єр, 16 січня 2008, с. 13.

5. Пекный А. Через несколько лет страна превратится в сплошную свалку // Голос Украины, 16 января 2008 года, с. 4.

6. Харичков С, Губанова Е. Инструменты финансирования в сфере обращения с твердыми промышленными отходами // Экономика Украины. – 2005. – № 7. – С. 82-88.

7. Касьяненко Н. Пластиковая катастрофа // Зеркало недели, 16 ноября 2002 года, с. 7.

8. Салюк А. Стране нужна углеметановая отрасль // Голос Украины,

15 июля 2006 года, с. 14.

9. Виговська Г. Вторинний ресурсний потенціал Черкаської області // Економіст. – 2006. – № 7. – С. 33-35.

10 Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.

11. Афанасьєв М.В., Білоконенко Т.В. Економічна діагностика: Навчально-методичний посібник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 296 с.

12. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.

13. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.

14. Джалы И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.

15. Гура В.Л., Наумова О.О. Інноваційний потенціал як невід'ємна складова конкурентноспроможного потенціалу підприємства // Вісник Хмельницького національного унівеситету. Економічні науки. Том 1. – Хмельницький, 2006. – С. 188-191.

16. Корженівська Н.А., Кушнір Л.А. Оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу промислового підприємства // Вісник Хмельницького національного унівеситету. Економічні науки. Том 1. – Хмельницький, 2006. – С. 207-210.

17. Сабадырева А.Л., Бабий О.Н., Никифоренко А.Т. Совершенствование развития инвестиционного потенциала // Вісник Хмельницького національного унівеситету. Економічні науки. Том 1. – Хмельницький, 2006. – С. 241-243.

18. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

19. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник. – Київ: Ценр навчальної літератури, 2004. – 224 с.

20. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: Ценр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

21. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник. – К.: Ценр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

2.7. ГОЛОВНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність проблеми. Стан персоналу промислових підприємств як об'єкту дослідження. Персонал промислових підприємств є важливою складовою трудового потенціалу України, відповідно йому притаманні ті ж позитивні й негативні риси, що й персоналу, зайнятому в економіці країни. Конфедерація роботодавців України вважає, що одним з провідних чинників, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність економіки України, виступає «гостра нестача кваліфікованих кадрів і недостатня кваліфікація тих, хто працюють. Так, близько 30% промислових і менше 60% сільськогосподарських підприємств відчувають нестачу кваліфікованих кадрів» [1, с. 11]. За даними Мінпраці, вказує Конфедерація роботодавців України, ⅓ працюючого населення не має професійної освіти, а майже 12% — середньої освіти, що свідчить про недостатню кваліфікацію тих, хто працює. Виходячи з цього, Конфедерація роботодавців України на тлі глибокої демографічної кризи (за останні п'ять років населення України скоротилось на 5,8 млн. осіб, тобто на 11,1%, і становило на 1 січня 2008 р. 46,4 млн. осіб) формулює висновок, що «все гостріше перед нами постає питання формування трудоресурсної безпеки» [1, с. 11; 2, с. 316; 3, с. 6]. Конфедерація роботодавців України вважає це одним «з головних викликів для України як незалежної держави» [1, с. 11].

Кількість, професійний склад та рівень кваліфікації працівників, зайнятих у галузях народного господарства, безпосередньо обумовлюють обсяги та якість продукції, що виготовляється. У табл. 1 (складена за даними 4, с. 356) наведено статистичні данні щодо кількості та динаміки

зайнятих у народному господарстві та у промисловості України за 1990—2006 рр.

Таблиця 1.

Кількість зайнятого населення у народному господарстві та у промисловості України у 1990—2006 рр.

№	Показники	Роки					
		1990	1995	2000	2003	2005	2006
А	Б	1	2	3	4	5	6
1.	Населення, зайняте у народному господарстві України, тис. осіб	25419,1	237258,5	20175,0	20163,3	20680,0	20730,4
	% до 1990 р.	100,0	93,3	79,4	79,1	81,4	81,6
2.	Населення, зайняте у промисловості України, тис. осіб	7788,9	6072,0	4474,2	3939,5	3878,0	3808,9
	% до 1990 р.	100,0	78,0	57,4	50,6	49,8	48,9
3.	Частка персоналу промисловості у загальній кількості зайнятих у народному господарстві України, %	30,6	25,6	22,2	19,5	18,8	18,4

Як свідчать данні табл. 1, кількість зайнятого населення у народному господарстві та у промисловості України суттєво скоротилась за 1991—2006 рр. При цьому значно більше скоротилась кількість зайнятого населення у промисловості (майже вдвічі), ніж у народному господарстві (на одну п’яту). У 2006 р. кількість зайнятого населення в народному господарстві України становила 81,6% до кількості 1990 р., а у промисловості — 48,9% (див табл. 1). Відповідно значно скоротилася частка персоналу промисловості у загальній кількості зайнятого населення

у народному господарстві України — з 30,6% до 18,4% (див табл. 1). Це свідчить про значне зменшення (у два рази) можливостей промисловості України виробляти продукцію.

Але важливо також провести аналогічний аналіз у розрізі окремих галузей промисловості. При цьому слід відзначити, що у статистичних щорічниках України відповідна інформація наводиться за двома методиками. Так за 1990—2001 рр. наводяться данні щодо середньорічної кількості промислово-виробничого персоналу за методикою Загального класифікатора галузей народного господарства (ЗКГНГ), а за 2002—2006 рр. — за Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД). Тому постає завдання побудови єдиного часового ряду кількості персоналу промислових галузей України за період з 1990 року. Загальною теорією статистики для таких випадків рекомендується прийом «змикання», «зціплення» двох часових рядів, значення яких не можна зіставляти. Це робиться за даними того року, відносно якого відомі данні за різними часовими рядами [5, с. 319—320].

У додатку 1 наведено дані для розрахунку чисельності персоналу промисловості України і її галузей за методикою КВЕД. Змикання часових рядів, побудованих за різними методиками, у часовий ряд даних, розрахованих за методикою КВЕД, здійснюється за паралельними даними за 2000 рік. [розраховано за даними: 2, с. 432; 6, с. 374].

У табл. 2 наведено характеристики зціплених часових рядів щодо середньорічної чисельності найманих працівників у промисловості та у її галузях.

Згідно даних табл. 2, кількість найманих працівників у промисловості України зменшилась за 1991—2006 рр. у 2,5 рази (до 40,2%). При цьому, значно більше, ніж в цілому по промисловості, зменшилась чисельність найманих робітників у машинобудуванні та у легкій промисловості. У машинобудуванні чисельність найманих робітників скоротилась до 25,1%, тобто у 4 рази, а у легкій промисловості

— до 15,3%, тобто у 6 разів. А це якраз ті галузі промисловості, у вартості продукції яких найбільша, у порівнянні з іншими галузями, частка доданої вартості. А продукція машинобудування, до того ж, є найбільш науковоємною.

Таблиця 2.

Динаміка середньорічної кількості найманих працівників у промисловості України та її галузях у 1990—2006 рр.

№	Промисловість України та її галузі	Роки						
		1990	1995	2000	2001	2003	2005	2006
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Промисловість України - тис. осіб	8369	5935	4061	3811	3416	3416	3362
	- % до 1990 р.	100,0	70,9	48,5	45,5	40,8	40,8	40,2
2.	Металургійне виробництво - тис. осіб	462	412	434	428	409	425	430
	- % до 1990 р.	100,0	89,2	93,9	92,6	88,5	92,0	93,1
3.	Хімічна та нафтохімічна промисловість - тис. осіб	345	271	201	193	179	182	184
	- % до 1990 р.	100,0	78,6	58,3	55,9	51,9	52,8	53,3
4.	Машинобудівельна промисловість - тис. осіб	2951	1818	1061	958	810	773	740
	- % до 1990 р.	100,0	61,6	36,0	32,5	27,4	26,2	25,1
5.	Легка промисловість - тис. осіб	880	410	262	230	156	147	135
	- % до 1990 р.	100,0	46,6	29,8	26,1	17,7	16,7	15,3
6.	Харчова промисловість - тис. осіб	804	685	518	485	445	465	465
	- % до 1990 р.	100,0	85,7	64,4	60,3	55,3	57,8	57,8

Аналіз динаміки чисельності персоналу промисловості України, таким чином, показує, що різке зниження забезпеченості промисловості працівниками стало потужним гальмом підвищення обсягу промислової

продукції, який за 1990-ті роки знизився до 57% (див.: 6, с. 120). Якщо виходити з чисельності найманих працівників, чисельність яких складала у 2000 році 48,5% до рівня 1990 року (див. табл. 2), то індекс продуктивності праці у промисловості України склав у 2000 році 117,5% до рівня 1990 року, а якщо виходити з чисельності зайнятих робітників, індекс якої складав у 2000 році 57,4% до рівня 1990 року, (див. табл. 1), то індекс продуктивності праці у промисловості України складав у 2000 році 99,3% до рівня 1990 року. Таким чином, у 1990-ті роки неможливо було стримати різке падіння обсягу промислового виробництва в Україні, яке супроводжувалось стрімким зниженням чисельності робітників, за рахунок фактору продуктивності праці, рівень якого за 1990-ті роки практично не змінився.

І, хоча з 2000 року почався підйом промислового виробництва, його обсяг в 2006 році ще не перевищував обсяг 1990 року, він склав 99,35% до рівня 1990 року (розраховано за даними: 6, с. 106). Рівень продуктивності праці у 2006 році у промисловості України склав 247,1% до рівня 1990 року, якщо виходити з індексу найманих робітників, або 203,2%, якщо виходити з індексу зайнятих (див. табл. 1 та 2).

Але в подальшому можливості значного підвищення продуктивності праці в промисловості України стикаються с масштабними і складними проблемами, і однією з основних виступає, за висновками Конфедерації роботодавців України, «гостра нестача кваліфікованих кадрів і недостатня кваліфікація тих, хто працюють» [1, с. 11]. При цьому підкреслюється: «Ефективна робота підприємств вимагає постійного впровадження нових інноваційних технологій, нового устаткування, які, у свою чергу, вимагають від працівника нових навиків, умінь і високої кваліфікації… Нинішня система освіти не може задовольнити вимоги роботодавців, ринку праці до якості кваліфікованої робочої сили» [1, с. 11].

У доповіді великої групи експертів «Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку» сформульовано висновок,

що «швидкі темпи економічного зростання в Україні не знаходять належного втілення в поліпшення якості життя та розвитку людського капіталу нації. Така ситуація гальмує подальше просування країни шляхом соціально-економічного прогресу, європейської інтеграції, зміцнення її глобальної конкурентоспроможності, блокує формування соціально-орієнтованої ринкової економіки» [7, с. 23].

До аналогічних висновків прийшов також і Комітет Верховної Ради України з питань соціальної політики і праці. На «круглому столі», проведеному цим Комітетом у квітні 2008 року, було відзначено, що «рівень зайнятості лишається низьким у порівнянні з рівнем занятості у багатьох країнах Євросоюзу. Зріст зайнятості стимулюється, зокрема, незадовільними умовами праці, низьким рівнем заробітної плати робітників, а також невідповідністю професіонально-кваліфікаційного рівня робочої сили потребам економіки і ринку праці.

Сучасний ринок праці характеризується наявністю диспропорції між попитом та пропозицією робочої сили, зокрема, дефіциту робочих кадрів на більшості підприємств. Нестача кваліфікованих кадрів може гальмувати розвиток виробництва вже в найближчі роки» [8, с. 2].

Усім вищенаведеним і обумовлюється вкрай гостра актуальність наукової розробки питань поліпшення використання персоналу промислових підприємств України. Одним зі значних чинників вирішення цієї проблеми виступає розробка організаційно-економічного механізму, якій сприяв би поліпшенню використання персоналу промислових підприємств України.

Аналіз поглядів щодо сутності організаційно-економічного механізму поліпшення використання персоналу промислових підприємств. Вчення про господарський механізм та його різновиди почало розроблятися у радянській економічній науці у другій половині XX сторіччя. Вагомий внесок у розробку підвалин цього вчення зробив відомий вчений-економіст академік Л.І.Абалкін. Він виділив такі головні

структурні ланки господарського механізму: форми організації суспільного виробництва (поділ праці, спеціалізація виробництва, його розміщення і т. ін.); форми господарських зв'язків; структура, форми і методи планування і господарського керівництва; сукупність економічних важелів та стимулів, за допомогою яких здійснюється вплив на виробництво та учасників господарської діяльності, у результаті чого забезпечується погодження економічних інтересів та стимулювання господарської діяльності [9, с. 8].

В ті ж роки розробляється вчення про механізм формування ефективності виробництва, об'єктом якого виступають процеси технічного, організаційного та соціального розвитку підприємства [10, с.4—5].

І вже невдовзі, на рубежі XXI сторіччя професор І.І. Грузнов констатує, що «у 80-х роках в економічній літературі усе частіше зустрічаються поняття про механізми як про напрями удосконалення управління економікою», а в сучасні роки «в економічній літературі і практичній діяльності терміни «механізм», «господарський механізм», «організаційно-економічний механізм», «економічний механізм» і т. ін. — по відношенню до сукупності форм, методів, функцій управління можна вважати прижились» [11, с. 65].

Професор І.І. Грузнов вважає, що господарські механізми, які розглядаються в різноманітних літературних джерелах, можуть бути згруповані за трьома видами: господарські механізми, які розглядаються у масштабі країни, регіону, підприємства; механізми, які виступають складовими елементами господарських механізмів — організаційні, економічні, змішані; механізми, які не мають чітких ознак перших двох груп [11, с. 65].

Таким чином, організаційно-економічний механізм є змішаним видом зі складових господарського механізму підприємства, що об'єднує

організаційний та економічний елементи господарського механізму підприємства.

Організаційно-економічний механізм у 1990—2000 роки, як показує аналіз, досить часто виступає предметом дисертаційних досліджень в Україні в сфері економіки. При цьому об’єктом застосування організаційно-економічного механізму виступають як організаційні угрупування (галузі, підприємства, складові частини підприємств), так і технічні, економічні і соціальні процеси.

До першої групи досліджень, наприклад, можна віднести: докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління галуззю зв’язку України [12]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму функціонування і регулювання споживчого ринку [13]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління житлово-комунальним комплексом [14]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму регулювання розвитку рекреаційної системи регіону [15]; кандидатську дисертацію, присвячену трансформації організаційно-економічного механізму природокористування в регіоні [16]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму розвитку підприємництва в системі соціально-виробничого комплексу регіону [17]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму формування стратегічних альянсів підприємств [18]; кандидатську дисертацію, присвячену формуванню організаційно-економічного механізму управління ринком нафти і нафтопродуктів України в умовах глобалізації [19]; кандидатську дисертацію, присвячену формуванню організаційно-економічного механізму функціонування виробничого об’єднання в ринкових умовах [20].

У якості другої групи досліджень, пов’язаних з проблемами організаційно-економічного механізму різноманітних процесів, що

відбуваються у суб'єктах комерційної діяльності, можна вказати на наступні наукові роботи: докторську дисертацію, присвячену трансформації організаційно-економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності продукції металургійної галузі [21]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення на матеріалах промислових підприємств України [22]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму адаптації підприємства до ринкових умов [23]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму підвищення ефективності промислових підприємств в умовах трансформації та євроінтеграції (на прикладі промислових підприємств Польщі та України) [24]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму інноваційного розвитку великої компанії [25]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму інноваційного розвитку великої компанії [26]; докторську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління промисловою інфраструктурою суб'єктів господарювання [27]; кандидатську дисертацію, присвячену удосконаленню організаційно-економічного механізму управління банкрутством [28]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму експортної діяльності підприємства [29]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму формування комплексу управлінських рішень щодо розвитку вуглевидобувних підприємств [30]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному забезпеченню запобігання втрат трудових ресурсів на підприємстві [31]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму лізингових операцій товарів для підприємств АПК [32]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму планування діяльності підприємства на основі контролінгу [33]; кандидатську дисертацію,

присвячену організаційно-економічному механізму забезпечення беззбитковості підприємств [34]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму поетапної реструктуризації підприємств машинобудування [35]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму функціонування транспортних підприємств на ринку контейнерних перевезень [36]; кандидатську дисертацію, присвячену формуванню механізму санаційного управління підприємством [37]; кандидатську дисертацію, присвячену формуванню організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства [38]; кандидатську дисертацію, присвячену удосконаленню організаційно-економічного механізму діяльності акціонерних товариств [39]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму формування цін на вугільну продукцію шахт України [40]; кандидатську дисертацію, присвячену формуванню організаційно-економічного механізму мобілізації резервів промислового підприємства при трансформації економіки [41]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму приватизації стратегічних підприємств (на матеріалах промислових підприємств України) [42]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління матеріальними потоками промислового підприємства (на прикладі машинобудівних підприємств з дрібносерійним і одиничним характером виробництва) [43]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму внутрішньофірмових трудових відносин у ринкових умовах (на прикладі підприємств бавовняної галузі) [44]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму виробництва і реалізації продукції на підприємствах м’ясної промисловості [45]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму забезпечення ефективного функціонування підприємств на фондовому ринку [46]; кандидатську дисертацію,

присвячену складовим організаційно-економічного механізму корпоратизації сучасних операторів в телекомунікації [47]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму диверсифікації на промислових підприємствах в мовах ринкових відносин [48]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління продуктивністю праці на вугільних підприємствах [49]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму забезпечення конкурентоздатності підприємств (на прикладі швейної промисловості) [50]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму формування і функціонування фінансово-промислових груп [51]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління розвитком державних підприємств у ринковій економіці (на прикладі підприємств вугільної промисловості) [52]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму системи сертифікації та маркування товарів (EAN*UCC) на підприємствах [53]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму перетворення крупного підприємства у акціонерне товариство [54]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління оплатою праці промислово-виробничого персоналу підприємств гірничого машинобудування [55]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму реструктуризації підприємств металургійної промисловості [56]; кандидатську дисертацію, присвячену удосконаленню організаційно-економічного механізму оновлення основних засобів підприємства в умовах ринкових відносин [57]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управлінського консультування [58]; кандидатську дисертацію, присвячену організаційно-економічному механізму управління ринком нафти і нафтопродуктів України в умовах глобалізації [59].

Мають місце дисертаційні дослідження, у яких предметом роботи виступають питання соціально-економічного механізму [60] та економічного механізму [61]. У зв'язку з цим, перш за все слід вважати необхідним вивчення підходів у вказаних дисертаційних дослідженнях до аналізу поняття організаційно-економічного механізму, а також соціально-економічного та економічного механізмів.

Так, всі проаналізовані нами дисертаційні дослідження, присвячених різноманітним механізмам, які стосуються різноманітних економічних об'єктів, в залежності від наявності визначення відповідного механізму, можливо поділити на такі групи: до першої групи слід віднести ті роботи, в яких автори надають відзначення відповідного механізму стосовно об'єкта дослідження, наприклад, в роботах [13, с. 14; 14, с. 18—19; 16, с. 7; 18, с. 6, 12; 23, с. 19, 33; 25, с. 10, 14; 26, с. 14; 27, с. 9; 29, с. 6—7; 31, с. 9—10; 32, с. 9; 36, с. 13; 39, с. 4—5; 40, с. 8, 12; 42, с. 4—5; 46, с. 7; 47, с. 8, 10; 56, с. 14; 57, с. 12]; до другої групи входять дисертаційні дослідження, автори яких обмежились тільки згадуванням про відповідний механізм, або представили такий у вигляді схеми його складових або його рисунком [17, с. 12; 20, с. 9—10; 28, с. 6—7; 30, с. 9—11; 34, с. 13—14; 35, с.11—12; 37, с. 7,9; 38, с. 6; 41, с.9; 44, с. 8—9; 49, с. 5, 15; 50, с. 14; 51, с. 4; 58, с. 7; 60, с. 14; 61, с. 7—8]; третю групу складають такі дослідження, в яких поняття механізму стосовно об'єкта відповідного дослідження винесено тільки до назви роботи, в роботі ж відповідні визначення відсутні взагалі [12, 15, 19, 21, 22, 24, 33, 35, 43, 45, 48, 52—55, 59, 62—67].

Як показує аналіз вітчизняної і закордонної науково-економічної літератури в даний час відсутнє визначення поняття «організаційно-економічний механізм використання персоналу», тому є сенс надати визначення цьому поняттю. Перш ніж приступити до розкриття змісту цього поняття, розберемося в семантиці слова «механізм».

Дослідження показують, що воно має грецьке походження (гр. machine). У двотомному Великому енциклопедичному словнику (головний редактор А.М. Прохоров) воно трактується як «система тіл, яка призначена для перетворення руху одного або декількох тіл в необхідний рух інших твердих тіл...» [68, с. 802].

У багатотомному словнику української мови в прямому значенні воно означає «пристрій, який передає або перетворює рух» [69, с. 695]. У переносному розумінні щодо суспільних, соціальних і економічних явищ під ним розуміється «внутрішня побудова, система чого-небудь» [69, с.695]. У свою чергу слово «система» щодо тих же явищ визначається як «форма організації, побудова чого-небудь» [70, с. 203].

У словнику російської мови під редакцією С.І. Ожегова під «механізмом» у переносному розумінні цього слова розуміється «система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності» [71, с.300]. Слово «система» в цьому ж словнику визначається як «форма організації чого-небудь» [71, с. 624]. А під словом «порядок» тут мається на увазі «правила, за якими здійснюється що-небудь, існуючий пристрій, режим чого-небудь» [71, с. 489].

У Великому економічному словнику (під ред. А.Н. Азріліяна) надано наступне визначення: «механізм — 1. послідовність станів, процесів, які визначають собою деяке дійство, явище; 2. система, пристрій, який визначає порядок деякого виду діяльності; 3. внутрішній устрій (система ланок) машини, приладу, апарату, якій приводить їх в дію» [72, с. 476]. В цьому ж словнику «система — велика кількість взаємодіючих елементів, які знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, які складають цілісне утворення» [72, с. 906].

У тритомній Економічній енциклопедії (Видавництво «Академія», м. Київ) представлено таке визначення: «механізм — 1) система, пристрій, спосіб, який визначають порядок певного виду діяльності; 2) внутрішній

устрій машин, устаткування і т.п. — система певних ланок і елементів, які приводять їх в дію» [73, с. 365].

Дослідження показують (як вже було зазначено вище), що слово «механізм» щодо економічних і соціальних явищ стали використовувати лише на початку 60-70 років XX сторіччя. Найбільшого розповсюдження воно отримало в об'єднанні із словом «господарський», внаслідок чого виникло словосполучення «господарський механізм».

Як вже відмічалось, вагомий внесок у розробку вчення про господарський механізм та його різновиди вніс відомий російський вчений академік Л.І. Абалкін. Так, Російська Економічна енциклопедія за його головною редакцією визначає «механізм господарський» як «сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, за допомогою яких здійснюються пов'язання і узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечуються функціонування і розвиток економіки...» [74, с. 421].

Л.І. Абалкін, підкреслюючи організаційно-правову сторону господарського механізму, визначає його як «спосіб організації суспільного виробництва з властивими йому формами і методами, економічними стимулами і правовими нормами» [74, с. 421].

А. Кульман у своїй роботі досліджує економічні механізми [75, с.12]. Він пише: «Ми говоримо про економічні механізми в тому випадку, якщо деяке початкове економічне явище викликає ряд інших, причому для їх виникнення не потрібно додаткового імпульсу. Вони витікають одне за іншим в певній послідовності і ведуть до деяких очевидних результатів.

Таким чином, економічний механізм визначається або природою початкового явища, або кінцевим результатом серії явищ. Але складовими елементами механізму завжди одночасно виступають і початкове явище, і завершуюче явище, і увесь процес, який відбувається в інтервалі між ними. Механізм містить в собі певну послідовність економічних явищ. Це

означає, що пізнати його можна, головним чином, через постійне спостереження» [75, с. 12].

У навчальному посібнику «Економіка підприємства» (за заг. ред. Л.Г. Мельника) при розгляді механізму господарського управління розглянуті різні за складом механізми, в тому числі і організаційні. Зокрема, автори приводять класифікацію організаційних механізмів за природою основних параметрів організаційного процесу, серед яких виділяють і «організаційно-економічні механізми, які здійснюють вплив на економічні параметри виробничо-господарської діяльності» [76, с. 371]. Тут же у складі організаційних механізмів виділені організаційно-адміністративні механізми, які визначені як такі, що «здійснюють вплив на діяльність персоналу, а також комплексні механізми, які володіють всіма або декількома ознаками, властивими різним організаційним механізмам» [76, с. 371].

У енциклопедичному словнику «Управління організацією» надане визначення «механізму процесу організації». Це «взаємозв'язок і взаємодія сукупності структуроутворюючих і життєзабезпечуючих чинників, які визначають якість формування і розвитку свідомої, доцільної людської діяльності і (або) її продуктів: суспільні потреби; дія об'єктивних (економічних і природних) законів; конкретні умови виробництва; законодавчі акти, норми і нормативи; загальні принципи і методи організації; критерії обґрунтування варіантів досягнення мети; функції організаторів; інформаційна структура процесу організації» [77, с. 331].

О.М. Борисов присвятив свою статтю визначенню семантики «механізму управління» [78].

Переходячи до дослідження сутності організаційно-економічного механізму слід визначити, що у наукових роботах багатьох вітчизняних вчених, включаючи дисертаційні, які присвячені визначенню і розробці організаційно-економічних механізмів стосовно різних економічних об’єктів, надані окремі специфічні визначення організаційно-економічних

механізмів [13, 14, 16, 18, 23, 25—27, 29, 31, 32, 36, 39, 40, 42, 46, 47, 56, 57].

У деяких роботах цьому питанню не приділено жодної уваги, окрім наявності поняття «організаційно-економічний механізм» у назві роботи або у назвах окремих розділів, глав, параграфів [12, 15, 19, 21, 22, 24, 33, 35, 43, 45, 48, 52—55, 59, 62—67].

На думку автора, можна на основі вищенаведеного аналізу сутності поняття «механізму» дійти наступних основоположних висновків: по-перше, організаційно-економічний механізм є взаємозалежною сукупністю певних організаційних заходів, мір, які ґрунтуються на певних принципах і дієвість яких обґрунтована дією об'єктивних економічних законів. По-друге, організаційно-економічний механізм є системою взаємозалежних елементів-підсистем, набір яких залежить від того, на що направлена дія цього механізму.

Організаційно-економічний механізм поліпшення використання персоналу є комплекс заходів, що ґрунтується на отриманих результатах дослідження рівня використання персоналу, на кількісній і якісній оцінці персоналу підприємств, на методах проведення досліджень і на вже наявних науково розроблених рекомендаціях як вітчизняних, так і закордонних вчених.

Метою, на яку повинен бути направлений вплив організаційно-економічного механізму, є підвищення якості функціонування підприємства в цілому, підвищення якості продукції, яка випускається, підвищення ефективності функціонування як підприємства в цілому, окремих його структурних підрозділів, так і окремо узятих працівників, оскільки не існує абстрактної людини, є конкретні люди, зі своїми долями, інтересами, потребами, на задоволення яких направлена вся творча, трудова діяльність будь-якої людини.

Таким чином, дослідження показує неопрацьованість самого поняття організаційно-економічного механізму, в суть якого економісти вкладають

різний зміст, обмежуючи його рамками і завданнями конкретного аналізу або дослідження. На основі порівняння численних висловів і визначень, сформульованих різними авторами, організаційно-економічний механізм використання персоналу підприємства можливо представити як систему взаємодіючих заходів, методів, прийомів, які ґрунтуються на економічних законах, що об'єктивно діють, як в масштабах держави, так і окремих підприємств, а також на нормативно-правовій базі, які націлені на підвищення рівня використання персоналу підприємства, зростання рівня життя тих, що працюють і населення країни взагалі. Ці заходи, методи, прийоми повинні постійно спиратися на безперервне дослідження рівня використання персоналу, його оцінці з метою виявлення виникаючих проблем і їх подальшого рішення.

Виходячи з вищенаведеного дослідження точок зору відносно сутності організаційно-економічного механізму як поняття в економічній науці, слід, насамперед, відзначити існування різних підходів до окреслення формування його найменування, а саме: застосовуються два формулювання — «організаційно-економічний механізм» та «організаційно-економічний механізм управління». Це наглядно виявляється вже у назвах дисертаційних робот та наукових монографій. Так, багато дисертаційних робот присвячено дослідженню саме організаційно-економічних механізмів економічних явищ та об’єктів [див.: 13, 15—18, 20—26, 29—36, 38—42, 44—48, 50, 51, 53, 54, 56—58, 61, 63—65]. Але в той же час є підготовлені дисертаційні роботи відносно «організаційно-економічного механізму управління» [див.: 14, 19, 27, 28, 37, 43. 52, 55, 59, 60, 62, 66, 67]. Організаційно-економічному механізму управління присвячені також наукові та навчальні роботи проф. І.І. Грузнова [див.: 11, 94].

На наш погляд, поняття «організаційно-економічний механізм» та «організаційно-економічний механізм управління» слід розрізняти як самостійні. Останнє поняття зосереджено на питаннях органів та методів

управління соціально-економічним явищем або об'єктом на основі адекватного організаційно-економічного механізму.

Таким чином, на сьогодні ще не знайдено загальновизнаних характеристик як сутності організаційно-економічного механізму, так і сутності поняття «використання персоналу». Професор І.І. Грузнов дійшов висновку, що «і сьогодні не досягнуто загальної домовленості у рамках усієї економічної науки щодо визначення поняття, сутності, структури, функцій і типів організаційно-економічних механізмів» [94, с. 6].

Однак розробка питань щодо сутності, структури, складових та функцій організаційно-економічного механізму може бути обґрунтовано здійснена тільки у повному взаємозв'язку (і у залежності) з визначенням сутності поняття «використання персоналу підприємства». Тобто, розробці теоретичних засад побудови організаційно-економічного механізму використання персоналу підприємства повинна передувати розробка теоретичних засад сутності поняття «використання персоналу підприємства».

Дослідження теоретичних засад поняття «використання персоналу підприємства». Як показує дослідження, в сучасній економічній літературі не відводиться достатньої уваги визначенню поняття «використання персоналу». Проте у Великому економічному словнику за ред. А.Н. Азріліяна надано наступне визначення: «Використання — користування чим-небудь, вживання з користю» [72, с.320].

У енциклопедичному словнику «Управління організацією: енциклопедичний словник» приведено таке визначення використання трудових ресурсів — «це діяльність, направлена на а) підвищення рівня зайнятості працездатного населення в суспільному виробництві, колективному і приватному секторах економіки; б) розподіл працездатного населення по областях і сферах економіки і по території країни;

в) ефективність використання працівників в різних областях економіки» [77, с. 209].

Як бачимо, представлено абстрактне визначення, на загальноекономічному рівні, без відношення до окремого підприємства. Хоча далі йде наступне: «Використання трудових ресурсів як фаза загального процесу управління трудовими ресурсами вирішує задачі підвищення технічної озброєності праці, застосування передових методів праці, скорочення ручної некваліфікованої і важкої праці, поліпшення використання робочого часу і зменшення витрат живої праці на одиницю продукції, що випускається, або послуг, матеріального і морального стимулювання результатів праці, поліпшення умов праці і його охорони і т.п. Показники використання трудових ресурсів відображають рівень зайнятості працездатного населення, ефективність використання трудових ресурсів, розвиток трудового потенціалу, якісні зміни в сукупній робочій силі» [77, с. 209].

Розглянемо також категорію «управління персоналом» з метою визначення місця поняття «використання персоналу» по відношенню до процесу управління персоналом і рівня вивчення даної економічної категорії. Суть категорії «управління персоналом» приводитися в багатьох українських і закордонних виданнях. Наприклад, в навчальному посібнику «Управління персоналом» колективу білоруських авторів приводиться наступне визначення: «Під управлінням персоналом, чи менеджментом персоналу, розуміється система видів діяльності, перш за все управлінської, як окремих менеджерів, так і всього апарату управління» [79, с. 5].

У підручнику російських авторів за ред. А.Я. Кібанова «Управління персоналом організації» приводиться наступне визначення: «Управління персоналом організації — цілеспрямована діяльність управлінського складу організації, керівників і фахівців підрозділів системи управління персоналом, який включає розробку концепції і стратегії кадрової

політики, принципів і методів управління персоналом організації... Управління персоналом полягає у формуванні системи управління персоналом; плануванні кадрової роботи, розробці оперативного плану роботи з персоналом; проведенні маркетингу персоналу; визначенні кадрового потенціалу і потреби організації в персоналі» [80, с. 79].

Аналогічне визначення надане в енциклопедичному словнику «Управління організацією: енциклопедичний словник»: «Управління персоналом — цілеспрямована діяльність керівного складу організації, а також керівників і фахівців підрозділів системи управління персоналом, який включає розробку концепції і стратегії кадрової політики, принципів і методів управління персоналом. Управління персоналом організації полягає у формуванні системи управління персоналом; плануванні кадрової роботи; розробці оперативного плану кадрової роботи, проведенні маркетингу персоналу, визначенні кадрового потенціалу і потреби організації в персоналі, обліку і нормуванні чисельності персоналу.

Управління персоналом організації охоплює широкий спектр функцій і прийомів аж до звільнення кадрів: наймання, відбір і прийом персоналу; ділова оцінка персоналу при прийомі, атестації, підбір; профорієнтація і трудова адаптація; мотивація трудової діяльності персоналу і його використання; організація роботи і дотримання ділового відношення: управління конфліктами і стресами; забезпечення безпеки персоналу; управління нововведеннями в кадровій роботі; навчання, підвищення кваліфікації і перепідготовка кадрів; управління кар'єрою, службовий-професійним просуванням; управління обертанням персоналу в організації; управління соціальним розвитком кадрів, вивільнення персоналу» [80, с. 713]. Як бачимо, в цьому визначенні є згадка про використання, але в сенсі мотивації керівництва до кращого використання підлеглих робочих.

Наступне визначення приведене в «Економічній енциклопедії» російського видання (гол. ред. Л.І. Абалкін): «Управління персоналом — комплекс заходів щодо формування і розвитку трудових ресурсів підприємства... Управління персоналом містить в собі наступні компоненти: планування потреб в трудових ресурсах; набір персоналу, в т.ч. створення резерву потенційних кандидатів на робочі місця і відбір кращих з резерву; визначення заробітної плати і пільг для залучення і збереження працівників і мотивації їх роботи; адаптацію тільки що найнятих працівників і періодичне підвищення кваліфікації персоналу; оцінку трудової діяльності, включаючи розробку відповідних методик і доведення їх до працівників» [74, с. 870].

У російському «Довіднику директора підприємства» надано таке визначення: «Управління персоналом на підприємстві — це вид діяльності, яка дозволяє реалізувати, узагальнити широкий спектр питань адаптації індивіду до зовнішніх умов, обліку особистого чинника в побудові системи управління персоналом підприємства» [81, с. 5].

У навчальному посібнику «Управління персоналом» (за ред. Т.Ю.Базарова, м. Москва) діяльність по управлінню персоналом визначена як «цілеспрямований вплив на людську складову, який орієнтований на приведення у відповідність можливостей персоналу і цілей, стратегій, умов розвитку організації» [82, с. 406].

Маслов Є.В. в навчальному посібнику «Управління персоналом підприємства» приводить наступне визначення: «Специфічний вид управлінської діяльності, об'єктом якої є колектив працівників — персонал, отримав назву управління персоналом (кадрами)». Автор в своїй роботі вказує на використання в економічній літературі різними авторами різних, близьких за значенням термінів, зокрема, «управління кадрами», «керівництво кадрами», «управління трудовими ресурсами», «управління роботою», які, все-таки, різні по своїх значеннях. Так, «Поняття «Управління працею», на наш погляд, відноситься найчастіше до певної

території або підприємства, і охоплює питання ефективного використання задіяної робочої сили, тобто, заходи щодо підвищення ефективності живої праці, пов'язані з технічним прогресом (підвищення озброєності праці і, також, його продуктивності; зниження потреби в робочій силі; з політикою, яка зберігає активне використання наявних резервів зростання продуктивності праці; вплив на ті або інші чинники раціонального використання робочого часу, формування і використання трудового потенціалу і т.д.)» [83, с. 40]. Як бачимо, автор пов'язує з поняттям «управління працею» поняття «використання робочої сили». На наш погляд, замість поняття «управління працею» точніше було б використовувати поняття «управління трудовим процесом» (оскільки праця — це процес, діяльність), яке охоплює трудові процеси взагалі, не залежно від того виробничі ці процеси чи ні. Поняття «управління людьми», на наш погляд, не зовсім коректно, оскільки термін «людина» є більшою мірою філософською або біологічною категорією. Зрозуміло, що це досить відносне поняття, оскільки немає людини взагалі, а були, є і будуть конкретні люди з своїми конкретними прізвищами, життям. При використанні поняття «управління людьми», напевно, слід мати на увазі рівень всього людства чи взагалі рівень управління людьми якоїсь окремої території.

Санкт-петербурзький учений Співак В.А. в своїй монографії «Організаційна поведінка і управління персоналом» дає таке визначення: «Управління персоналом як вид діяльності — це управління живою працею, людьми, найбільш складним і перспективним, потенційно невичерпним ресурсом підприємства, у вирішальному ступені що визначає ефективність діяльності, конкурентоспроможність і виживаність організації» [84, с. 26].

Шекшня С.В. в своєму учбово-практичному посібнику «Управління персоналом сучасної організації» розглядає таке поняття, як «управління людьми». На його думку, «управління людьми є компонентом управління

будь-якою організацією, поряд з управлінням матеріальними і природними ресурсами. Проте за своїми характеристиками люди істотно відрізняються від будь-яких інших використовуваних організаціями ресурсів, а тому вимагають особливих методів управління» [85, с. 25].

На думку вітчизняного вченого Щьокіна Г.В., «управління персоналом є сукупність взаємозалежних етапів роботи з персоналом організації» [86, с. 8]. У іншій роботі він відзначає, що «управління персоналом (управління людськими ресурсами організації) — забезпечення співпраці між всіма членами трудового колективу для досягнення поставленої мети з використанням елементів навчання, мотивації і інформування працівників: діяльність, яка виконується всіма керівниками, а також спеціалізованими структурними підрозділами організації (підприємства, фірми, установи), що сприяє найбільш ефективному використанню людей (працівників) для досягнення мети організації і особистих цілей кожного з них» [87, с. 244]. У цьому визначенні автор використовує і таку категорію, як «використання людей (персоналу)».

У підручнику, авторами якого є вчені нашого університету Бородатий В.П., Крижко І.Д., Ягодзінський А.Й., приведено наступне: «Управління працею — одна з головних ланок в системі управління народним господарством. На рівні господарського об'єднання (підприємство, фірма, корпорація і т.д.) в системі управління виробництвом доцільним є виділення підсистеми управління кадрами (персоналом), створення науково обґрунтованої системи роботи з персоналом: організаційна структура і взаємодія з іншими підрозділами підприємства, кадрове забезпечення цієї служби, прогнозування і планування потреб персоналу, організація і методи відбору, підготовки і підвищення кваліфікації управлінських і робочих кадрів, оцінювання результатів трудової діяльності, професійно-посадове просування,

соціально-психологічні умови роботи і ін. У цьому і полягає суть управління персоналом» [88, с. 30].

Таким чином, відмінність поняття «управління персоналом» від поняття «використання персоналу» полягає в тому, що воно передбачає формування у складі організаційно-економічного механізму використання персоналу підприємства підсистеми управління персоналом. Остання базується на побудові комплексу інструментів управління персоналом у відповідності з сутністю та складом організаційно-економічного механізму використання персоналу. Ефективність підсистем управління персоналом промислового підприємства буде тим вище, чим більш адекватною сутності поняття «використання персоналу» буде побудова організаційно-економічного механізму використання персоналу.

На наш погляд, теоретичні засади характеристики сутності поняття «використання персоналу» обумовлюються змістом та складовими життєвого циклу персоналу промислового підприємства, який об'єктивно склався у сучасних технологічних, економічних та соціальних умовах функціонування підприємств.

Слід відзначити, що такий погляд має певні позиції у вітчизняній та закордонній науковій та учбовій літературі. Так, російський автор В.А. Співак, пропонуючи підхід «Персонал — головне надбання організації», вказує, що одним з принципів цього підходу повинна бути вимога: «організація управління персоналом є орієнтацією на життєвий цикл робітників» [95, с. 12]

В українській та російській літературі пропонують різні за складом етапів варіанти життєвого циклу персоналу підприємства. У публікації російських авторів [89, с. 33] окреслено наступні етапи згідно Концепції управління персоналом за його життєвим циклом: планування потреби та руху, пошук, підбір, найм, адаптація, оцінка, оплата, навчання, розвиток, ротація, рекреація, релаксація.

Ми вважаємо, що для суто життєвого циклу робітників на підприємстві притаманні стадії, представлені на рис. 1.

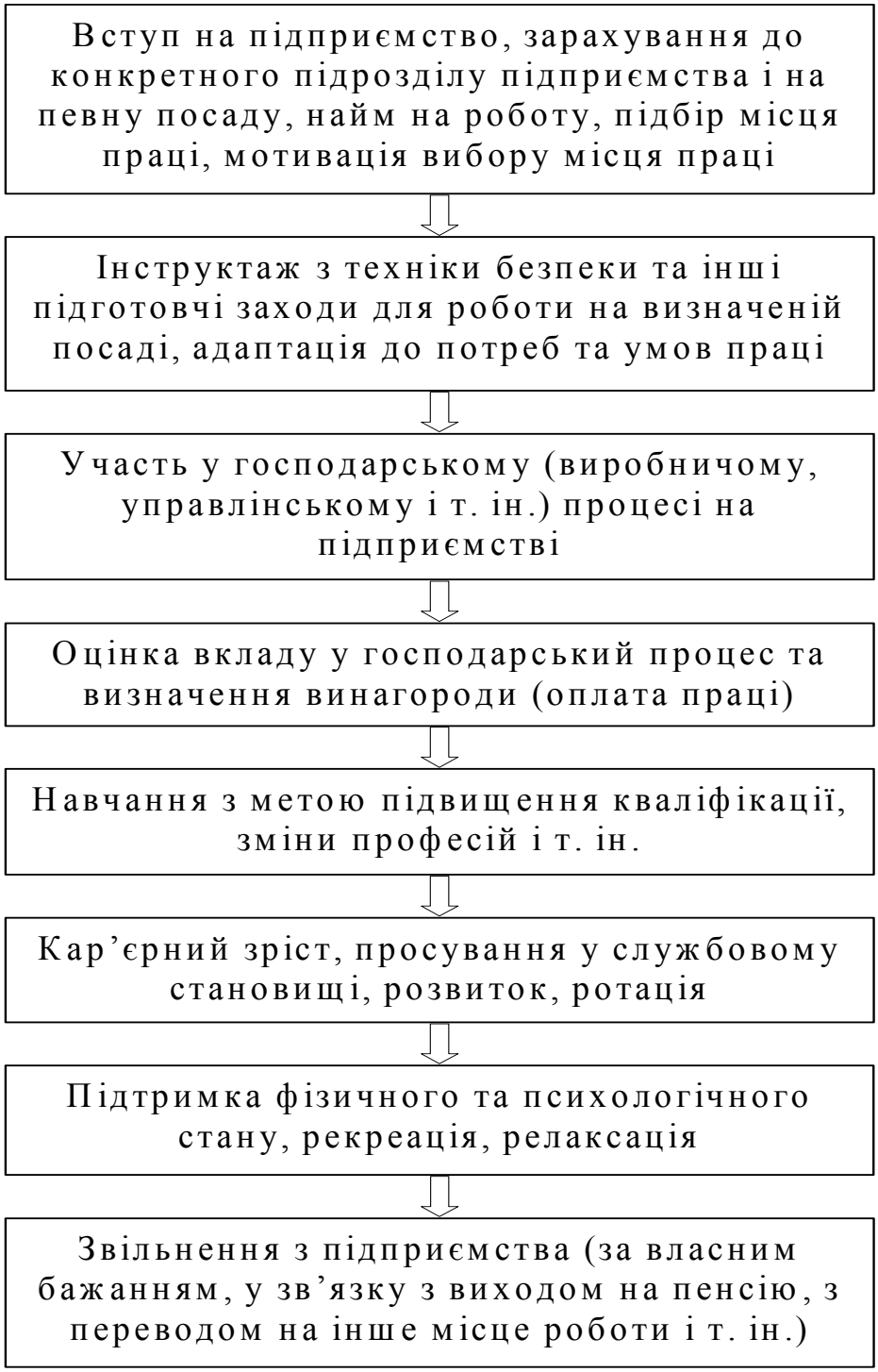


Рис. 1. Склад етапів життєвого циклу персоналу підприємства

У сучасних умовах підприємствам доводиться стикатися з величезними потоками різноманітної інформації, яка стосується як

зовнішнього середовища діяльності підприємства, так і внутрішнього середовища його функціонування.

Відносно запропонованого складу етапів життєвого циклу персоналу підприємства слід визначити, що деякі етапи, які здійснюються робітниками безпосередньо у господарському процесі на підприємстві, як правило, повторюються багатократно (навчання, кар'єрний зріст, ротація, рекреація, релаксація).

Треба підкреслити, що ми вважаємо запропонований нами склад етапів життєвого циклу персоналу підприємства, які відображають сутність цього циклу, знаходиться у відповідності до переважаючої серед науковців точки зору щодо даного питання.

Так, професор І.І. Грузнов визначає, що «під життєвим циклом виробу розуміється період часу, впродовж якого здійснюються функції процесу організації управління діяльністю людей, які займаються виконанням робіт з підготовки та освоєнню випуску виробів, їх виготовленню, усуненню з виробництва, упровадженню в експлуатацію» [11, с. 136].

Що ж стосується форми, структури організаційно-економічного механізму використання персоналу підприємства, то, як визначалось, ще не досягнуто домовленості щодо визначення поняття, сутності, структури, функцій та типів організаційно-економічних механізмів [94, с. 6].

Ми вважаємо, що сутність організаційно-економічного механізму використання персоналу підприємства полягає в тому, що він має призначення забезпечити успішне здійснення життєвого циклу персоналу на підприємстві, а також управління цим процесом і оцінку ефективності заходів щодо успішної організації процесу використання персоналу на підприємстві. Структура і складові організаційно-економічного механізму використання персоналу на промисловому підприємстві, на наш погляд, можна представити наступним чином (див. рис. 2).

Отже, запропонований варіант складу та структури організаційно-економічного механізму використання персоналу промислового підприємства можна поділити на три блоки: перший — система управління використання персоналу (перша складова); другий — безпосередньо процес використання персоналу, друга, третя та четверта складові механізму (забезпечення необхідної кількості та якості персоналу, високої віддачі персоналу, мотивація і стимулювання високої ефективності персоналу); третій — контроль і оцінка ефективності використання персоналу підприємства (п'ята складова).

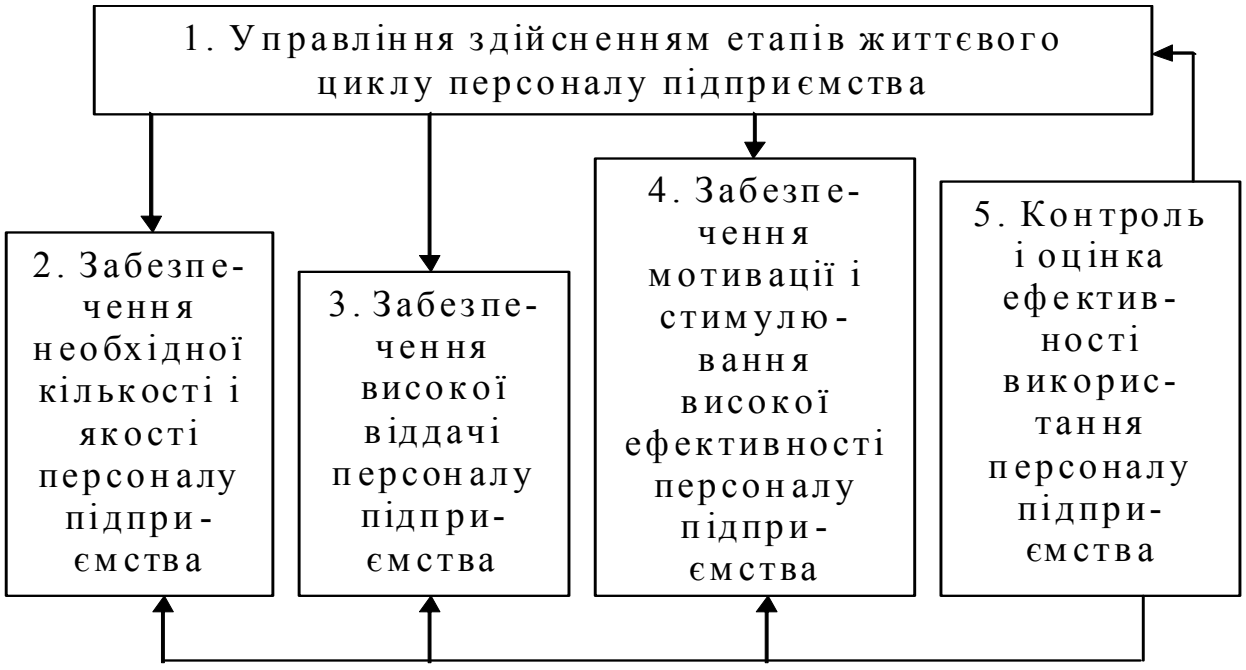


Рис. 2. Структура і складові організаційно-економічного механізму використання персоналу промислового підприємства

При цьому взаємозв'язок і взаємозалежність між блоками полягає в тому, що перший блок призначений для проведення організаційних заходів відносно другого блоку, а третій — для виконання функцій контролю та оцінки ефективності заходів, що продукуються та реалізуються у першому та другому блоках. Таким чином, провідну роль у організаційно-економічному механізмі використання персоналу підприємства відіграє п'ятий блок. Це логічно обумовлюється тим, що лише на базі визначеної

оцінки рівня використання персоналу можна одержати відомості як відносно ефективності виконуваної кадрової політики, так і відносно заходів, які слід розробити та реалізувати. Тому, на наш погляд, слід першочергово вирішувати питання щодо вибору методу оцінки рівня використання персоналу промислового підприємства.

Розробка методу кількісної оцінки використання персоналу промислового підприємства. Дослідниками у сфері економічних наук підкреслюється, що у сучасних умовах підприємствам доводиться стикатися з величезними потоками різноманітної інформації, яка стосується як зовнішнього середовища діяльності підприємства, так і внутрішнього середовища його функціонування.

Необхідність аналізу великого масиву показників ставить завдання пошуку можливостей віддзеркалення їх в компактному агрегованому вигляді. На практиці рішення цієї задачі виявляється через широке використання синтетичних показників. Синтетичні або узагальнюючі показники характеризують економічний об'єкт, економічну систему в цілому, в органічній єдності її складових. Можливість конструювання нових показників, які представляють латентні характеристики різних об'єктів (процесів, явищ) дає новий поштовх до розвитку методології побудови інтегральних індикаторів [92, с. 74].

Передусім слід зазначити особливості розробки і застосування на практиці інтегральних показників. Зокрема, на сьогоднішній день інтегральні індекси (синтетичні показники). як вважають деякі дослідники, є свого роду прикладами домовленості фахівців з макроекономічного міждержавного аналізу про визнання як самого існування різних інтегральних показників, так і можливості їх вимірювання для окремо взятої країни [90, с. 35].

Не менш важливою особливістю інтегральних показників, на яку варто звернути увагу, є і те, що вони мають умовний зміст і обмежений час і місце, в рамках яких вони можуть відображати достовірний стан справ

[90, с. 35]. Ця особливість виходить з самого принципу побудови таких показників, оскільки це синтез ряду критеріїв (статистичних показників), при якому кількість і склад властивостей, які об'єднуються в інтегральний показник, в значній мірі обумовлені суб'єктивними чинниками.

З цієї причини інтегральні індекси можуть не зовсім адекватно характеризувати ситуацію, оскільки, по-перше, базуються на показниках офіційної статистики, які, як відомо, не відображають всіх реалій, або дані можуть бути свідомо відкоректовані, або є закритими від загального доступу. По-друге, офіційна статистика часто не розраховує всіх необхідних показників, тому для побудови інтегральних показників статистична база у багатьох випадках поповнюється даними соціологічних досліджень і експертними оцінками, які можуть бути суб'єктивними.

Приведемо приклади використання інтегральних показників на міжнародному рівні. По-перше, на Всесвітньому економічному форумі (World Economic Forum) в щорічному «Звіті про глобальну конкурентоспроможність» наводяться результати ранжування і рейтинг 117 економік світу за двома синтетичними показниками:

- Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), який з 2006 року замінив індекс конкурентоспроможності економічного зростання. Їм "вимірюється" здоров'я економіки і перспективи зростання в середньостроковій перспективі.

- Індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index) — визначає рівень продуктивності і ефективності компаній і галузей [91, с. 14].

Індекси визначаються окремо, а потім на їх основі виводиться загальний рейтинг конкурентоспроможності країни. Цей синтетичний показник на одну третину складається із статистичних даних, на дві третини — з експертних оцінок, для отримання яких в 2006 р. було опитано 11 тис. топ-менеджерів, що працюють в 125 країнах. Кількість

чинників, що враховуються при розрахунку даного показника, в 2006 р. зросла з 35 до 90.

Ще один рейтинг конкурентоспроможності національних економік на базі синтетичного показника складають в Центрі по вивченню конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту (International Institute for Management Development), м. Лозана, Швейцарія, в рамках проекту світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Project). Даний показник по кожній країні полягає, на відміну від попереднього показника, на дві третини з даних офіційної статистики, на одну третину — з оцінок експертів; число показників для ранжування складає 314, кількість країн, що беруть участь в рейтингу, — 60.

Наприклад, для оцінки добробуту і людського розвитку можна назвати вживані ООН два найбільш відомі в міжнародній практиці індексу: HDI (Human Development Index) — індекс людського розвитку, який введений в 1990 р. і вимірюється щорічно в 170 країнах світу, і HPI (Human Poverty Index) — інтегральний індекс для оцінки рівня бідності. У різних країнах розраховуються також інтегральні аналогічні показники, зокрема, в Канаді використовують Index of Living Standards (ILS) — інтегральний індекс оцінки для вимірювання рівня життя і Index of Economic Well-being IEW for USA and Canada (by Osberg) — інтегральний індекс для вимірювання рівня економічного добробуту. У Новій Зеландії розраховується New Zealand Generic Material Well-being Scale (MWS) — інтегральний індекс оцінки матеріального добробуту населення [92, с. 74].

У Росії серед найбільш використовуваних показників в цій сфері можна назвати інтегральні індикатори синтетичних категорій якості життя населення (ІЯЖ, російською — ИКЖ), які використовуються не тільки для міждержавних і міжнародних зіставлень, але і як показники ступеня досягнення мети в управлінні соціально-економічним розвитком регіону; для вирішення проблеми оптимізації адресної соціальної допомоги бідним

верствам населення; для дослідження особливостей національної (регіональною) ментальності і системи цінностей за допомогою побудови різного роду вимірювальних шкал на базі результатів спеціальних анкетних опитів населення; для вимірювання рівня інституалізації суспільства [90, с. 33-35].

У Україні також ведуться наукові дослідження по розробці і використанню інтегральних показників, які носять достатньо специфічних характер, описують різні процеси і явища на різних рівнях дослідження. Приведемо приклади деяких з них. І.С. Мельником на рівні держави розроблена методика розрахунку інтегрального показника (індексу) інвестиційної безпеки України, а також проведений аналіз значень даного показника в динаміці [93].

Що ж до розробки і використання в наукових дослідженнях інтегральних показників на рівні регіонів, то «розвиваючи глобальні ідеї побудови індексу людського розвитку, сформульовані фахівцями ООН, учені Ради з вивчення продуктивних сил НАН України в тісній співпраці з Держкомстатом України, створили методику, адаптовану до національної статистичної бази» [96]. Дана методика дозволяє розраховувати інтегральні регіональні індекси людського розвитку, потім проводити порівняння регіонів по цьому показнику, як за окремий період, так і в динаміці.

На рівні держави Кабінетом Міністрів України затверджена Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів [97]. Згідно даній методиці по певному переліку показників визначаються рейтинги соціально-економічного розвитку регіонів, потім визначається їх середнє значення, яке є визначальним для ранжування регіонів країни за рівнем соціально-економічного розвитку. Проте методика має деякі недоліки, які відзначили в своїй статті Антоненко А. та Жерноклєєв М. [98, с. 61—66].

Якщо говорити про все ту ж конкурентоспроможність, але вже на рівні підприємства, слід зазначити наукові розробки і в цьому напрямі. Як приклад можна привести методику інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства, запропоновану Хамініч С. [99, с. 59—61].

Таким чином, проведений аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок щодо досить поширеного використання інтегральних показників в наукових дослідженнях. Наше дослідження присвячено розробці інтегрального показника рівня використання персоналу, який можливо було б застосовувати для досліджень і аналізу рівня використання персоналу на підприємствах різних галузей промисловості.

Ефективне використання персоналу — застава успішної діяльності підприємства, гарантія досягнення виробничої мети і задоволення особових інтересів працівників.

Одним з показників використання персоналу підприємств є рівень якісного складу працівників підприємства, який у свою чергу багато в чому визначає і рівень ефективності функціонування всього підприємства. Аналіз і оцінка якісного складу кадрів припускає вивчення працівників за багатьма критеріями: статтю, віком, рівнем освіти, кваліфікації, стажем роботи і іншим спеціальним ознакам. Сюди ж можна віднести і показник ефективності організаційної структури підприємства.

Тому одним з шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств є поліпшення використання трудових ресурсів підприємств. Для цього необхідна розробка інтегральної оцінки використання персоналу промислових підприємств.

Як показав аналіз наукової літератури, визначенню саме рівня використання персоналу підприємств не приділено ніякої уваги. Це, по-перше. По-друге, відсутнє визначення самого поняття використання персоналу підприємств. Слід відмітити, що це визначення, на наш погляд, слід відрізняти залежно від рівня дослідження: підприємство, галузь,

економіка, народне господарство в цілому. Від обраного рівня дослідження залежатиме і методика розрахунку, і рівень самого інтегрального показника оцінки рівня використання персоналу. Зупинимося на визначенні інтегрального показника оцінки рівня використання персоналу на рівні окремого підприємства.

Аналіз наукової літератури показує наявність великої кількості методик оцінки персоналу підприємства, причому ці методики оцінюють різні аспекти, пов'язані з персоналом. Проте Маслов Є.В. в своїй роботі висловлює точку зору щодо не просто відсутності єдиної універсальної методики оцінки кадрів, але і взагалі неможливості її існування як такої [83, с. 223]. Слід також відзначити, що деякі наукові розробки останніх років присвячені комплексній оцінці, але, переважно, управлінського персоналу підприємств. Наприклад, Рудницька О.М. в своєму науковому дослідженні пропонує інтегральний показник для оцінки продуктивності управлінського персоналу [100, с. 8]. Комплексній оцінці трудової діяльності персоналу управління промислових підприємств присвячена робота Нєвалова А.Г. [101] Дослідження ж з приводу розробки комплексної оцінки рівня використання персоналу підприємства взагалі в літературі відсутні.

Результатом оцінки використання персоналу підприємств повинні стати рекомендації щодо проведення організаційних заходів, спрямованих на поліпшення організаційної структури підприємства, підвищення загальноосвітнього, професійного, кваліфікаційного, культурного рівня працівників з метою більш ефективнішого використання їх трудових здібностей, а також для вирішення завдань і досягнення мети, поставленої перед промисловим підприємством взагалі.

У багатьох наукових роботах вітчизняних і закордонних авторів, які було присвячені вивченню персоналу підприємств, приділялася увага оцінці персоналу, оцінці якості роботи, оцінці продуктивності роботи. Нам для подальшого дослідження потрібно вибрати критерії, відповідно до

яких ми проводитимемо оцінку рівня використання персоналу підприємств. Це потрібно для того, щоб не звести наше дослідження до визначення, наприклад, тільки рівня продуктивності праці.

На наш погляд, можливість розробки інтегрального показника визначення рівня використання персоналу підприємства все ж таки існує. Необхідно тільки визначитися з набором показників, на яких базуватиметься розрахунок такого інтегрального показника. Потрібно також визначити ті чинники, які впливають на рівні окремих показників і на інтегральний показник рівня використання персоналу підприємства взагалі (табл. 3).

Таблиця 3.

Чинники, що впливають на рівень використання персоналу підприємства

Зовнішні	Внутрішні
Специфіка сформованої структури ринку праці	Наявна кадрова політика на підприємстві або її відсутність
Державна кадрова політика	Існуюча система матеріального стимулювання працівників
Сформована законодавча система	Стан підприємства в цілому

На наш погляд, оскільки інтегральний показник рівня використання персоналу підприємства є синтетичним показником, його рівень залежить від таких показників:

1. Вартості робочої сили на підприємстві;
2. Середньої заробітної плати на підприємстві;
3. Показника ресурсовіддачі трудових ресурсів;
4. Продуктивності праці;
5. Рівня кваліфікації працівників;
6. Рівня використання робочого часу на підприємстві.

Унаслідок безперервного розвитку підприємства як динамічної системи інтегральний показник потрібно розраховувати в середньому за період, а потім проводити аналіз даного показника в динаміці за різні періоди часу.

1). Вартість робочої сили можливо розглядати як з погляду працівника, тобто в еквіваленті суми тих коштів, які необхідні працівникові для нормальної життєдіяльності, або з погляду працедавця (витрати роботодавця на утримання робочої сили). Ще існує на рівні країни показник прожиткового мінімуму.

2). Співвідношення вартість робочої сили (чи прожитковий мінімум, витрати в місяць на душу працюючого населення або просто на душу населення) з середньою заробітною платою на підприємстві за певний період.

3). Показник ресурсовіддачі трудових ресурсів — це відношення обсягу товарної продукції у вартісному виразі за певний період до загального фонду заробітної плати підприємства за той же період або до середньорічної чисельності персоналу підприємства.

4). Показник продуктивності праці, зокрема, виробіток, який визначається як відношення обсягу товарної продукції у вартісному виразі за певний період до середньорічної чисельності персонал підприємства.

5). Середній рівень кваліфікації працівників підприємства.

6). Коефіцієнт використання робочого часу — відношення фактично відпрацьованої кількості людино-годин (днів, змін) до номінального фонду робочого часу в годинах, днях, змінах.

Оскільки інтегральний показник оцінки рівня використання персоналу — показник синтетичний, такий, що відображає вплив різних чинників, він не може мати одиниці вимірювання. Припустимо, що чинники, які впливають на рівень використання персоналу підприємства, незначним чином впливають один на одного, тому наш показник ми змоделюємо за адитивним типом. Оскільки різні складові моделі по-

різному впливають на інтегральний показник використання персоналу підприємств, буде справедливо, на наш погляд, проранжувати ступінь їх впливу на результативний показник шляхом привласнення відповідного вагового коефіцієнта. Сума цих коефіцієнтів повинна дорівнювати 1.

У якості статистико-математичної основи можуть бути використані різні моделі задля розрахунку інтегрального показника рівня використання персоналу підприємства. Наприклад, може бути застосована така модель:

$$И_k = \sum_{i=1}^{n}\left(r_i \frac{\left(x_{max} - x_{ij}\right)}{\left(x_{max} - x_{min}\right)}\right) + \sum_{j=1}^{m}\left(r_j \frac{\left(x_{ij} - x_{min}\right)}{\left(x_{max} - x_{min}\right)}\right), \quad (1)$$

де $И_k$ — інтегральний показник рівня використання персоналу підприємства;

n — кількість показників, які позитивно впливають на результативний показник;

m — кількість показників, які негативно впливають на результативний показник;

x_{max} — максимальне значення певного показника за певний період по досліджуваних підприємствах;

x_{min} — мінімальне значення певного показника за певний період по досліджуваних підприємствах.

Модель інтегрального показника, на наш погляд, може бути представлена і іншою формулою:

$$И_k = \sum_{i=1}^{n} r_i \frac{x_i}{x_{max}}, \quad (2)$$

де $И_k$ — інтегральний показник рівня використання персоналу k-го підприємства за певний період часу;

n — кількість показників, які впливають на результативний показник;

r_i — ваговий коефіцієнт і-го показника, що показує рівень його значущості в загальному підсумку;

$$\sum_{i=1}^{n} r_i = 1;$$

x_i — значення і-го показника за певний період по досліджуваних підприємствах;

x_{max} — максимальне значення показника за певний період по досліджуваних підприємствах.

Наступним підходом до побудови синтетичного показника використання персоналу підприємства може бути застосування інтегрального індексу (індексів). Так Держкомстатом та НАН України була розроблена методика оцінки людського розвитку України в регіональному розрізі. Вона виходить з методики Програми Розвитку ООН щодо визначення індексу людського розвитку, яку було адаптовано до умов України. Вона побудована за ієрархічною схемою. На верхньому рівні її — інтегральний індекс людського розвитку, другий рівень складають узагальнюючі індикатори (індекси). Вони базуються на дев'яти основних компонентах людського розвитку та вагах, визначених за методом факторних навантажень [102, с. 244, 246, 249].

Але інтегральний індекс людського розвитку згідно Методики Держкомстату України застосовується для порівняння соціально-економічного розвитку регіонів країни. «Конкретні значення інтегрального індексу … не мають економічної інтерпретації — важливим є лише місце, яке належить кожному конкретному регіону на єдиній для України шкалі» [102, с. 250].

Тому ця методика не може бути застосованою для окремого підприємства. Але окремі її положення можуть бути прийнятними і відносно конкретного підприємства. По-перше, це розрахунок інтегрального показника (індексу) як середньої величини показників (індексів) другого порядку, тобто відображаючих локальні сторони діяльності підприємства.

Друге положення стосується того, що локальні показники розраховуються саме як індекси, тобто, коефіцієнти-показники, що складаються як відношення значень двох самостійних показників. При цьому слід врахувати інше методичне положення про стандартизацію показника, до значень якого розраховуються вказані коефіцієнти. «Щодо способів стандартизації показників, то на практиці найчастіше використовуються процедури нормування: відносно середнього значення, нормативу, стандарту, розмаху варіації або всього масиву» [92, с. 76]. Тобто, за базу, відносно до якої розраховуються коефіцієнти, можуть бути прийняті середні значення даної галузі, народного господарства країни, Європейського союзу, США або іншої високорозвиненої країни та т. ін.

Якщо будувати інтегральний індекс використання персоналу промислового підприємства, то локальні індекси (коефіцієнти) повинні відображати стан персоналу, його віддачу, мотивацію та стимулювання. При цьому кількість локальних індексів обумовлюється наявністю відповідної інформації.

На наш погляд, бажано розраховувати наступні локальні індекси відносно стану персоналу підприємства, за такими показниками: частка робітників з високою та середньою спеціальною освітою; частка робітників. які в останні п’ять років проходили підвищення кваліфікації або одержання другої професії; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт змінності; коефіцієнт використання робочого фонду часу; коефіцієнт безпеки праці.

Відносно перших трьох показників слід зробити зауваження, що вони в сучасних умовах мають особливе значення, оскільки на сучасному виробництві постійно підвищується значення розумової праці, значення уречевлених факторів виробництва, у яких втілюються досягнення науково-технічного прогресу, досягнень інноваційного розвитку виробництва. Так, ще майже півстоліття тому в США приділяли увагу «коефіцієнту адміністративної нагрузки» — частці адміністративного

персоналу в загальній кількості персоналу підприємства, оскільки він відображає участь у виробництві робітників з переважно розумовою працею, а «зріст частки робітників з переважно розумовою працею — об'єктивна закономірність процесу посилення інтенсифікації виробництва, важливий фактор підвищення його ефективності» [103, с. 78—79].

Існують також багаточисленні глибокі дослідження іноземних вчених, в першу чергу, а також вітчизняних, які доводять, що зниження «інтелектуальної частини населення», «інтелекту населення» веде до виникнення кризи розвитку країни, її економіки, або до нестійкого розвитку [104, с. 37].

У дослідженнях вітчизняних вчених розробляється теорія людського інтелектуального потенціалу суспільства (ЛУПС) і наголошується на його провідній ролі у розвитку країни. ЛУПС визначається як «сукупність творчих здібностей, знань та умінь індивідів, які дають змогу використовувати новітні технології, засвоювати набуті й створювати нові знання та інформаційні блага на основі співробітництва, довіри для ефективного соціально-економічного розвитку країни» [105, с. 52]. Навпаки, підвищення природоємності ВНП (підвищення частки видобувних галузей) розглядається (наприклад, вченими Росії) як фактор антисталого розвитку [див.: 106].

Головними показниками інших складових організаційно-економічного механізму використання персоналу підприємств є: продуктивність праці одного робітника; прибутковість праці одного робітника; преміювання у середньому на одного робітника. У групу цих показників, на наш погляд, слід включити також показники фондоозброєності одного робітника, технічної озброєності одного робітника, капіталоозброєності одного робітника (за основним капіталом та за сукупним капіталом).

Узагальнюючою формулою розрахунку інтегрального показника використання персоналу промислового підприємства постає форма за методом простої середньої арифметичної:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^{n} K_i}{n} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \frac{B_i}{B_{ст\ i}}}{n}, \qquad (3)$$

де I — інтегральний індекс використання персоналу підприємства;

K_i — локальні індекси (коефіцієнти) використання персоналу підприємства;

n — кількість локальних індексів;

B_i — рівень показника використання персоналу, що склався на підприємстві;

$B_{ст\ i}$ — рівень показника використання персоналу, що склався у тій сфері, яка прийнята у якості стандарту задля порівняння для показників підприємства (середньогалузевий рівень в Україні, середньогалузевий рівень у високорозвиненій країні і т. ін.).

Слід відзначити, що об'єктивно кількість локальних показників буде залежити від інформації, необхідної для розрахунків рівнів локальних показників, головним чином, рівнів стандартизованих показників.

Інтегральний показник використання персоналу буде повністю інформативним для кожного окремо взятого підприємства. У випадку, коли він нижче одиниці, використання персоналу оцінюється негативно, а у випадку, коли він вище одиниці — позитивно. Можна також стверджувати, що окремі промислові підприємства Одеси і інших регіонів України в залежності від стандартизованої бази порівняння будуть мати не тільки негативні, але і позитивні оцінки. Останнє може складатись, якщо порівнювати показники підприємства з середніми по галузі промисловості України рівнями.

Якщо ж стандартизованою базою для порівняння показників підприємства будуть показники високорозвинених країн, то оцінка буде

різко негативною за рахунок показників продуктивності праці та оплати праці. Так, наприклад, у газеті «Комсомольська правда в Україні» у статті з назвою «Українців оцінили у 2,41 гривні за годину» стверджувалось, що в США та в ЕС платять не менше 30 грн. за годину [див.: 107]. Тобто різниця у оплаті праці в Україні та США і ЕС складає 12,5 разів. Але в інших літературних джерелах наводять ще вищі цифри оплати праці в США і ЕС. Та, у промисловості США середній погодинний доход у промисловості складав у 2003 році 15,95 доларів, тобто 75 гривень [108, с. 14]. Щодо ж рівня оплати праці в ЕС, то у газеті «Дзеркало тижня» у 2004 році сповіщалося, що у ЕС—15 «вартість робочої сили за годину» — 22,21 євро, а у ЕС—25 — 19,09 євро, тобто у обох випадках значно вище 100 гривень [див.: 109].

Відстає Україна від розвинених країн також і у сфері продуктивності праці, хоча й не так значно, як у сфері оплати праці. Це свідчить про те, що фактор оплати праці в Україні вкрай недостатньо використовується для мотивації та стимулювання росту продуктивності праці. Тому нинішня ситуація в економіці України, коли домінує політика дешевої робочої сили , постійно піддається нищівній критиці українськими науковцями. Член-кореспондент НАНУ Е. Лібанова підкреслює, що «практично ні одна держава не добилася за рахунок її використання серйозних успіхів у підвищенні добробуту нації» [110, с. 9].

«Розрив за цим параметром між країнами, які використовують «дешеву» і «дорогу» моделі тільки збільшується. Не ставлячи під сумнів тезу про необхідність синхронізації підвищення зарплат з темпами росту продуктивності праці, пані Лібанова вказала, що цей критерій усе ж неможна використовувати бездумно. Мова йде про те, що, серйозно поступаючись за показниками ВВП на одного зайнятого (продуктивність праці) країнам Центральної та Східної Європи, за рівнем оплати праці ми відстаємо ще більше. Тобто той показник, якій у радянські часи називався

рівнем експлуатації найнятого робітника, в Україні сьогодні значно вище, ніж у всіх сусідів. За виключенням Болгарії» [110, с. 9].

За розрахунками вчених, вказала також Е.Лібанова, частка оплати праці у собівартості вітчизняної продукції — навіть з врахування соціальних нарахувань на ФОП — сьогодні складає ненабагато більше 8%. А збільшення зарплат на 30% приведе до збільшення цієї частки усього на 2%. Тобто навіть за збільшення зарплат у декілька разів ніякої економічної катастрофи не станеться [110, с. 9].

Таким чином, поліпшення використання персоналу підприємства залежить не тільки від самого підприємства, а й від рішень на загальнодержавному рівні.

Додаток 1.

Таблиця 1.

Вихідні дані для розрахунку кількості персоналу промисловості України та її галузей (щодо кількості ЗКГНГ та КВЕД)

№	Промисловість України та її галузі	Роки						
		1990	1995	2000	2001	2003	2005	2006
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Промисловість України - за ЗКГНГ	7160	5035	3445	3244	…	…	…
	- за КВЕД	…	…	4061	4061	3416	3416	3362
2.	Металургійне виробництво - за ЗКГНГ	497	448	467	475	…	…	…
	- за КВЕД	…	…	434	428	409	425	430
3.	Хімічна та нафтохімічна промисловість - за ЗКГНГ	325	255	189	183	…	…	…
	- за КВЕД	…	…	201	133	179	182	184
4.	Машинобудівельна промисловість - за ЗКГНГ	2484	1530	893	811	…	…	…
	- за КВЕД	…	…	1061	958	810	773	740
5.	Легка промисловість - за ЗКГНГ	756	352	225	199	…	…	…
	- за КВЕД	…	…	262	230	156	147	135
6.	Харчова промисловість - за ЗКГНГ	683	582	440	416	…	…	…
	- за КВЕД	…	…	518	485	445	465	465

Література

1. Конфедерація роботодавців України. Трудовий потенціал України// Економіст.—2007.—№10.—С. 11.
2. Статистичний щорічник України за 2000 рік/ Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головко.—К.: Техніка, 2001.—598 с.
3. Економіка України за січень 2008 року.// Урядовий кур'єр.—2008.—26 лютого.—С. 1, 6.
4. Статистичний щорічник України за 2006 рік/ Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. П.П. Забродський.—К.: Видавництво «Консультант», 2007.—552 с.
5. Общая теория статистики. Учебник для студентов эконом. специальностей вузов. Изд. 3-е, перераб. и доп.—М.: Статистика, 1975.—392 с.
6. Статистичний щорічник України за 2002 рік/ Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головко.—К.: Видавництво "Консультант", 2003.—662 с.
7. Експертна доповідь «Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку»// Економіст.—2008.—№2.—С. 9—71.
8. Отсутствие квалифицированных работников может затормозить рост производства// Голос Украины.—2008.—6 мая.—С. 2.
9. Абалкин Л.И. Что такое хозяйственный механизм?—М.: Мысль, 1980.—79 с.
10. Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия.—М.: Финансы и статистика, 1986.—112 с.
11. Грузнов И.И. Организационно-экономические механизмы управления: Учебное пособие.—Одесса: Астропринт, 2000.—292 с.

12. Орлов В.М. Організаційно-економічний механізм управління галуззю зв'язку України./ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. докт. екон. наук.—К, 2002.—36 с.

13. Азарян О.М. Організаційно-економічний механізм функціонування та регулювання споживчого ринку/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. докт. екон. наук.—Донецьк, 2003.—31 с.

14. Крамаренко Г.О. Організаційно-економічний механізм управління житлово-комунальним комплексом: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук/ НАН України. Ін-т економіки промисловості.— Донецьк: Б.и, 1998.—36 с.

15. Давиденко І.В. Організаційно-економічний механізм регулювання розвитку рекреаційної системи регіону/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Одеса, 2006.—19 с.

16. Голян В.А. Трансформація організаційно-економічного механізму природокористування в регіоні /(на прикладі Волинської області)/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Рівне, 2003.—20 с.

17. Голуб А.Г. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємництва в системі соціально-виробничого комплексу регіону: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ Ін-т регіональних досліджень.—Львів, 1997.—20 с.

18. Озаріна О.В. Організаційно-економічний механізм формування стратегічних альянсів підприємств: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Донецьк. держ. ун-т економіки і торг. ім. М. Туган-Барановського.— Донецьк: Б/в, 2004.—18 с.

19. Шпак О.Г. Організаційно-економічний механізм управління ринком нафти і нафтопродуктів України в умовах глобалізації: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Міністр. економ. та пит. Європ. інтегр. України. Укр. акад. зовн. торг.—К.: Б/в, 2004.—22 с.

20. Іваненко Б. М. Формування організаційно-економічний механізму функціонування виробничого об’єднання в ринкових умовах: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ Ін-т економіки.—Донецьк, 1997.—30 с.

21. Осипов В.М. Трансформація організаційно-економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності продукції металургійної галузі/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. докт. екон. наук.—Одеса, 2006.—36 с.

22. Колот А. М. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення на матеріалах промислових підприємств України: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук/ Київськ. нац. екон. ун-т.—К., 1998.—36 с.

23. Ландіна Т. В. Організаційно-економічний механізм адаптації підприємства до ринкових умов: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук/ НАН України. Ін-т регіональних досліджень.—Львів: Б/в, 1995.—48 с.

24. Ліманський А. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності промислових підприємств в умовах трансформації та євроінтеграції (на прикладі промислових підприємств Польщі та України): Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук/ В.о. НАН України. Ін-т регіональних досліджень.—Львів: Б/в, 2003.—40 с.

25. Савчук О. В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку великої компанії: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук/ В.о. НАН України. Ін-т економіки промисловості.—Донецьк: Б/в, 2003.—32 с.

26. Сазонець І. Л. Організаційно-економічний механізм функціонування акціонерних товариств: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук (08.06.01)/ НАН України. Ін-т економіки промисловості.—Донецьк: 1999.—36 с.

27. Шевцова О. Й. Організаційно-економічний механізм управління промисловою інфраструктурою суб'єктів господарювання: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук (08.06.01)/ НАН України. Ін-т економіки промисловості.— Донецьк: 2001.—32 с.

28. Возіянова Н.Ю. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління банкрутством/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Донецьк, 2001.—18 с.

29. Бубенко С.П. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Харків, 2003.—20 с.

30. Піскунова Н.В. Організаційно-економічний механізм формування комплексу управлінських рішень щодо розвитку вуглевидобувних підприємств/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Донецьк, 2003.—20 с.

31. Яценко В.М. Організаційно-економічне забезпечення запобігання втрат трудових ресурсів на підприємстві/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Луганськ, 2003.—18 с.

32. Атриш В.І. Організаційно-економічний механізм лізингових операцій товарів для підприємств АПК/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Київ, 2003.—18 с.

33. Головкова Л.С. Організаційно-економічний механізм планування діяльності підприємства на основі контролінгу/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Дніпропетровськ, 2002.—16 с.

34. Пятаєва О.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення беззбитковості підприємств/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Одеса, 2005.—21 с.

35. Дунаєвська А.С. Організаційно-економічний механізм поетапної реструктуризації підприємств машинобудування/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Одеса, 2006.—20 с.

36. Щербина В.В. Організаційно-економічний механізм функціонування транспортних підприємств на ринку контейнерних перевезень/ Автореферат дисертації на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук.—Одеса, 2007.—20 с.

37. Степуріна С.О. Формування механізму санаційного управління підприємством/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Харків, 2007.—20 с.

38. Ярошенко Ю.Ф. Формування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства. Автореф. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук.—Харків, 2001.—19 с.

39. Шеремет О.О. Удосконалення організаційно-економічного механізму діяльності акціонерних товариств: Автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук.—К, 2001.—20 с.

40. Алишева Н.В. Організаційно-економічний механізм формування цін на вугільну продукцію шахт України: Автореф. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук (08.06.01)/ НАН України, Інститут економіки промисловості.—Донецьк, 2000.—23 с.

41. Безменко Л.К. Формування організаційно-економічний механізму мобілізації резервів промислового підприємства при трансформації економіки: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Нац. металург. акад. України.—Дніпропетровськ: Б/в, 2004.—20 с.

42. Бондар О.М. Організаційно-економічний механізм приватизації стратегічних підприємств (на матеріалах промислових підприємств України): Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ Київ. нац. екон. ун-т.—К.: 2001.—18 с.

43. Бондаренко Л.М. Організаційно-економічний механізм управління матеріальними потоками промислового підприємства (на прикладі машинобудівних підприємств з дрібносерійним і одиничним характером виробництва): Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон.

наук/ НАН України, Ін-т економіки промисловості.—Донецьк: Б.и., 1998.—19 с.

44. Вольовач І.Ю. Організаційно-економічний механізм внутрішньофірмових трудових відносин у ринкових умовах (на прикладі підприємств бавовняної галузі): Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Хмельн. держ. ун-т.—Хмельницький: Б/в, 2004.—19 с.

45. Гедз М. Й. Організаційно-економічний механізм виробництва і реалізації продукції на підприємствах м'ясної промисловості: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ Сумський держ. аграр. ун-т.—Суми: Б. и., 1998.—16 с.

46. Голєв М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств на фондовому ринку: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Терноп. акад. нар. господарства.—Тернопіль: Б/в, 2003.—21 с.

47. Горенко Т.І. Складові організаційно-економічного механізму корпоратизації сучасних операторів в телекомунікації: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Одес. нац. акад. зв'язку ім.. О.С. Попова.—Одеса: Б/в, 2005.—19 с.

48. Зинченко Н.В. Організаційно-економічний механізм диверсифікації на промислових підприємствах в мовах ринкових відносин: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ Східноукр. держ. ун-т.—Луганськ, 1997.—18 с.

49. Кравчук Н.В. Організаційно-економічний механізм управління продуктивністю праці на вугільних підприємствах: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. док. екон. наук/ В.о. НАН України. Ін-т економіки промисловості.—Донецьк: Б/в, 2003.—20 с.

50. Курганська Б.М. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоздатності підприємств (на прикладі швейної

промисловості): Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. НАН України. Ін-т регіональних досліджень.—Львів: Б/в, 2002.—20 с.

51. Любімов В.І. Організаційно-економічний механізм формування і функціонування фінансово-промислових груп: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Нац. ун-т харч. технологій.—К.: Б/в, 2004.—20 с.

52. Мартиненко В.Ф. Организационно-экономический механизм управления развитием государственных предприятий в рыночной экономике (на примере предприятий угольной промышленности): Автореф. дис. на соиск. науч. степ. канд. экон. наук/ НАН Украины. Ин-т экономики промышленности.—Донецк, 1995.—24 с.

53. Опьонова І.В. Організаційно-економічний механізм системи сертифікації та маркування товарів (EAN*UCC) на підприємствах: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Укр. акад.. зовні. торгів.—К.: Б/в, 2003.—20 с.

54. Панков В.А. Организационно-экономический механизм преобразования крупного предприятия в акционерное общество: Автореф. дис. на соиск. науч. степ. канд. экон. наук/ НАН Украины. Ин-т экономики промышленности.—Донецк, 1996.—26 с.

55. Посохова С.В. Організаційно-економічний механізм управління оплатою праці промислово-виробничого персоналу підприємств гірничого машинобудування: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Нац. гірнич. ун-т.—Дніпропетровськ: Б/в, 2003.—19 с.

56. Ращупкіна В.М. Організаційно-економічний механізм реструктуризації підприємств металургійної промисловості: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. НАН України. Ін-т економіки промисловості.— Донецьк: Б/в, 2003.—20 с.

57. Свірідова Н.Д. Удосконалення організаційно-економічного механізму оновлення основних засобів підприємства в умовах ринкових відносин: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук (08.06.01)/ Східноукр. нац.. ун-т.—Луганськ, 2000.—20 с.

58. Шеремет Т.Г. Організаційно-економічний механізм управлінського консультування: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Донецьк. держ. ун-т економіки і торг. ім. М. Туган-Барановського.— Донецьк: Б/в, 2004.—17 с.

59. Шпак О.Г. Організаційно-економічний механізм управління ринком нафти і нафтопродуктів України в умовах глобалізації: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук/ В.о. Міністерство економ. та пит. Європ. інтегр. України. Укр. акад. зовн. торг.—К.: Б/в, 2004.—22 с.

60. Вовк А.С. Соціально-економічний механізм управління підприємницькою діяльністю на промислових підприємствах/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Маріуполь, 2004.—20 с.

61. Буханець В.В. Економічний механізм формування технічного потенціалу залізорудних підприємств/ Автореферат дисертації на здоб. науков. ступ. канд. екон. наук.—Кривий Ріг, 2005.—18 с.

62. Гранатуров В.М. Организационно-экономический механизм управления метрологическим обеспечением отрасли/ Дис. на соиск. науч. степ. док. экон. наук. — Одесса, 1995. — 345 с.

63. Доброва Н.В. Организационно-экономический механизм технического развития машиностроительного комплекса/ Дис. на соиск. науч. степ. канд. экон. наук. — Одесса, 1992. — 149 с.

64. Древницкая О.В. Организационно-экономический механизм воспроизводства специалистов для коммерческих предприятий/ Дис. на соиск. науч. степ. канд. экон. наук. — Одесса, 1999. — 192 с.

65. Крынская Л.И. Организационно-экономический механизм снижения трудоемкости продукции/ Дис. на соиск. науч. степ. канд. экон. наук. — Одесса, 1989. — 165 с.

66. Яблокова Н.Б. Организационно-экономический механизм управления этапами жизненного цикла техники/ Дис. на соиск. науч. степ. канд. экон. наук. — Одесса, 1989. — 216 с.

67. Шевцова Е.И. Проблемы формирования механизма управления промышленной инфраструктурой: Монография.—Днепропетровск: «Наука і освіта», 1998.—120 с.

68. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т./ Гл. ред. А.М. Прохоров.—М.: Сов. Энциклопедия, 1991.—863 с.

69. Білодід І.К. (голова) Словник української мови, Т. 4.—К.: Наукова думка, 1973.—840 с.

70. Білодід І.К. (голова) Словник української мови, Т. 9.—К.: Наукова думка, 1978.—916 с.

71. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов/ Под ред. док. фил. наук проф. Н.Ю. Шведовой.—16-е изд., испр.—М.: Рус. яз., 1984.—797 с.

72. Большой экономический словарь: 22 000 терминов/ А.Н. Азрилиян, О.М. Азрилиян, Е.В. Калашников и др., Под ред / А.Н. Азрилияна.—К.: Ин-т новой экономики, 1999.—1248 с.

73. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 2.—К.: Видав. центр “Академія”, 2001.—848 с.

74. Экономическая энциклопедия/ Науч.-редак. совет изд-ва “Экономика”; Ин-т экономики РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин.—М.: ОАО “Изд-во “Экономика”, 1999.—1055 с.

75. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фран./ Общ. ред. Н.И. Хрусталевой.—М.: АО Издат. группа “Прогресс”, “Универс”, 1993.—192 с.

76. Экономика предприятия: Учеб. пособие/ Под ред. д.э.н., проф. Л.Г. Мельника.—Сумы: ЧТД “Университетская книга”, 2002.—632 с.

77. Управление организацией: энциклопедический словарь.—М.: Изд. дом ИНФРА-М, 2001.—822 с.

78. Борисов А.Н. Механизм управления: анализ смысловой сущности выражения, методология и практика его применения// Вопросы управления предприятием.—2004.—№ 2(10).—С. 81—85.

79. Белецкий Н.П., Велесько С.Е., Ройш П. Управление персоналом: Учебное пособие.—Мн.: ИП “Эксперспектива”, 2000.—320 с.

80. Управление персоналом организации: Учебник/ Под ред. А.Я. Кибанова.—М.: ИНФРА-М, 2002.—638 с.

81. Справочник директора предприятия/ Под ред. М.Г. Лапусты.—М.: ИНФРА-М, 1996.

82. Управление персоналом: Уч. для студентов/ Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина.—М.: ЮНИТИ, 2000.—423 с.

83. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учеб. Пособ./Под ред. П.В. Шапетова.— М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭ и У, 2001.—312 с.

84. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом.—СПб.: Изд-во “Питер”, 2000.—416 с.

85. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учеб.-практич. Пособ.—М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1998.—352 с.

86. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник.—К.: МАУП, 1999.—288 с.

87. Теория и практика управления персоналом: Учеб.-метод. пособ./ Автор-сост. Г.В. Щекин.—К.: МАУП, 1998.—256 с.

88. Бородатий В.П., Крижко І.Д., Ягодзінський А.Й. Управління персоналом; Навч. посіб.—К.: ІЗМН, 1997.—272 с.

89. Синцова Г., Растимешин В., Куприянова Т. Так достигается устойчивость (Опыт организации, планирования и обеспечения конкурентоспособности производства)// Экономист (рос).—1999.—№ 10.—С. 28—38.

90. Айвазян С.А. До методології вимірювання синтетичних категорій якості життя населення// Економіка і математичні методи.—2003.—том 39.—№ 2—С. 33-35.

91. Загоруйко Ю. Теряем даже то, что не имеем// Зеркало недели.—2006.—7 октября.—№ 38 (617).—С. 14.

92. Шумська С. Особливості побудови та використання інтегральних показників у міжнародні та українські практиці// Економіст.—2006.—№ 11.—С. 74—77.

93. Мельник І.М. Визначення інтегрального індексу для заданої групи показників з врахуванням обмежень на їх значення// Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. Збірник наукових праць. Віп. 8.—К.: Міжнародний науково-навчальній центр інформаційних технологій і систем НАН та МОіН України, 2004.—С. 64-70.

94. Грузнов И.И. Всеобщий механизм управления объектами человеческой деятельности.—Одесса: «Феникс», 2006.—40 с.

95. Спивак В.А. Управление персоналом: Практикум по курсу/ Научный редактор проф. Т.Г. Евдокимов.—СПб.: ИВЭСЭП, «Знание», 2000.—144 с.

96. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан/ За ред. Е.М. Лібанової.—К.: РВПС України та UNDP (ПРООН), 2002.—128 с.

97. Методика комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів. Постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 р. №113.

98. Антоненко Л., Жерноклєєв М. Методика інтегральної рейтингової оцінки комплексного розвитку районних АПК// Економіка України.—2006.—№8.—С. 61—66.

99. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоздатності промислового підприємства// Економіст.—2006.—№10.—С.59—61.

100. Рудницька О.М. Менеджмент персоналу промислового підприємства/ Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук.—Львів, 1999.—20 с.

101. Нєвалов А.Г. Комплексна оцінка трудової діяльності персоналу управління промислових підприємств/ Автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к. е. н.—Дніпропетровськ, 2000.—20 с.

102. Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід. Навчальний посібник/ За ред. Н.С. Власенко, Н.В. Григорович, Н.В. Рубльової.—К.: ТОВ «Агуст Трейд», 2000.—320 с.

103. Хруцкий В.Е. Административный персонал в промышленности США// США — экономика, политика, идеология.—1986.—№10.—С. 78—87.

104. Прісняков В.Ф. Прогрес людства і нерівність доходів// Фінанси України.—2003.—№12.—С. 32—41.

105. Стефанишин О. Головні чинники підвищення якості людського потенціалу в контексті постіндустріалізму// Економіст.—2006.—№5.—С. 51—53.

106. Бобылев С. Россия на пути антиустойчивого развития?// Вопросы экономики.—2004.—№2.—С. 43—54.

107. Гаценко А. Украинцев оценили в 2,41 гривны за час// Комсомольская правда в Украине.—4 июня 2007 г.—С. 6.

108. Пороховский А.А. Динамика структуры Американской экономики// США — Канада. Экономика — Политика — Культура. — 2005. — №7. — С.3—25.

109. Приходько О. ЕС, расширенный и разделенный// Зеркало недели.—6 ноября 2004 г.—С. 11.

110. Алексеев А. Сколько можно оставаться дешевой рабочей силой?// Зеркало недели. — 3 февраля 2007 г.—С. 9.

2.8. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИХОДЯЧИ З ІСНУЮЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

Якість продукції вже тривалий час є важливішим показником конкурентоспроможності і кожен виробник раніше чи пізніше повинен прийняти рішення стосовно якості продукції що він виробляє. Як правило це рішення стає вирішальним у подальшому розвитку підприємства, тому важливо щоб воно було своєчасним, обґрунтованим та раціональним.

Прийняття рішення про підвищення якості (як і усіх інших рішень) залежить від багатьох суб'єктивних факторів – від освіти та досвіду керівників, від їх поглядів на це питання, від можливостей підприємства. Усвідомити необхідність підвищення якості це перший й важливіший етап, але на другому етапі – етапі пошуку можливостей та їх використанні – виробник зіштовхується з проблемою оцінки потенційних можливостей та раціональних шляхів їх використання.

Як оцінити потенціал підприємства у підвищенні якості продукції?

По-перше необхідно надати визначення потенціалу. Термін “потенціал” походить від латинського слова “potentia” що означає “приховані можливості”, тобто можливості, які при доданні зусиль можуть бути реалізовані. Якщо звернути увагу до словника, то потенціал – це джерела, можливості, засоби, які можуть бути застосовані для рішення деяких задач, досягнення цілей; це можливості окремої людини, суспільства, держави у певної галузі. У сфері виробництва визначення потенціалу надається як комплексу ресурсів або факторів виробництва які можуть забезпечити максимально можливий випуск продукції. Але на сучасному етапі розвитку виробничих сил на наш погляд найбільш вірним буде визначення потенціалу, яке надав Воблий К.Г.: “Потенціал

виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення" [1, с.126-149].

У більшості досліджень поняття "потенціал" розкривається як сукупність ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язано з функціонуванням виробництва. До складових частин потенціалу у цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. И.Ансофф у діапазон можливостей включає: маркетинг, виробництво, НДДКР, фінанси та інші функціональні складові [2, с.416]. Усі ці ресурси є необхідними складовими будь якого напрямку у діяльності підприємства. Вони складають так званий фундамент функціонування виробника, тому рівень розвитку та приховані можливості цих складових уявляють велику зацікавленість для підприємців.

З іншого боку на розвиток будь якого підприємства впливають зовнішні фактори, такі як потреби споживачів, їх уявлення про товар, їх очікування від нього. Сьогодні потреби споживачів є вирішальними у розвитку підприємств. Вони визначають обсяг, асортимент, якість товарів що виробляються, вони визначають стратегію та напрямки розвитку підприємства. Тому, якщо річ йде про потенціал підприємства, його необхідно розглядувати у тісному зв'язку з потребами того хто придбає продукцію цього підприємства. Треба відмітити, що ці потреби торкаються не тільки кількості одиниць продукції, але й якості, своєчасності, особливості та інших не менш важливих характеристик товару як основного результату діяльності підприємства.

Таким чином, потенціал виробничого підприємства – це приховані можливості, які можуть бути застосовані для виробництва та реалізації продукції у відповідності з потребами споживачів.

Тенденції розвитку потреб споживачів останнього часу спрямовують виробників на виробництво продукції порівняльно високої якості. Ринкова пропозиція, особистий досвід спрямовують споживачів на придбання

товарів більш дорожчих але й більш якісних, тому виробник раніше або пізніше повинен звернути увагу до поліпшення характеристик свого товару. На цьому етапі виникає питання: а які можливості у напрямку підвищення якості, або якій потенціал підприємства з підвищення якості?

Зробити оцінку потенціалу дуже важко [4, с.13], тому що при оцінці необхідно ураховувати усі фактори що впливають, а це дуже важко зробити на практиці. Тому ми пропонуємо спрощену але функціональну систему оцінки потенціалу підприємства у галузі підвищення якості. В основі цієї системи полягає графоаналітична модель визначення потенціалу, яка запропонована Рєпіною І.М. [3, с.261-271], так званий "Квадрат потенціалу". Даний метод дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення. Згідно методу усі показники компонуються по чотирьох функціональних блоках по яким здійснюється рейтингова оцінка, яка відображається графічно, створюючи той самий квадрат потенціалу.

Ми модифікуємо цей метод для окремого випадку – оцінки потенціалу підприємства у напрямку майбутнього підвищення якості продукції. Для оцінки потенціалу у напрямку підвищення якості ми теж згрупуємо усі необхідні ресурси по 4 напрямкам:

- Фінансові можливості.
- Технічні можливості.
- Кадрові можливості.
- Ринкові можливості [5, с.140-141].

Ресурси, що полягають в основі дослідження за приведеними напрямками є фундаментальними у діяльності будь-якого підприємства. Тому надавши характеристику можливостям за цими напрямками, є підстава говорити про стан підприємства та про його перспективи у підвищенні якості.

У напрямку ***фінансові можливості*** здійснюється аналіз фінансового потенціалу, тобто наявності фінансових коштів для реалізації проекту підвищення якості. Частково на практиці підприємство не має власних коштів для реалізації засобу поліпшення. Тому при оцінці фінансових можливостей підприємства слід враховувати кредити, які підприємство вже одержало, чи одержить у ближчі строки. Це не можливі кредити, одержання яких має ймовірний характер, а кредити строки одержання яких вже вирішені.

$$Рф = \frac{\sum Dic + \sum Kj}{\sum Dін} * 100, \qquad (1)$$

де *Р*ф – рівень фінансової забезпеченості проекту;

Dic – власні грошеві кошти з і-го джерела;

Кj – вже отримані кредити;

∑ Dін – сума усіх потрібних коштів на підвищення якості продукції до означеного рівня.

Значення показника *Р*ф повинно прагнути до 100. Коли показник досягнув відмітки 100, можливо говорити о фінансової готовності до здійснення заходу.

Також при оцінці фінансового потенціалу можливо розрахувати *середньоготівкові* грошеві кошти та *середньопотрібні* грошеві кошти. Середньоготівкові грошеві кошти складаються з:

$$Sг = V + \sum Hi * ki /T + \sum Ki * (1- ci) /T, \qquad (2)$$

де V — власні кошти підприємства;

Hі — тимчасово залучені кошти;

ki — термін вводу і-го виду коштів у дію;

T — термін реалізації засобу по підвищенню якості;

Кі — кошти залучені за рахунок кредитів;

ci — % по і-му кредиту.

Середньопотрібні грошеві кошти можливо розрахувати таким чином:

$$\bar{N} = G1 + \sum Gi * ki /T + Z; \quad (3)$$

де G1 – перший грошевий вклад по здійсненню засобу;

Gi – наступні грошеві вклади;

ki /T – коефіцієнт, враховуючий момент вводу і-го грошевого вкладу;

Z – витрати на реалізацію першої партії.

Відношення цих показників (середньоготівкові та середньопотрібні грошеві кошти) на момент обґрунтування проекту по підвищенню якості продукції теж повинно прагнути до 1 (або до 100)

У напрямку ***технічні можливості*** оцінюються технічний потенціал підприємства, тобто зіставляють наявні технічні можливості та витрати на їх вдосконалення з необхідним рівнем техніки.

$$P_T = \left(1 - \frac{\sum mi * ci}{Sн}\right) * 100, \quad (4)$$

де P_T — рівень технічного потенціалу для здійснення необхідного підвищення якості;

mi — кількість модернізацій і-го виду;

ci — вартість модернізації і-го виду;

Sн — вартість нового обладнання, необхідного для підвищення якості продукції до встановленого рівня.

Показник P_T може приймати значення від 100 до $-\infty$ (мінус нескінченність). Якщо значення показника полягає у інтервалі від 100 до 70, то є підстава говорити про високій рівень технічного потенціалу підприємства, який дозволяє легко досягнути встановленого планом рівня якості. Якщо значення знаходиться меж 70 та 40, то можливо говорити про середній рівень потенціалу. Тобто наявна на підприємстві техніка після

модернізації буде в змозі забезпечити виробництво продукції означеного рівня. Якщо рівень показника менш ніж 40, то техніка потребує не просто модернізації, вона потребує повної зміни. На цьому обладнані не ефективно створювати перехід на виробництво продукції більш високої якості.

У напрямку ***кадрові можливості*** для оцінці потенціалу підприємства необхідно зіставити витрати підприємства на підвищення кваліфікації діючого персоналу та комплексні витрати на підбір нових працівників.

$$P_к = \left(1 - \frac{\sum fi * li}{W_н}\right) * 100,$$

де fi — кількість робітників кожної (і-ої) спеціальності, що підлягають перекваліфікації;

*l*i — вартість перекваліфікації і-го виду;

Wн — сумарні витрати на підбір кадрів з урахуванням виплат робітникам по звільненню.

Значення показника повинно прагнути до 100 (чим нижче значення, тим нижче рівень потенціалу). Але при оцінці слід ураховувати соціальний аспект напрямку. При прийнятті рішення на основі здійсненного аналізу кожен керівник повинен звертати увагу на соціальні наслідки цього рішення. Тому для цього показника критерій ефективності визначає сам керівник.

Оціека так званого ***ринкового потенціалу*** здійснюється на підставі однойменного показника:

$$P_м = \left(1 - \frac{M'}{\Sigma Ep}\right) * 100,$$

де М’ — потужність підприємства по випуску продукції після здійснення комплексу мір по підвищенню якості;

ΣЕр — загальна вільна місткість ринку споживання продукції нової якості за ціною підприємства.

Як і показник кадрового потенціалу, ринковий потенціал має вплив суб'єктивних факторів. Суб'єктивність показника полягає у визначенні загальної місткості ринку. Рівень цього показника прямо залежить від методу збору інформації, від вибору груп що досліджуються, від досвіду та кваліфікації спеціалістів що роблять дослідження.

Якщо значення показника наближується до 100, то можливо говорити про високій рівень ринкового потенціалу підприємства по здійсненню конкретного збільшення якості.

Після оцінки показників по усіх напрямках, результати дослідження можливо представити графічно у формі квадрату (див. Схему).

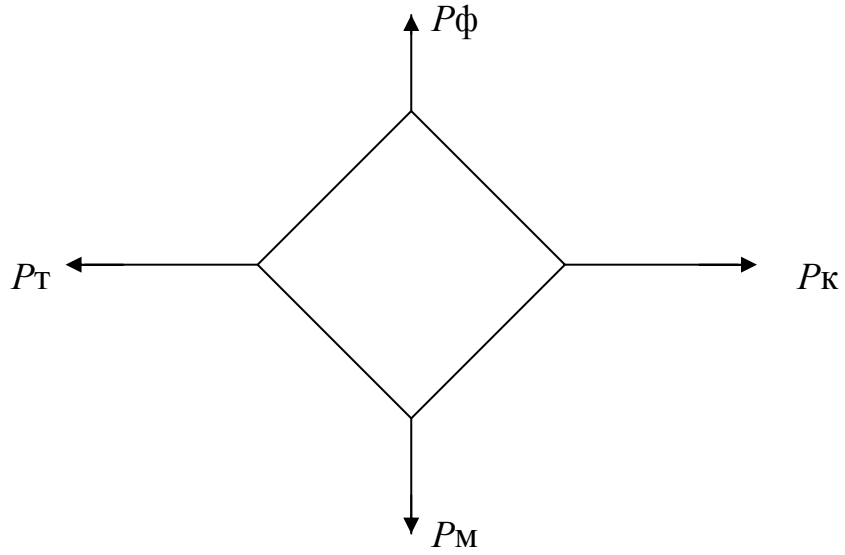


Схема 1. Оцінка потенціалу підприємства за методом квадрату потенціалів

Форма та розмір побудованого квадрату говорить про рівень загального потенціалу по збільшенню якості. Якщо значення усіх показників знаходиться у межі вище 70 та має більш менш рівнобічну форму, то підприємство володіє великім потенціалом по реалізації обраного заходу. Якщо форма крива та один з показників має значення менш 70, то реалізація проекту потребує додаткового аналізу та розставлення пріоритетів.

Наданий метод має свої недоліки, але він дозволяє систематизовано зробити оцінку можливостей та перспектив підприємства, обрати вірний шлях подальшого розвитку. В сучасних умовах дуже важливо для підприємства добре оцінювати можливості. Функціонування підприємства, як суб'єкту господарської діяльності дуже різноманітне, тому виникає об'єктивна необхідність в плануванні та упорядкуванні окремих сфер. Оцінка можливостей підприємства по здійсненню конкретного засобу – підвищення якості – може полегшити прийняття рішення у разі існування невизначеності .

Література

1. Ансофф И. Нова корпоративна стратегія. – СПб.: Питер-Ком, 1999.- С.416.
2. Воблий К.Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право. Научные записи института народного хозяйства, №4-5, 1924.- С. 126-149.
3. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. - №2.- С.262-271.
4. Федюкин В.К., Дурнев В.Д., Лебедев В.Г. Методи оценки и управления качеством промышленной продукции. – ФИЛИНЪ РИЛАНТ: М., 2001.- С.13.
5. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрябина Н.И. Основы управления качеством. – МАУП: Киев, 2002.- С.140-141.

2.9. ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової трансформації економіки України особливого значення набуває пошук нових підходів підвищення ефективності управління підприємствами, які спрямовані на створення умов їх стійкого розвитку. Цьому сприяє динамічність зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на виникнення суперечностей і диспропорцій в розвитку підприємства, несприятливі тенденції його внутрішнього розвитку.

Розвиток – це надбання нової якості, зміцнюючої життєдіяльність підприємства в умовах середовища, що змінюється [1, с. 16].

Розвиток по суті характеризує зміну в предметі, засобах праці і в людині. Критерієм цих змін є поява нової якості, зміцнюючої стабільність і стійкість економічної системи, якою є підприємство, або те, що створює принципово нові умови для цього.

У вітчизняній науковій літературі і практичній діяльності проблеми розвитку розглядаються, перш за все, з погляду макроекономічних перетворень. Про це свідчить ціла низька прийнятих за останні роки в Україні законодавчих і нормативних актів [2,3]. Такий підхід є цілком природним і закономірним. Проте питання теоретичного обґрунтування методів організації стійкого розвитку підприємства не знайшли поки належного відображення в дослідженнях.

В той же час, однією з найважливіших умов забезпечення стійкого розвитку підприємства, формування високих кінцевих результатів його економічної діяльності, на нашу думку, є наявність ефективної системи безпечного економічного розвитку підприємства, змістом якої виступає розробка і реалізація комплексу заходів, протидіючих деструктивній дії

погроз досягненню цілей підприємства. Звідси витікає, що організаційно – економічний механізм забезпечення БЕРП вимагає серйозних наукових досліджень.

Не дивлячись на те, що останнім часом з'явилися досить багато публікацій з проблем безпеки підприємства і підприємництва, системних і узагальнювальних досліджень в цій специфічній області явно недостатньо, хоча потреба в них очевидна.

У сучасній науковій літературі суть теорії економічної безпеки підприємства, її складових, індикаторів дається украй рідко, а визначення часто відрізняються нечіткістю, а іноді і неповнотою.

В основному забезпечення економічної безпеки підприємства зводять до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (шахрайства, крадіжки, фальсифікації, недобросовісна конкуренція, інформаційна безпека і так далі). Віддаючи належне важливості і значущості цих погроз, автор вважає, що зводити економічну безпеку підприємства лише до цього не можна. Це поняття ширше, більш ємке, глибше. Проаналізуємо деякі з існуючих підходів.

Так, в роботі «Основи економічної безпеки» наголошується: «Економічна безпека підприємства - це найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів для запобігання погрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства нині і в майбутньому» [4, с.58]. Інститут стратегічного аналізу і розвитку підприємництва у фундаментальній праці «Стратегії бізнесу» визначає економічну безпеку підприємства (фірми) як «стан даного господарського суб'єкта, при якому життєво важливі компоненти структури і діяльності підприємства характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін».[5, с.71]

На нашу думку, в даних визначеннях відбиті основні методологічні положення теорії безпеки. Не викликає заперечень основна характеристика безпеки підприємства як відсутність небезпеки або

наявність захищеності від внутрішніх і зовнішніх погроз, здатність підприємства стабільно функціонувати, незважаючи на дію деструктивних чинників. Але це не повне визначення.

На думку О.А. Груніна, З.О. Груніна «економічна безпека підприємства - це такий стан господарського суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів добивається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек і погроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарської риски». [6, с.37] Тут справедливо відмічено, що корпоративні ресурси використовуються не лише для запобігання небезпекам і погрозам, але і передусім для досягнення цілей бізнесу, однак це визначення справедливе лише для підприємницьких структур. Під терміном «безпека підприємства розуміється захищеність його життєво важливих функцій (інтересів) від погроз зовнішнього і внутрішнього характеру за наявності балансу між цими функціями і інтересами особистості, суспільства, держави». [7, с.87] Дане визначення розглядає систему забезпечення безпеки підприємства як комплекс ефективних мерів (управлінських рішень) по локалізації реальних або потенційних внутрішніх і зовнішніх погроз, Цей комплекс мерів повинен бути обґрунтований оцінкою характеру погроз, аналізом кризових ситуацій, інших несприятливих чинників, що перешкоджають досягненню цілей підприємства і що представляють небезпеку для його життєво важливих інтересів.

Як показує аналіз наукових, методичних, прикладних публікацій по проблемах безпеки, забезпечення економічної безпеки підприємства залежить від повноти реалізації системного підходу. У [8, с.24] система безпеки визначається як організована сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, що забезпечують захист життєво

важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх погроз.

У роботі [9, с.32] систему безпеки підприємства розглядають як комплексну систему захисту інформації — організовану і керовану сукупність органів, засобів і методів, призначених для реалізації на регулярній основі функцій захисту інформації.

В. П. Мак - Мак в систему безпеки підприємства включає наукову теорію безпеки, політику і стратегію безпеки, засоби і методи забезпечення безпеки і концепцію безпеки підприємства. [10, с. 19]

Одній з найменш досліджених як в зарубіжній, так і у вітчизняній економіці, є проблема забезпечення БЕРП. Особливо актуально стає досягнення цієї мети за допомогою організаційного – економічного механізму, оскількинеобхідних інвестицій для переходу вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку недостатньо ні у держави, ні у підприємств. Тому дослідження присвячене вирішенню організаційно – економічних проблем, які, як правило, не зв'язані із значними інвестиціями і можуть сприяти забезпеченню БЕРП різних форм власності.

Аналітична оцінка розвитку підприємств України показала, що однією з головних причин недостатнього розвитку підприємств і банкрутств є відсутність ефективної системи забезпечення БЕРП. Сьогодні теоретичні і методичні підходи до створення такої системи не інтегровані в єдину систему, а практика розробки заходів щодо протидії погрозам розвитку підприємства неефективна і не спрясована на реалізацію стратегічних цілей підприємства. Тому назріла наполеглива необхідність розробки науково - методичного інструментарію управління БЕРП.

У наукових дослідженнях досить комплексно і детально розглядують на макро- і мікрорівні загальні категорії «економічна безпека», «фінансова безпека», «стійкий розвиток». Поняття ж БЕРП, як самостійний об'єкт управління, не введене в науковий обіг. На погляд автора, поняття «БЕРП» є синтезованим, яке інтегрує в собі сутнісні характеристики категорій

«економічна безпека підприємства», «фінансова безпека», «стійкий розвиток підприємства» і є одним з найважливіших елементів організаційно – економічного механізму БЕРП.

Таким чином, метою дослідження потрібна бути розробка теоретичних і методичних основ по формуванню організаційно – економічного механізму забезпечення безпечного економічного розвитку підприємства.

Для досягнення поставленої мети об’єктивними є такі завдання:

1) розробити теоретичні і методичні основи безпечного економічного розвитку підприємства;

2) розробити теоретичні і методичні основи створення системи безпечного економічного розвитку підприємства;

3) розробити аналітичний і методологічний інструментарій оцінки рівня безпечного економічного розвитку підприємства на основі формату збалансованої системи показників;

4) розробити організаційно – економічний механізм формування системы безпечного економічного розвитку підприємства.

Ми виходимо з того, що організаційно – економічним механізмом забезпечення БЕРП є сукупність основних елементів дії на процес розробки, регулювання, реалізації, контроллинга і оцінки економіко – організаційних рішень по створенню чинників, умов і дій, забезпечуючих БЕРП.

Назріла необхідність комплексного підходу до формування концептуальних основ безпечного економічного розвитку підприємства. В зв'язку з цим виникає необхідність глибокого дослідження сутності поняття «Безпечний економічний розвиток підприємства», принципів, системи, механізму забезпечення.

Поняття «Безпечний економічний розвиток підприємства» є синтезованим, інтегруючим в собі сутнісні характеристики категорій «економіка підприємства», «розвиток», «безпека». Ці категорії

доситьповно відбиті в сучасній літературі, що дозволяє використовувати їх теоретичний базис і методологічний апарат при дослідженні найважливіших сутнісних характеристик поняття «Безпечний економічний розвиток підприємства». В світлі сучасної парадигми базових категорій, на думку автора, основні сутнісні характеристики поняття «Безпечний економічний розвиток підприємства» можуть бути сформульовані таким чином:

Безпечний економічний розвиток підприємства є основним елементом системи економічної безпеки підприємства. Наочна сутністьбезпечного економічного розвитку підприємства безпосередньо пов'язана з економічною сферою її застосування. Вона прямо інтегрована з категорією «економічна безпека підприємства», будучи одним з найважливіших її елементів через основоположне значення рівня і структури розвитку в забезпеченні досягнення мети підприємства.

Основою формування безпечного економічного розвитку підприємства є, насамперед, створення сукупності умов і чинників, що забезпечують його поступальний, стійкий, інноваційний, попереджуючий, ефективний розвиток в довгостроковій перспективі для досягнення цілей підприємства (бізнесу). Система безпечного економічного розвитку підприємства підпорядкована головній меті – забезпеченню зростання ринкової вартості підприємства (табл. 1). Цю загальну мету підприємства система безпечного економічного розвитку підтримує власною головною цільовою установкою – забезпеченням передумов стійкого розвитку в поточному і довгостроковому періодах.

Таблиця 1.

Основні параметри системи безпечного економічного розвитку підприємства

Рівень значущості цілей підприємства./ Сфери розвитку.	Ідентифікація цілей підприємства.	Загрози цілям підприємства.	Стратегічні цілі забезпечення БЕРП.	Об'єкти забезпечення БЕРП.	Функції БЕРП.	Внутрішній механізм забезпечення БЕРП	Зовнішні важелі дії на стратегічні цілі БЕРП
1	2	3	4	5	6	7	8
Головна мет підприємства	Стійке зростання ринкової вартості підприємства в поточному і перспективному періоді при необхідному рівні ліквідності	Зниження ефективності розвитку підприємства під деструктивною дією внутрішнього і зовнішнього середовища, що призводить до зменшення його ринкової вартості	Забезпечення чинників, умов і дій зростання ринкової вартості підприємства в стратегічному періоді	Процес економічного розвитку підприємства в поточній і довгостроковій перспективі	Економіко — організаційне забезпечення БЕРП; Розробка і реалізація стратегії забезпечення БЕРП	Модель забезпечення стійкого зростання ринкової вартості підприємства внутрішніми важелями дії	Модель забезпечення стійкого зростання ринкової вартості підприємства зовнішніми важелями дії

Продовження табл. 1.

1	2	3	4	5	6	7	8
Пріоритетні цілі підприємства. 1. Розвиток власності	Тривале і стійке зростання рентабельності власного капіталу і прибуткового зростанняв довгостроковому періоді при необхідному рівні ліквідності	- Зниження зростання рентабельності; - Зниження прибуткового зростання; - Зниження рівня фінансової стійкості підприємства	- Максимізація зростання рентабель-ності; - максимізація темпів прибуткового зростання - забезпечення необхідної фінансової стійкості і платоспроможності	- Прибуток підприємства. - Активи підприємства. - Власний капітал підприємства. - Структура капіталу. - Структура активів капіталу. - Структура грошових потоків	- Забезпечення зростання рентабельності власного капіталу; - Забезпечення рентабельного зростання; - Управління фінансовою стійкістю підприємства	- система «взаємозв'язок издержки-обсяг реалізації - прибуток»; - операційний леверидж; - фінансовий леверидж; - мінімізація среднезваженої вартості капіталу; - оптимізація розподілу прибули; - оптимізація структури джерел формування економічних ресурсів підприємства	- система державного нормативно - правового регулювання діяльності підприємства; - зростання рентабельності і рентабельного зростання за рахунок зовнішніх джерел фінансування; - система державного регулювання платіжної дисципліни підприємства; - державна підтримка розвитку окремих галузей; - темпи динаміки ВВП і національного доходу

Продовження табл. 1.

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Розвиток клієнтів	Збільшення частки ринку, активне формування і підтримка системи обслуговування клієнтів	- зниження частки ринку; - зниження кількості клієнтів; - зниження якості обслуговування клієнтів	- збільшення частки ринку; - збереження і розширення клієнтської бази; - задоволення запитів клієнтів; - підвищення рентабельності клієнтів	- частка ринку; - клієнтська база; - рентабельність клієнтів; - запити клієнтів	Управління розвитком клієнта	- система бонусів і знижок; - високий рівень обслуговування; - оптимізація збутової політики	- система державного нормативно – правового регулювання договірних відносин; - рівень інфляції; - валютний курс; - доходи населення; - облікова ставка Національного банку

Продовження табл. 1.

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Внутрішні розвиток	Приведення виробничих процесів у відповідність сучасними технікою, технологіями і організацією, підвищення внутрішньої орієнтації на клієнта	- зниження операційної прибули; - зниження ефективності використання основних фондів; - зниження конкурент-оздатної структури витрат; - зниження темпів інноваційного розвитку; - зниження інвестицій в розвиток підприємства	- забезпечення ефективної операційної діяльності; - забезпечення максимізації ефективності використання основних фондів; - зниження енергоємності продукції; - забезпечення мінімізації матеріаломісткості продукції; - максимізація частки інноваційної продукції в загальному продукції; -- підвищення реінвестованого прибутку в загальній сумі чистого прибутку; - підвищення ефективності процесу відтворення основного капіталу	- операційний прибуток; - ефективність використання основних фондів; - структура витрат; - інноваційні процеси; - інвестиційні процеси	Забезпечення ефективності внутрішніх процесів: - забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; - забезпечення ефективності інноваційних процесів; - вибір ефективних методів амортизації	- оптимізація програми реальних інвестицій; - оптимізація портфеля фінансових інвестицій; - оптимізація витрат; - впровадження сучасних техніки, технологій і організації виробництва	- глобалізація світової економіки; - система державного регулювання інвестиційної діяльності підприємства; - система державного регулювання ринку цінних паперів; - співвідно-шення параметрів споживання і накопичення національного доходу; - рівень інвестиційної привабливості регіону і галузей економіки; - технічний, технологічний і організаційний прогрес; - система оподаткування суб'єктів господарської діяльності; - норма прибутковості капіталу на фінансовому ринку

Продовження табл. 1.

1	2	3	4	5	6	7	8
4. Розвиток і навчання персоналу	Підвищення ефективності і інтенсивності	- зниження ефективності використання персоналу; - зниження інтенсивності використання персоналу	- забезпечення максимізації рентабельності персоналу; - забезпечення випереджаючого темпу зростання продуктивності праці над темпом зростаннязаробітної плати; - максимізація ступеню задоволеності запитів персоналу; - максимізація ступеня задоволеності працею і мотивацією	- прибуток підприємства; - персонал підприємства	Забезпечення розвитку і навчання персоналу	- мотивація персоналу; - оптимізація оплати праці персоналу і керівництва; - культура підприємства	- кон'юнктура ринку; - система державного регулювання трудової діяльності; - співвідношення параметрів споживання і накопичення; - кредитна політика; - Облікова ставка Національного банку

Продовження табл. 1.

1	2	3	4	5	6	7	8
5. Соціальний розвиток підприємства	Створення безпечних і комфортних умов праці і поліпшення якості життя персоналу і їх сімей, підтримка пенсіонерів	- зниження доходів персоналу; - зниження соціальних виплат; - погіршення умов праці	- максимізація співвідношення мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму; - підвищення соціальних виплат на одного середньосписочного працівника; - створення безпечних умов праці шляхом мінімізації травматизму на виробництві	- доходи персоналу; - соціальні виплати; - безпечні умови праці	Забезпечення соціального розвитку підприємства		

Продовження табл. 1.

1	2	3	4	5	6	7	8
	Мінімізації рисок і запобігання банкрутству	Можливість банкрутства і ліквідація підприємства. Можливість кризи розвитку підприємства	Забезпечення своєчасного і ефективного запобігання кризі розвитку підприємства (банкрутство і ліквідація підприємства)	- криза підприємства. - ризики підприємства. - потенційне банкрутство і ліквідація підприємства	Антикризове управління підприємством	- реорганізація підприємства. - реструк-туризація заборгованості підприємства. - диверси-фікація. - хеджування	- вдосконалення законодавства по забезпеченню процедур банкрутства і ліквідації підприємства; - оптимізація складу дебіторів підприємства; - оптимізація складу інвесторів; - забезпечення сприятливої динаміки валютних курсів; - зниження темпів інфляції, облікової ставки Національного банку

Спрямованість економічній діяльності підприємства на створення таких умов і чинників складає головну сутнісну характеристику поняття безпечного економічного розвитку.

Об'єктом забезпечення безпечного економічного розвитку підприємства виступає процес економічного розвитку підприємства, на досягнення системи головної і пріоритетних цілей підприємства. Ця сутнісна характеристика поняття безпечного економічного розвитку підприємства є найважливішою, оскільки цілі підприємства визначають не тільки основу побудови її системи, але і формують напрями розвитку всій економічній діяльності, її спонукальні мотиви. Розгляд же всіх цілей підприємства істотно ускладнюватиме систему його безпечного економічного розвитку і знижуватиме можливості реалізації комплексу превентивних заходів, що передбачаються. Пріоритетні цілі повинні охоплювати не тільки поточні, але і довгострокові їх види, що обумовлює стратегічну спрямованість цілей підприємства. У загальній системі елементів безпечного економічного розвитку вона виступає в ролі ведучої через основоположне значення розвитку в забезпеченні досягнення цілей підприємства.

Безпечний економічний розвиток підприємства є системою кількісних і якісних параметрів розвитку підприємства, в комплексі тих, що відображають рівень економічного розвитку. У даній сутнісній характеристиці поняття «Безпечний економічний розвиток підприємства» (БЕРП) слід виділити такі складові економічного розвитку підприємства, які характеризують безпечний розвиток і відображають певну сукупність параметрів. Система таких параметрів складає найважливішу відмітну особливість поняття безпечного економічного розвитку підприємства від інших форм його безпеки. Ця сукупність параметрів формується на принципах системності, що дозволяє охарактеризувати безпечний економічний розвиток як самостійну систему, що відрізняється від інших систем забезпечення функціонування і розвитку підприємства. Параметри системи безпечного економічного розвитку підприємства вимагають чіткої кількісної і якісної детерміації. Така детерміація значень окремих параметрів дозволяє

оцінювати рівень безпечного економічного розвитку підприємства, формувати план її динаміку з урахуванням напрямків і особливостей її економічної діяльності. При цьому кількісна і якісна зміна будь-якого з параметрів відповідно відбивається і на загальному її рівні. Це формує унікальність системи безпечного економічного розвитку на кожному конкретному підприємстві.

Диференційований рівень кількісних і якісних параметрів рівня безпечного економічного розвитку підприємства базується на основі економічної політики підприємства, яка формується по окремих аспектах економічної діяльності.

Іншою важливою основою формування системи безпечного економічного розвитку підприємства є ідентифікаційна система реальних і потенційних погроз зовнішнього і внутрішнього характеру його цілям. Погрозами безпечного економічного розвитку в даному дослідженні вважаються такі чинники (умови, дії, бездіяльність), які надають деструктивну дію і вимагають ідентифікації, в процесі якої визначається не тільки склад таких чинників, але і можливі розміри збитку, нанесеного діяльності підприємства (втрати капіталу, прибули, упущеної вигоди).

Система безпечного економічного розвитку підприємства забезпечує рівень кількісних і якісних параметрів її розвитку в межах сформованого «коридору безпечного економічного розвитку підприємства», який є певним рівнем кількісних і якісних критерійних показників, в межах яких повинне розвиватися підприємство.

З урахуванням розглянутих основних характеристик сутність поняття «*Безпечний економічний розвиток підприємства»* може бути сформульована таким чином: *безпечний економічний розвиток підприємства – це поступальний, стабільний, стійкий, інноваційний, прискорений, ефективний розвиток підприємства (бізнесу) для досягнення його цілей в довгостроковому періоді, створюване сукупністю умов і чинників.*

Під стабільністю системи безпечного економічного розвитку підприємства розуміється її здатність підтримувати відносно постійні параметри забезпечення

стратегічних цілей підприємства при тривалих деструктивних діях чинників зовнішнього і внутрішнього середовища Стабільність системи безпечного економічного розвитку підприємства розглядається як динамічна її характеристика, що припускає характеристику як параметрами її статичного стану, так і стійкими тенденціями їх зміни в процесі розвитку. Разом з тим в процесі безпечного економічного розвитку параметри стабільності безпечного економічного розвитку підприємства можуть носити циклічний або кон'юнктурний характер, зберігаючи при цьому передбачений рівень.

Під стійким розвитком підприємства розуміється нечутливість (слабка чутливість) до випадкових відхилень від її закономірного розвитку. Вимоги динамічної реакції на такого роду відхилення або зміни внутрішніх і зовнішніх чинників означає гнучкість системи безпечного економічного розвитку підприємства. При цьому гнучкість характеризує здатність системи адекватно реагувати на флуктуацію у виробничих процесах, враховуючи слабкі і сильні сторони підприємства, відображати ризики і потенціал.

Стійкість економічного розвитку відображає міцність і надійність її елементів, вертикальних, горизонтальних і інших зв'язків усередині системи, здатність витримувати внутрішні і зовнішні «навантаження». Стійкість підприємства повинна не лише зберігатися під впливом динамічних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, але і характеризуватися ступенем безперервності, оскільки дискретні оцінки не дають можливості відмітити стрибкоподібні відхилення або флуктуації, що виникають під впливом вказаних чинників. Своєчасне виявлення неприпустимих відхилень дозволяє господарюючому суб'єктові зробити необхідні дії і прийняти превентивні заходи.

Сукупність умов і чинників, що створюються для забезпечення безпечного економічного розвитку підприємства, включає правові, організаційні, інтелектуальні, матеріальні, економічні і соціально – психологічні умови для досягнення мети підприємства, виявлення, попередження і припинення посягань ворожих структур на майно, інтелектуальну власність, сприятливу фінансово, –

комерційну кон'юнктуру, стійкість господарських зв'язків, соціально – психологічну обстановку, виробничу дисципліну, технологічне лідерство, наукові досягнення і інформацію, що охороняється.

Процес забезпечення системи БЕРП базується на певному механізмі. *Механізмом забезпечення БЕРП* є сукупність основних елементів дії на процес розробки і реалізації превентивних мерів по усуненню (ліквідації) деструктивної дії умов і чинників, що перешкоджають досягненню цілей підприємства. У роботі досліджені внутрішні і зовнішні механізми забезпечення БЕРП. Внутрішній механізм забезпечення БЕРП формується в рамках самого підприємства, регламентуючи методичні підходи по розробці превентивних мерів для протидії погрозам по окремих пріоритетних цілях підприємства. Зовнішній механізм забезпечення БЕРП формується за межами самого підприємства, включаючи систему державного нормативно – правового регулювання БЕРП (регулювання грошового о і форм розрахунків, кредитних операцій, інвестиційної діяльності, ринку цінних паперів, страхування, порядку і форм санації підприємства, процедур банкрутства і ліквідації підприємства і так далі).

У парадигмі стратегічного управління важливу роль грає диференціація видів стратегій розвитку підприємства по їх рівнях - корпоративна стратегія, функціональні стратегії і стратегії окремих господарських одиниць (бізнес – одиниць). У цьому стратегічному наборі одним з найважливіших елементів загальної стратегії підприємства, на наш погляд, повинна бути стратегія забезпечення БЕРП. З урахуванням змісту розробленої концепції БЕРП, загальних цілей підприємства і стратегії їх досягнення, місця стратегії БЕРП в стратегічному наборі підприємства поняття «Стратегія БЕРП» пропонується сформулювати таким чином: стратегія БЕРП є одним з видів пріоритетних стратегій підприємства, який забезпечує створенняумов і чинників поступального, стабільного, стійкого, прискореного ефективного розвитку підприємства для досягнення мети підприємства (бізнесу) в довгостроковому періоді – максимізації

ринкової вартості підприємства шляхом протидії деструктивній дії різних елементів.

Таким чином, у дослідженні здійснене теоретико – методичне обгрунтування актуальної науково – практичної проблеми – вдосконалення економіко – організаційного механізму безпечного економічного розвитку підприємства. До наведених висновків дослідження слід, на нашу думку, додати наступні пояснення і доповнення.

Автором розроблений концептуальний підхід на основі узагальнення і дослідження наукових робіт по проблематиці розвитку підприємства, економічній безпеці підприємства, сучасної парадигми теорії фірми – моделі максимізації ринкової вартості підприємства. Це дозволило створити Концепцію безпечного економічного розвитку підприємства, яка є системою поглядів, цільових установок, принципів, механізму, об'єднаних загальною філософією безпечного економічного розвитку, і розглядається як основа цілеспрямованого і ефективного економічного розвитку підприємства для досягнення його цілей.

На основі проведеного дослідження загальносистемних характеристик і позиціонування поняття «Безпечний економічний розвиток підприємства» в системі економічних категорій сформовано системне розуміння і дано визначення «безпечного економічного розвитку підприємства» як складного соціально – економічного феномена. Ключове поняття дослідження «безпечний економічний розвиток підприємства» пропонується розглядати як синтезоване, інтегруюче в собі сутнісні характеристики категорій «економіка підприємства», «розвиток підприємства», «економічна безпека підприємства». В світлі сучасної парадигми цих базових категорій досліджені основні сутнісні характеристики поняття «Безпечний економічний розвиток підприємства».

В дослідженні встановлений взаємозв'язок пріоритетних стратегій підприємства, стратегічних цілей забезпечення безпечного економічного розвитку підприємства, а також цільових стратегічних нормативів забезпечення безпечного економічного розвитку підприємства. Розроблені в дослідженні стратегічні цілі

безпечного економічного розвитку підприємства розглядаються як єдина комплексна система і для їх чіткою взаимоувязки з урахуванням їх пріоритетності і рангової значущості побудована «дерево цілей». Пропонована система цілей і цільових нормативів служить критерієм оцінки ефективності реалізації стратегічних цілей забезпечення безпечного економічного розвитку підприємства в тривалому періоді.

Сутність безпечного економічного розвитку підприємства реалізована в збалансованій системі показників, які відповідають переліку основних погроз. Встановлено, що система критерійних і аналитико-інформаційних показників безпечного економічного розвитку підприємства оцінює якості виконання системою своїх функцій, а їх кількісні значення визначають рівень досягнення безпечного економічного розвитку, ефективність використовуваних для цього методів і засобів.

Автор позиціонує економіко – організаційний механізм безпечного економічного розвитку підприємства як сукупність основних елементів дії на процес розробки і реалізації превентивних мерів по усуненню (зниженню, нейтралізації) деструктивної дії умов і чинників, що перешкоджають досягненню цілей підприємства.

В процесі подальших досліджень пріоритетними напрямами є обґрунтування питомої ваги окремих груп збалансованої системи показників на базі аналізу великого масиву інформації про безпечний економічний розвиток підприємства, розробка нормативних значень збалансованої системи показників для об'єктів різних областей функціонування за допомогою наукового апарату кореляційно - регресійного, детерминантного, факторного і кластерного аналізу.

Література

1. В. А. Василенко. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – Киев; Центр учебной литературы, 2005г., с. 16.

2. Закон Украины «О предпринимательстве» // Закон Украины. Ведомости ВС. 1991, № 14.

3. Закон Украины «Про захист економічної конкуренції». 11.01.01 № 2210-III // Голос України, 2. 02. 01 – 108/2001.

4. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие). Под ред. Е А Ишенкова М., ЗАО «Бизнес - школа «Интел - Синтез», 1997г., с. 58.

5. Стратегии бизнеса. Справочник. Под ред. Г. Б. Клейнера М., КОНСЭКО, 1998г., с. 71.

6. О. А. Грунин, С. О. Грунин. Экономическая безопасность организаций. С-Пб - Москва-Харьков-Минск 2002г., с. 37.

7. В. С. Гусев, Б. И. Кузин, М. Д. Медников, А. С. Соколицин, С. В. Степашин, А. В. Федотов, В. Л. Шульц. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов С-Пб. Очарованный странник, 2001г., с. 87.

8. В. Б. Зубик, Д. В. Зубик, Р. С. Седегов, А. Абдула. Экономическая безопасность предприятия (фирмы). Минск, «Высшая школа», 1998г., с. 24.

9. Дорогобыцкий И.Н. Проектирование автоматизированных информационных систем: организации и управления. - М.: Финансы и статистика, 1992., с. 32.

10. В. П. Мак – Мак. Служба безопасности предприятия Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности.—М. Мир безопасности 1999.—С. 19.

2.10. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Малі й середні підприємства (далі МСП) відіграють найважливішу роль у процесі економічного розвитку країни. Проте їх вклад у розвиток національної економіки є малим порівняно із зарубіжними країнами, хоча вони мають непоганий потенціал для розвитку. В економічно розвинутих країнах МСП вносять суттєвий внесок у створення робочих місць, формування внутрішнього національного продукту, становлення середнього класу, забезпечують вагому частину бюджетних надходжень.

Незважаючи на загальну тенденцію росту кількості малих підприємств, середня кількість зайнятих працівників на малих підприємствах у січні-вересні 2007 р. становила лише 1614,7 тис. осіб. За цей період ними було реалізовано продукції, виконано робіт та надано послуг на суму 66412,3 млн. гривень [1].

У науковій літературі зустрічається безліч різних підходів до визначення змісту категорії "розвиток підприємства". Так, відзначають розвиток — це процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більше розроблений; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [2, с.826]. Також підкреслюється, що розвиток – вищий тип руху й зміни в природі й суспільстві, пов'язаний з переходом з однієї якості в іншу, необоротну спрямовану, закономірну зміну матеріальних і ідеальних об'єктів, у результаті якої виникає їх новий якісний стан [3, с. 397].

На наш погляд, ці визначення категорії „розвиток” є цілком справедливими, але їх можна доповнити визначенням Л.Г. Мельник, який підкреслює, що розвиток — це необоротна, спрямована закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішніх властивих їй механізмів самореалізації [4 с.19]. Необоротність змін охороняє процеси від циклічного повторення, спрямованість

забезпечує можливість накопичуваємості змін, і тому процес втрачає характерної для розвитку єдиної, внутрішньо взаємозалежної лінії, змінюватися в одних напрямках більшою мірою, чим в інших, і в результаті розвитку виникає нова якість. Закономірність забезпечує відповідність між змінами й причинно-наслідковими зв'язками, коли при тих самих обставинах зміни будуть відбуватися строго певним чином, коли ті самі причини при тих самих умовах приведуть до одних і тих же наслідків. Так, необхідно розглядати як причину розвитку весь ланцюг змін, що передують результату, а не тільки вихідні й кінцеві події в цьому ланцюзі, оскільки щомиті відбувається стікання величезного числа випадкових взаємозалежних обставин.

Погодимось з думкою В.Г. Герасимчук, який підкреслює, що підприємство функціонує, змінюється, вдосконалюється і розвивається одночасно [5, с. 19]. Функціонування передбачає здійснення дій, рішень у досягненні визначеної цілі. Вдосконалення передбачає досягнення дещо кращого позитивного, більш прогресивного стану фінансових, інженерних, кадрових, інших характеристик підприємства проти попереднього чи порівнюваного стану. А розвиток організації (підприємства) передбачає зміни, функціонування та вдосконалення керованої та керуючої систем, тобто виробництва і управління як єдиного цілого.

У той же час, розвиток підприємства варто відрізняти від його вдосконалювання. Розвиток підприємства — це процес, що розвертається в часі з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому або появою якісно нових елементів, властивостей або характеристик, що зачіпають визначальну побудову й функціонування системи. Удосконалювання підприємства представляє собою поліпшення за певним критерієм характеристик розглянутої системи. Якщо для розвитку властиве порівняння його наявного стану з попередньої, то для вдосконалювання підприємства характерним є порівняння стану досліджуваної системи з найкращими за певним критерієм. Розвиток і його вдосконалювання – це

різнопланові явища, більше глибинним фундаментальним і відповідно визначальним засобом є розвиток.

Як правило, термін "розвиток" вживається в контексті прогресивних змін. Загальновідомо, що прогресс (від латинської progressus — рух уперед, успіх), тип, напрямок розвитку, для якого характерний перехід від нижчого до вищого, від менш зробленого до більше зробленого. Про прогрес можна говорити стосовно до системи в цілому, до окремих її елементів, до структури та іншим параметрам об'єкта, що розвивається. Але й існує й регрес (від латинської Regressus) — зворотний рух — напрямок розвитку, для якого характерний перехід від вищого до нижчого. Загальновідомо, що регресу відповідають процеси: деградації, зниження рівня системи, втрати здатності до виконання тих або інших її функций. Також регрес включає моменти застою, повернення до форм, що зжили себе. Таким чином не погодимось з думкою О. Шубраської, яка підкреслює, що розвиток системи трактується як процес її переходу з одному стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик, причому розвиток не обов'язково означає зростання, оскільки система може розвиватися й за вітсутності зростання (зокрема, внаслідок переходу в новий, але порівняно гірший стан) [6, с.37]. Так, підкреслюється, що розвиток підприємства – набуття нової якості, зміцнюючого його життездатністьв умовах змінюючоїся середи [7, с. 32].

Із загальносистемних позицій розвиток підприємства може розглядатися як певний тип змін, що підвищує ступінь організованості системи і є об'єктивно обумовленим процесом. У той же час цей розвиток здійснюється людиною шляхом свідомих і цілеспрямованих перетворень підприємства як системи. Воно втілюється в життя шляхом самоорганізації системи й забезпечується активністю елементів, що становлять структуру підприємства. Суб'єктивність його розвитку полягає в тому, що воно залежить від можливостей людини його вмінь, розумових і фізичних здатностей приймати адекватні рішення, реалізація яких приводить до росту продуктивності праці, насиченню ринку наукомісткої, высокотехнологичной і якісною продукцією, створенню нових органів

(підрозділів) або до перетворення старих, ведучих до якісного й кількісного розвитку.

Отже, загальним у визначеннях науковців у категорії „розвиток” є наявність змін, як важливої складової цього процесу. Розглянутий із цього погляду процес розвитку представляє собою певного роду зв'язки між сукупністю складові системи, що беруть участь у процесі. Процес розвитку системи в тому числі й підприємства нерозривно пов'язан з її змінами. У ході зміни системи відбувається зміна її станів, змінюються ті параметри, які визначають стан системи, як на макро, так і на мікрорівнях.

На нашу думку, категорію "розвиток підприємства" можна визначити як категорію, що позначає процес нових якісних та кількісних змін, які відбуваються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, характеризують стан підприємства та окремих його елементів. Іншими словами, це послідовність переходів підприємства з одному стану в інший від моменту його створення до його ліквідації причому у напрямку прогресу. Розвиток підприємства в ринковій системі господарювання приймає форму процесу його адаптації до вимог зовнішнього середовища шляхом цілеспрямованих внутрішньо організаційних змін у відповідності з дією законів функціонування окремих елементів системи та системи загалом. У цьому розумінні механізм розвитку будь-якого підприємства може бути подан як сукупність дій, заходів, процедур, прийомів спрямованих на зміну його внутрішнього середовища з метою адаптації до вимог зовнішнього середовища. Отже розвиток підприємств є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані його переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін.

Відомо, що процес розвитку підприємства характеризується специфічними об'єктами, механізмами, джерелами, видами й спрямованістю. Розвиток підприємства здійснюється в часі, протягом якого воно змінює свій стан і характеристики. Категорію "розвиток" характеризує час, оскільки всякий розвиток здійснюється в реальному часі й тільки час виявляє його спрямованість.

На наш погляд, категорію "розвиток підприємства" необхідно розглядати в комплексі економічних, техніко-технологічних, соціальних та екологічних аспектів. Економічний розвиток МСП повинен забезпечувати розширене виробництво та науково-технічний прогрес і забезпечити збереження природно-ресурсної бази; організаційний розвиток забезпечує ефективність виробництва; соціальний розвиток МСП має зняти напруження, що виникає у процесі економічного розвитку; розвиток підприємств повинен орієнтуватися на оптимальне задоволення потреб людей, забезпечуючи достатню якість життя, раціональне використання природних ресурсів і збереження довкілля. На нашу думку, у цих підходах до вирішення екологічних, соціальних та економічних проблем є раціональне зерно, тому що розвиток підприємства повинен включати саме впровадження ресурсозберігаючих та екологобезпечних технологій, підвищуючи при цьому соціальний рівень населення.

Узагальнюючи результати аналізу чинників розвитку МСП, можна видилити внутрішні та зовнішні середовища підприємства. Такий підхід покладено в основу системи класифікації чинників розвитку підприємства, яка об’єднує: зовнішні чинники, на які підприємство впливу практично не має (постачальники, споживачі, конкуренти, соціокультурне середовище, економічне середовище, природне середовище, науково-технічне середовище, політично-правове середовище, міжнародне оточення) та внутрішні, якими підприємство може управляти (інфраструктура, технологія виробництва, трудові ресурси, інноваційна діяльність, управління якістю).

Досвід західних країн підтверджує необхідність стимулювання розвитку МСП в Україні. Так, у наукових працях [8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15] та багатьох інших наголошується, що завдяки своїм властивостям МСП мають гнучкий характер і здатність до самокорекції та самовдосконалення, але розвиток МСП значною мірою залежить від його стимулювання, особливо в умовах складної ситуації в країні.

Так, стимулювання розвитку МСП сприяє соціально-політичної стабільності країни, формуванню широкого прошарку середнього класу, створенню нових робочих місць, безперебійному забезпеченню населення продовольчими та промисловими товарами та послугами; поповненню державного та місцевих бюджетів; розвитку ринкової інфраструктури та поглибленню міжрегіонального й прикордонного співробітництва; забезпеченню ефективного та збалансованого розвитку регіонів, подолання депресивності окремих регіонів. Розвиток малих інноваційних підприємств повинен стати основою для формування національної та регіональної економік країни.

А стимулювання розвитку МСП повинно ґрунтуватися на певному комплексі заходів, механізмів (методів), спеціальних дій політичного, фінансового, економічного та іншого характеру, тощо. Так, можна виділити позитивні (міри матеріального заохочення) і негативні стимули (міри матеріального покарання), моральні стимули, обставини (чинники) які викликають у нього відповідні безкорисливі прагнення, формують матеріальну зацікавленість у результатах своєї праці, викликають відчуття своєї корисності й необхідність своєї праці. У свою чергу, вплив позитивних стимулів на безпосередні інтереси МСП формує в них матеріальну зацікавленість. Так, через чинне законодавство, використання певних економічних та адміністративних важелів (сприятливу податкову, амортизаційну політику, розвинену інфраструктуру їх підтримки, спрощений доступ до фінансово-кредитних ресурсів, державні субсидії, стандартизацію та сертифікацію продукції, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності, державне регулювання цін, порядок реєстрації підприємств, тощо) МСП заохочуються до розвитку.

Відповідно вплив негативних стимулів формує у підприємств матеріальну відповідальність, що доповнює матеріальну зацікавленість. Так, штрафи та інші санкції застосовуються як засоби економічного впливу на підприємства з метою досягнення цілей державного регулювання. Так, адміністративне регулювання МСП базується на адміністративних засобах та механізмах, що спираються на

силі державної влади і передбачають різного роду заборони, дозволи, примуси, тощо.

Зазначимо, щодо місця держави у ринковій економіці є дві точки зору. Одна група дослідників обґрунтовує необхідність активного втручання держави в економіку, друга – держава має обмежити своє втручання у економіку.

Підкреслемо, що існують різні теорії економічного регулювання. Так, у багатьох закордонних країнах, уряди яких застосовують методи регулювання на практиці, існує взаємодія трьох основних концепцій: кейнсианство з різними варіаціями, теорія економіки пропозиції й монетаризм. Проте, на сьогоднішній день не існує універсальної моделі, яка б могла бути застосована стосовно всіх країн. Для кожної окремої країни з її особливостями й умовами необхідно підбирати свої найбільш адекватні й ефективні методи й механізми стимулювання. На нашу думку, важливою умовою розвитку МСП є діяльність державних органів і інститутів як одного з механізмів збалансування, узгодження інтересів різноманітних соціальних груп і прошарків. Політика держави стосовно малого підприємництва в різних країнах варіює – від широкого регулювання діяльності МСП в поєднанні з протекціоністською політикою до помірного регулювання малого бізнесу в поєднанні з створенням ринкових умов для жорсткої конкуренції. Але головна проблема політики держави полягає у виборі адекватних засобів і форм державного втручання, а також тих сфер, де воно необхідно.

Як правильно підкреслює О.В. Притула, держава для успішного розвитку малого підприємництва формує механізми сприяння і підтримки, розробляє законодавчу базу, яка забезпечує ефективний розвиток малих підприємницьких структур [16, с.108]. Так у статті 12 Господарського кодексу України [17], підкреслюється, що держава для реалізації економічної політики, використання цільових економічних та інших програм економічного та соціального характеру використовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Так, основними засобами державного регулювання господарської діяльності є державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування;

сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Умови, обсяги, сфери та порядок застосування окремих видів засобів державного регулювання господарської діяльності визначаються цим Кодексом, іншими законодавчими актами, а також програмами економічного і соціального розвитку. Встановлення та скасування пільг і переваг у господарській діяльності окремих категорій суб'єктів господарювання здійснюються відповідно до цього Кодексу та інших законів.

На нашу думку, заходи по стимулюванню розвитку МСП повинні спрямовуватися на пом’ягшення або усунення обєктивних ринкових перешкод, які знижують їх життєздатність, отримання очікуваних результатів праці та досягнення цілей, прибутку, інвестицій, мінімізації ризику, перемогу над конкурентами. Таким чином, ми вважаємо доцільним доповнити перлік цих засобів в застосуванні щодо стимулювання розвитку МСП. У сучасних підходах до формування механізмів стимулювання розвитку МСП можна виділити наступні принципи їх структуризації: організаційний (державні й недержавні організаційні мережі й зв'язки на державному, регіональному й місцевому рівнях формування інфраструктури підтримки); функціональні (нормативно-правове, інформаційне, фінансове, виробничо-технічне, консалтингове й кадрове стимулювання).

Можна виділити непрямий і прямий напрямки стимулювання розвитку МСП. Загальновідомо, що засобами прямого впливу є дача вказівок, обов’язкових для виконання керованим об’єктом. Тобто пряма їх підтримка означає, що державою розробляються конкретні заходи щодо розвитку, виділяються дотації МСП, створюються спеціальні державні кредитні установи, встановлюються верхні межі для процентних ставок по кредитам та інш.

Проте можна виділити два основних напрями державної політики щодо розвитку МСП: проведення приватизації з метою формування відповідального власника – господаря, здатного до інвестиційної діяльності й зацікавленого в

прискореному оновленні виробництва та забезпечення умов (економіко-політичних, законодавчих, інституціональних, тощо) для утворення й ефективного функціонування МСП.

Оскільки роздержавлення й приватизація мають об`єктивні межі, визначенні межами державної власності, головний наголос поряд із завершенням зазначених процесів, на наш погляд, повинен бути зроблен на сприяння з боку держави розвитку МСП. Зазначимо, що фінансово-кредитна підтримка, передбачає прямі гарантовані позики, цільове субсидіювання, цільове бюджетне фінансування та ін. А сприятлива податкова політика, передбачає пільгове оподаткування, надання права прискоренної амортизації і вилучення амортизаційних відрахувань з об`єктів оподаткування, інформаційно-консультативна підтримка, що забезпечує інформаційне обслуговання.

З розвитком ринкової економіки критично важливою стає здатність держави впливати на МСП через непрямі методи. Відомо, що засобами непрямого впливу на поведінку або стан керованого об’єкта через створення ситуації, у рамках якої буде досягнутий стан об’єкта управління, що є придатним для суб’єкта управління. У свою чергу непряма підтримка МСП означає створення інституціональної структури, у рамках якої вони здійснюють свою діяльність. Суть такої підтримки – формування сприятливого середовища, правової бази, пільгового оподатковування, тощо. Передусім – це інструменти бюджетно-податкової, регуляторної та грошово-кредитної політики. Непряме стимулювання розвитку МСП, здійснюване державними й недержавними органами зводиться, як правило, до вироблення конкретних заходів для наступних напрямків: створення сприятливих розумів для розвитку МСП; оптимізація нормативно-правових основ регулювання МСП; удосконалювання системи оподатковування; розвиток системи фінансово-кредитної підтримки МСП, у тому числі надання позик та розширення послуг МСП банківськими та небанківськими установами, розвиток лізінгових відносин; інфраструктурне, інформаційне та кадрове забезпечення; політика в сфері зовнішньоекономічної діяльності; стимулювання інноваційної діяльності;

міжнародна допомога, у тому числі фінансова (гранти, кредити та інвестиції, що надходять з закордонних фондів), підготовка кадрів, обмін досвідом; інтеграційна підтримка включає такі форми інтеграційних зв'язків великих, середніх та малих підприємств як субпідряд, лізинг, франчайзинг, венчурне фінансування; самоорганізація та кооперування МСП (об'єднання, спілки, асоціації підприємців, кредитні спілки), тощо.

На нашу думку, заходи по стимулюванню розвитку МСП повинні спрямовуватися на пом'якшення або усунення об'єктивних ринкових перешкод, які знижують їх життєздатність, отримання очікуваних результатів праці та досягнення цілей, прибутку, інвестицій, мінімізації ризику, перемогу над конкурентами. Реалізація зазначених цілей стимулювання розвитку МСП забезпечується за такими напрямками: розвиток механізмів фінансово-кредитної підтримки МСП; оптимізація нормативно-правових основ регулювання підприємництва; сприяння діяльність міжнародних організацій щодо стимулювання розвитку МСП; розвиток інфраструктури підтримки МСП; удосконалювання податкової системи; підготовка та підвищення кадрів для МСП; створення механізмів ресурсної підтримки МСП забезпечення інформацією, сприяння впровадженню технологій та інновацій, стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підготовка та перепідготовка кадрів; сприяння створенню кооперацийних зв'язків між великими підприємствами та МСП. Проте, перелік засобів стимулювання розвитку МСП не повинен мати вичерпного характеру, оскільки зазначені засоби не вичерпують усього різноманіття інструментів впливу на їх розвиток. Отже, через різноманітність напрямків стимулювання розвитку МСП сформувати єдиний механізм стимулювання їх розвитку досить важко, тому що кожен механізм вирішує певні проблеми.

На наш погляд, з одного боку – пряме стимулювання МСП сприяє їх розвитку, з іншого боку, цей варіант знижує стимули до розвитку, прояву ініціативи й самостійності, на відміну від непрямої державної підтримки, що і зміцнює їх

економічну волю. Таким чином, другий варіант є більше спритним в умовах ринкової економіки.

Зазначимо, що МСП розпадаються з багатьох причин. Частка банкрутств цих підприємств завжди вище, ніж великих підприємств. Більшість МП закриваються у перші п’ять років діяльності, до ліквідації яких підштовхують різноманітні причини внутрішнього і зовнішнього характеру [18]. Але їх проблемам розвитку приділяється в цей час пильна увага – видаються постанови уряду й рішення місцевих органів влади, створюються різні спеціалізовані фонди й інші елементи інфраструктури для їхньої підтримки. При цьому слід зазначити, що вони працюють в несприятливих зовнішніх умовах, процес їх розвитку залежить від сукупності організаційно-економічних, політичних, правових і соціальних умов. Їх розвиток залежить від багатьох чинників, серед яких найважливішу роль відіграють регіональні (територіальні умови), до яких можна віднести економічний потенціал, наявність ресурсів, господарську структуру, підготовку кадрів, ставлення місцевих органів влади та населення до підприємництва, стан ринкової інфраструктури, інформаційне забезпечення, традиції та психологію населення регіону, тощо та саму підтримку МСП.

Погодимось з думкою групи вчених, [19] які виділяють наступні труднощі, що гальмують розвиток прискорення процесів розвитку МСП, виходячи з їх властивостей: значна залежність від коливань ринкової кон’юнктури та підвищена чутливість до змін умов господарювання; більш високий рівень ризику, тому високий ступінь нестійкості їх становища на ринку; залежність від великих компаній, постачальників, споживачів та слабка захищеність від впливу великих монополістичних об'єднань, від місцевої влади та місцевого ринку. Значна частина населення негативно ставиться до підприємництва, пов’язуючи його з посередницькою діяльністю та нетрудовими доходами. Також можна виділити наступні проблеми їх розвитку: адміністративні бар'єри (реєстрація, ліцензування, патентування, оформлення експортних угод, статиститичних звітів, оформлення найму робітників, сертифікація, системи контролю і дозвільної

практики, регулювання орендних відносин, виділення органами влади земельних ділянок, офісних та виробничих приміщень, устаткування, тощо); нестабільність законодавчої бази, надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності; нестабільність зовнішнього середовища, політична нестабільність; інфляція, і ріст цін на всі фактори виробництва; низький рівень ділової культури самих підприємців; відсутність широкої інфраструктури підтримки розвитку МСП, слабість дії механізму державної підтримки МСП; низька конкурентоспроможність продукції та організаційно-технічний рівень виробництва; експансія іноземних виробників та низький рівень гармонізації українських стандартів з європейськими. Сьогодні значна частина вітчизняних товарів не відповідає сучасному рівню, що обумовлює їх неконкурентоспроможність як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках. Відсутність підтримки МСП в Одеській області виражається у відсутності пільг, додаткових прав і привілеїв, патерналізму і протекціонізму одеських товарів.

На МСП спостерігається ненормована тривалість робочого дня, не виконуються санітарні норми, забезпечення охорони праці, належні умови для праці, санітарні норми та правила організації технологічних процесів, не функціонують профспілки. Середнямісячна заробітна плата по МСП залишається низькою і не досягає прожиткового мінімуму.

МСП не завжди можуть мати інформаційно-аналітичні, маркетингові відділи. Незадовільний рівень планування та низька якість інвестиційного менеджменту, що може призвести до прийняття необгрунтованих рішень, до зменшення доходів, труднощів з реалізації продукції.

Загальновідомо, що для відкриття своєї справи, підприємцю недостатньо мати талант комерсанта і гарну бізнес-ідею. Для цього потрібні спеціальні знання, устаткування, певна господарська база, на якій бізнес може розвиватися (господарські площі, нежитловий фонд, придатний для заняття підприємницькою діяльністю) та стартовий капітал.

Потреба підприємства в фінансових ресурсах – об’єктивне явище в умовах розвитку економіки, бо зростає необхідність поповнення обігових коштів підприємств, оновлення та модернізації основних фондів, використання новітніх технологій і матеріалів, пошуку нових ринків збуту [20 с.192]. Для підприємницьких структур у ринковій економіці важливим є не тільки мобілізація фінансових ресурсів, а й їх ефективне використання, яке забезпечить необхідні умови для нормального функціонування та розвитку підприємства.

Органи державної влади використовують як прямі (надання субсидій, дотацій, пільгових кредитів, гарантій, тощо), так і непрямі форми підтримки фінансової підтримки малих підприємств (пільгові режими оподаткування, прискорена амортизація, тощо). Цільове бюджетне фінансування здійснюється згідно з визначеними програмами державної підтримки малого підприємництва. Особливе місце в цій проблемі посідають взаємини великих і малих підприємств. Малі підприємства мають більш просту організаційну структуру, тому є більш мобільними. У той же час саме серед невеликих підприємств усього світу найбільший рівень банкрутств. Це пов'язане з багатьма причинами, але основними, на наш погляд, є проблеми фінансової нестійкості до значних змін ринкового середовища, тому підвищення ефективності діяльності можна забезпечити за рахунок спільної діяльності підприємств. Якщо укрупнення підприємства дозволяє, ґрунтуючись на синергітичних ефектах, більш результативно використовувати об'єднані ресурси, забезпечити реалізацію прогресивних технологій, тоді об’єднання стає доцільним. Якщо такі результати не очікуються, то необхідно використовувати такі форми інтеграції, як субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурне фінансування, інтрапренерство, які також дозволяють залучити додаткові фінансово-кредитні кошти [21, с.363].

Але, на наш погляд, мікрокредитування є найбільш доступним механізмом підтримки МСП. Воно спрямоване на потреби малого й середнього бізнесу, який не має можливості користуватися послугами банків, інших кредитних організацій, не зацікавлених у роботі з дрібними позичальниками. Слід зазначити, що

мікрокредитування активно розвивається останні 30 років. Виникнувши у густонаселених країнах Азії, воно ефективно використовувалось в Латинської Америці та Африці. Прикладами можуть бути «Грамин бэнк» в Бангладеш, селянські банки: Ракьят - The Village Banks (Unit Desa) of Bank Rakyat Индонезия, Грамин Банк - Grameen Bank в Бангладеш , «БанкоСоль» в Боливії, які виросли завдяки мікрокредитуванню, існує і фукціонує мережа Райффайзен-банків, французських Креди-Агриколь, американських Фарм Кредит Систем та інш.

Сьогодні в Україні фінансування багатьох кредитних установ здійснюється і за рахунок грантів, одержуваних від організацій-донорів. Наприклад, для поліпшення фінансового становища МСП в Україні у вересні 1996р. уряд Німеччини ініціював надання українським комерційним банкам спеціальної кредитної лінії Німецько-Українського Фонду. У грудні 1998р. Європейський банк реконструкції й розвитку разом з TACIS - Програмою Європейського Союзу й Агентством США по міжнародному розвитку (USAI) заснували Програму мікрокредитування ЕБРР, що також мала своєю метою підтримку українських МСП. Менеджмент обох програм здійснювався компанією IPC, які потім були об'єднані в одну загальну програму, що одержала назву Програма мікрокредитування в Україні (далі ПМКУ). Банки-партнери, які одержують систематичну технічну допомогу, що дає їм можливість розробляти кредитні продукти, прийнятні для цільової групи, визначати реальну кредитоспроможність потенційних позичальників й оцінювати можливі ризики, а також контролювати й нарощувати свої кредитні портфелі. За весь період роботи ПМКУ, починаючи з квітня 1997 року по кінець березня 2007 року, мікро й малі підприємства України одержали близько 408 643 кредитів на суму понад 2,7 мільярдів доларів США. Поточний кредитний портфель ПМКУ на кінець березня 2007 року становить 150 953 кредитів. Середній розмір поточного кредиту одному клієнтові дорівнює 7 000 доларів США, що є яскравим підтвердженням того, що банки-партнери послідовно підходять до обслуговуванню цієї цільової групи [22]. Відзначимо сформовану тенденцію експансії закордонних банків на український ринок.

Придбання дешевого за європейськими міркам системного банку з розгалуженою інфраструктурою дозволяє закордонній фінансовій установі відразу зайняти значну частку банківського ринку України, що надає можливість розміщувати відносно недорогі кошти в масовому сегменті з високою нормою прибутку, оскільки ставки кредитування в Україні значно вище середньоєвропейських.

Підкреслимо, що іноземні банки, що приходять на вітчизняний ринок, володіють сучасними технологіями, штатом кваліфікованих фахівців, сприяючи якнайшвидшому розвитку ринку банківських послуг, залученню додаткових коштів в українську економіку. Так, на 1 січня 2007 року частка іноземного капіталу в загальному статутному капіталі банків країни становила – 27,6%, на 1 квітня 2007 року – 29,8%, на 1 травня 2007 року 29,3 процента. Кількість діючих банків з 100%-м іноземним капіталом з початку року збільшилося з 13 до 18. [23].

Багато комерційних банків Одеського регіону (філії АКБ "Укрсоцбанк", ВАТ «Райффайзен Банк Аваль», ЗАТ "Procreditbank», АКІБ «Укрсиббанк», ЗАТ «ОТР Bank" та ін.), незважаючи на законодавчу неврегульованість механізму мікрокредитування, останнім часом активно працюють з МСП. Так, станом на 25.07.2007 р. кредитний портфель малого та середнього бізнесу АКБ «Укрсоцбанк» перевищив 3 млрд. грн. [24].

Зазначимо, що розходження між мікрокредитуванням і іншими формами кредитування проводиться залежно від розміру кредиту, від величини самого підприємства, яка визначається обсягом реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Як правило, стаж роботи підприємства повинен бути не менш, ніж 3 місяці, майновий і фінансовий стан бути задовільним. Особливістю аналізу кредитоспроможності малого та середнього бізнесу є те, що аналізується "тіньовий" бізнес клієнта, таким чином, залучаються клієнти, які офіційно вважаються неплатоспроможними.

Проведений нами аналіз стимулювання розвитку МСП дозволив виявити такі тенденції : постійно зростаючий попит з боку МСП на банківські послуги; збільшення строків кредитування; пом'якшення банківських вимог до

позичальника; активізація діяльності іноземних банків, які можуть використати більш дешеві кредитні ресурси і відповідно пропонувати більш низькі процентні ставки. Кредити в доларах США залишаються найбільш популярними серед позичальників. Більшість банків, крім кредитів у гривнях та доларах, видають кредити в євро, а АКІБ «Укрсиббанк», ЗАТ «ОТР Bank», АКБ „Укрсоцбанк" пропонують своїм клієнтам досить дешеві кредити у швейцарських франках, але в цьому випадку позичальники беруть на себе валютні ризики зміни безготівкового курсу.

Потребує уваги проблема визначення системи показників, згідно з якими кредитні установи приймають рішення про надання кредитів. Вирішуючи, чи видати кредит МСП, банк завжди оцінює його фінансовий стан з погляду ризику неповернення коштів. Проте максимальний ліміт кредитування по одному позичальнику більшістю банків не встановлюється. Стандартизація розробки процесу кредитування здійснюється шляхом розвитку скорінгових технологій оцінки кредитоспроможності позичальника, які одержали широке поширення в західних країнах, недавно почали використатися й у нас. Використання скорінгу дозволяє в найкоротші періоди часу дати чітку картину позичальникові про ту суму кредиту, на яку він може розраховувати та необхідний розмір покриття по кредиту. В основі скорінгу лежить анкетування потенційного позичальника, коли кожному пункту анкети відповідає певна кількість балів. До них відноситься: кредитна історія позичальника (у тому числі затримка виплат по попереднім банківським кредитам, кількість дебіторів, кредиторів та інш.). Однак у кожному разі кредитний експерт обов'язково виїжджає на місце бізнесу клієнта й проводить аналіз фінансового стану й рівня менеджменту підприємства. Таким чином, у поданні бізнес-плану та техніко-економічного обґрунтування немає необхідності, тому що рішення про видачу кредиту приймається на підставі аналізу кредитоспроможності клієнта. Вся попередня процедура одержання кредиту для позичальника зводиться до декількох простих дій: клієнт звертається до банку, розмовляє з експертом, подає заявку на кредит і домовляється з

експертом про дату його візиту, експерт після проведеного на місці аналізу складає резюме клієнта. Якщо висновки кредитного експерта, фахівців юридичної служби та служби безпеки позитивні, то заявка на одержання кредиту виноситься на кредитний комітет, який приймає остаточне рішення про видачу позики.

Проте ми не можемо повністю погодитися з думкою про високий ступінь ризику роботи з мікропозичальниками. Дані ряду банків, що спеціалізуються на кредитуванні малого бізнесу, спростовують цей стереотип. Частка прострочених кредитів становить у середньому близько 1,0 - 1,2% від загальної суми кредитів, виданих середньому та малому бізнесу. Це є результатом того, що кредитна організація безпосередньо працює з позичальником, роблячи оцінку його платоспроможності, оцінку застави та ін. Зазначимо, що співробітники деяких банків часто депреміються за прострочені кредити. Для подолання проблеми відсутності необхідного заставного забезпечення середньо- і довгострокових проектів, в більшості країн світу з розвиненою економікою, створені й успішно функціонують із особистою участю держави різні схеми розподілу ризиків при кредитуванні суб'єктів малого й середнього бізнесу. Участь держави в розподілі ризиків разом із самим позичальником і фінансовою організацією, що кредитує, здійснюється, як правило, в спеціально створеної організації з домінуючою участю держави (100% й 51%).

Українським банкам необхідно удосконалити методологію, процедуру, управління процесом видачі й супроводження кредитів МСП, підвищити кваліфікацію персоналу, здатного вирішувати ці завдання.

Цілком природно, що високий рівень процентних ставок по кредитах зовсім не влаштовує МСП, особливо тих, які тільки розпочали свою діяльність. На наш погляд, один з стимулів їхнього успішного функціонування та розвитку – це здешевлення кредитів. Для цього існують різні механізми. По-перше, за рахунок того, що частину процентної ставки по кредитах може компенсувати держава. Але, варто підкреслити, що така схема вимагає великого обсягу бюджетних коштів, і, внаслідок цього, повинна використовуватися для підтримки певних проектів,

критерії відбору яких необхідно чітко визначити й обґрунтувати. По-друге, утворення й активне функціонування кредитно-гарантійних установ, кредитних союзів і страхових компаній, сприяння створенню кредитних кооперативів, спілок взаємного кредитування, інших небанківських кредитних інститутів, що надають обігові кошти під інвестиційні проекти МСП., надасть можливість МСП одержувати дешеві мікрокредити й консультаційні послуги.

Кредитні ресурси для МСП повинні бути доступними, короткостроковими, без заставними. Порядок видачі мікрокредитів повинен бути максимально спрощеним. Зазначимо, що велике значення має розробка нових банківських продуктів для МСП на основі активних операцій банків.

Необхідно розвивати пільгове кредитування МСП через недержавні органи сприяння розвитку підприємництва, активізувати діяльність щодо залучення грантів, кредитів та інвестиції із закордонних фондів, передбачити використання державних кредитних ліній, впровадити порядок кредитування МСП комерційними банками під гарантії бюджетних коштів. Низка проектів, спрямованих на підтримку МСП, може фінансуватися з бюджету міста за рахунок кредитів, виділених містом. Необхідно орієнтувати органи державної підтримки МСП на взаємодію з недержавними фондами, агентствами, іншими структурами їх підтримки.

Ми пропонуємо такі положення, які можуть поліпшити доступ МСП до кредитних ресурсів:

- процедура формування кредитної документації в кредитних установах мусить бути максимально спрощена (звичайно, не на шкоду самим кредитним установам);

- кредитні установи повинні надавати підприємцям повний перелік документів, необхідних для одержання кредиту й методологічні рекомендації для їхньої підготовки й оцінки. На цьому етапі підприємці повинні одержати якісну інформацію про перспективи одержання кредиту.

Для ефективного вирішення програми розвитку мікрокредитування потрібно збільшити обсяг коштів, які виділяються державою на підтримку МСП. Джерелом формування гарантійного фонду можуть бути кошти регіонального бюджету на відповідний фінансовий рік, передбачені на розвиток і підтримку МСП. Для реалізації даних напрямків доцільно залучити не тільки кошти державного бюджету, а при необхідності й іноземний капітал. Потребує вирішення проблема створення діючого мотиваційного механізму залучення вітчизняних і закордонних інвестицій у сферу МСП, що функціонують на інноваційній основі в сфері виробництва. На наш погляд, залучення коштів необхідно здійснювати на підставі окремих угод, договорів, контрактів, залучення кредитних коштів іноземних кредитних ліній і міжнародної технічної допомоги для розвитку МСП на умовах часткового фінансування із залученням бюджетних коштів.

Таким чином, основним напрямком використання державних ресурсів повинно стати не виділення прямих інвестицій, а страхування й надання гарантій державою повернення кредитів. Фонди підтримки підприємництва повинні більш активно сприяти залученню приватних вітчизняних і іноземних інвестицій до реалізації виробничих і інноваційних проектів стимулювання розвитку МСП. На наш погляд, активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки МСП, об'єднання та оптимізація різних джерел фінансових ресурсів, створить сприятливі умови для доступу МСП до фінансово-кредитних ресурсів, а удосконалення фінансово-кредитних механізмів підтримки підвищить відповідальність МСП за використання наданих коштів і сприятиме підвищенню ефективності стимулювання розвитку МСП..

Зазначимо, що перспективним, але поки що мало освоєним інструментом підтримки МСП, є лізинг, який дає можливість забезпечувати їх доступ до техніки і обладнання великої вартості, це ефективний засіб постійного оновлення виробничих фондів і підвищення конкурентоспроможності. Лише в 1997 році

лізингове законодавство набуло реальних рис, а в 2003 р. було прийнято Закон "Про фінансовий лізинг".

В Україні виділяють два види лізингу – фінансовий і оперативний. Оперативний мало в чому відрізняється від оренди, призупиняється по закінченні дії контракту про оренду. За допомогою цього виду лізингу орендується устаткування, яке має високі темпи морального зносу. Фінансовий лізинг передбачає повну виплату лізингоотримувачем вартості устаткування з передачею йому права власності. Об'єкт лізингу перебуває на балансі лізингової компанії, лізингові платежі відносяться до валових витрат. Існує можливість попередньої домовленості на заміну або об'єкта лізингу після закінчення його строку на етапі підготовки контракту. Фінансові зобов'язання відбиваються на балансі клієнта.

Судячи з досвіду сусідів, можна сказати, що й в Україні в лізингу велике майбутнє до нас найчастіше проникають прогресивні технології (у тому числі й фінансові), а по-друге, більша частина устаткування в Україні – зношені морально або фізично. лизинг

Передавши об'єкти в лізинг, лізінгоодержувач має можливість розширення й відновлення основних фондів без відволікання значних сум оборотних коштів, оскільки лізингоодержувач зараховує об'єкт лізингу на свій баланс і амортизує, що дозволяє оптимізувати оподатковування. Лізингоодержувач одержує податковий кредит відразу на всю вартість об'єкта лізингу. Відсотки по фінансовому лізингу не обкладаються ПДВ і ставляться в повному обсязі на валові витрати. Лізингоодержувачем не залучається додатковий позиковий капітал, і в балансі підприємства-лізингоотримувача підтримується оптимальне співвідношення власного й позикового капіталів. Лізингоодержувач одержує безкоштовну розстрочку на весь період лізингу по витратам, пов'язаним з обслуговуванням предмета лізингу. Лізингові послуги банки Одеського регіону здійснюють через лізингові компанії "Рента", Універсальна лізингова компанія, "Перша фінансова лізингова компанія", "ВАБ лізинг", "Главлізінг", "Українская лізингова компанія", “Прем’єр-Капітал”, “Лендліз”, ТОВ "Райффайзен Лізинг

Аваль". Для стимулювання розвитку МСП було б доцільним здешевити лізингові платежі. Їх кредитування повинно здійснюватися на пільгових умовах з компенсацією різниці частини процентних ставок за рахунок бюджетних коштів.

Підкреслимо, що основною формою реалізації державної політики за кордоном стосовно малого бізнесу є державні програми. За кордоном існують численні цільові програми з підтримки й розвитку МСП, в яких формуються мети й напрямки допомоги їм у вигляді комплексу програмних мір, підкріпленими відповідними матеріальними, інформаційними, фінансовими, кадровими й іншими ресурсами. Програми підтримки малого підприємництва існують і в Україні. Слід зазначити, що одним з механізмів використання цих інструментів є Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, яка є комплексом заходів, спрямованих на реалізацію державної політики щодо вирішення проблем розвитку малого підприємництва, Очікуваними результатами реалізації Програми є прискорення розвитку малого підприємництва, використання його потенційних можливостей, перетворення його на дієвий механізм розв'язання економічних і соціальних проблем, сприяння структурній перебудові економіки, стійка тенденція збільшення кількості малих підприємств, зменшення рівня тіньового обороту у сфері малого підприємництва, збільшення внеску малого підприємництва в економіку України, зміцнення економічної бази регіонів, позитивний вплив на вирішення проблем безробіття, насичення вітчизняного ринку товарами та послугами. Такі спеціалізовані установи мають можливість надавати фінансово-кредитну підтримку суб’єктам малого підприємництва і більш кваліфіковано оцінити та відібрати інвестиційні проекти підприємців з метою їх підтримки на пільгових умовах, здійснювати моніторинг подальшого впровадження бізнес-проектів та їх результативність.

Державна фінансова допомога МП проводиться в рамках державних цільових програм підтримки малого підприємництва за рахунок бюджетних коштів. Фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малого підприємництва здійснюють відповідно до своєї компетенції на

загальнодержавному рівні Український фонд підтримки підприємництва, на регіональному рівні – регіональні фонди підтримки підприємництва, на місцевому рівні – місцеві фонди підтримки підприємництва. Зазначені фонди є неприбутковими організаціями. Кошти українських фондів (Український фонд підтримки підприємництва, Державний інноваційний фонд), регіональних та місцевих фондів підтримки підприємництва формуються за рахунок бюджетних коштів, коштів, одержаних від приватизації державного та відчуження комунального майна, добровільних внесків фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних, та інших коштів. Джерелами фінансування програми є: цільові кошти міського та районних бюджетів, фінансова діяльність ФПП, кредити комерційних банків та кредитних спілок, вітчизняні та іноземні інвестиції, власні кошти підприємців. Фінансова підтримка малого підприємництва здійснюється фондами через уповноважені банки, які визначаються за результатами тендеру. Так, кошти Державного інноваційного фонду України формуються за рахунок бюджетних асигнувань, обов'язкових відрахувань підприємств, а також добровільних внесків юридичних та фізичних осіб.

На регіональному рівні механізмом реалізації державної підтримки національного малого підприємництва є регіональні програми, які являють собою взаємопов'язаний по ресурсах, виконавцям і строкам здійснення комплекс соціально-економічних, організаційно-господарських, виробничих, інформаційних і інших заходів, що забезпечують ефективне рішення завдань в області розвитку малого підприємництва. Так, в Одеському регіоні було прийнято ряд програм з підтримки й розвитку малого підприємництва, яка передбачає комплекс заходів з впорядкування нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності, фінансово-кредитної підтримки та залучення інвестицій, ресурсного та інформаційного забезпечення підприємницької діяльності, сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва. Обсяг бюджетного призначення Програми підтримки малого підприємництва 2007-2008 р.р.в місті Одеса складає 400,0 тис.грн., у тому числі

на 2007 рік – 200,0 тис.грн. на 2008 рік – 200,0 тис.грн. Аналогічні програми розвитку малого підприємництва на 2007-2008 роки затверджені у районах та містах області. Також державна фінансова допомога МП проводиться в рамках державних цільових програм підтримки малого підприємництва за рахунок бюджетних коштів. Але ці програми не стали дійовими інструментами фінансової підтримки малих підприємств, що пов`язано з незначними фінансовими можливостями, викликаними обмеженими ресурсами бюджетної системи.

Варто зазначити, що виконання регіональних програм повною мірою можливе лише за умови стабільності їх фінансування. Враховуючи сучасні потреби малого бізнесу, найбільш актуальними заходами регіональних програм є заходи, спрямовані на фінансово-кредитну підтримку малого підприємництва. Впродовж 2005 року на пільгове кредитування та фінансування інвестиційних проектів суб'єктів малого та середнього підприємництва було спрямовано 9 відсотків загальних обсягів фінансування заходів регіональних програм з регіональних бюджетів. На гарантування та компенсацію відсотків за кредити – 68 відсотків.

На виставкові та навчальні заходи для представників малого бізнесу було спрямовано 23% загальних видатків, та менше 1% – на створення та забезпечення функціювання об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва. Так, за останні п'ять років на виконання заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва розрахунковою вартістю 460,9 млн. грн. держава спрямувала 63,7 млн. грн. Аналогічна ситуація і з фінансуванням регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва. Постійний недостатній обсяг коштів, які виділяє держава на розвиток підприємництва, є найбільш уразливим місцем у системі державної підтримки підприємництва і не дозволяє розгорнути цю підтримку на повну потужність.

З початку дії Програми суб'єктам господарювання, в т.ч. малого підприємництва, надано в орендне користування понад 40 тис. кв. м, а у власність

95,0 тис.кв. м нежитлових приміщень комунальної власності міста було надано підприємцям виконавчими органами Одеської міської ради 2,0 тис. консультацій, проведено понад 150 конференцій, круглих столів, семінарів, тренінгів. Інформаційні матеріали для суб'єктів підприємництва розміщуються на офіційному web-порталі Одеської міської ради, на web-сайтах управлінь Одеської міської ради. Для допомоги підприємцям-початківцям управлінням спільно з Одеською обласною Асоціацією управлінців сфери підприємництва «Українська ініціатива» видані та безкоштовно розповсюджені довідники «Формула успіху підприємців», «Правове забезпечення підприємницької діяльності». Для підвищення правової та інформаційної обізнаності підприємців, а також отримання зворотного зв'язку про стан регулювання та підтримку підприємницької діяльності керівництвом міста регулярно проводились телефонні "гарячі лінії".

Зазначимо, що для фінансування програмних заходів щодо стимулювання розвитку МСП залучаються кошти міжнародних фінансових організацій: Європейського банку реконструкції та розвитку, Фонду Євразія, Міжнародної фінансової корпорації, Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). Загальний бюджет якого становить близько 10 млн. дол. США в рік і складається із грантів і пожертвувань від американських, європейських і російських державних і часток благодійних фондів, програм технічної допомоги приватного бізнесу й міжнародних організацій. Основним донором Фонду "Нова Євразія" на сьогоднішній день є Агентство по міжнародному розвитку США. Приватний Фонд Євразія здійснює свою діяльність за підтримкою Агентства США з міжнародного розвитку й інших фінансових донорів. Фонд Євразія підтримує локальні ініціативи в області цивільного суспільства, розвитку приватного підприємництва, суспільного керування й політики. З 1993 року Фонд виділив 7 300 грантів на загальну суму понад 150 мільйонів доларів США в 12 колишніх республіках СРСР [25].

Зазначимо, що основою успішного розвитку підприємництва є високий рівень розвитку інфраструктури підтримки МСП, тобто всіх тих допоміжних структур, які могли б зробити МСП послуги, необхідні для ефективної реалізації проектів. Загальновідомо, що для розвитку МСП необхідна добре розвинута інфраструктура, оскільки вона забезпечує безперебійне функціонування взаємозв'язків між елементами ринкового середовища. Відомо що формування сприятливого підприємницького клімату, у першу чергу, пов'язане зі створенням ефективно діючої інфраструктури МСП, що є важливою умовою їхньої конкурентоспроможності. Але з метою поліпшення ситуації необхідно створити відповідну інфраструктуру, яка була б спрямована саме на МСП в процесі створення якої беруть участь держава, ділові кола, міжнародні фінансові організації.

Відомо, що інфраструктура підтримки МСП являє собою сукупність державних, приватних та громадських інститутів, які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльність і забезпечують їх діяльність, сприяють підвищенню їх ефективності. Проте зазначимо, що МСП не завжди мають доступ або обмежаний доступ до деяких елементів зазначеної інфраструктури. Питаннями підтримки МСП займаються Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Держмайна, Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва, Торгівельно-промислова палата та інш. Підтримка МСП в Україні щодо формування його інфраструктури здійснюється шляхом створення та забезпечення діяльності мережі техно-парків, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів тощо. Інфраструктура підтримки МСП містить у собі: банки, інвестиційні й фінансові компанії; торгові центри; страхові компанії; центри підготовки кадрів, консалтингові центри; біржі праці, центри зайнятості, клуби підприємців; лізингові компанії, маркетингові центри, технопарки, бізнеси-інкубатори, виробничі комплекси, інформаційні центри; суспільства взаємного кредитування, спеціалізовані фірми, що надають послуги МСП (бухгалтерські та аудиторські фірми, рекламні агентства, тощо); асоціації, громадських об'єднань самих

підприємців. Зазначимо, що однією з необхідних умов інноваційного розвитку є наявність ефективної інноваційної інфраструктури, що забезпечує перехід результатів наукових розробок на ринок продуктів і послуг. Провідне місце в цьому процесі повинні займати інноваційні й технологічні бізнес-інкубатори. До числа найважливіших інтелектуальних ресурсів інноваційного процесу ставляться наукові знання, нові технології, прийоми й методи організації й керування, підприємницький потенціал, інноваційні грамотність і культура кадрів всіх рівнів і професійної приналежності, знання світового досвіду. Аналіз інформації з регіонів свідчить, що позитивна тенденція щодо зростання кількості новостворених об'єктів інфраструктури підтримки сфери малого бізнесу, спостерігається практично за всіма напрямками послуг.

Зазначимо, що іноземні країни для сприяння розвитку підприємництва залучають кошти не зовні, а за рахунок мобілізації на внутрішньому ринку використовуючи систему пільг і державної допомоги. Загальновідомо, що пільгове оподатковування є діючим забезпеченням розвитку МСП. Податкове регулювання здійснюється шляхом змін та встановлення відповідних елементів податків та зборів. Податкова політика повинна забезпечувати вирішення двох питань: встановлення оптимальних податків, які не будуть стримувати розвиток МСП та забезпечувати надходження до бюджету коштів достатніх для задоволення державних і соціальних потреб. Разом з позитивними, пільгам притаманні негативні моменти: зниження рівня наповнення бюджетів різних рівнів, деформація конкурентних умов, тощо.

Сучасна система оподаткування в Україні являє собою комбінацію багатьох податків та обов'язкових платежів і деяких спрощених податкових технологій. Більшість вчених наголошують на велику кількість податків та розміри ставок, нестабільність податкового законодавства, деякі його суперечки. Зазначимо, що одним з основних інструментів податкового регулювання підприємництва є податкові пільги, завдяки застосуванню яких досягається зниження рівня податкового навантаження на певні категорії платників податків. Починаючи з

1998 року, з метою стимулювання розвитку підприємництва в Україні були започатковані спрощені (спеціальні) режими оподаткування, обліку, звітності для суб'єктів малого підприємництва: єдиний податок, фіксований податок, спеціальний патент. Кожен з режимів спрощеного оподаткування спрямований на створення прозорих та простих процедур стягнення податків, спрощення податкового адміністрування, причому підприємство має вибір скористатися спрощеною чи звичайною системою оподаткування, якщо воно попадає за своїм розміром під ці пільги. Так, рішеннями сесій місцевих рад Одеського регіону передбачено пільги по сплаті місцевих податків і зборів МП, які працюють в пріоритетних галузях, зокрема, в Арцизькому, Ананьївському, Овідіопольському районах та містах Котовськ, Ізмаїл. У Котовському районі всім підприємствам споживчої кооперації, які обслуговують сільське населення, надаються безкоштовно дозволи на розміщення об'єктів торгівлі.

Підкреслимо, що різні податки мають різну базу оподаткування, терміни оформлення звітів і правила їх заповнення. Підприємства, які не здійснюють певний вид діяльності, повинні заповнювати бланки, які його стосуються, здавати в податкові органи пусті форми. Однак, поряд з позитивним впливом спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності на формування доходної частини бюджетів необхідно акцентувати увагу і на прикладах, які мають в основному суб'єктивний характер і негативно впливають на ефективність спрощеної системи, а в окремих випадках навіть дискредитують її, використовуючи механізм спрощеного оподаткування для ухилення від сплати податків.

Загальновідомо, що основною умовою ефективного функціонування МСП є сприятливе правове середовище, що дозволяє їм виявити свої переваги та забезпечити їм правові гарантії здійснення господарської діяльності. Формування правового середовища вирішує багато проблем, що коштують на шляху розвитку МСП, починаючи із процесу реєстрації суб'єктів, ліцензування їх предмета діяльності й закінчуючи процедурами банкрутства й припинення їх діяльності. Так, законодавчими й нормативними актами формується система економічних,

фінансових, матеріальних і інших стимулів, що гарантують необхідну підтримку певним категоріям суб'єктів підприємництва, установлюються загальні правила їхнього поводження в ринковій економіці, одночасно вводяться обмеження й установлюються їхні зобов'язання перед державою, що хазяюють суб'єктами, постачальниками й споживачами. Сьогодні Україна має велику кількість нормативних актів, значна частина яких регулює саме підприємницьку діяльність, проте нормативне регулювання підприємницької діяльності залишається надто складним. Відсутність системності породила багато дублюючих правових норм, закріплених у нормативних актах різної юридичної сили. Нагромадження зайвих регулюючих документів значно ускладнює як початок, так і здійснення підприємницької діяльності. Результатом впровадження цих нормативно-правових актів до реальної дійсності стало створення перешкод для здійснення підприємницької діяльності, зростання рівня тонізації сфери малого підприємництва, посилення соціальної напруги у суспільстві. Створення й розвиток нових підприємницьких структур ускладнюють адміністративні бар'єри, численні перешкоди з боку органів влади керування всіх рівнів, пов’язаних з необхідністю виконання зайвих правил і процедур, передбачених законодавчими та іншими нормативно-правовими актами й діями органів влади різних рівнів.

Але підкреслимо, що еволюція законодавчих і нормативних актів з формування правового середовища має досить позитивну тенденцію, хоча багатьма дослідниками на основі соціологічних обстежень і власних аналітичних висновків їй дається негативна оцінка. На всіх етапах його становлення послужили керівні нормативно-законодавчі акти, які, незважаючи на наявність недоліків, відбивали реальні зміни, що відбуваються в економічних, політичних, соціальної сферах суспільства й стали сприятливими факторами в становленні МСП. Безумовно, прийняті нормативні акти зіграли позитивну роль у реалізації в початковий період розвитку кооперативних і орендних відносин, внутрішніх передумов і підприємницьких ідей частини населення, що стала відстоювати свої групові соціальні інтереси не тільки в економіці, але й у політичній сфері

суспільства. Цими актами були встановлені порядок оподатковування малих підприємств, податкові пільги й механізми застосування прискореної амортизації, передбачені необхідність формування фондів фінансової підтримки малого підприємництва й ряд інших мір, спрямованих на його розвиток.

Основним правовим актом, який визначив загальні принципи, методи й пріоритетні напрямки державної підтримки малого підприємництва, є Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” – основоположний документ з питань підтримки МП. Крім того, можна відзначити цілий ряд нормативно-законодавчих актів, що регулюють діяльність МП і систему їхньої підтримки.

Більшість вчених до проблем і труднощів розвитку МСП відносять відсутність чіткого правового регулювання МСП; суперечливість і неповнота чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб’єктів підприємництва проблеми з реєстрацією підприємства, ліцензуванням, бюрократизм і корупція в органах влади, що регулюють підприємництво; значна кількість контролюючих органів та недостатня урегульованість процедур перевірок суб’єктів підприємництва. Таким чином економічна ситуація в Україні вимагає ще більшого спрощення та здешевлення процедур реєстрації, реорганізації та ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності.

Сьогодні процес реєстрації є дуже трудомістким і потребує значних фінансових витрат для нових підприємств. Створенню МП перешкоджає практика стягнення зборів, пов'язаних з оформленням і одержанням дозволів, плата за них носить різноманітний характер. Необхідно платити за дозвіл займатися підприємницькою діяльністю взагалі, так і за право займатися кожним видом діяльності особливо. Всі ці внески в остаточному підсумку збільшують витрати підприємств, скорочують їх прибуток.

Проте з метою спрощення реєстраційних та дозвільних процедур державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців за принципом «єдиного вікна» в області здійснюють 60 державних реєстраторів у 33

райдержадміністраціях та виконавчих комітетах рад міст обласного значення. На теперішній час у роботі дозвільних центрів беруть участь більше 250 представників місцевих дозвільних органів, у тому числі представники СЕС, ГУ МНС України в Одеській області (пожежний нагляд), місцевих управлінь архітектури, земельних ресурсів та інші. За час роботи дозвільних центрів ними надано більше 12,3 тис. консультацій, видано близько 9 тис. документів дозвільного характеру, зокрема протягом 2007 року дозвільними центрами надано 4063 консультацій, видано 3064 документів дозвільного характеру.

Загальновідомо, що вихід на міжнародні ринки дозволяє підприємствам залучити іноземний капітал, одержати сучасні технології, устаткування, матеріали на основі пільгового кредиту, лізингу, полегшує пошук нових ринків збуту продукції, дешевої сировини, розширює коло партнерів. МСП грають все більшу роль у сфері міжнародних економічних відносин. У розвинених країнах малі підприємства забезпечують приблизно половину національного експорту. Глобалізація економіки супроводжується відкриттям національних кордонів, загостренням конкуренції, посиленням міжнародної спеціалізації й кооперації виробництва, змінами умов господарювання й використанням електронної комерції. Роль МСП у зовнішньоекономічній діяльності збільшилася у зв'язку з переходом до внутрішньогалузевої спеціалізації, що дозволило їм робити й поставляти продукцію більшим фірмам і транснаціональним корпораціям, які випускають кінцевий продукт [27 с.35].

Можливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Одеському регіоні визначає головним чином його вигідне геополітичне положення. Вихід до Чорного моря створює сприятливі можливості для розвитку торгівлі із країнами Середземномор'я, Близького Сходу, Азії, Африки, Американського континенту. Одеська область, будучи приморським регіоном, розташована в зоні, де сходяться устя трьох судноплавних річок (Дунаю, Дністра й Дніпра). Одна з найбільших річок Європи – Дунай, з'єднує Україну з Австрією, Німеччиною, Угорщиною, Словаччиною, Югославією, Болгарією й Румунією. Завдяки судноплавному

каналу Рейн-майн-Дунай в України є вихід до Балтійського моря. У регіоні функціонують 8 портів, розвинена мережа залізничних і шосейних шляхів. Також Одеський регіон має велике транзитне значення. Тут проходить державний кордон з Молдовою й Румунією. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність в Одеському регіоні розвивається за такими напрямками: зовнішня торгівля, інвестиційні відносини, туристична-рекреаційна діяльність. В області функціонують дві вільно-економічні зони, єврорегіон "Нижній Дунай", два міжнародних транспортних коридори. Стрижнем економіки регіону є ряд провідних міжгалузевих комплексів, які зіграють важливу роль у міжрегіональному й міжнародному поділі праці. Серед них: машинобудівний, морегосподарський, агропромислові, транспортні, рекреаційний комплекси [28 с.123].

Одеський регіон має сприятливі можливості для розвитку експортної діяльності але, на жаль, його експортний потенціал реалізований не повністю. Через недостачу фінансових ресурсів багато підприємств малого й середнього бізнесу відмовляються від експортної діяльності [29 с.147]. На відміну від промислово-розвинутих країн, українським підприємцям набагато складніше знайти свою нішу на міжнародному ринку. На наш погляд на діяльність МСП-експортерів впливають ряд негативних факторів: несприятливі умови національного валютного регулювання й валютного контролю (труднощі в одержанні й перекладі іноземної валюти, обов'язковий продаж валюти в державні фонди суб'єктів ЗЕД, певні складності при кредитуванні експорту, і так далі); проблеми одержання необхідної інформації, установлення контактів з потенційними клієнтами; оцінки специфічних для міжнародного ринку ризиків. Суб'єкти ЗЕД не завжди здатні забезпечити більше ефективні умови поставок продукції на зовнішні ринки (на умовах CIF DDP і інш.). Росту обсягів експортних поставок МСП заважає виконання ряду експортних формальностей (сплата мита, заповнення митних декларацій), особливості оподатковування, недосконаліть і прогалини в митному й податковому законодавстві. Саме

бюрократія знижує конкурентоспроможність українських експортерів. Крім митної декларації, існує майже двадцять документів для оформлення вантажів. Такого не існує в жодній цивілізованій країні. Корупція й зловживання службовим становищем у митних і правоохоронних органах і багато інших факторів сприяють виникненню контрабанди. У контрабандну діяльність втягуються все й нові категорії посадових осіб, у тому числі й ті, хто відповідає за розвиток політичних і економічних зв'язків держави, реалізацію перспективних програм міжнародного співробітництва, працює за кордоном в українських організаціях – консульствах, торговельних представництвах, тощо [30 с.15]. На нашу думку, саме зменшення ставок мита, спрощення митних процедур, робили б сприяння збільшенню обсягів експорту, виводуу економіки з тіні, зменшенню правопорушень митного законодавства. Однієї із проблем розвитку МСП-експортерів є відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів. МП мають потребу в невеликих сумах кредитів під невисокі відсотки. Головна перевага іноземних кредитів перед кредитами українських банків – це тривалість строків кредитування. Більшість із них оформляються на строк до 3-5 років, деяких – 10. Це обумовлено стабільністю фінансових систем, прогностичністю економічної політики й низьким рівнем інфляції західних країн. На жаль, українські банки працюють у набагато інших умовах, які змушують їх обмежувати строки кредитування 1-2 роками. Протягом багатьох років ВАТ "Укрексімбанк" є агентом Кабінету Міністрів України з обслуговування іноземних кредитних ліній. Деякі з них – Проект розвитку експорту Міжнародного банку реконструкції й розвитку (Всесвітнього банку), Програма кредитного сприяння розвитку маленького й середнього підприємництва німецької кредитної установи для реконструкції, кредитні лінії ексимбанков США, Китаю, Угорщині, Чеської корпорації з страхування й екпортним гарантіям, Корпорації розвитку експорту Канади. По всіх кредитних лініях встановленв базові вимоги до потенційних позичальників: відсутність збитків, наявність прийнятого забезпечення. У деяких програмах виставляється вимога, щоб у позичальника частина державної

власності становила менш 50%. Активно працюючі підприємства Одеського регіону, здатні виконати ці вимоги, можуть одержати кредит в одеській філії "Укрексимбанка" на умовах західного позичальника.

Загальновідомо, що МСП працюють в умовах підвищеного ризику через недостатній рівень професійних знань і досвіду підприємців щодо ведення бізнесу, відсутність практики підвищення кваліфікації їх робітників. Труднощі в керуванні, пов'язані з некомпетентністю й непідготовленістю керівників, дії яких, як правило стають причиною банкрутств підприємств. МСП України працюють в умовах підвищеного ризику і невизначеності через нестачу кадрів, які б професійно займалися бізнес-плануванням, прогнозуванням та управлінням фінансовими ресурсами. У розвинутих країнах кадрове забезпечення здійснюється шляхом навчання, підвищення управлінської кваліфікації підприємців. Необхідним компонентом підготовки незайнятого населення регіонів до підприємницької діяльності є організація навчання основам бізнесу, підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації. В Україні кадрове забезпечення МП здійснюється державою шляхом підготовки кадрів менеджменту в державних навчальних закладах, організації відповідних курсів підвищення кваліфікації, розробки навчальних програм, випуску спеціальної літератури з основ підприємницької діяльності, стажування, тощо.

На наш погляд, державі необхідно стимулювати в першу чергу експорт тих підприємств, які виробляють важливу для суспільства продукцію, сприяють розвитку регіону. Таким чином, державна підтримка розвитку експортної діяльності МСП є одним з головних факторів нарощування обсягів їх експорту.

Навчання основам та практиці підприємництва запроваджено в 5068 навчальних закладах загальної, професійної та вищої освіти, що складає біля 22 відсотків всіх навчальних закладів України. Президентом України започатковано широкомасштабну Програму перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва (далі - Програма) "Українська ініціатива", яка реалізовуватиметься до 2012 року. Для цих цілей створено Міжвідомчий центр з

організації перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва (МЦПК). Координатором цієї Програми відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2000р. №1358 "Про реалізацію Указу Президента України від 03.07.2000р. №849 "Про сприяння підготовці управлінських кадрів для сфери підприємництва" є Міністерство економіки України. Навчання проводиться на базі Одеського державного економічного університету. Програма включає два етапи: Перепідготовку у вищих навчальних закладах з отриманням диплому спеціаліста за напрямами "Менеджмент" та "Економіка і підприємництво" (6 місяців - очна та 10 місяців – очно-заочна (модульна) форми) фахівців віком до 40 років, що мають вищу освіту та стаж роботи на управлінських посадах не менше одного року. Паралельно вони вдосконалюватимуть одну з іноземних мов (англійську, німецьку, французьку). Цей етап фінансується з Державного бюджету України і завершується отриманням диплому спеціаліста з присвоєнням кваліфікації. (Витрати на міжміський переїзд, проживання в гуртожитках та харчування беруть на себе підприємства або учасники перепідготовки).

Загальновідомо, що одним з важливих критеріїв оцінки ефективності виконання регіональних програм є забезпечення місцевими органами влади ресурсної підтримки підприємців та підприємств малого і середнього бізнесу шляхом надання вільних нежитлових приміщень, виробничих і адміністративних площ, устаткування в коротко або довготермінову оренду (у власність) та залучення їх на конкурсній основі до виконання регіональних (місцевих), або державних замовлень. Зазначимо, що поточний попит на нерухомість формується за рахунок підприємців, які хотіли б поліпшити або розширити вже наявні приміщення, переїхати в центральні райони й ін. Недолік високоякісних приміщень у центрі міста змушує підприємців підшукувати приміщення в районах, що прилягають до центрального й у периферійних районах. Як правило, покупців і орендарів нерухомості цікавлять об'єкти площею від 30 до 25 кв.м. Найбільшим попитом користуються приміщення, що мають окремий вхід.

Пропозиція площ здійснюється трьома основними способами: будівництво нового об'єкта з початковим профілем використання, зміна профілю існуючого об'єкта нерухомості, якісна зміна об'єкта. Відповідно виділяють первинний і вторинний сегменти ринку нерухомості, а також сегмент реконструйованих об'єктів. Але викуп площ або їхня оренда пов'язана з вишукуванням додаткових фінансових засобів, що для МСП являє серйозну перешкоду. За інформацією з регіонів в більшості з них проведено інвентаризацію вільних приміщень та об’єктів незавершеного будівництва. При місцевих органах виконавчої влади створені регіональні банки даних щодо незадіяних приміщень, виробничих і адміністративних площ та забезпечено вільний доступ до них. Заходи регіональних програм передбачають удосконалення організаційного механізму надання суб’єктам малого бізнесу вільних незадіяних приміщень виробничого та невиробничого призначення, в тому числі комунальної власності, шляхом застосування пільгових орендних ставок. Такі кроки з боку муніципальної влади щодо ресурсного та матеріально-технічного забезпечення представників малого бізнесу здійснено протягом року в більшості областей України (крім Київської, Харківської, Черкаської областей).

Під час розрахунку орендної плати за приміщення діє схема пільгових знижок та заохочень для певних категорій суб’єктів підприємницької діяльності. Це, зокрема, стосується підприємців, що здійснюють виробничу діяльність, або надають соціально-необхідні види послуг, для підприємств, на яких працюють інваліди та на період проведення в приміщеннях ремонтних робіт.

Підтримка інноваційної діяльності здійснюється шляхом фінансування науково-дослідних, конструкторських розробок, розробки та закупівлі новітньої техніки та технологій, підтримки венчурних підприємств тощо. Зокрема венчурні підприємства створюються на умовах неповернення ними вкладених в їх розвиток коштів, невиплати відсотків, але передання інвесторам усіх запатентованих інновацій та „ноу-хау”.

Аналіз економічної літератури дозволив виділити наступні особливості малого інноваційного підприємництва в Україні: високий ризик; низька виживаємість інноваційних підприємств; зародковий стан ринку високих технологій в Україні; довгий шлях від ідеї до її реалізації у вигляді комерційного продукту або послуги; інноваційна несприйнятливість української промисловості. Також слід зазначити, що тривалий час інноваційної діяльності в радянські часи не приділялося достатньої уваги, вона розвивалася на основі планових централізованих методів керування. Не створювались пріоритетні стимули для інновацій на всіх циклах відтворення, підвищення якості й конкурентоспроможності продукції, негайної реакції системи керування, орієнтованої на нововведення.

Наукові кадри роблять спроби створити свої ініціативні й творчі групи як малі підприємства , що найчастіше не мають власної наукової й виробничої бази. Даний процес приводить до зниження результативності їхньої праці, не повною мірою використається науково-технічний потенціал, виникають проблеми із впровадженням наукових розробок. Україна зіштовхнулася з проблемою розриву економіки й науки, що не дозволяє здійснювати передачу й перетворення результатів наукових досліджень, відкриттів, винаходів у технології, а останні в комерційний продукт. Наукові кадри намагаються створити свої ініціативні й творчі групи на базі малих підприємств, найчастіше не мають власної наукової й виробничої бази. Суб'єкти інноваційної діяльності зазнають дефіцит власних засобів. Інноваційна діяльність є творчим процесом, починаючи зі стадії НДКР і закінчуючи виходом на ринок. Тому необхідно враховувати психологічний фактор. У великому колективі людина зливається із загальною масою, їй досить складно виявити свою індивідуальність, у неї можуть бути унікальні ідеї, але сам процес реалізації цих ідей досить складний. Нерозвинені такі механізми фінансової підтримки як венчурне фінансування, низькими темпами розвивається комплексна фінансово-майнова підтримка малого бізнесу через систему бізнесів-інкубаторів, технопарків та інш.

Все більше поширення одержує така структура як технопарк, яка безпосередньо пов'язана з малим бізнесом. Особливою місією технопарку є комерсалізація результатів наукових досліджень, винаходів і відкриттів учених і фахівців, які вирішили зайнятися підприємництвом у науково-технічній сфері, але які без відповідної підтримки не можуть цього зробити. В Україні технопарки не стали реально господарюючими суб'єктами інноваційної діяльності, що приносять відчутний соціально-економічний і технологічний ефект країні й Одеському регіону зокрема. Є досить успішний досвід функціювання технопарків за рубежем ("Силіконова долина", науковий парк Стендфордского університету).

Таким чином, однією з ефективних організаційних форм розвитку інфраструктури підтримки інноваційних процесів є створення технопаркових структур. Технопарк – науково-виробничий територіальний комплекс, головне завдання якого складається у формуванні максимально сприятливого середовища для розвитку малих наукомістких фірм. У структуру технопарку входять дослідницький центр, інкубатор, науково-технологічний центр, центр навчання, науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади, конструкторські організації, промислові підприємства, інформаційні та консалтингові організації. З метою скорочення періоду між розробкою нововведень і їх впровадженням у виробництво, реалізації всіх циклів інноваційного процесу, одержання високого прибутку в результаті реалізації інноваційної продукції. Як і інші інноваційні структури, технопарки виступають як організаційно-економічна форма впровадження нової техніки й прогресивних технологій у різні галузі господарського комплексу. Завдяки цьому підвищується наукоємкість і конкурентоспроможність продукції й послуг. Створення такої організаційної структури, як технопарк, дає можливість швидше доводити наукові розробки до стадії виробництва й комерційної реалізації інноваційного продукту. Технопарки отримують пільги по сплаті податку на прибуток, ПДВ, мита й ряд інших зборів для тих проектів, які визнаються інноваційними, на них діє спрощене валютне та митне регулювання.

В Україні створено біля десятка технопарків: на базі Інституту напівпровідникових технологій і матеріалів, оптоелектроніки й сенсорної техніки Інституту електрозварювання імені Є.О. Патона, Інституту монокристалів, ЗАТ Технологічний парк "Вуглемаш", „Укрінфотех”, Інститут технічної теплофізики”, „Київська політехніка”, „Інтелектуальні інформаційні технології” та інші. Метою їх створення є прискорення виробничого впровадження наукоємких розробок, високих технологій і конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

Сьогодні з приводу технопарків існують дві діаметрально протилежні думки. Перша: технопарки – це єдині реально та ефективно діючі інноваційні структури, єдиний ланцюжок, що пов’язує науку з виробництвом. Друга – технопарки зі своїми податковими пільгами – це притулок для злодіїв, чорна дірка, в яку провалюється бюджет, тому їх необхідно терміново заборонити, анулювати затверджений законом спеціальний режим та вилучити всі отримані й зараховані на спец рахунки кошти.

За п'ять років існування технопарків у них розроблялося всього біля шістдесяти проектів. Причини такої низької активності технопарків криються як у вже перерахованих проблемах, що утрудняють їхнє нормальне функціонування (відсутність інвестицій, нестабільна законодавство), так і в самій організаційній формі. Українські бізнесмени затверджують, що принцип пристрою й роботи парків створювався вченими без участі підприємців, у результаті не були враховані багато нюансів, пов'язані з комерціалізацією технологій. Зокрема , не пророблений етап бізнесу-інкубації – допомоги малим высокотехнологичным з на ранніх стадіях розвитку. Ще одна причина низької ефективності наших технопарків у тім, що сім років тому вони створювалися не для того, щоб задовольняти потреби реального сектора економіки в нових технологіях, а, скоріше, для збереження наукової бази НДІ й утримання кадрів.

На даний час досить важливим стає створення саме бізнес-інкубаторів. Тому що вони сприяють підвищенню життєздатності малих підприємств, будучи однією з форм створення умов для розвитку підприємництва шляхом забезпечення

комплексної й адресної підтримки. Бізнес-інкубатори сприяють розширенню інтеграції між підприємствами й освітніми закладами, створенню робочих місць, поліпшують діловий імідж регіону, допомагають молодим підприємствам у подоланні труднощів в період становлення, у пошуку первісного фінансування, технічної підтримки, оренди офісу, пошук персоналу, контактів з потенційними партнерами й клієнтами, граючи при цьому посередницьку роль. Мережу бізнес-інкубаторів почали створювати в Україні з 1996 року, в Одеському регіоні їх налічується більше десяти.

Бізнес-інкубатори мають важливе значення для великих підприємств, оскільки вони одержують доступ до нових технологій, які розробляються безпосередньо в бізнес-інкубаторах. При цьому великі підприємства залишають за собою промисловий дизайн, ключові виробничі процеси, які впливають на якість і остаточну зборку продукту.

Інтеграція дрібних підприємств у структуру великих – форма взаємин великого й малого бізнесу, також є одним з методів підтримки малого бізнесу. Так, досвід розвинених країн світу показує, що на сьогодні одним із перспективних напрямків економічного розвитку є інтеграція малих, середніх і великих підприємств, а також взаємодія з ними науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро, профільних вузів та закладів професійно-технічної освіти. Новою формою підтримки малого підприємництва є сприяння виробничому кооперуванню великих та малих підприємств, що робить можливим розширення для них інноваційного співробітництва і ринків збуту. Перспективним напрямом є запровадження кластерної моделі економічного розвитку, яка полягає в кооперації та об’єднанні зусиль підприємців, державних структур і науковців.

На наш погляд, держава повинна розробляти заходи щодо сприяння взаємовигідного існування малих, середніх та великих підприємств, їх симбіозу.

Найбільш перспективним типом цілісних виробничо-інтегрованих систем є створення промислових кластерів. Переваги кластерної моделі полягають в тому,

що, залучаючи малі підприємства до виробничих відносин, великі підприємства скорочують непродуктивні витрати та зосереджують свої ресурси на оновленні виробництва. А малі підприємства, в свою чергу, отримують доступ до необхідних для них ресурсів (виробничих площ, устаткування, довгострокових замовлень).

В ряді регіонів (АР Крим, Хмельницька, Волинська, Івано-Франківська, Полтавська, Рівненська, Сумська, області) вивчається досвід поширення кластерної моделі взаємовідносин між великими і малими підприємствами. В Криму в рамках кооперації "Завод Фіолент" працює з двома малими підприємствами в частині забезпечення його інструментальним виробництвом. ПП"Консервмаш" займається виготовленням і поставкою металевих кришок акціонерним об'єднанням автономії, МП "Агропостач" – запчастин, мале підприємство "Соло" надає поліграфічні послуги, а фірма "ВСБ" проводить модернізацію технологічних ліній та інш.

Венчурне фінансування стосується малих підприємств у наукомістких галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень та інженерних розробках. Воно має такі характеристики:фінансові засоби вкладаються у венчурний бізнес без матеріального забезпечення і без гарантій, при цьому інвестори ідуть на великий ризик; передбачається обов`язкова пайова участь інвестора у статутному капіталі фірми в прямій чи опосередкованій формі (не більше 50%); кошти надаються на довготривалий терміні на безповоротній основі, тому в більшості випадків інвестори чекають 3-5 років, щоб упевнитися в перспективності вкладень; передбачається активна участь інвестора в управлінні підприємством, яке фінансується.

У рамках програм міжнародної фінансової та технічної допомоги від міжнародних організацій та країн-донорів передбачається здійснити ряд організаційних заходів щодо: створення та підтримки регіональних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо; формування мережі фінансово-

кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів; створення інформаційно-аналітичної мережі для суб'єктів малого підприємництва.

Слід наголосити на тому, що стимулювати розвиток МСП необхідно з точки зору, того щоб вони не розвивалися в обратному напрямку, тобто в напрямку регресу, а ефективно, стабільно та гнучко, при цьому їх розвиток повинен бути сталим. Отже в умовах нестабільної кон'юнктури підприємства у тому числі малі та середні повинні розвиватися збалансовано, безперервно, ефективно. Регульований їх розвиток повинен забезпечувати стабільне збільшення доходів підприємства на основі спеціально розроблених механізмів в економічній, технічній і соціальній сферах.

Процес розвитку підприємств, у тому числі малих та середніх не є універсальним і не однорідним, що пов’язано з певними труднощами [18], але аналіз динаміки діяльності МСП свідчить про їх розвиток. Досвід західних країн підтверджує необхідність розвитку МСП в Україні. На наш погляд, процес стимулювання розвитку МСП повинен передбачати формування системи показників ефективності, які з одному боку деталізували фактори впливу на кінцеві результати, виявляли фактори, що гальмують та знижують результати їх розвитку, а з іншого дозволяли оцінити ефективність заходів та стимулюючих механізмів, визначаючи доцільні напрями регулюючого впливу. Саме оцінка ефективності стимулювання розвитку МСП дозволить дати відповідь на питання в якому ступені стимулюється розвиток МСП. Побудова такої системи показників дозволить оцінити ситуацію, проаналізувати та спрогнозувати їх поведінку, розробити заходи щодо підвищення ефективності стимулювання їх розвитку, що дозволило б їм більш ефективно інтегруватися в ринкову економіку. Важливим є значення для оцінки ресурсних можливостей і пільг, які надаються МСП у регіонах: нежитлові приміщення, земля, техніка, інвестиції, інформація та ін. Правильна оцінка ефективності стимулювання розвитку МСП має важливе значення для вдосконалювання керування економікою, мобілізації резервів та розвитку МСП, регіону й країни в цілому. Зазначимо, що помилковий

методологічний підхід до визначення цих показників може привести до неправильних практичних висновків у визначенні заходів щодо підвищення ефективності стимулювання розвитку МСП.

Підкреслемо, що ефективність стимулювання розвитку МСП певним чином співвідноситься з тими або іншими зацікавленими в розвитку МСП сторонами: місцевим населенням в особі різних соціальних груп; органами влади; громадськими організаціями; суб'єктами господарської діяльності; органами, що контролюють стан навколишнього середовища. Але оцінка ефективності стимулювання розвитку залежить від наступних критеріїв: цілей аналізу, інструментарію оцінки, точок зору, з якої проводиться оцінка(власники, кредитори, персонал, органи держу правління, суспільство в цілому). Тому визначення ефективності стимулювання розвитку МСП, вірогідність і коректність порівняння отриманих результатів може бути різною. Проте з огляду на багатомірність реальних соціально-економічних процесів, включаючи розвиток МСП, на нашу думку, неможливо всебічно проаналізувати ефективність стимулювання їх розвитку.

На наш погляд, основним діючими видами забезпечення їх розвитку є: нормативно-правове, інформаційне, фінансове, організаційне, матеріально-технічне й кадрове забезпечення. Причому особливу роль необхідно приділяти саме підтримці розвитку малих та середніх інноваційних підприємств.

Потенціал їх позитивного впливу МСП на соціально-економічні процеси, незважаючи на наявні формальні пільги й програми їх підтримки, не може використатися повною мірою доти, поки не усунуті негативні фактори впливають на їхній розвиток. МСП відчувають значні перешкоди в розвитку бізнесу, діють у складних умовах існування та в нерівних умовах у порівнянні з великими підприємствами. Все ще зберігаються головні негативні моменти, серед яких слід визначити: збитковість МП, їх інвестиційна непривабливість, незадовільна галузева структура, незадовільний фінансовий стан, нерівномірний розвиток по Одеському регіону, наявність тіньового сектору, зношеність основних фондів, використання відсталих технологій.

Подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згортання (в основному – через подальшу тінізацію) даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Без істотної підтримки держави і без інтерпринерства малих, середніх і великих підприємств, МСП не завжди можуть відстоювати свої інтереси. *Отже,* виникає необхідність дієвого стимулювання їх розвитку. Необхідна підтримка діючих і утворення нових інноваційних МСП та МСП орієнтованих на задовольняння потреб населення. Отримання якої повинно бути доступною (забезпечення їх рівних прав та можливостей МСП для її отримання).

На нашу думку, заходи щодо вдосконалювання механізмів стимулювання розвитку МСП, повинні здійснюватися в наступних напрямках: нормативно-правове; фінансово-кредитне; інформаційне, технічне, кадрове, консультаційне забезпечення, подальший розвиток інфраструктури підтримки МСП. Необхідно створити умови для покращення роботи бізнес-інфраструктури підтримки МСП, які б сприяли б створення рівних стартових умов у розвитку підприємницької діяльності.

Література

1. http://www.ukrstat.gov.ua

2. Большой экономический словарь/ под ред. Азрилияна А.И. — М., 2002. —1280 с.

3. Новая философская энциклопедия: В четырех томах : Справочное издание / и.о. Институт философии РАН., Нац. общ.-науч. фонд . – Мысль. Том3, 2001. - 692 с.

4. Мельник Л.Г. Фундоментальні основи розвитку. Суми:Университетська книга, 2003 – 283 с.

5. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. — К. : Вища школа, 1995. — 120 с.6. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень // Економіка України. – 2005. – №1. С. 36-42.

7. Осипов В.И. Экономика предприятия Одеса: Маяк, – 2005.– 720 с.

8. Богатирьов І.О. Теоретичні аспекти управління розвитком малих підприємств // Экономика и право – 2003. – №1 С.42-49

9. Воротіна Л.І., Воротін В.Є., Мартинюк Л.А., Черняк Т.В. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посіб. / Європейський ун-т / Людмила І.В. (ред.). — 3-є вид., доп. і перероб. — К.: Видавництво Європейського ун-ту, 2004. — 308 с.

10. Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйтвования. М.: Экономика, 1991. – 204 с.

11. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство. – М.: Інфра-М, 1998. – 320 с.

12. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів. — К.: Видавничий центр "Академія", 2001. — 279 с.

13. Нікитенко Д.В. Вплив малого підприємництва на становлення та розвиток середнього класу в Україні Актуальні проблеми економіки — 2003. — №10. — С.119—127.

14. Варналій З.С. Павлюк А.П. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи // Актуальні проблеми економіки – 2004. – №4, С. 64—73

15. Блинов А.О., Шапкин И.Н., Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. — 356 с.

16. Притула Олена Василівна. Мотиваційні механізми та їх використання у сфері підприємництва / НАН України; Інститут регіональних досліджень. — Л. : ІРД НАН України, 2003. — 213с.

17. Господарський кодекс України: Коментар. – Х.:ТОВ „Одіссей”, 2004. – 848с.

18. Куклінова Т.В. Проблеми розвитку малих та середніх підприємств Одеського регіону // Труды Одеського политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2006. –Вып. 1 (25) – 308 с. – С.282-285.

19. Романчиков О.К., Гаврилюк С.М., Любченко Р.В. Розвиток та підвищення ефективності регулювання діяльності малого підприємництва // Регіональні перспективи, —2003. —№2. — С.141-155.

20. Куклінова Т.В. Фінансові механізми стимулювання розвитку малих та середніх підприємств Одеського регіону // Вісн. соц.-екон. досліджень. — Одесса: ОДЕУ, 2004.— Вип. 18. — С. 192 — 196.

21. Крутик А.Б.Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент. — СПб.:Питер,2001.—432 с.

22. http://www.microkredit.com.ua/news/33

23. http://www.dengi-info.com/news/?nid=62791

24. http://ukrsotsbank.com/about/news/2007/07/90/

25. http://www.eurasia.msk.ru/rus/about

26. Труш І. Регуляторна політика як важливий елемент державного контролю за додержанням законодавства щодо суб’єктів малого підприємництва // Право України– 2004. –№10. — С. 53-59.

27. Скрипник М. Шляхи стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та средньго бізнесу // Економіка, Фінанси, Право. – 2002. – №6. — С. 34-37.

28. Сіваченко І.Ю., Поварська Н.В., Дмітрієв Ю.Г. Основні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Одеській областй // Вістник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. - 2003. - №11. — С. 123-126.

29. Шевчук В.М. Обставини, що сприяють учиненню контрабанди: проблеми та пропозиції // Митна справа. ——2004. -№2. —С.15-23.

30. Непомняща Т.С. Стимулювання експортної діяльності підприємств малого та середнього бизнесу // Актуальні проблеми економіки. — 2004. —№2. — С. 146-154.

2.11. СУТНІСТЬ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИМІРЮВАННЯ ЇЇ ПРОДУКТИВНОСТІ

Успіх діяльності компанії залежить від багатьох факторів, але найвизначнішу роль відіграє саме персонал. Від результатів його діяльності залежить чи буде існувати компанія взагалі. Сучасний розвиток суспільства показує, що успіх організації багато в чому залежить від вмілого та грамотного керівництва. Виникає питання, як оцінити продуктивність праці управлінців. Адже від того, як вдало вони виконують свої функції, наскільки продуктивною є їхня праця залежить сучасне і майбутнє усього підприємства, добробут усіх співробітників та їх родин.

Кризове становище вітчизняної економіки характеризується багатьма негативними явищами: зниженням обсягів виробництва, дефіцитом бюджету, зменшенням інвестицій, і як наслідок зниженням зайнятості, рівня доходів і суспільного благополуччя. Така ситуація викликана абсолютним ігноруванням впливу такого показника як продуктивність праці. Рівень та динаміка продуктивності праці країни завжди слугували «лакмусовим папірцем», який наглядно демонстрував можливості суспільства. В останні роки в нашій державі цьому питанню практично не приділялась увага. Але в будь-якій економіці існують правила, які діють незалежно від суспільного устрою чи політичної кон'юнктури. Однією з таких аксіом є те, що підвищення рівня життя нації, вихід з кризового становища, прогресивний розвиток та досягнення лідируючих позицій на світовому ринку можливе лише за умов стійкого зростання рівня продуктивності праці.

Науковцями були розроблені методи та способи оцінки продуктивності праці для усіх категорій робітників, незалежно від характеру, змісту праці, їх функціональних обов'язків. Що ж стосується категорії управлінців, то в сучасній

науці не існує чітких, універсальних методів вимірювання продуктивності праці цієї категорії персоналу. Аналіз літературних джерел та публікацій показав, що всі запропоновані методи мають один з наступних недоліків: дають занадто загальний результат, розрахувати, проаналізувати та порівняти який доволі складно; оцінюють лише окремі сторони діяльності управлінського персоналу [1, с. 185; 2, с.140; 3, с.190]. Такі труднощі та відмінності обумовлені, в першу чергу, багатогранністю, в деяких випадках неповторністю, складністю та різноманітністю праці апарату управління.

Управління як специфічний вид людської діяльності відокремився в ході розподілу і кооперації суспільної праці. Управління – це процес забезпечення цілеспрямованої поведінки системи при мінливих зовнішніх умовах. Його ціль – координування роботи усіх ланок системи для виконання поставлених завдань з економічно доцільним використанням усіх видів ресурсів. [1, С.631]

Управлінська праця – це вид суспільної праці, основним завданням якого є забезпечення цілеспрямованої, скоординованої діяльності як окремих учасників спільного трудового процесу, так і трудових колективів в цілому. Це складна трудова діяльність, в якій задіяна велика кількість спеціалістів та посадових осіб, чия робота пов’язана з необхідністю переробки великого обсягу інформації, узгодженням множинних особистих та групових інтересів, нести велику персональну відповідальність за результати своєї праці. Особливості управлінської праці представлені на рис.1 [2, с. 9].

Управлінський персонал поділяється на дві основні групи: керівників та фахівців, відповідно до змісту праці та функцій, які вони виконують. Керівників можна розділити на лінійних та функціональних. Серед фахівців виділяють три основні групи:

- функціональні фахівці управління, результатом діяльності яких є управлінська інформація (референти, економісти, бухгалтери, фінансисти, маркетологи та ін.),

- фахівці-інженери, результатом їхньої праці є конструкторсько-технологічна та проектна інформація в сфері техніки та технології виробництва (технологи, інженери, конструктори, проектувальники та ін.),



Рис.1. Особливості управлінської праці.

- службовці – технічні спеціалісти, які зайняті підготовкою та оформленням документації, обліком та контролем господарського обслуговування та виконують допоміжні роботи в процесі управління.

Функції управління складаються внаслідок раціонального поділу процесу керування за характером та змістом притаманної йому праці. При цьому кожна функція пов'язана з певним замкненим колом робіт, які об'єднуються за їх призначенням та посадовим становищем керівника в структурі управління підприємством.

Будь-яка функція, незалежно від її цільового призначення, містить елементи, необхідні для забезпечення організації, координування, планування,

проектування та контролю за якісним виконанням робіт, розстановкою кадрів на робочих місцях.

Трудова діяльність управлінського персоналу включає в себе наступні функції [2, с. 14] *:*

1. Адміністраторська функція: управлінець розробляє та реалізує кадрову політику (комплектує штати, здійснює набір, навчання, розставлення та переміщення кадрів), а також реалізує усі загальні функції управління. Таким чином, у ролі адміністратора службовець виконує свої повноваження для забезпечення руху системи у відповідності до цілей підприємства та суспільства в цілому.

При здійсненні менеджером адміністраторської функції особливу роль в сучасних умовах відіграють стратегічне планування та контроль.

2. Стратегічна функція: полягає у плануванні і прогнозі можливих подій як у сфері діяльності конкретного менеджера, так і стосовно підприємства в цілому. Реалізація цієї функції пов'язана, з одного боку, із встановленням найближчих планів, з іншого — із визначенням плану роботи на перспективу.

3. Експертно-консультативна функція: має три напрямки реалізації:

- реалізація професійної компетентності менеджера (обумовлює ефективність його дій не тільки у виробничо-економічній, комерційній сферах функціонування підприємства, а й стосовно сфери міжособистих відносин);
- делегування повноважень (передавання менеджером окремим підлеглим деяких своїх прав та відповідальності, що стосуються виконання тих чи інших завдань);
- використання у повсякденній роботі менеджера елементів консультування підлеглих, проведення з ними бесід, консультацій і т. п.

4. Представницька функція: управлінець представляє свій колектив на різних рівнях внутриорганізаційної вертикалі та горизонталі. Можливий також і міжорганізаційний вид реалізації даної функції: представництво свого підприємства у взаємовідносинах із зовнішніми партнерами.

5. Виховна функція: її адміністративно-управлінський персонал здійснює шляхом своїх реальних повсякденних вчинків.

Основу виховної функції складають:

- принцип єдиної моралі, який означає визнання тієї обставини, що моральні норми, на які належить орієнтуватися людям у повсякденному житті (зокрема — у самому підприємстві), слід застосовувати в абсолютно рівному ступені як керівникам, так і підлеглим;
- єдність слова і справи;
- використання фундаментальних законів соціального навчання людей;
- адаптація працівників до колективу;
- культура внутриорганізаційних відносин;
- створення і підтримка у колективі позитивних традицій.

6. Психотерапевтична функція: менеджер створює атмосферу психологічного комфорту у колективі, основними елементами якого є:

- відчуття безпеки у працівників;
- відсутність у працівників неспокою за майбутнє;
- оптимістичний погляд на події, що відбуваються у колективі;
- бажання зберігати членство у підприємстві;
- впевненість у підтримці і захисті з боку керівництва та колег у складній ситуації.

7. Комунікативно-регулююча функція: полягає у регулюванні і координації індивідуальних зусиль працівників підприємства з подальшою трансформацією та переводом у єдиний упорядкований організаційний процес.

Виділяють такі сфери комунікативної взаємодії керівництва з персоналом підприємства:

- найняття на роботу (мета комунікації у даному випадку — переконати потенційного працівника у перевагах роботи на даному підприємстві, а також отримати певне враження про претендента на роботу);

- орієнтація (мета комунікації — забезпечення працівника необхідною інформацією про його робочі функції та ролі у підприємстві);
- індивідуальна оцінка (за допомогою комунікації менеджер повідомляє підлеглому свою оцінку його вкладу у діяльність підприємства);
- особиста безпека (комунікація дозволяє надати працівникам інформацію про заходи та ступінь їх безпеки у трудовому процесі);
- дисципліна (мета комунікації — ознайомлення працівника з правилами та інструкціями підприємства).

8. Інноваційна: розробка і впровадження інновацій у діяльність підприємства, створення «інноваційної атмосфери» у колективі, стимулювання інноваційної активності персоналу.

9. Дисциплінарна: підтримка дисципліни у колективі на необхідному рівні.

Основою трудової діяльності управлінського персоналу, чи службовців, є вивчення проблем управління, створення нової інформації, зміна її змісту та форми, підготовка управлінських рішень, а після вибору керівником найбільш ефективного варіанту – реалізація та контроль за їх виконанням.

Узагальнено процес праці службовців зображено на схемі 1 [7, с. 316].

Управлінська праця у порівнянні з працею робітників має свої суттєві особливості. Перш за все це переважно розумова праця. В теорії озрізняють три види розумової праці: евристичний, адміністративний та операторний.

Евристична праця – творча складова розумової діяльності. Її функціональне призначення – дослідження, аналіз та розробка різних питань (розробка планів та аналіз їх виконання, визначення напрямків удосконалення конструкції та складу продукції, технології, організація виробництва і праці, вирішення соціальних проблем). За змістом евристична праця пов’язана з виконанням аналітичних, конструктивних операцій та спрямована на розробку й прийняття рішень.

Адміністративна праця – вид розумової праці, функціональним призначенням якої є безпосереднє управління діяльністю та поведінкою людей. За змістом вона достатньо різноманітна і містить виконання різних організаційно-

адміністративних операцій (координаційних, розпорядних, контролюючих). Цей вид розумової праці повинен забезпечити координацію діяльності окремих учасників та трудових колективів (різних відділів заводоуправління, цехів та ін.).

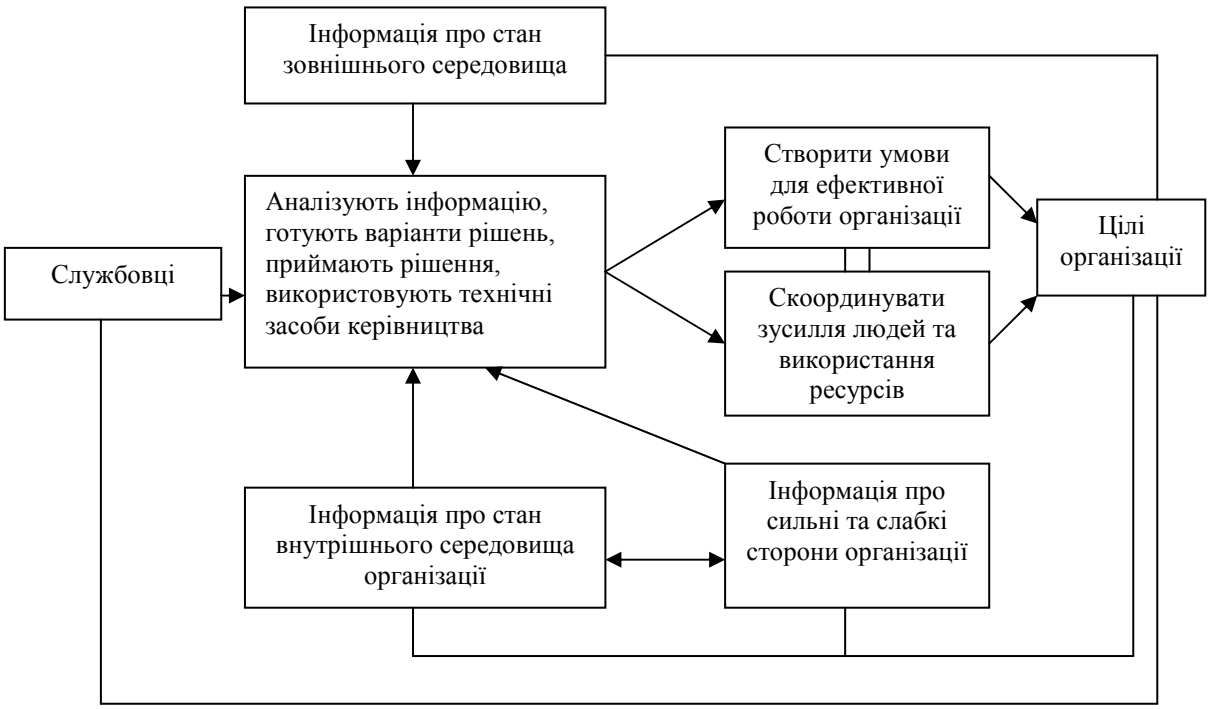


Схема 1. Процес праці службовців.

Операторна праця – це виконання стереотипних операцій детермінованого характеру. За змістом це інформаційно-технічна робота, яка включає в себе операції, пов’язані з документами (оформлення документів, їх копіювання, розмноження, зберігання, обробка кореспонденції та ін.), переробка інформації, введення даних до ЕОМ та ін.

Праця керівників підприємств та структурних підрозділів є евристичною та адміністративною. За характером розумових навантажень працю фахівців можна віднести до евристичної з деякими елементами операторної. Службовці загалом зайняті оперативною працею.

Особливість праці управлінців полягає в тому, що як і праця робітників вона є необхідною та продуктивною. Але разом с тим має свою особливу форму.

Зайняті управлінською працею безпосередньо не створюють матеріальних цінностей, але виконуючи технічну та організаційну підготовку виробництва, удосконалюючи методи планово-економічної праці, форми матеріального стимулювання, вирішуючи комерційні задачі, вони реалізують свою діяльність у продукті труда сукупного робітника. Без їхньої праці неможливе сучасне виробництво. Специфіка цієї праці полягає в тому, що її результати, як правило, віддалені в часі та просторі від моменту та місця її затрат. Вона лише в кінцевому підсумку невід'ємна від результатів функціонування всієї організації.

Існує думка, що предметом праці управлінського персоналу виступає інформація. Використовуючи та змінюючи цей особливий предмет праці, вони розробляють та приймають необхідні рішення. Тому в якості знарядь праці виступають засоби праці з інформацією (організаційна та розрахункова техніка), а результатом їхньої діяльності є управлінські рішення, які оцінюються на основі досягнення цілей організації.

Але вимірювання інформації значно ускладнюється її нематеріальним характером, різноманітним методами її фіксації, різним співвідношенням обсягів зафіксованої та незафіксованої інформації.

Проблематичність вимірювання інформації доповнює перелік об'єктивних труднощів, який виникає при оцінці продуктивності праці управлінців. В цей перелік входять:

— складність формалізації результатів праці та визначення кінцевого результату управлінської діяльності;

— взаємозалежність управлінських функцій і складність визначення внеску кожного керівника, складність функцій службового персоналу, ступінь самостійності їх виконання та повторюваності окремих елементів процесу праці, рівень ієрархії керівництва;

— творча складова цієї праці - в ній велику роль відіграють досвід та інтуїція;

— наявність значного проміжку часу між виконанням управлінської функції і виявленням її результатів на практиці;

— необхідність одночасної оцінки особистих якостей і результатів роботи структурного підрозділу й організації в цілому.

Все це підтверджує, інформація – достатньо абстрактна категорія, за допомогою якої доволі складно виміряти продуктивність праці апарату управління.

У світлі вищенаведеного, для вимірювання продуктивності даної категорії персоналу важливо розробити та використовувати сукупність показників, кожний з яких буде характеризувати один, конкретний бік діяльності управлінців. Але для аналізу та можливості впливати на показник, він повинен мати конкретне кількісне значення та формулу розрахунку.

Результат праці управлінського персоналу характеризується рівнем чи ступенем досягнення цілей, які ставить перед собою підприємство. Місія кожної фірми полягає у задоволенні потреб певної категорії споживачів, шляхом виробництва необхідних товарів чи послуг. Ціллю кожного підприємства, яке займається підприємницькою діяльністю, є отримання прибутку, який насамперед залежить від злагодженої та професійної праці управлінського персоналу. Тому у якості узагальнюючих та основних показників продуктивності праці управлінців можна використовувати показники ефективності діяльності підприємства, а саме обсяг реалізованої продукції та прибуток. В цьому випадку продуктивність працівників управління буде вимірюватися відношенням обсягу реалізованої продукції чи обсягу прибутку до загальної чисельності апарату управління.

Дані показники роблять можливим порівнювати продуктивність праці апарату управління різних підприємств, а також продуктивність керівників та спеціалістів одного підприємства у різні періоди; аналізувати динаміку та фактори, які впливають на ці показники у той чи інший проміжок часу; використовувати отримані результати в процесі управління підприємством для подальшого його удосконалення. Одночасно, ці показники мають і свої недоліки.

Їх значення залежить не лише від праці управлінців, але й від технологічного оснащення, кон'юнктури ринку, продуктивності праці інших робітників та ін. До того ж використання цього показника обмежується належністю підприємства до конкретної галузі.

З іншого боку, продуктивність управлінців – це продуктивність праці кожного відпрацьованого робочого дня керівників та спеціалістів. Тобто якимось чином треба вимірювати внесок, результат праці кожного окремого працівника особисто. Тому вищезгадані показники повинні доповнюватися непрямими показниками, такими як компетентність, рівень кваліфікації, творчої та суспільної активності кожного управлінця.

У якості додаткового, непрямого показника для вирішення завдання підвищення продуктивності праці може виступити компетентність управлінців, тобто сукупність знань, вмінь та навиків. З великою часткою ймовірності можна припустити, що якщо рівень знань, вмінь та навиків зростає – зростає і продуктивність. Рівень компетенції можна вимірювати за допомогою різноманітних тестів (чи іншими способами) та порівнювати фактичний та запланований рівні. Але цей показник неможливо використовувати для порівняння продуктивності праці управлінського персоналу різних підприємств. До того ж він розпадається на ряд показників, тобто не є комплексним. Наступним недоліком цього показника є те, що він вимірює потенціальний рівень, а як само цей потенціал використовується в повсякденній праці оцінити практично неможливо.

Ще одним непрямим показником є складність праці [8, с. 237]. Її можна оцінювати за допомогою бальної оцінки факторів (ознак). У якості ознак складності праці можна розглядати наступні:

- функції, які складають зміст праці;
- різноманітність робіт, їх повторюваність, комплексність;
- ступінь самостійності виконання робіт;
- масштаби та складність праці;

- характер та ступінь відповідальності;

- ступінь новизни у праці, елементи творчості та ін.

Творчу активність можливо охарактеризувати кількістю авторських свідоцтв, довідок стосовно раціоналізаторських розробок та їх впровадження, сумарним економічним ефектом від виконаних робіт, кількістю нагород, призових місць з урахуванням їх значення та ін.

Підвищення кваліфікації може бути виражене загальною кількістю років навчання з відривом та без відриву від виробництва, фактами стажування, заміщення робітника на більш високій посаді та ін.

Сучасний апарат управління представляє собою дуже складний механізм з різноманітними функціональними обов'язками та різним змістом праці. Таким чином, аналітична робота по вимірюванню рівня продуктивності праці управлінців може бути організована за допомогою системи показників, які будуть доповнювати один одного, адже жоден з них окремо не зможе надати вичерпну інформацію стосовно рівня продуктивності праці даної категорії персоналу.

Література

1. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Экономика, 1975.

2. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Організація праці менеджера. Підручник. — 2-е вид-ня, перероб. та доп. — К.: ВД «Професіонал», 2007. — 416с.

3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К., Кондор. – 2003. – 296с.

4. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб./ А. В. Калина, С. П. Калініна, Н. Д. Лук'янченко. - К.: МАУП, 2004. -232 с.: іл. — Бібліогр.: с. 228-231.

5. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 1998. – 224с.

6. Багрова І.В. Нормування праці: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 212с.

7. Верховцев А.В. Справочник работника кадровой службы. – М.: ИНФРА, 2001. – 762 с.

8. Управління персоналом: Навч. посіб./ Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. - К.: ВД Професіонал, 2006. – 512с.

2.12. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Перехід до ринкових умов вимагає вирішення ряду теоретичних і методологічних проблем, які безпосередньо торкаються діяльності промислових підприємств, зокрема підвищення їх ефективності. Для становлення ринку і організації його інфраструктури потрібен тривалий період, який має свої закономірності. При цьому промислові підприємства, опинившись наодинці з ринковою стихією, втратили ті позиції, які вони займали в плановій економіці. Цьому також сприяли розрив господарських зв'язків внаслідок руйнування СРСР, приватизація загальнодержавної власності, коли підприємства і мінеральні ресурси опинилися в приватному володінні, а держава практично втратила контроль над галузями народного господарства, а також значне зниження реальних доходів населення як кінцевого споживача товарів. Результатом зазначених процесів стало: спад обсягів виробництва, руйнування систем життєзабезпечення промислових підприємств (інформаційної, інноваційної, інвестиційної та ін.), порушення процесу відтворення виробничого апарату (технологій, основних фондів, кадрів), часткова завантаженість виробничих потужностей, фінансові труднощі. У перехідний період, коли ламається стара система і формується нова, відсутність державного регулювання цих процесів посилює і без того катастрофічне положення промислових підприємств. Під впливом ринкових відносин і при відсутності централізованого планування на промислових підприємствах намітилася стійка тенденція відходу від традиційної спеціалізації. Все більшу частку в загальному обсязі виробництва продукції займають випадкові замовлення; диференціація, що намітилася, і диверсифікація стають практично формами організації виробництва. Випадкові замовлення

виконати значно важче: необхідний пошук нових постачальників, потрібне застосування нових технологій обробки, виникає потреба в новому устаткуванні, необхідне безперервне перенавчання кадрів. Неможливість річного планування через низький попіт на продукцію або відсутність сировини - все це вимагає особливої уваги і спеціальних підходів до організації діяльності промислового підприємства. З іншого боку, можливість закупівлі товарів на світових ринках вимагає від вітчизняних виробників підвищення якості продукції, зниження собівартості і диференціації пропонованих товарів. Тому в сучасних умовах, що характеризуються більшою мірою хаосу в економіці, роль ефективності зростає, а підвищення ефективності діяльності промислових підприємств стає проблемою актуальною і своєчасною [5, с.4].

Для формування правильного уявлення про підвищення ефективності підприємств принципово важливе значення має визначення ефективності взагалі, оскільки в літературі, та і на практиці поняття "ефективність" досить часто ототожнюється з поняттям "ефект". Проте при всій близькості цих двох понять, що мають один корінь - Effectus (у перекладі з латинського - дієвість, результативність, продуктивність), суть їх різна. Якщо ефект характеризує кінцевий результат дії або процесу, то ефективність - ступінь досягнення поставленої мети. Якщо ефект є властивістю будь-якої дії або процесу, що має який би то не було результат, то про ефективність можна говорити тільки стосовно цілеспрямованої дії або процесу. Якщо ефект - завжди величина абсолютна, то ефективність - завжди величина відносна, оскільки при її визначенні співвідносяться або результат і мета, або результат і витрати на його отримання, або отримані позитивні результати і можливі негативні результати.

Суть ефективності економіки у найзагальнішому вигляді полягає в мінімізації витрат на одиницю виробленої продукції. Необхідність мінімізації витрат обумовлена обмеженістю економічних ресурсів, яких на кожному даному етапі не вистачає для виробництва такої кількості благ, щоб повністю задовольнити безмежні за своєю природою потреби людей. Звідси виникає

проблема пошуку шляхів можливо більшого задоволення цих потреб за рахунок максимальної економії виробничих ресурсів.

Максимально можливе на даному етапі розвитку задоволення суспільних потреб, як відомо, досягається тоді, коли пропорції розподілу обмежених ресурсів між галузями і сферами економіки найбільшою мірою відповідають їх обсягу і структурі суспільних потреб. Забезпечення такої відповідності є головною і визначаючою умовою досягнення максимальної ефективності економіки. У зв'язку з цим основними питаннями будь-якої економіки є: що, як і для кого виробляти. Ці загальні питання в різних господарських системах розв'язуються по-різному.

У централізованій керованій економіці вони розв'язуються державою, яка є власником основних засобів виробництва і вироблених благ. Саме вона вирішує: що, як і для кого виробляти. Саме вона визначає пропорції виробництва і розподілу сукупного суспільного продукту.

У ринковій економіці зв'язок і залежність між виробництвом, розподілом і споживанням опосередковані ринком. Внаслідок цього їх збалансованість, рівновага виступають найважливішою умовою і показником ефективності як на макро-, так і на мікрорівні. Ефективність на макрорівні досягається при відповідності сукупного попиту і сукупної пропозиції, а ефективність на мікрорівні - при рівновазі попиту і пропозиції на продукцію галузі і підприємства.

Далі проаналізуємо діяльність господарюючих суб'єктів на макрорівні на предмет ефективності їх функціонування. Як об'єкт аналізу вибрано декілька країни-членів СНД, об'єднаних загальною історією, але що на сьогоднішній день мають різні умови функціонування: Російська Федерація, Україна, Придністровська Молдавська Республіка. Порівняно недавно, ці країни були об'єднані в один загальний союз – СРСР. У даному контексті, функціонування економічної сфери даних держав обуславлівалось з одного боку дією адміністративно-командної економіки, а з іншої – міцними господарськими зв'язками, що забезпечують безперервність процесу виробництва, високу

ефективність діяльності суб'єктів економіки. Сьогодні, в умовах переходу до ринкової економіки, під впливом принципів самостійності, самофінансування, матеріальної відповідальності і зацікавленості, умови господарювання в позначених країнах істотно відрізняються. Це обумовлено декількома чинниками: географічними (мінерально-сировинна база, розташування, розмір території), демографічними (чисельність населення), економічними (включаючи, зовнішньоекономічні), політичними. Проте, після практично двох десятків років, можна провести порівняльний аналіз ефективності функціонування організацій основних галузей економіки цих держав, спробувати виявити загальні тенденції і проблеми в цих країнах.

За даними Державної служби статистики Міністерства економіки ПМР в республіці неефективними або збитковими визнані наступна кількість організацій (табл. 1) [10].

Таблиця 1.

Питома вага збиткових організацій основних галузей економіки ПМР (у відсотках до загального числа організацій в галузі)

Показники	2001	2002	2003	2004	2005
Всього	18,2	21,3	18,6	16,4	19,0
з них:					
промисловість	13,6	17,6	19,4	18,9	19,4
сільське господарство	50,5	49,8	44,9	29,4	29,0
будівництво	11,9	16,4	11,6	13,6	16,5
транспорт	22,7	28,6	25,4	23,7	23,3
постачання і збут	20,0	36,6	32,5	31,6	30,6
торгівля і громадське харчування	15,4	21,2	19,0	15,5	21,4
побутове обслуговування населення	12,8	24,6	18,5	20,3	22,6
житлово-комунальне господарство	44,7	22,6	11,9	10,4	9,3

Як видно з таблиці за станом на 2001 рік більше 50% підприємств сільського господарства було визнано неефективними. Дана тенденція зберігалася аж до 2003 року, далі спостерігається різке зниження долі збиткових підприємств.

Що стосується підприємств промисловості, в середньому 15% організацій даної галузі за результатами діяльності визнаються неефективними.

У Україні ситуація в області ефективності функціонування господарюючих суб'єктів в цілому дещо гірше. Про це свідчать дані таблиці 2 [11].

Таблиця 2.

Питома вага збиткових організацій основних галузей економіки України (у відсотках до загального числа організацій в галузі)

Показники	2001	2002	2003	2004	2005
Всього з них:	38.2	38.8	37.1	34.8	34.2
промисловість	41.1	41.8	39.9	37.5	36.5
сільське господарство	42.6	48.2	42.3	33.3	33.8
будівництво	36.5	37.9	35.7	33.7	33.8
оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	36.3	35.7	34.7	31.6	30.1
готелі і ресторани	44.4	43.0	41.9	38.4	37.2
транспорт і зв'язок	45.0	45.3	41.8	39.3	38.3
фінансова діяльність	37.0	37.3	32.5	33.9	33.7
операції з нерухомістю, здача в оренду і послуги юридичним особам	35.7	37.3	37.2	39.3	38.8
державне управління	34.8	20.8	29.7	26.6	28.8
освіта	31.0	27.1	29.9	31.9	29.3
охорона здоров'я і соціальна допомога	35.6	35.0	35.1	34.0	31.7

Як видно з таблиці 2, доля збиткових (неефективних) підприємств в Україні достатня велика. У 2001 році 38,2% суб'єктів господарювання було визнано неефективними, до кінця 2005 року їх доля трохи знизилася (4,0%). Дана тенденція властива практично всім основним галузям економіки країни: відбувається незначне зниження долі збиткових підприємств. Проте з точки зору співвідношення ефективних/неефективних підприємств ситуацію можна назвати критичною: практично по всіх галузях значення питомої ваги збиткових підприємств прирівнюється до 40%.

Найгірша ситуація спостерігається у сфері готельного бізнесу (готелі і ресторани), доля збиткових підприємств перевищила 40%- й рубіж, але до 2005 року вже склала 37,2%. Найкращі результати господарювання показала сфера освіти, в середньому близько 30% даної галузі працюють неефективно. Проте, на відміну від ПМР, де спостерігається чимала відмінність долі неефективних підприємств по галузях, в Україні подібного «розриву» немає.

Таблиця 3.

Питома вага збиткових організацій основних галузей економіки Російської федерації (у відсотках до загального числа організацій в галузі) [12]

	2001	2002	2003	2004
Всього	37,9	43,5	43	38,1
з них:				
промисловість	39,3	45,1	44,5	40,9
сільське господарство	46,3	55,6	52,8	48,3
будівництво	35,4	38,6	37,2	35,1
оптова торгівля	35,6	38,9	35,3	30,9
роздрібна торгівля	24,1	27,6	27,4	24,8
готельне господарство	22,3	26,4	28,2	27,8
транспорт і зв'язок	40,9	45,6	49	46,3
управління	24,6	30	29,2	29,1
народна освіта	26,6	37,2	38,3	36,7
охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення	33,1	38,6	40,8	36,8

Аналіз таблиці дозволяє зробити вивід про те, що питома вага збиткових підприємств РФ в середньому складає майже 40%. Найбільша кількість збиткових підприємств спостерігається у сфері сільського господарства, причому впродовж всього аналізованого періоду ситуація змінювалася трохи. Даний факт можна пояснити, серед всього іншого, складністю переходу підприємств сільського господарства на ринкові умови господарювання. Будучи основою добробуту суспільства (поряд з сільським господарством), сфера промисловості також знаходиться із складному положенні: питома вага збиткових підприємств в цій

сфері в середньому складає близько 40-45%. Найбільш сприятливими умовами функціонування володіють сфера роздрібної торгівлі і управління.

Про ефективність функціонування галузі (мікрорівень) можна судити з наступних даних (табл. 4.).

Таблиця 4.

Індекси загального об'єму продукції по машинобудуванню

	2001	2002	2003	2004	2005
ПМР (у порівнянних цінах; у відсотках до попереднього року)	107,8	78,9	123,9	112,8	105,3
Україна	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1
РФ	107,1	101,9	109,2	110,2	104,9

За винятком 2002 р. У ПМР, всі показники підтверджують факт ефективності функціонування підприємств галузі машинобудування: виробництво продукції має тенденцію до збільшення з року в рік. В порівнянні з останніми країнами, машинобудування України показало найкращі результати, пік збільшення обсягів виробництва доводиться на 2003 і 2004 роки. РФ зберігає стійку тенденцію збільшення обсягів виробництва машинобудівної продукції (в середньому на 8 -9%). Загальними для всіх країн є трудності 2002 роки, проте, вже до 2003 року індекс загального обсягу виробництва значно підвищується.

Проте, слід відмітити, що процес підвищення ефективності завжди в тій чи іншій мірі загострює суперечність між її економічною та соціальною складовими. Ця суперечність носить об'єктивний і разом з тим відносний характер, оскільки, не дивлячись на взаємне заперечення виробничих і соціальних показників ефективності, зрештою, вони слугують задоволенню потреб людей і суспільства. Так, розвиваючи сьогодні виробництво і нарощуючи інвестиції в нього, суспільство створює необхідну базу для підвищення життєвого рівня людей у майбутньому. Проте, в кожен даний момент існує реальна суперечність між виробництвом і споживанням, ігнорування якої може призвести до серйозних соціально-економічних наслідків. У вирішенні цієї суперечності та максимізації

макроекономічної ефективності при мінімізації соціальних витрат важлива роль належить державі, яка за допомогою активної участі в механізмі перерозподілу і вирівнювання доходів може істотно згладити її негативні наслідки. Така соціально ринкова модель досить близька до реальної дійсності розвинених ринкових країн, оскільки певна міра перерозподілу, вирівнювання доходів, створення соціальних гарантій і рівних стартових умов є необхідними чинниками успішного розвитку сучасної індустріальної і тим більше постіндустріальної систем, що базуються на все більшому використанні кваліфікованої і творчої праці.

Важливою ознакою соціальної ринкової економіки є поліпшення довкілля. Тому в індустріально розвинених країнах в останні двадцять - тридцять років одними з визначальних показників ефективності економіки є обсяг, структура та результативність витрат на екологію.

Величезні витрати на збереження і поліпшення природного довкілля, зрозуміло, істотно скорочують інвестиції у виробництво, що, у свою чергу, знижує його економічну ефективність. Але такий вузький підхід до ефективності ринкової економіки навряд чи правомірний. Витрати на розвиток соціальної сфери і поліпшення екології підсилюють орієнтацію економіки на інтереси людини, на зміцнення його здоров'я і підвищення професійно-кваліфікаційного рівня. І те, та інше є вирішальним чинником зростання продуктивності праці.

Таким чином, при оцінці ефективності соціально орієнтованої ринкової економіки показники економічної ефективності повинні бути органічно доповнені показниками соціальної ефективності. Більш того, у ряді випадків і держава, і підприємництво повинні віддавати перевагу соціальної і екологічної ефективності.

Дуже важливу специфіку ефективності ринкової економіки додає інфляція, яка, спотворюючи всі вартісні показники, дає неправильну економічну інформацію, що неминуче веде до помилкових управлінських рішень. Тому дійсними показниками ефективності є тільки ті, які очищені від інфляційної

складової.

В умовах інфляції істотно зростає значення натуральних показників ефективності, що характеризують дійсну динаміку фізичного об'єму виробництва і його структури. Найбільш точними показниками ефективності є виробництво конкретних видів продукції на душу населення, виробництво реального валового внутрішнього (або національного) продукту і національного доходу, реальної заробітної платні і реального доходу на душу населення.

Отже, необхідно розрізняти чисто ринкову і соціально-ринкову модель підвищення ефективності. Іноді в літературі відмінність цих моделей зводять до того, що суть першої моделі - максимізація прибутку шляхом перерозподілу ВНП та його вартості за допомогою монопольного стану на ринку, спекуляції і кримінальних методів збагачення, а суть другої - максимізація прибутку за допомогою зростання продуктивності праці внаслідок застосування новітніх технологій, наукових досягнень у сфері сучасного менеджменту і маркетингу. Нам здається, що це не зовсім так. Ці дві моделі мають як загальні, так і відмітні особливості.

Загальним для цих моделей, на наш погляд, є те, що, по-перше, при одній та іншій моделі економічний зміст процесу підвищення ефективності - максимізація прибутку при мінімізації витрат (витратний підхід) або ресурсів (ресурсний підхід); по-друге, основний чинник підвищення ефективності при цих моделях - підвищення продуктивності праці шляхом використання досягнень науково-технічного прогресу (новітня техніка, передові технології, сучасні форми організації праці і виробництва і т.д.); по-третє, при цих моделях підвищення ефективності, зрештою, веде до якнайповнішого задоволення потреб споживачів.

Відмінність цих моделей полягає в тому, що в першому випадку ефективність по суті ототожнюється з економічною ефективністю, тобто головна мета підвищення ефективності - максимізація прибутку при мінімізації витрат досягається будь-якими шляхами через якнайповніше задоволення потреб споживачів, незалежно від соціальних і екологічних наслідків. При цьому

можливі соціальні та/або екологічні позитивні ефекти або як одиничні результати підвищення економічної ефективності, або як чинники зростання економічної ефективності, або як результати усунення (пом'якшення) різко негативних соціальних та/або екологічних наслідків підвищення економічної ефективності. При чисто ринковій моделі підвищення ефективності головною фігурою є товаровиробник, і механізм підвищення ефективності спрямований на задоволення його приватного інтересу.

У другому випадку підвищення економічної ефективності органічно доповнюється і стимулюється зростанням соціальної та екологічної ефективності. Воно спрямоване на якнайповніше задоволення потреб споживачів і підвищення добробуту людей, а його механізм - на задоволення приватних і суспільних інтересів.

Головною відмітною особливістю сучасної моделі підвищення ефективності діяльності підприємств є зміна системи стратегічного визначення цілей. Для того, щоб перемогти в сьогоднішній конкурентній боротьбі, забезпечити більш менш довготривалу конкурентоспроможність продукції і понизити підприємницькі ризики, вже недостатньо вивчати, прогнозувати і враховувати купівельний попит. Необхідно виявляти і формувати потреби, тобто по суті “створювати” свій ринок і свого покупця.

У зв'язку з цим постає цілком закономірне питання: чи є різниця між попитом і потребою не в теоретичному плані, а саме з погляду організації діяльності підприємств. Адже як у вітчизняній, так і в закордоній літературі ці поняття часто-густо уживаються як синоніми. Тому залишається неясним відповідь на інше питання: на задоволення попиту або потреб повинен орієнтуватися господарюючий суб'єкт. Тим часом відповіді на ці питання мають принципове значення для визначення шляхів підвищення ефективності, для розуміння мотивації самої підприємницької діяльності. Тому ми, не вдаючись в детальне дослідження цієї цілком самостійної і складної проблеми і не претендуючи на повноту її викладу, спробуємо лише обґрунтувати своє бачення її

в тій мірі, яка необхідна для цілей даної роботи.

Перш за все, відмітимо, що ми солідарні з тими авторами, які вважають за необхідне бачити відмінність між поняттями “попит” і “потреба”. При цьому ми виходимо з того, що потреба на відміну від попиту є категорією об'єктивної, існуючої в будь-якій суспільно-економічній формації. Її зміст обумовлений рівнем і характером розвитку продуктивних сил, національно-культурними традиціями, що історично склалися, природно - кліматичними умовами, умовами життєдіяльності і багатьма іншими чинниками, під впливом яких формуються потреби. Ступінь задоволення потреб в нетоварному виробництві визначається головним чином існуючими технічними можливостями. Незадоволені потреби служать тією рушійною силою, яка примушує ці можливості збільшувати.

Попит, що ніколи не існує сам по собі, - поняття суб'єктивне, виникає тільки при товарному виробництві і виявляється тільки на стадії обміну, тобто на ринку. Тут він виступає конкретним виразом тієї потреби конкретної людини, групи людей або суспільства, яку вони здатні сплатити, а ступінь задоволення потреб визначається не тільки технічними можливостями, але і платоспроможністю суб'єкта. Очевидно, що господарюючий суб'єкт, визначаючи мету своєї діяльності, орієнтується на задоволення не будь-якої потреби, а тільки тієї, яка є, як то кажуть, “платоспроможної”, тобто на задоволення платоспроможного попиту. Потреби ж потрапляють в його поле зору тільки тому, що вони, проходячи в своєму розвитку рух від невизначеної мрії до твердого попиту, зумовлюють мотиви поведінки покупців на ринку. Грамотно використовуючи сучасні інструменти і способи ефективної дії на мотивацію купівельної поведінки, перш за все маркетингові, підприємство може формувати попит на продукт своєї діяльності, образно кажучи “готувати Грунь” для ухвалення покупцем такого і лише такого рішення, яке відповідало б його власним інтересам. Уміння регулювати процес споживчої поведінки на ринку, управляти споживчим попитом є, мабуть, одним з основних чинників, здатних забезпечити конкурентоспроможність сучасної господарської одиниці, а, отже, її ефективність.

Завдання це дуже складне, насамперед, з огляду на об'єктивну природу потреб і нерідко абсолютно ірраціональні мотиви купівельної поведінки. Вирішити її самостійно навіть крупній компанії буває вкрай дорого і проблематично, а іноді навіть неможливо. Думається, що саме цим багато в чому пояснюється тенденція до глобалізації підприємництва і бізнесу.

Підвищення ефективності діяльності підприємств шляхом якнайповнішого задоволення інтересів і попиту споживачів істотно згладжує суперечність між її економічною і соціальної складовими, оскільки максимізація прибутку через задоволення споживчого попиту, зрештою, веде до підвищення добробуту всього суспільства.

Категорія ефективності функціонування промислового підприємства містить 2 самостійних, але в той же час взаємопов'язаних і взаємообумовлених понять: ефективність виробництва та ефективність управління.

Ефективність виробництва належить до ключових категорій ринкової економіки, яка безпосередньо пов'язана з досягненням кінцевої мети розвитку суспільного виробництва в цілому і конкретного підприємства зокрема [1, с.555].

Перехід від планової економіки до ринкових відносин викликає необхідність переоцінки не стільки суті ефективності виробництва, скільки практики її визначення в нових умовах господарювання [2, с.318].

На практиці в різних економічних формаціях окремі автори вносять в трактування поняття не завжди виправдану різноманітність [8]. На думку д.е.н., проф. Е. Л. Кантора суть економічної ефективності виробництва трактується як досягнення максимальних результатів на користь суспільства при мінімально можливих витратах. Тому визначення економічної ефективності виробництва повинне базуватися на зіставленні результату виробництва із сукупними витратами живої і минулої праці, що зумовили даний результат [2]. Д.е.н., проф. Н. А. Сафронов, к.е.н., доц. І. В. Корнєєва визначають економічну ефективність як кількісне співвідношення двох величин - результатів господарської діяльності і виробничих витрат. На їх думку, суть проблеми підвищення економічної

ефективності виробництва полягає у збільшенні економічних результатів на кожну одиницю витрат у процесі використання наявних ресурсів [1].

Сайфієва С.Н., Бикадоров М.А. відзначають, що формування системи управління на вітчизняних підприємствах спирається більше на досвід, аналогію, стандартні рішення і інтуїцію, ніж на строгу методологію і методику, що базується на наукових методах і принципах менеджменту та маркетингу. Такий підхід приводить до негативних явищ і незворотних процесів, що негативно позначаються на ефективності системи управління підприємством.

Під «ефективністю системи управління» вони розуміють результат її функціонування, що забезпечує підприємству в умовах конкуренції досягнення поставленої мети при найменших витратах на управління. Виходячи з такого визначення, аналіз економічної ефективності припускає обчислення абсолютної і порівняльної ефективності витрат виробництва. *Абсолютна ефективність,* що розраховується по кожному аналізованому об'єкту, характеризує загальну величину ефекту, який отримають завдяки вдосконаленню системи управління виробництвом. *Порівняльна ефективність* дає можливість визначити переваги одного варіанту в порівнянні з іншим, а також ступінь наближення вибраного варіанту до оптимального.

У найбільш загальному вигляді ***ефективність системи управління*** є співвідношення ефекту, одержаного внаслідок її вдосконалення, до виробничих витрат. Тому головним завданням економічного аналізу на підприємствах є виявлення ефекту, який повинен визначатися, перш за все тим, в якій мірі система управління виробництвом сприяє досягненню головної мети організації. В зв'язку з цим результати вдосконалення системи управління виробництвом повинні відображатися в економії всіх видів ресурсів, підвищенні якості продукції, зміні характеру і культури праці. На жаль, не всім згаданим елементам економічного і соціального ефекту може бути дана натуральна або вартісна оцінка. Тому при визначенні ефективності системи управління підприємствами разом з кількісними показниками необхідно враховувати також ряд якісних [6].

З економічної точки зору ефективність виробництва відображає співвідношення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства та витрат, пов'язаних із здійсненням цієї діяльності. Основним завданням кожного підприємства є підвищення ефективності виробництва, тобто збільшення економічних результатів на кожну одиницю витрат, використовуючи наявні ресурси. Підвищення ефективності виробництва може досягатися як за рахунок економії поточних витрат (споживаних ресурсів), так і шляхом поліпшення використання діючого капіталу і нових вкладень в капітал [1, с.552].

Співвідношення прибутку та одноразових витрат стає початковою основою для реального підвищення ефективності виробництва. Проте відповідно до законів ринку не можна ототожнювати ефективність виробництва з продуктивністю праці. Продуктивність праці означає плідність виробничої діяльності людей і визначається величиною витрат живої та упредметненої праці, що припадають на одиницю продукції. Звідси зростання продуктивності праці відображає використання лише споживаних ресурсів (поточних витрат), тоді як підвищення ефективності виробництва характеризує використання всіх ресурсів, включаючи поточні і одноразові витрати. Попутно можна відзначити, що поняття одноразових витрат, капітальних вкладень і вкладень в капітал мають однаковий економічний сенс, який зводиться до необхідності дотримання загального правила окупності цих ресурсів за рахунок прибутку, що одержують в процесі виробництва [1, с.553].

Виробництво продукції неможливе без витрат упредметненої і живої праці. Завжди і скрізь, в будь-якій сфері господарства, для виробництва продукції необхідні як одноразові, так і поточні витрати. При цьому величина витрат залежить від безлічі обставин і чинників. Кожен вид продукції може бути вироблений з різних видів сировини і матеріалів, за допомогою різних технічних засобів, на підприємствах, що розрізняються за розмірами, профілем, структурою, при різних формах організації праці та виробництва [2, с.320].

Таким чином по характеру участі у виробничому процесі та джерелам

покриття всі витрати підрозділяються на поточні та одноразові. Поточні витрати починають і закінчують свій рух в кожному виробничому циклі, постійно поновлюються та утворюють витрати виробництва (собівартість продукції). Вони включають витрати на сировину, матеріали, паливо, електроенергію, оплату праці працівників, амортизацію основних фондів і приймають форму спожитих ресурсів [2, с.327].

На відміну від поточних одноразові витрати завжди виступають у формі застосованих ресурсів, які купують для поповнення основного та оборотного капіталу і авансуються у вигляді капітальних вкладень. Одноразові витрати проводяться один раз задовго до уведення в експлуатацію створюваних основних фондів, вилучаються з фінансового обороту на тривалий період часу і за цей час не дають корисного ефекту. До них належать основні виробничі фонди у вигляді використовуваних засобів праці, оборотні фонди у вигляді виробничих запасів на складах підприємств, матеріальні резерви і будівельні заділи. Очевидно, що при виборі шляхів і способів задоволення потреб в необхідній продукції - народногосподарських та індивідуальних - слід виходити з найменших витрат суспільної праці на її виробництво, тобто добиватися, щоб ці витрати здійснювалися з найбільшою економічною ефективністю [2, с.320].

Особливий інтерес у будь-якій економічній ситуації виникає до співвідношення між витратами і результатами діяльності організації. Об'єктивна необхідність всебічної економії суспільної праці визначається значною мірою тим, що суспільні потреби в кожен даний відрізок часу перевищують ресурси, що є в розпорядженні суспільства, - матеріальні, трудові, фінансові. Звідси і витікає суть економічної ефективності, що полягає в необхідності при даних ресурсах, шляхом їх всебічної економії як найбільше забезпечувати зростаючі суспільні потреби [2, с.320].

Рішення цієї проблеми стримується тим, що належного поширення не набула методика економічного аналізу, яка б дозволила якнайповніше і правильно досліджувати вплив НТП на ефективність виробництва, а також

різноспрямованих змін у ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів на узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва.

Особлива значущість проблеми ефективності виробництва зумовлює необхідність правильно враховувати та аналізувати рівень і масштаби ефективності всіх засобів та елементів виробництва. Ефективність виробництва завжди відображає співвідношення ефекту до витрат, здійснених на його отримання. Це означає, що визначення ефективності вимагає застосування методів кількісного аналізу і вимірювання, що передбачає встановлення критерію економічної ефективності.

Ефективними слід вважати такі витрати, які сприяють задоволенню потреб при мінімумі витрат праці, що знаходить своє кількісне відображення в отриманні максимально можливого приросту ефекту відносно до витрат на виробництво або до застосованих у виробництві ресурсів при оптимальному співвідношенні фондів споживання та накопичення.

Рівень економічної ефективності витрат і ресурсів як в масштабі всього виробництва, так і в окремих його галузях, залежить від вибору найбільш вигідного варіанту виробництва того або іншого виду промислової продукції. Тому для успішного розвитку промисловості і її окремих галузей виняткової важливості набувають правильні та точні методи визначення економічної ефективності засобів, що спрямовуються на збільшення виробничих фондів, на технічне оснащення і вдосконалення організації виробництва в окремих галузях промисловості [2, с.322].

При обґрунтуванні та розрахунку економічної ефективності витрат необхідно виходити з народногосподарської оцінки одержуваного ефекту. Витрати, вироблені в окремих галузях і на підприємствах, можуть розглядатися як ефективні лише у разі відповідного підвищення ефективності у всьому народному господарстві. Це вимагає витрат і ефекту не тільки в галузі, в якій намічається здійснення заходів, але також у пов'язаних галузях, що надають даній галузі

засоби виробництва та споживають вироблену нею продукцію.

Будь-який управлінець завжди мріє про те, щоб його підприємство працювало ефективно. Проте напевно не багато хто замислювався про те, що оцінити цю ефективність управління не так вже просто, оскільки єдиного погляду на критерії ефективності поки не існує. І навіть саме поняття «ефективність» змінюється залежно від вибраного вами підходу до її оцінки. Отже, перш ніж виміряти «ефективність управління» підприємством, варто пригадати, що управління — це приведення системи в бажаний стан. Метою управління підприємством є забезпечення стійкого функціонування підприємства у зовнішньому середовищі протягом тривалого (в ідеалі - необмеженого) періоду часу. А при оцінці ефективності управління завжди слід враховувати, що управління має на увазі як визначення цілей, так і забезпечення їх досягнення. Як правило, в літературі поняття «ефективність» зводиться до «рентабельності» і «прибутковості» компанії, визначити яку можна різними способами, зокрема, обчисливши показники:

1) *рівень рентабельності* = Балансовий прибуток / Виручка від реалізації;

2) *оборотність активів* = Виручка від реалізації / Загальна вартість активів;

3) *ставка прибутковості активів* = Чистий прибуток / Загальна вартість активів і т.д.

Але крім зазначених показників рентабельності існують також інші підходи до оцінки ефективності.

1. Ефективність *як ступінь досягнення поставленої мети* (іноді використовується термін «результативність»). Наприклад, ефективність автоматизованої інформаційної системи розуміють як ступінь досягнення мети, визначеної при її створенні. Тут нам хочеться відзначити, що цей підхід можна застосовувати вибірково та обмежено для оцінки ефективності управління підприємством з ряду причин:

- цілі підприємства як складної соціотехнічної системи далеко не завжди сформульовані в явному вигляді (наприклад, у вигляді стратегічних цілей), що

робить неможливою оцінку ступеня їх досягнення;

- якщо цілі сформульовані, то їх звичайно багато і вони характеризують бажаний стан підприємства з багатьох сторін (ринкові, фінансові, організаційні, інноваційні цілі), що робить процедуру «згортання» оцінок ступеня їх досягнення до єдиної оцінки «ефективності управління» складної та неоднозначної;

- формування цілей діяльності підприємства з урахуванням інтересів зацікавлених груп і умов зовнішнього середовища є одна з функцій управління підприємством. Від якості та «правильності» їх постановки багато в чому залежить ефективність діяльності підприємства, тобто підприємство може цілком успішно добитися поставлених керівництвом цілей і загинути в конкурентній боротьбі.

2. Ефективність як *співвідношення «результатів діяльності» до «витрат»* (або «виходів» до «входів» в термінах теорії систем). В рамках даного підходу існують поняття «продуктивність» і «економічна ефективність».

Даний підхід найбільш поширений при оцінці ефективності діяльності підприємств, існує величезна кількість показників цієї групи (фінансові коефіцієнти, різного виду «віддачі»: фондовіддача, віддача від вкладень до фонду оплати праці та ін.). Цей підхід дає можливість проводити порівняння серед господарюючих суб'єктів, що функціонують у схожих умовах (наприклад, у рамках однієї галузі), і давати оцінки «ефективніше» або «менш ефективно».

Оцінка ефективності як співвідношення витрат і результатів дуже сильно залежить від конкретного інтервалу часу, що розглядається: підприємство, яке вкладає в розвиток значні засоби, може працювати в початковому періоді економічно неефективно, проте досягати поставлених цілей і давати економічний ефект в майбутньому.

3. Ефективність як *ступінь відповідності еталону.* Цей підхід зараз, мабуть, наймодніший. Він відомий зокрема під назвою «бенчмаркинг». При використанні цього підходу ми порівнюємо стан нашого підприємства з деяким еталоном. Зіставлення показників ефективності дає можливість зрозуміти уразливі і

раціональні сторони діяльності компанії порівняно з конкурентами і світовими лідерами в аналогічній області. Це дозволяє знайти незаповнені ринкові ніші, вийти на вірогідних партнерів по виробничо-технічній кооперації і з'ясувати переваги злиття компаній.

4. Ефективність як *ступінь задоволеності процесом його учасників.* При цьому задоволеність залежить від ступеня реалізації інтересів учасників в процесі.

При застосуванні цього підходу до оцінки ефективності управління необхідно виділити групи, що беруть участь в процесі (власники, керівництво компанії, менеджери середньої ланки, споживачі, суспільство та інш.). Кожна з цих груп має свої інтереси в існуванні підприємства, на підставі яких можуть бути сформульовані мета діяльності підприємства і критерії ефективності з погляду групи.

Ефективність управління одним і тим же підприємством з погляду різних зацікавлених груп буде різною. Наприклад, підприємство, яке діє ефективно за оцінкою його власника (дає стабільний дохід, вимагає малої участі власника в своїх справах), може одержати вельми «низьку» оцінку ефективності управління з позицій потенційного інвестора. Тобто при оцінці ефективності необхідно враховувати, для кого і ким вона проводиться.

Оскільки процес «управління підприємством» містить значну кількість «підпроцесів» (таких як «постановка стратегічних цілей», «організація виконання програми розвитку», «оперативне планування і контроль», «управління фінансовими потоками» та ін.), то оцінка ефективності управління звичайно включає цілий комплекс показників, що відображають ефективність вказаних підпроцесів.

Основні кроки при визначенні ефективності управління.

1) Визначити «суб'єкта оцінки», тобто для кого або з чиєї точки зору оцінюється ефективність.

2) Виявити його інтереси/потреби, на основі яких можна сформулювати критерії ефективності (цілі, на досягнення яких повинна бути спрямована діяльність підприємства, з погляду «суб'єкта оцінки»).

3) Розробити показники, що відображають мету в кількісному вимірі.

4) На підставі аналізу діяльності підприємства за минулі періоди, намірів підприємства та аналізу зовнішнього середовища визначити цільові значення показників.

Далі цільові значення показників можуть порівнюватися з фактично досягнутими.

У ринковій практиці господарювання зустрічаються самі різні форми прояву економічної ефективності. Технічні і економічні аспекти ефективності характеризують розвиток основних чинників виробництва і результативність їх використання. Соціальна ефективність відображає рішення конкретних соціальних задач (наприклад, поліпшення умов праці, охорона навколишнього середовища і т.д.). Звичайно соціальні результати тісно пов'язані з економічними, оскільки основу всякого прогресу складає розвиток матеріального виробництва.

Ефективність виробництва можна класифікувати за окремими ознаками на такі види:

а) по наслідках - економічна, соціальна та екологічна;

Економічна ефективність діяльності підприємств відображає результативність економічних дій, спрямованих на досягнення поставленої мети. Її економічний сенс полягає в тому, щоб з'ясувати, якою ціною отримано даний результат. Економічна ефективність - це відносний показник, що порівнює одержаний економічний ефект з витратами (витратний підхід) або ресурсами (ресурсний підхід), використаними для досягнення цього ефекту.

Під економічним ефектом в даному випадку розуміється абсолютна величина результату економічної діяльності господарюючого суб'єкта. У найзагальнішому вигляді показник економічної ефективності можна визначити як відношення економічного ефекту до величини витрат або ресурсів.

Відмінність між ресурсним і витратним підходами полягає в тому, що при ресурсному підході економічний ефект співвідноситься з вартісною величиною придбаних ресурсів, а при витратному підході - з тією частиною вартості ресурсів, яка в даному періоді включена у витрати. Для прикладу можна розглянути придбані основні засоби. Як ресурс тут виступає показник їх вартісної оцінки, як витрати - частина вартості, віднесена на витрати у вигляді амортизаційних відрахувань.

Соціальна ефективність відображає ступінь досягнення соціальних параметрів функціонування підприємства. При цьому на перший план висувається питання: як за наявних обмежених ресурсів якнайповніші задовольнити потреби персоналу господарюючого суб'єкта (мікрорівень) і всіх членів суспільства (макрорівень).

Екологічна ефективність діяльності підприємств містить участь промислових підприємств в реалізації заходів, спрямованих на охорону та оздоровлення довкілля. Тісний зв'язок підвищення соціально-економічної ефективності підприємств з вирішенням екологічних проблем є наслідком специфіки виробничого підприємства, взаємодії і взаємообумовленості соціально-економічних, виробничо-технологічних і природних чинників. При цьому зв'язок цей має множинний характер. По-перше, стан і розвиток екологічних процесів, на які впливає виробнича діяльність, у свою чергу, позначається на результатах діяльності підприємства. По-друге, соціально-економічна ефективність виробництва значною мірою обумовлена екологічними процесами та їх наслідками, які виникають і розвиваються під впливом антропогенної діяльності в інших галузях економіки. По-третє, економічні показники виробничої діяльності у всіх галузях реального сектора економіки залежать від співвідношення економічних і соціальних параметрів, що характеризують ефективність виробництва, від співвідношення прямих і додаткових соціально-економічних ефектів тієї або іншої діяльності. Тому недостатнє врахування, а тим більше ігнорування цього зв'язку породжує і заглиблює суперечності між виробничою

діяльністю і екологією зі всіма негативними наслідками цього як для сфери матеріального виробництва та економіки в цілому, так і для життєдіяльності кожного члена суспільства і всього суспільства.

б) по місцю отримання ефекту - індивідуальна (госпрозрахункова) і народногосподарська;

в) по ступеню збільшення (повторення) - первинна (одноразовий ефект) і мультиплікаційна (що багато разів повторюється);

г) по меті визначення - абсолютна (характеризує загальну величину ефекту або з розрахунку на одиницю витрат або ресурсів) і порівняльна (при виборі оптимального варіанту з декількох варіантів господарських або інших рішень);

д) по сферах застосування - локальна і приватна. Локальна ефективність визначається в розрізі окремих ланок народного господарства (підприємство, промисловий комплекс, галузь, регіон). Приватна ефективність відображає результативність використання в процесі виробництва окремих видів витрат і ресурсів (робочої сили, основних і оборотних фондів, природних ресурсів і т.д.);

е) по об'єктах визначення розрізняють такі форми ефективності: ефективність діючого виробництва; ефективність технічного переозброєння, реконструкції, розширення і нового будівництва; ефективність капітальних вкладень і нової техніки; ефективність зовнішньоекономічної діяльності; ефективність охорони довкілля і т.д. З теоретичної точки зору всі ці форми ефективності розглядаються як одноразові вкладення у виробництва, їх вимірювання ґрунтується на загальних принципах визначення економічної ефективності діючого виробництва.

ж) по методу виникнення - поточні і одноразові витрати. До поточних належать витрати, що відносять до собівартості продукції. Одноразові витрати - це авансовані кошти на створення основних і приріст оборотних фондів у формі капітальних вкладень, які дають віддачу тільки через деякий час.

Всі разом узяті види ефективності формують загальну інтегральну ефективність діяльності підприємства. Забезпечення високого рівня даного

вигляду ефективності обуславлівається декількома чинниками, серед яких можна виділити наступні найбільш важливі:

1) науково-технічний прогрес (широке освоєння прогресивних технологій, автоматизація виробництва);

2) економія ресурсів (створення високоекономічного устаткування і машин, використання маловідхідних і безвідходних технологій, оптимальне використання основних фондів);

3) підвищення якості продукції;

4) ефективна зовнішньоекономічна діяльність держави, стабільність і сприятливе положення країни на міжнародній арені;

5) ефективна інвестиційна і амортизаційна політика підприємства;

6) вдосконалення організації виробництва і праці, управління підприємством;

7) створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, умов праці.

У всіх випадках, коли підвищення якості продукції, впровадження нової техніки, передового досвіду, технічне переозброєння і реконструкція, впровадження нового господарського механізму роблять вплив на кінцеві результати роботи підприємств, слідує як при планеруванні, оцінці і стимулюванні діяльності трудових колективів, так і при економічному аналізі повністю виявити і врахувати весь ефект, отриманий за рахунок таких чинників. В результаті всього цього сформується регульоване, економічно ефективне ринкове господарство, стимулююче зростання продуктивності праці, підвищення ефективності всього суспільного виробництва, збільшення загального багатства, і, як наслідок, підвищення добробуту народу.

Т.ч. на підставі вищевикладеного можна зробити наступні виводи:

1. Економічна ефективність виробництва є основою благополуччя населення будь-якої країни у всіх економічних формаціях, а також підвищення економічної ефективності виробництва є основною метою діяльності суспільства.

2. В умовах ринкової економіки значення підвищення економічної і соціальної ефективності виробництва дуже велике.

3. Для повного уявлення про ефективність витрат потрібна узагальнена характеристика вартісних і натуральних показників; цій меті служать загальна і порівняльна економічна ефективність витрат.

4. В умовах ринкової економіки основні критерії оцінки господарської діяльності підприємств і організацій є прибуток і рентабельність по відношенню до фондів.

5. Найважливішими чинниками підвищення рівня ефективності функціонування господарюючого суб'єкта є: ууковo-технічний процес, режим економії, підвищення якості продукції, вдосконалення організації і управління виробництвом, оптимальна інвестиційна політика, створення сприятливих умов праці і так далі

Література

1. Економіка організації (підприємства): Підручник / Під ред. Н. А. Сафронова. – 2-е видавництво, перераб. І доп. – М.: Економіст', 2004. – 618 с.

2. Економіка підприємства./Под ред. Е. Л. Кантора – СПб: Пітер, 2002. – 352с.

3. Сергєєв І. В. Економіка підприємства: Навчань. Посібник. – 2-е видавництво, перераб. І доп. – М.: Фінанси і статистика, 2005. – 304 с.: мул.

4. Економіка підприємства: Підручник для вузов/Под ред. Проф. Ст Я. Горфінкеля, проф. Ст А. Швандара. – 3-е видавництво, перераб. і доп. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2001. — 718с.

5. Жаріков С. С., Белова С. Е., Туркин Ст Р., Попова Е. Б., Жаріков Р. С., Дмітрієва Е. І. Теорія і методологія ефективного розвитку промислових підприємств в конкурентних умовах: Монографія.—М.: Вид-во Машинобудування-1, 2002.—96 с.

6. Оцінка ефективності системи управління підприємством. Сайфієва С.Н., Бикадоров М.а. Тези доповідей Сьомого Всеросійського симпозіуму «Стратегічне планерування і розвиток підприємств», Секція 2. ЦЕМІ РАН, квітень 2006, с. 205.

7. Маркс До., Енгельс Ф., Капітал. Соч. – 2 видавництва, т.26, ч.2, с. 703.

8. Таратенко Л. Б. Підвищення економічної ефективності виробництва – основне завдання діяльності підприємства Науково-дослідна робота// Вісник ТІСБІ.— 2000.—Вип. 2.

9. Гусаків Ст. Концентрований елексир ефективності. ІКФ «Альт», березень, 2005 р.

10. Статистичний щорічник Придністровської Молдавської Республіки – 2006: Статистична збірка (за 2001-2005 рр.) / Державна служба статистики Міністерства економіки ПМР. – Тирасполь, 2006. – 188с.

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – www.ykrstat.gov.ua

12. Офіційний сайт Державної служби статистики РФ. – www.gks.ru

2.13. ВИХІДНІ УМОВИ ПОЛІПШЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Значення проблеми у загальному вигляді. Україна, як і інші країни СНД, йде шляхом ринкової трансформації економіки. Перехід до ринкової економіки, і відповідно до нових економічних відносин, передбачає, що підприємства самостійно повинні знаходити споживачів своєї продукції, орієнтувати свою діяльність на задоволення їхніх потреб і запитів, причому це необхідно робити краще й оперативніше, ніж існуючі і потенційні конкуренти. А це, у свою чергу, потребує переорієнтації системи планування, організації виробництва і збуту відповідно до концепції маркетингу, сформульованої Ф. Котлером: «Основою досягнення цілей організації є визначення потреб цільових ринків і забезпечення бажаного їх задоволення більш ефективними і продуктивними, ніж у конкурентів, способами» [1, с. 242].

Тому особливого значення набуває пошук (формування) цільових ринків і оцінка їх привабливості для конкретних підприємств у конкретній ринковій ситуації (з урахуванням можливих напрямків її змін). Процесу формування ринку передують маркетингові дослідження, спрямовані на аналіз кон'юнктури і наявних ринкових можливостей, у тому числі можливостей ресурсного забезпечення, насамперед фінансового.

У наш час уже є очевидним, і з цим погоджується багато науковців і практиків, що для більшості вітчизняних підприємств вихід із кризи пов'язаний із виробництвом і реалізацією нової продукції, не просто технічно досконалої і якісної, а такої, що потрібна споживачам, відповідає їхнім потребам і запитам, при виробництві й реалізацій якої підприємство зможе максимально використати свої порівняльні переваги.

Досягнення наукових досліджень з проблеми. Е. Кондратенко, узагальнюючи досвід американських фахівців, стверджує, що 49% підприємств, які є лідерами у своїх галузях за обсягами прибутку і зростання обсягів реалізації, зобов'язані своїми успіхами розробці і виведенню на ринок нових товарів, орієнтованих на більш повне задоволення запитів споживачів, у той час як у підприємств-аутсайдерів лише 11% обсягів реалізації припадає на нові товари [2, с. 50].

Вітчизняна практика висвітлює аналогічну проблему. За даними Держкомстату України у 2006 р. у більше ніж 90% підприємств, із числа тих, що впроваджують інновації, спостерігався приріст обсягів збуту і розширення ринків. Із загальної кількості підприємств-інноваторів 55% замінили застарілу продукцію на нову, більше 40% зменшили матеріалоємність і енергоємність продукції, 32% впровадили ресурсозберігаючі екологічно орієнтовані технології [3, с. 147]. Однак у цілому по Україні ситуація з впровадженням інновацій далека від оптимістичної. У 2006 р. інноваційною діяльністю не займалися більше ніж 80% від загальної кількості промислових підприємств України. За останні роки знизився технологічний і технічних рівень розробок, про що свідчить зменшення використання у виробництві промислової продукції винаходів (патентів) - з 6087 у 2001 р. до 1614 у 2006 р. [4, с. 25]. Вплив науки і науково-технічних розробок на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств практично не відзначається, незважаючи на значний науково-технічний потенціал. Так, за кількістю науковців і інженерів, що працюють у галузі НДР і ДКР, на кожен мільйон жителів (6761) Україна посідає перше місце у світі, істотно випереджаючи Японію (5777) і США (3732) [5, с. 227].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність концентрації зусиль вітчизняних підприємств на освоєнні нових виробів і послуг (новацій) пояснюється реально існуючим спадом виробництва традиційних товарів. При цьому багато видів продукції не користуються попитом

як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, в основному з власної неконкурентоспроможності.

У цих умовах практично єдиним прийнятним виходом є орієнтація підприємств на випуск нової продукції і пошук необхідних для цього інвестицій, що підтверджується багатьма спеціалістами [6, 7, 8]. Наголошується, що підприємства для подолання кризи повинні використовувати такі механізми: відмовитися від випуску неконкурентоспроможної продукції, яка практично не реалізується; провадити активний пошук нових споживачів, ніш ринку, нових посередників; активізувати зусилля з просування товарів на ринок. Також відзначається, що машинобудівні підприємства свій розвиток можуть забезпечити шляхом зміни своєї спеціалізації і адаптації до нових економічних умов, організації сервісного обслуговування, ремонту і модернізації продукції, орієнтації виробництва на задоволення запитів споживачів, виявлених у результаті маркетингових досліджень [7, с. 95].

Однак аналіз потреб і запитів споживачів не єдине і далеко не найголовніше на сучасному етапі розвитку економіки України джерело ідей інновацій. Зокрема, О. Усте-нко джерелами ідей нових продуктів вважає аналіз потреб і запитів споживачів (11,5% від їх загальної кількості), розробки науково-технічних працівників самих підприємств і залучених зі сторони (76,5%), аналіз діяльності конкурентів (8,0%), пропозиції торгових і збутових посередників (1,0%), консультаційних фірми (0,5%), працівників підприємства (2,5%) [9, с. 13].

Аналіз цих даних показує, що переважну більшість інноваційних ідей формують працівники підприємства, спираючись на власні уявлення щодо того, якими мають бути нові товари, технології, і т. д. Можна дійти висновку, що це є однією із причин провалу багатьох інновацій, оскільки при їх розробці потреби і запити споживачів не аналізувалися, а якщо враховувалися, то лише крізь призму уявлень розробників.

Слід відзначити, що частка прийнятих ідей у цілому по Україні не перевищує 20%. Для порівняння: у Японії вона складає 68%, США - 52%, Швеції

- 45%, Польщі --30%. Зважаючи на низьку інноваційну активність вітчизняних товаровиробників, це свідчить про віддалення перспектив прискорення економічного зростання.

Розробка нової продукції може йти як шляхом поліпшення тієї, що виготовляється, так і шляхом впровадження у виробництво нових (у тому числі принципово нових) товарів, обидва ці процеси мають відбуватися безперервно.

Однак варто підкреслити, що розробка і виведення на ринок нової продукції (а також інновацій взагалі) пов'язані з ризиком, який обов'язково слід ураховувати. Наявні дані свідчать, що із загальної кількості проектів з розробки і виведення на ринок нової продукції зазнають краху близько 40% проектів, пов'язаних із виробництвом товарів широкого споживання, 20% товарів промислового призначення, 18% послуг [2, с. 51]. При цьому, як відзначають В.Г. Мединський та С.В. Ільдеменов, близько 50% витрат на створення і просування на ринку новинок припадає на вироби, які так і не знайшли попиту, а 30% нововведень, які здобули визнання на ринку, швидко сходять з нього[10, с. 325].

Комерційні невдачі нових товарів, за даними А.П. Дуровича, пояснюються такими причинами: неправильна оцінка вимог ринку (32%), неправильна збутова політика (13%), висока ціна (14%), несвоєчасний вихід на ринок (10%), жорстка конкуренція (8%), технічна недосконаліть нових виробів (23%)[11, с. 23]. Таким чином, однією із важливих особливостей виведення на ринок нових товарів, і інновацій узагалі, є високий ступінь ринкової невизначеності.

Про істотну невизначеність свідчать дані О. Устенка, який наводить співвідношення максимального і мінімального фронту робіт у галузях України при орієнтації на інноваційний шлях розвитку:

машинобудування -4:1,

приладобудування - 5:1,

енергетика - 7:1,

хімічна і нафтохімічна промисловість -9:1,

виробництво будівельних матеріалів - 3:1,

легка промисловість -2:1,

харчова промисловість - 2:1 [9, с. 12].

Формування цілей дослідження. Таку значну різницю можна пояснити нестабільністю, а часто непередбачуваністю, умов господарювання. Це особливо актуально для України, коли на рівні керівництва державою часто змінюють одне одного суперечливі політичні рішення і макроекономічні концепції і, як наслідок, змінюється кредитна, податкова, митна і та інша політика. Тому, приймаючи рішення про виробництво того чи іншого товару для конкретного ринку (реально існуючого, чи такого, що формується), необхідно прорахувати можливі наслідки впливу чинників ризику як таких, що залежать від конкретного підприємства (суб'єктивних чи внутрішніх), так і таких, що знаходяться за межами компетенції підприємства (об'єктивних чи зовнішніх), вплив яких у вітчизняних умовах особливо значний. Тобто необхідно розглядати проблеми регулювання інноваційних процесів на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових висновків. Регіональне регулювання інноваційних процесів виявляється в таких функціях:

участь у розробці та реалізації державних і регіональних програм розвитку підприємництва;

фінансова, матеріально-технічна, організаційно-методична підтримка господарських суб'єктів;

залучення вітчизняних та іноземних інвестицій і кредитів.

Суттєвим є також сприяння інноваційній діяльності підприємницьких структур, стимулювання розробки і виробництва нових видів продукції, освоєння прогресивних технологій, патентів, ноу-хау, участь у створенні ринкової інфраструктури, що забезпечує господарським суб'єктам сприятливі умови.

Складність проблеми комплексної оцінки впливу нововведень на структуру такого об'єкта, як господарство регіону, полягає в тому, що слід ураховувати такі аспекти:

можливість одночасного і (або) послідовного здійснення нововведень у галузях господарства регіону і зумовлені ними проблеми динаміки перетворення структури виробництв, галузей і господарства регіону в цілому; поширення впливу нововведень як на галузь безпосереднього застосування, так і на суміжні галузі і, можливо, через них на все господарство регіону (в зв'язку з цим слід визначити тип нововведення, рівень організації виробництва, на якому воно може здійснюватися, характеристику місця його застосування);

нерівномірність науково-технічного прогресу в галузях господарства регіону[12, с. 71].

Охоплюючи, прямо чи опосередковано, все господарство регіону, науково-технічний прогрес (через нерівномірність розвитку різних сфер знання, елементів інноваційного комплексу, готовності різних сфер і галузей економіки до сприйняття нововведень) справляє різний вплив на розвиток економіки регіону. В одній частині сфер, галузей господарства регіону, навіть окремих виробництв, науково-технічний прогрес зумовлює інноваційні перетворення:

перехід до нових, більш прогресивних методів видобутку і переробки вихідних продуктів (типів технологій);

зміну структури і параметрів зв'язків з іншими галузями господарства регіону (виробництвами); випуск принципово нових видів продукції.

В другій частині він зумовлює еволюційні зміни: поліпшення параметрів діючих технологій, техніки, що застосовується для випуску продукції тощо. Пряма дія науково-технічного прогресу на виробництво доповнюється опосередкованою.

Здатність нововведень викликати перетворення як у сфері їх безпосереднього застосування, так і в інших виробництвах своєї галузі, а також інших галузях господарства регіону часто зумовлює неоднозначний вплив науково-технічного прогресу на економіку. Позитивний ефект, що досягається в результаті нововведень на будь-якому виробництві, може збільшуватися за рахунок виникнення подібних ефектів на суміжних підприємствах (скорочення

споживання основних компонентів виробничого процесу), а може й зменшуватися за рахунок додаткових витрат (у результаті більш високих вимог виробництва до господарства регіону: витрат на його перетворення, забезпечення висококваліфікованою робочою силою, компенсації підвищеного навантаження на навколишнє природне середовище тощо) [12, с. 125].

У більшості випадків потрібне вивчення балансу позитивних і негативних наслідків використання нововведення, щоб остаточно вирішити питання про його застосування в конкретній ситуації та періоді розвитку господарства регіону.

Висновки даного дослідження і подальші завдіння. На окремих стадіях розробки нововведень отримані результати мають самостійне значення і можуть впливати на вибір напрямів розвитку як господарства в цілому, так і окремих виробництв. Своєчасна підготовка до таких перетворень значною мірою залежить від попереднього аналізу (і обліку) впливу нововведень на проміжних етапах їх створення та здійснення.

Так існують наступні стадії розробки нововведень:

1) проведення фундаментальних досліджень — отриманий результат (нові, раніше невідомі ефекти) містить можливості модифікації структури господарства регіону в майбутньому. Цей результат на практиці може змінити співвідношення галузей в господарстві регіону (значно збільшити або зменшити потреби у продукції низки галузей), зумовити появу нових галузей.

При проведенні теоретичних досліджень відбувається виявлення типів взаємозв'язків процесів, що вивчаються, а також взаємозв'язків між сторонами (складовими, елементами) у межах одного процесу. Отримана наукова інформація дає змогу виявити перспективні типи технологічних процесів, окреслити контури майбутніх технологічних систем. Цим зумовлюються завдання на прикладні наукові дослідження як у певній, так і в суміжних галузях знань. Під час прикладних досліджень формуються умови для здійснення на стаціонарній основі заново розроблених процесів (безперервні або циклічні), далі вони реалізуються створенням макетів, що втілюють принципові технічні рішення. Це закладає

основи нової технічної і технологічної бази в галузях господарства регіону, де є можливості застосувати певний процес.

2) проведення експериментально-конструкторських і проектних робіт. На цій стадії здійснюється матеріальне втілення умов проходження процесу, що завершується створенням головного зразка техніки (або технологічної системи). Це дає можливість конкретизувати техніко-економічні показники заново розробленої техніки і технології, створює реальні передумови для трансформації виробництва у галузях безпосереднього застосування цього нововведення і пов'язаних з ним галузях.

3) випуск малої серії — стадія, яка має на меті створення серійного зразка техніки (технологічної системи). Вона характеризується початком виробництва і використання запропонованої нової техніки та технології в господарстві регіону. Вона потребує високого рівня готовності інфраструктури та суміжних галузей до роботи в умовах, що змінюються.

4) масове виробництво (тиражування) нової техніки і технології — заключна стадія, яка передбачає створення матеріальної бази для масового переходу виробництва на використання цієї техніки (технології), включаючи перетворення в галузях, що використовують нововведення, галузях — постачальниках для цих галузей і галузях — споживачах їх продукції. В окремих випадках за ланцюжками міжгалузевих зв'язків перетворення охоплюють істотну частину економіки і навіть всю економіку регіону. Отже, вплив нововведення починає виявлятися уже на перших стадіях його розробки, набуває конкретних форм та сфери дії в міру руху до тиражування[13, с. 114].

Однак не всі нововведення можуть виявляти вплив на все господарство регіону (міжгалузеві зв'язки, особливості розвитку цілих галузей). Значною мірою це залежить від того, на які елементи і рівні організації виробничого процесу діють нововведення і в чому полягає ця дія. Адже нововведення можуть охоплювати рівень технологічної операції, технологічних процесів, технології виробництва елементів (деталей, вузлів) продукції, виробництво певних видів

продукції (послуг), виробничі системи, галузі і господарства в цілому. При цьому принципово важливим моментом є визначення структури матеріально-речових елементів для кожного з рівнів організації виробництва і відповідних точок дії науково-технічного прогресу.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М: Прогресе, 1990. - 736с.
2. Кондратенко Е. Только рискующий достигнет цели // Капитал. - 2005. - №2. - с. 50—52.
2. Україна у цифрах у 2006 році/Держкомстат України. - К.: Техніка, 2007. - 253 с.
3. Науково-технічний потенціал України: структура, динаміка, ефективність (2001-2006) - К.: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, 2006 - 46 с.
4. World Development Report. - 2005. - p. 222—229.
5. Богиня Д., Волынский Г. Структурная перестройка экономики и проблемы инвестиций // Экономика Украины. - 2003 - №12 - С. 39—50.
6. Бодюк А. Інновації технологічних перетворень. - К.: Наукова думка, 1999. – 127 с.
7. Бондарь О. Проблемы развития инновационной деятельности // Бизнес Информ. -1998. - №9.—С. 23-35
8. Устенко О. Інноваційне підприємництво в Україні: стан та перспективи розвитку// Економіка. Фінанси. Право. - 2003 - №6 - С. 11—14.
9. Медьшский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: Учеб пособие для ВУЗов / Под ред. Проф. В.А. Ирикова. - М.: ЮНИТИ, 1999.-414 с.
10. Дурович А. П. Маркетинг в предпринимательской деятельности. -

Минск: НПЖ «Финансы, учет, аудит», 1997. - 464 с.

11.Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції методи: Навчальний посібник. - Суми: ВТД „Університетська книга", 2005 - С. 279.

12.Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ, ст. Б.В. Сазонова. - М. Прогресе, 1990 - 296 с.