

УДК 330.341

А. А. Лактионова, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ГИБКОСТИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье рассмотрены особенности проявления гибкости экономических систем на этапах их эволюции и трансформации. В качестве элементов гибкости рассмотрены: экономический механизм, экономические отношения, структура экономической системы и экономические институты. Выявлены особенности гибкости в сложных и больших системах. Рассмотрена взаимосвязь между гибкостью экономических систем и трансформационными и транзакционными издержками.

Ключевые слова: гибкость, экономические системы, развитие, адаптивность, эволюция, трансформация, трансформационные издержки.

Исследование динамических процессов современности требует принятия во внимание их крайней неустойчивости, нелинейности, альтернативности и ограниченности экономической рациональности экономических агентов. Динамику экономических систем сегодня уже нельзя рассматривать с позиции ее однозначной последовательности, однородности, ориентации на четко определенные предпосылки взаимодействия субъектов хозяйствования. В таких условиях гибкость экономических систем становится одним из ключевых качеств их адаптивного поведения.

Исследованию вопросов закономерностей развития экономических систем посвящено множество работ авторов, являющихся представителями различных научных направлений: эволюционной экономики [1, 2], синергетики [3], неинституционализма [4, 5], теории систем [6–9], экономической транзитологии [10, 11, 12] и др. Вместе с тем, проблемам исследования особенностей проявления отдельных поведенческих характеристик макро- и микроэкономических систем, отражающих их возможности реагирования на изменения внутренней и внешней среды, посвящено крайне мало работ. Несмотря на важность исследования гибкости в приложении к различным функциональным сферам, актуальным также является выявление общих закономерностей проявления этого свойства.

В связи с этим целью статьи является обобщение особенностей реализации гибкости как одного из основополагающих качеств адаптивного потенциала экономических систем в процессе их развития.

Прежде чем определить роль и особенности проявления гибкости в развитии экономических систем, необходимо четко выделить критерии идентификации данного явления, поскольку его трактование в литературе носит крайне расплывчатый характер. Рассматривая процесс адаптации как основу проявления гибкости, сформулируем два подхода к определению сущности описываемого свойства:

- 1) широкий подход, предполагающий рассмотрение гибкости как необходимого условия адаптации, то есть атрибута или необходимого признака приспособляемости экономических систем. В этом случае гибкость является непосредственным отражением адаптационного потенциала системы, наличие которого указывает на обладание системой совокупностью воз-

можных реакций на изменения во внешней и внутренней среде, отражающего степень возможного ее разнообразия. Дополняющее же действие других свойств, таких как маневренность, оперативность, делает процесс адаптации более эффективным. Формально данный подход можно описать следующим образом:

$$\text{Гибкость (адаптивность)} + \text{Маневренность} + \text{Оперативность} + \dots = \\ = \text{Эффективная адаптация.}$$

Так, к фактическому отождествлению гибкости и адаптации приходит М. М. Скворцов, трактующий процесс адаптации предприятий к условиям рынка как обеспечение технической, технологической, организационной и экономической гибкости [13, с. 77]. Отождествляет гибкость со способностью объекта к вариации одной или нескольких своих характеристик и Р. Мартинс [14]. К данному подходу следует также отнести и точку зрения таких авторов как О. Г. Белоцерковец, Т. В. Бурлай, Н. Ю. Гончар [15], рассматривающих в качестве составляющих адаптивности экономических систем гибкость, диверсифицированность, конкурентоспособность, уравнишенность, сбалансированность и другие характеристики.

2) узкий подход, в соответствии с которым гибкость следует рассматривать как необходимое условие эффективной адаптации. Здесь гибкость наряду с другими свойствами (адаптивностью, оперативностью, маневренностью и т. п.) является свойством экономических систем. Атрибутом же адаптации служит не гибкость, а адаптивность. Формально данный подход опишем следующим образом:

$$\text{Адаптивность} + \text{Гибкость} + \dots = \text{Эффективная адаптация.}$$

Другими словами, в соответствии с этой точкой зрения положительная адаптивность экономической системы в условиях ее ограниченной гибкости означала бы наличие в системе только управляемости, но не всегда эффективной. В пользу данного подхода выступают авторы учебного пособия по системному анализу В. С. Анфилов, А. А. Емельянов, а также А. А. Кукушкин [6] и В. Н. Волкова [7], которыми гибкость рассматривается как характеристика управляемости наряду с такими свойствами как оперативность, точность, быстроедействие, инерционность и др. Как условие эффективной адаптации рассматривает гибкость и Л. В. Соколова [16]. При этом такой гибкостью по ее мнению должны обладать устойчивые характеристики предприятия (цели, стратегии, организационная и производственная структура, технологии). В рамках данного подхода свойство гибкости увеличивает эффективность процесса адаптации экономической системы благодаря формированию и реализации специальных инструментов экономии денежных средств и времени.

Вместе с тем, необходимо заключить, что:

- с одной стороны, гибкость не существует без адаптивности — наличия разнообразных реакций, адаптивность является необходимым условием проявления гибкости;
- с другой стороны, свойство адаптивности (адекватное такому фундаментальному свойству материи как изменчивость) не сводится к ее более ограниченной форме проявления — гибкости. Адаптивность наряду с самообучаемостью, способностью к распознаванию ситуаций, свободой выбора решений рассматривается как системное качество более высокого порядка и проявляющееся в рамках процесса самоорганизации систем.

Синтез указанных подходов дает представление о гибкости как одном из способов проявления адаптивности, причем такой, которая реализуется с учетом ограниченного времени и затрат, обеспечивая тем самым управляемость и, в конечном счете, устойчивость экономической системы. Благодаря таким встроен-

ным возможностям приспособления достигается не только стабильность функционирования экономических систем, но и обеспечивается режим экономии денежных средств и времени.

В процессе своего развития экономические системы подвергаются количественным и качественным изменениям на основе адаптации таких элементов как:

- *хозяйственного механизма* путем видоизменения способа организации (непосредственно механизма функционирования) и управления (механизма воздействия) на основе соответствующей адаптации форм, методов и способов реализации социально-экономических, организационно-экономических и научно-технологических принципов и отношений в интересах удовлетворения экономических интересов отдельных элементов и системы в целом;
- *экономических отношений* путем адаптации отношений субъектов хозяйствования и их структурных подразделений, осуществляемых в процессе совместного труда и присвоения его результатов (т. е. трудовых отношений и отношений собственности) в сфере производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ и услуг. Изменение таких отношений предполагает качественное изменение внутренней природы явлений;
- *экономических связей* на основе адаптации форм взаимодействия (организационной, технологической, экономической, управленческой, финансовой, информационной и др.) в пространстве и времени элементов экономической системы, обусловленных изменением видов зависимости между ними;
- *производительных сил* путем адаптации экономических факторов, обеспечивающих расширенное воспроизводство экономической системы и удовлетворение соответствующих ее потребностей.

При этом изменение устойчивых экономических связей внутри системы, обеспечивающих ее целостность, вместе с изменением построения, состава, взаиморасположения, а также соотношений между отдельными элементами системы определяет ее структурные изменения и, соответственно, развитие структуры экономической системы. Структурная адаптация, затрагивая устойчивые, значимые экономические связи в системе, определенным образом включает в себя адаптацию данной характеристики. В случае же изменений самой закономерности построения и его принципов можно вести речь об изменении уже архитектуры экономической системы.

Понятие структуры системы тесно связано с понятием ее организации, рассматриваемой с позиции ее внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия отдельных частей целого. Отсюда, изменение данного свойства экономической системы фактически поглощается явлением изменения ее структуры.

Изменение перечисленных характеристик экономической системы взаимобусловлено, а возникающие между ними противоречия, в значительной степени определяют диалектику ее развития.

В качестве немаловажной характеристики экономических систем выступают *экономические институты* — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Другими словами, это некие рамки, структурирующие деятельность индивидов и определяющие правила поведения экономических систем. С точки зрения неонституционализма институт является основой создания организаций, так как именно они позволяют снизить издержки функционирования и эксплуатации экономических систем или так называемые транзакционные издержки. Несмотря на дискуссионный характер своих положений неонституционализм как современное направление экономической мысли получил широ-

кую популярность, благодаря разработке новых подходов к исследованию проблем динамики экономических систем, механизмов реформирования экономики и объяснению причин их неэффективности.

Отталкиваясь от указанных элементов гибкости экономических систем, охарактеризуем основные особенности проявления данного свойства:

- наиболее гибкими, подвижными составляющими экономических систем являются производительные силы и хозяйственный (экономический) механизм. Более консервативными соответственно являются экономические отношения и структура экономической системы;
- механизм функционирования экономических систем предполагает опосредование деятельности субъектов определенной институциональной формой. При этом, наиболее эффективный порядок функционирования, становясь общепринятым, привычным (то есть, формируясь как институт или «рутина»), приобретает характер универсальности, всеобщности, что, в свою очередь, определяет консервативность поведения экономических систем, его инерционность. В соответствии с институциональным направлением экономических исследований такая инерция на длительных промежутках времени служит одним из факторов, определяющих скачкообразный, неравновесный и, следовательно, неопределенный характер развития экономики [10]. Институционализации подвергаются и экономические отношения, что сопровождается их стандартизацией и формализацией. По мнению Ю. П. Андреева это также обеспечивает их устойчивость [17]. С другой же стороны, ограничивает степень их потенциального разнообразия.
- гибкость экономической системы различным образом проявляется на разных этапах ее развития: на этапе эволюционного развития гибкость определяет эффективность экстенсивных изменений, происходящих в системе, а на этапе ее трансформации, характеризующимся наличием точки бифуркации в ее развитии, гибкость определяет эффективность качественных преобразований ее структуры, интенсивных изменений в механизме функционирования;
- на этапе эволюционного развития гибкость механизма функционирования экономических систем, в конечном счете, ограничивается жесткостью имеющейся структуры. Накопленные противоречия между ними ослабляют устойчивость экономической системы, делают ее уязвимой даже к незначительным внешним возмущениям. Точка бифуркации, экономический кризис способствуют быстрому изменению, ломки прежней структуры. В этом периоде механизм функционирования проявляет меньшую гибкость, нежели на этапе эволюционного развития экономической системы. Впоследствии он приспосабливается не только к новой структуре, но и к новым условиям функционирования. Период такого приспособления можно отождествить с понятием переходного периода, предложенного В. Ткаченко, как временного пространственного структурирования действительности, которое находится между прошлым и будущим как что-то детерминированное прошлым (причиной) и будущим (целью). Это процесс перехода социально-экономической системы в новое качество с целью возможного (хотя и не всегда достижимого) социально-экономического выигрыша [11].

Указанный период развития имеет свои характерные особенности. На основании ключевых признаков переходной экономики, предложенных Н. И. Грачевской [12, с. 180] выделим те, которые по нашему мнению снижают гибкость экономической системы в этом периоде:

- противоречивость, вызванная сосуществованием старых и новых форм;

- структурная напряженность, которая может перерасти в хаос;
- противоречивое объединение организационных и самоорганизационных основ развития, стихийных и программных изменений;
- рост дифференциации элементов экономической системы по степени их гибкости (по словам Н. И. Гражевской, «реформационной пластичности»).

Кроме того, рядом автором обращается внимание на такое явление как «трансформационный спад», «трансформационный кризис», «трансформационная рецессия» как явления неминуемых потерь начального периода экономических преобразований — падение макроэкономических показателей, рост дефицита ресурсов, потеря рынков сбыта, неупорядоченность связей [1, 19].

- существует определенная взаимосвязь между чувствительностью экономической системы к влиянию флуктуаций со стороны внешней и внутренней среды и ее гибкостью: чем более уязвима система на эволюционном этапе своего развития, тем ниже ее возможности к погашению флуктуаций и, следовательно, ниже гибкость в рамках сложившейся структуры. Вместе с тем, такая неравновесность и неопределенность в функционировании системы, низкий уровень ее гибкости к поступательному приспособлению — это необходимые условия трансформации структуры, качественных преобразований и формирования нового устойчивого состояния в развитии. Отсюда, чем выше степень чувствительности системы к возмущениям, ниже уровень функциональной гибкости, но, при этом одновременно, подготовлены исходные условия для качественных прогрессивных преобразований, тем выше уровень структурной гибкости экономической системы. При этом отметим, что данный вид гибкости в полной мере ввиду указанных условий выше проявляется только на этапе трансформации экономической системы. На этапе же поступательного развития структура экономической системы претерпевает несущественные изменения в части ее простого или расширенного воспроизводства. Отсюда, под структурной гибкостью будем понимать способность экономической системы реализовывать множество вариантов устойчивых экономических связей, построения, состава, взаиморасположения, а также соотношения между отдельными элементами системы с целью приобретения системой устойчивого состояния в трансформационном периоде ее развития при условии не превышения параметрами затрат, эффективности и продолжительности переходного периода своих допустимых или необходимых значений;
- согласно принципам концепций самоорганизации, на эволюционном этапе структура экономической системы в значительной степени обеспечивает ее стабильность и устойчивость [12]. Вместе с тем, структура экономической системы, основанная на жесткой иерархии, высоком уровне специализации ее элементов, обеспечивая текущую эффективность функционирования, благодаря взаимному автоматизму действий своих элементов или подсистем, может вызвать так называемую институциональную перегруженность, резко снижающую гибкость приспособления к изменяющимся реалиям вследствие неприятия и нейтрализации инновационных процессов;

С нашей точки зрения к факторам, ограничивающим структурную гибкость экономических систем, отдаляющим момент преобразования их структуры, следует отнести и такие, которые в неинституциональной теории рассматриваются как факторы самоподдержания институтов [4], или же рассматриваемые как факторы, сдерживающие технологическое развитие. Прежде всего, в качестве таких факторов следует выделить явления возрастающей отдачи института (технологии) от масштаба их распространения, а также зависимости от траектории предшествующего развития [5].

Необходимо отметить, что зависимость от определенной траектории развития, характерной для предшествующих этапов развития экономических систем, рассматривается в качестве закономерности различными направлениями экономической мысли. Так, с позиции синергетического подхода причиной указанного явления будет так называемая потенциальность — определенная возможность, скрытая альтернативность, порождающая нелинейность экономических систем и реализующаяся в виде определенной траектории в фазовом пространстве. В точках бифуркации развитие носит поливариантный и слабопредсказуемый характер. Несмотря на это, возможный выбор дальнейшей траектории развития глубоко заложен в предшествующем развитии самой системы, что определяет историчность развития и своеобразную его «детерминированность». Поэтому, несмотря на исчерпание гибкости функционирования экономической системы с имеющейся структурой в момент качественного скачка, исход ситуации в определенной степени будет зависеть от сформированного ресурсного потенциала. Такой механизм развития подчиняется общесистемным свойствам наследственности и отбора. По выражению Е. А. Ерохиной именно наследственность (а в нашем случае — сформированный потенциал) вводит процессы изменчивости (проявления гибкости потенциала) в определенные границы, обусловленные прошлыми структурой, состоянием, функционированием системы [8].

Исследуя технологическое развитие, ученые также настаивают на том, что реализоваться может не любая новая технология (даже самая эффективная), а только рекомбинация существующих знаний в новых формах. Технологические инновации осуществляются в рамках определенных кластеров, представляющих собой ограниченный круг вариантов технологий, сформированных из первоначального знания. Другими словами инновационное развитие происходит по технологической траектории — эволюционной последовательности обновляющихся технологий, не выходящих за пределы общего кластера. Причем, экономические факторы, способные повлиять на реализацию данных инноваций носят только «фоновый» характер в качестве общих требований обеспечения приемлемой экономической эффективности.

Таким образом, есть основание полагать, что структурная гибкость, предполагающая качественные преобразования экономических систем сама ограничена определенной возможной траекторией (кластером, аттрактором, накопленным потенциалом или наследственностью), что предполагает с учетом влияния случайных факторов непредсказуемую реализацию определенной возможности из числа входящих в кластер:

- гибкость структуры как способность системы перестраивать порядок расположения элементов и связей, по мнению зарубежных социологов, является наиболее приемлемым критерием уровня организованности системы. При этом наиболее организованными являются проактивные системы, способные перестраиваться в преддверии перемен;
- преодоление дефицита гибкости экономических систем осуществляется как планомерно (путем осуществления планомерных качественных преобразований, реформирования системы, реинжиниринга микроэкономических систем), так и стихийно — разрешение накопившихся противоречий реализуется посредством развития кризисных явлений или наступления системного кризиса;
- необходимость обеспечения целостности экономической системы для образования общесистемных свойств, отвечающих за ее сохранение и развитие, с соответствующим подавлением свободы ее элементов, ограничивает возможности проявления гибкости на уровне отдельных ее подсистем. Вместе с тем, предоставление большей свободы инициатив, увеличивающее степень их разнообразия поведения, может не только нарушить управ-

ляемость, общую стабильность экономической системы, но и породить возникновение противоречий, конфликтных ситуаций между элементами. Разрешение указанного противоречия видится в организационной дифференциации элементов экономической системы в зависимости от их роли в обеспечении устойчивости;

- гибкость экономической системы должна обеспечиваться за счет так называемых зон эластичности (вариативных компонентов), берущих на себя реакцию на возмущения со стороны внешней среды. Благодаря такой «зоны гибкости» обеспечивается устойчивое функционирование ядра системы — его сущностных элементов, определяющих целостность, самоидентичность системы. Аналогично, структурная гибкость, в первую очередь, обеспечивается за счет своих инфраструктурных элементов и связей [20]. При этом наиболее гибкими в структуре экономической системы являются экономические связи;
- в экономических системах, где всегда выделяется субъект управления, необходимым образом следует учитывать не только их гибкость реагирования на различные флуктуации, но и гибкость по отношению к непосредственному регулированию со стороны управляющей подсистемы;
- гибкость может обеспечиваться за счет объективного процесса приспособления противоположно направленных сил в системе, что является внутренним принципом ее устройства и не связано с целеполаганием управляющего субъекта. Данная способность обеспечивается в процессе саморегуляции и самоорганизации на основе действия механизмов обратных связей. Достижение гибкости реализуется также под влиянием деятельности управляющего субъекта, являющегося функционально автономным с субъективным процессом целеполагания и оптимального управления. Различие между этими двумя видами достижения гибкости в явной форме проявляется в макроэкономических системах, где в качестве субъекта управления или регулирования представлено государство или наднациональная структура. Таким образом, изменения, происходящие в экономической системе в процессе ее саморегуляции, можно отождествить с используемым в литературе понятием «случайных» или «спонтанных» изменений, а связанные с действиями субъекта управления — «планомерными» [18];
- гибкость экономической системы определяет не только эффективность, но и продолжительность самого адаптационного и трансформационного периодов развития системы;
- цикличность развития экономических систем предполагает необходимость адаптации и, значит, проявления гибкости потенциала в его настройке к вновь сформированной структуре системы. При этом в период трансформации может происходить его сокращение за счет несоответствия отдельных его компонентов новым условиям работы системы. Качественные преобразования позволяют заложить новое основание гибкости экономических систем, которой было бы достаточно с позиции сохранения их устойчивости для поступательной адаптации в эволюционном периоде развития.

Следует указать на особенности проявления гибкости в сложных и простых системах. При этом мы поддерживаем точку зрения тех авторов, которые указывают на необходимость разграничения в понимании сложных и больших систем: в качестве больших систем рассматриваются такие, которые состоят из большого количества относительно однородных элементов, а в качестве сложных — системы со сложными отношениями, алгоритмом действия, сложным поведением [21]. Сложные системы всегда являются многоцелевыми, многоаспектными, много-

структурными (например, с технологической, административной, коммуникационной и т. п. структурами) [9].

Таким образом, большие системы характеризуются своей масштабностью и неповоротливостью. Именно эти характеристики, по нашему мнению, снижают в определенной мере их гибкость. На масштабность как фактор повышения инерционности экономики указывает и Н. И. Гражевская [12]. Вместе с тем, однородность и линейность взаимосвязей элементов традиционно не провоцирует возникновение нелинейных или синергетических эффектов и, следовательно, механизм проявления гибкости в таких экономических системах, как и в простых системах не должен отличаться сложностью и значительной неопределенностью. Основным же инструментом поддержания адаптивности в таких системах будет резервирование ресурсов или дублирование отдельных функциональных элементов. И, напротив, сложные экономические системы характеризуются рядом особенностей:

- 1) сама сложность динамических систем является одним из факторов их неопределенности;
- 2) развитие экономических систем, при котором происходит усложнение характера операций, ведет к росту транзакционных издержек (издержек на эксплуатацию системы), тормозящих развитие;
- 3) нелинейность обратных связей, порождающих неоднородность, самовлияние, самонаращивание;
- 4) одновременно с ростом сложности экономической системы происходит увеличение в ней количества бифуркационных значений параметров, что предполагает расширение набора состояний, в которых может возникнуть неустойчивость [20], а, следовательно, и сужение диапазона устойчивости. Другими словами, чем выше уровень системы, тем более она неустойчива и выше расходы на поддержание устойчивости;
- 5) чем сложнее система по своей природе, тем более специфическими и сложнопредсказуемыми становятся процессы ее самоорганизации [3];
- 6) для сложных экономических систем характера когерентность и коэволюционность — согласованность в развитии, синхронность протекания колебательных процессов в короткие промежутки времени, что усиливает их флуктуации и спонтанность самоорганизации.

Вследствие таких особенностей для сложных экономических систем будет характерным: увеличение роли резонансного управления, рост сложности прогнозирования уровня необходимой гибкости, актуальность управления гибкостью по принципу обязательного поддержания самых слабых звеньев в системе, необходимость осуществления постоянного мониторинга как общей гибкости экономической системы, так и гибкости ее структурных элементов. При этом резонансное управление характеризуется соединением целенаправленных воздействий с корректирующим направлением процессов самоорганизации в желаемое русло. В период качественных преобразований даже незначительное, но согласованное с внутренним состоянием системы управленческое воздействие, приводит к большему эффекту, чем сильное, но несогласованное с системой. Отсюда, экономические системы будут гибче реагировать именно на такого рода регулирование.

Ввиду того, что для макроэкономических систем характерны и сверхсложность, и масштабность, выделенные особенности реализации гибкости в значительной мере проявятся на уровне именно таких систем.

В части закономерностей проявления гибкости институтов экономических систем, выделим такие:

- в экономических системах институциональная гибкость зависит от источника формирования норм и правил поведения ее элементов: формальные ограничения, которые юридически закреплены и обязательны для испол-

нения являются более гибкими по сравнению с неформальными (правилами поведения, которые существуют в виде традиций или привычек и воспроизводятся без вмешательства третьей силы). Вместе с тем, как на это указывает Д. Норт [5], формальные институты более высокого порядка в их сложной иерархической структуре сложнее изменить, что свидетельствует о более низкой степени их гибкости;

- слишком резкие дискретные изменения институтов ведут экономическую систему к временному откату назад на прежние или более худшие позиции, тем самым, снижая гибкость экономической системы в трансформационный период. Данное явление может быть вызвано следующими причинами: необходимостью отвлечения ресурсов из традиционных сфер на создание новых институтов, структур, связей; ростом издержек дезорганизации ввиду изначальной несогласованности действий различных подсистем и экономических агентов в процессе движения к равновесию [22]; наличием издержек перераспределения переходной ренты — дохода, возникающего в результате движения системы к равновесию после ее реформирования. При этом рентным доходом называют доход, возникающий у одной из подсистем или экономических агентов в условиях любого ограничения свободного перетока ресурсов или уровня цен [23].
- возможно явление неоптимальности снижения транзакционных издержек в экономической системе, так как чрезмерное стремление их снизить на уровне подсистем и элементов ведет к росту таковых на уровне всей системы. Иначе говоря, отсутствие учета взаимосвязи и взаимовлияния гибкости отдельных подсистем, а также их влияния на изменение гибкости в целом по экономической системе ведет к неоптимальному распределению затрат по поддержанию ее устойчивости и трансформацию между подсистемами, что снижает общую гибкость экономической системы;
- возможное снижение гибкости благодаря эффекта гистерезиса, согласно которому для возвращения экономической системы в состояние, характерное для нее до проведения регулирующего воздействия, необходимая сила противоположного воздействия должна превышать первоначальное. Гистерезис — одна из форм зависимости движения системы от ее прошлой траектории.

Исследование вопроса гибкости экономических систем было бы неполным без рассмотрения ее взаимосвязи с транзакционными и трансформационными издержками как необходимыми категориями неoinституционализма. С точки зрения последнего, именно наличие таких видов издержек определяет как саму необходимость, так и закономерности эволюции институтов, ее эффективность. В нашей постановке вопроса обобщенные закономерности возникновения, динамики и взаимосвязи транзакционных и трансформационных издержек соответственно будут проявляться не только на гибкости отдельных элементов экономических систем (таких как институты), но и необходимым образом экстраполироваться на другие виды затрат, связанных с процессом развития экономических систем.

Необходимо отметить, что в общем случае величина издержек на трансформацию экономической системы, а также на поддержание ее устойчивости на этапе эволюционных изменений, определяется степенью ее гибкости — чем выше уровень последней, тем ниже на выходе процесса будут указанные расходы. Отсюда, величина таких издержек является одним из основных критериев (признаков) гибкости экономической системы или отсутствия.

Из перечисляемых авторами [24, 25] транзакционных издержек как издержек экономического взаимодействия выделим те из них, которые по нашему мнению непосредственно связаны с корректировкой управленческих решений и, следо-

вательно, определяют издержки по поддержанию гибкости функционирования экономических систем. Используя классификацию П. Милгрона и Дж. Робертсона транзакционных издержек отнесем к искомым: издержки по изменению планов, пересмотру сделки и разрешению спорных вопросов ввиду изменившихся обстоятельств, а также издержки ввиду неэффективных реакций на изменившиеся условия. Необходимо отметить, что это только часть издержек, объясняющих ту или иную степень адаптивности экономической системы, так как реакция системы на флуктуации внешней и внутренней среды, бесспорно, не сводятся только к издержкам взаимодействия, то есть издержкам, связанным с проблемой координации ввиду существования неопределенности и проблемой конфликта ввиду противоречий интересов экономических агентов в системе ограниченности ресурсов. Несмотря на то, что современные концепции неoinституционализма уже не сводят сущность транзакционных затрат только к издержкам экономических систем, связанных с внешними транзакциями, но и включают аналогичные по внутрисистемным операциям обмена, процесс системной приспособляемости будет затрагивать и антипод транзакционных издержек — издержки производственные, которые в узкой терминологии институциональной теории носят название трансформационных.

Одним из новых направлений в теории неoinституционализма является исследование издержек институциональной трансформации — издержек, связанных с ликвидацией старых институтов, формированием (или импортом) и адаптацией новых институтов в экономической системе. Именно такие издержки, а также выявленные закономерности их формирования, позволяют улучшить понимание вопроса гибкости экономических систем, проявляющейся на этапе их трансформации. Используя классификацию основных статей издержек институциональной трансформации, данную В. М. Полтеровичем [4], обобщим ее для случая трансформации экономической системы с качественным изменением ее структуры, механизма функционирования и приспособления других ее элементов в соответствии с ее новой структурой:

- издержки составления проекта трансформации (в случае ее планомерности осуществления);
- издержки на «лоббирование» проекта или стимулирование его реализации и закреплению;
- издержки по созданию и поддержанию промежуточных механизмов, норм, инструментов, видов и способов взаимосвязей;
- издержки адаптации всех элементов экономической системы к новой структуре.

Высокие трансформационные издержки могут сдерживать планомерные качественные преобразования, тем самым, консервируя среди прочих возможностей неэффективные механизмы и структуру экономической системы. С точки зрения неoinституционализма внедрение новых правил требует значительных первоначальных вложений, от которых уже свободны укоренившиеся институты. В данном случае продолжительность этого этапа будет зависеть от запаса гибкости таких неэффективных институтов и механизмов к условиям функционирования. В терминологии неoinституциональной теории условием планомерного перехода от одной качественной основы к другой будет рост транзакционных издержек по сравнению с трансформационными, предполагающее невыгодность использования неэффективных механизмов. Вместе с тем, период такой неэффективной устойчивости может длиться достаточно долго. Данная ситуация Д. Нормом [5] названа «институциональной ловушкой». К причинам закрепления такой ситуации относят:

- существование эффекта координации, означающего рост убытков экономических агентов или рост транзакционных издержек при отклонении от

принятого механизма или нормы по мере увеличения степени их распространенности среди других экономических агентов;

- снижение издержек эксплуатации экономической системы (транзакционных издержек) по мере совершенствования неэффективных механизмов или норм, получившее название эффекта обучения. Тем самым, в определенной степени улучшаются сами способы достижения гибкости такими неэффективными структурами.

В качестве наиболее вероятного варианта преодоления такой неэффективной устойчивости учеными рассматриваются спонтанно формируемые механизмы выхода из сложившейся ситуации [4]. С целью же предотвращения закрепления каких-либо временно задействованных в экономических системах переходных форм, неэффективных в долгосрочной перспективе, предлагается их изначальное формирование с встроенным механизмом автоматической отмены, либо увеличение гибкости за счет поддержания разнообразия форм, видов экономических отношений и связей с целью избежания устойчивого закрепления одной из них, которая может не удовлетворять интересы в целом по экономической системе.

Соглашаясь с М. Чешковым [26] и др. авторами, рассматривающими развитие как глубоко противоречивый, дуальный процесс, подчеркнем, что гибкость систем обеспечивает эффективность, сохранение системой устойчивости, с одной стороны, а с другой стороны — эффективность трансформации и изменений.

В статті розглянуто особливості прояву гнучкості економічних систем на етапах їх еволюції та трансформації. В якості елементів гнучкості розглянуто: економічний механізм, економічні відносини, структура економічної системи та економічні інститути. Визначено особливості гнучкості в складних та великих економічних системах. Розглянуто взаємозв'язок між гнучкістю економічних систем та трансформаційними і транзакційними витратами.

The flexibility of economic systems at the stages of their evolution and transformation are considered in the article. As elements of flexibility are considered: economic mechanism, economic relations, the structure of the economic system and economic institutions. The features of flexibility in a complex and large systems are identified. The relationship between the flexibility of economic systems and transformational and transactional costs has discovered.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. — К.: Знання, 2006.
2. Моисеев Н.Н. Современный антропогенез цивилизационные разломы. Эколого-политологический анализ / Н. Н. Моисеев // Вопросы философии. — 1995. — № 1. — С. 3-30.
3. Рузавин Г. Самоорганизация и организация экономики и поиск новой парадигмы экономической науки / Г. Рузавин // Вопр. экономики. — 1993. — № 11. — С. 24-32.
4. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ / Сборник докладов «Эволюционная экономика и «мэйнстрим» / В. М. Полтерович. — М.: Наука. — 2000. — С. 31-54.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М.: Начала, 1997.
6. Анфилов В.С. Системный анализ в управлении: Учебное пособие / В. С. Анфилов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; Под ред. А. А. Емельянова. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с.
7. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник: Учеб. пособие / Под ред. В. Н. Волковой и А. А. Емельянова. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 848 с.

8. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: (системно-синергетический подход) / Елена Анатольевна Ерохина. — Томск: Изд-во Том. ун-та, 1999. — 159 с.
9. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю. И. Черняк. — М.: Экономика, 1975.
10. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. — Х.: Форт, 2008. — 928 с.
11. Ткаченко В.А. Перехідна економіка: закономірності, соціально-економічні чинники та концептуальні підходи / В. А. Ткаченко // Вісн. Акад. экон. наук України: Наук. щорічник. — 2003. — № 1 (3). — С. 72-78.
12. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи трансформаційних змін / Н. І. Гражевська. — К.: Знання, 2008. — 431 с.
13. Скворцов Н.Н. Бизнес-план предприятия / Н. Н. Скворцов. — К.: Вищ. шк., 1995. — 189 с.
14. Martin R. Fellenz. Flexibility in Management theory: Towards Clarification of an Elusive Concept // Research Working Paper. — 2000 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ssrn.com/abstract=1098111>.
15. Економіка України: шоківі впливи та шлях до стабільного розвитку / О. Г. Білоцерковець, Т. В. Бурлай, Н. Ю. Гончар та ін.; за ред. д-ра экон. наук І. В. Крюкової; НАН України; Ін-т экон. та прогнозів. — К., 2010. — 480 с.
16. Соколова Л.В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища: дис. ... доктора экон. наук: 08.06.01 / Соколова Людмила Василівна. — Харків, 2005. — 385 с.
17. Андреев Ю.П. Общественные отношения: сущность, содержание, структура: автореф. дис. ... д-ра филос. наук: 09.00.01 / Андреев Юрий Петрович. — М., 1990. — 31 с.
18. Зиновьева Е.Г. Бытие предприятия: диалектика устойчивости и изменчивости: дис. ... канд. филос. наук: 09.00.01 / Зиновьева Екатерина Георгиевна. — Магнитогорск, 2006. — 138 с.
19. Черковец В.О. диалектике и векторе движения переходной российской экономики / В. О. Черковец // Рос. экон. журн. — 2004. — № 5-6. — С. 83-103.
20. Соколов В.Г., Смирнов В.А. Исследование гибкости и надежности экономических систем / В. Г. Соколов, В. А. Смирнов. — Новосибирск: Наука. Сиб.отд-е, 1990. — 253 с.
21. Методологические проблемы кибернетики: в 2 т. — М.: МГУ, 1970.
22. Blanchard, O., Kremer M. Disorganization. Preprint. Cambridge: MIT and NBER, 1996.
23. Bicchieri C., Rovelli C. Evolution and Revolution. The Dynamics of Corruption // Rationality and Society. — 1996. — Vol. 7. — № 2.
24. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. — In: Perspectives on positive political economy. Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. Cambridge, 1990.
25. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 416 с.
26. Чешков М. Развитие: философская идея и конкретные исследования / М. Чешков // МЭиМО. — 2004. — № 8. — С. 70-81.

Представлено в редакцію 20.11.2010 р.

УДК 620.91:330.341

Т. Б. Надтока, к. е. н., професор, Донецький національний технічний університет;**О. В. Амеліницька**, к. е. н., доцент, Донецький національний технічний університет

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто сутність понять «розвиток», «розвиток підприємства», «сталий соціально-економічний розвиток підприємства». Визначено роль економічної безпеки підприємства і її складової — енергетичної безпеки — в забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку підприємства. Запропоновано метод оцінки енергетичної безпеки підприємства.

Ключові слова: розвиток, сталий розвиток, соціально-економічний розвиток, економічна безпека, енергетична безпека, загрози енергетичній безпеці, показники і градації оцінки.

В сучасних умовах функціонування економіки України актуальною постає проблема сталого соціально-економічного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, в тому числі підприємства. Кожне підприємство функціонує в умовах мінливого зовнішнього середовища, тому воно повинно приділяти достатню увагу розвитку своєї виробничо-господарської діяльності.

Особливе місце в забезпеченні соціально-економічного розвитку певного суб'єкта господарювання на будь-якому рівні займає досягнення і підтримка певного рівня його економічної безпеки, невід'ємною складовою якої виступає енергетична безпека. Забезпечення певного рівня названої складової загальної безпеки суб'єкта господарювання в сучасних умовах має переважне значення внаслідок існуючого технічного і інформаційного стану і розвитку виробництва і управління.

Проблемам розвитку і певних його різновидів присвячена велика кількість робіт як вітчизняних, так і закордонних авторів, таких як Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс, Р. Харрод, С. Кузнець, А. Филипенко, Р. Солоу, Н. Гражевська та інші. Вони присвячені аналізу різних моделей економічного розвитку на рівні національної економіки або окремого регіону. Проте серед вчених немає єдності щодо застосування теоретичних підходів у формуванні методологічних і практичних засад економічного розвитку будь-якої економічної системи, особливо на мікрорівні. Не визначено роль, місце та механізми забезпечення економічної безпеки і окремих її складових у досягненні і підтримці певного рівня соціально-економічного розвитку на рівні регіону, галузі або окремого суб'єкта господарювання.

Метою статті є обґрунтування ролі енергетичної безпеки підприємства в забезпеченні його сталого соціально-економічного розвитку та формуванні методичних засад її оцінки.

По-перше, потрібно з'ясувати поняття «розвиток підприємства» та «сталий розвиток підприємства».

«Розвиток» за філософським енциклопедичним словником — це незворотна, спрямована закономірна зміна матеріальних та індивідуальних об'єктів. Як результат розвитку виникає новий якісний стан об'єкту, що виступає як зміна його складу або структури. Суттєву характеристику процесів розвитку складає час: вся-

кий розвиток здійснюється в реальному часі, тільки час виявляє спрямованість розвитку, яка може розглядатися як позитивна, негативна, а також стагнаційна. Позитивний розвиток — це розвиток, що супроводжується як зростанням самої системи, так і переходом її на новий, більш ефективний якісний рівень. Негативний розвиток — це розвиток, результатом якого є зменшення значень якості кращих параметрів системи та підвищення ступеня їх взаємної невідповідності, що знижує рамки її саморегуляторної можливості. Стагнаційний розвиток — це послідовна зміна сталих станів системи, кожний з яких є гіршим порівняно з попереднім. Оскільки саме підприємство як певний різновид економічного суб'єкта господарювання є основною ланкою національної економіки країни, доцільно адаптувати категорію «розвиток» на нього.

Розвиток підприємства — це перехід до нового якісного стану суб'єкта господарювання, викликаний наявними потребами суспільного життя та спрямований на підвищення соціально-економічних показників його функціонування шляхом використання всіх наявних ресурсів.

Підприємству на кожному етапі свого життєвого циклу потрібно обрати свій шлях подальшого соціально-економічного розвитку, який залежить від багатьох чинників. Але для отримання позитивного результату кожен суб'єкт господарювання повинен намагатися досягти сталого соціально-економічного розвитку, що відносно до суспільного виробництва має певні характерні ознаки:

- результати процесу довгострокового сталого економічного зростання, оптимального розподілу та відновлення ресурсів;
- кількісні зміни у короткостроковому періоді та перехід до вищого якісного стану у довгостроковому;
- забезпечення життєво необхідних потреб;
- поліпшення якості життя сучасних та майбутніх поколінь;
- соціалізація економічних процесів;
- кількісне збільшення та якісне удосконалення продуктивних сил;
- встановлення обмежень на стан технології для збереження природи.

Сталий економічний розвиток будь-якої соціально-економічної системи має окремі закономірності:

- економічний розвиток є сталим за умови, якщо темпи використання ресурсів узгоджуються зі швидкістю їх відновлення;
- довгостроковий сталий економічний розвиток забезпечується за рахунок зменшення невідновлених природних ресурсів, що досягається більш ефективним їх використанням;
- сталий економічний розвиток повинен забезпечувати відповідність наявних ресурсів обсягу сукупного попиту;
- під впливом факторів сталого економічного розвитку економічна система залишається структурно збалансованою і цілісною;
- з підвищенням рівня розвитку соціально-економічної системи зменшуються темпи сталого економічного розвитку;
- при сталому економічному розвитку розвиток відносин власності повинен відповідати рівню і характеру розвитку продуктивних сил;
- сталий соціально-економічний розвиток характеризується наявністю інструменту запобігання негативного впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на функціонування економічної системи.

Враховуючи останню закономірність відповідно сталого соціально-економічного розвитку підприємства, в якості інструменту його забезпечення доцільно визнати економічну безпеку підприємства та її складові, в тому числі енергетичну безпеку.

Значення забезпечення енергетичної безпеки сучасного українського підприємства слід також розглядати відповідно:

- реального стану енергозабезпечення виробництва та процесів енергозаощадження в країні в цілому та в окремих регіонах;
- стратегій і механізмів економічного і соціального розвитку країни, декларацій і реалізованих, які повинні відобразити адаптацію України до процесів глобалізації та постіндустріалізації (інтелектуалізації та інформатизації);
- ролі підприємства в сучасній економічній системі держави та її розвитку.

Як відомо, за багатьма інтегрованими оцінками соціально-економічного стану та його динаміки Україна знаходиться в останніх рядках рейтингу країн. Так, в 2008 році за людським розвитком Україна посіла 82 місце серед 179 країн, по якості життя — 68 серед 104 [1], за індексом глобальної конкурентоспроможності — 73 серед 131 країни [2].

Нестабільна політична ситуація в країні, сучасна світова фінансова криза, періодичні економічні кризи в Україні, соціальна криза 90-х років минулого століття були причиною низьких вищезгаданих показників. До того ж підставою для проведення досліджень і реалізації механізмів забезпечення економічної безпеки держави, окремих регіонів стали підприємства [3,4, 5]. Серед різних рівнів управління економічною безпекою її складовою завжди є енергетична безпека. Це підтверджується і наступними даними [6]: за первинним паливом та енергоресурсами у 2007 році Україна спожила 214,5 млн т. у. п., а виробила — 96,3 млн т. у. п., енергоемність ВВП в Україні в 2,6 рази вище, ніж у промислово розвинутих країнах, хоча споживання електроенергії на одну людину в Україні приблизно в 4 рази менше, ніж в США. Тому проблеми забезпечення енергетичної безпеки актуальні як для досягнення економічної незалежності нашої держави, так і вирішення завдань соціального розвитку.

На сьогодні не існує однозначного визначення поняття «енергетична безпека підприємства». У більшості нормативно-правових документів головна увага приділяється розробці та організації забезпечення енергетичної безпеки держави в цілому, іноді — енергетичній безпеці на рівні регіонів. На сучасному етапі склалися два підходи щодо трактування сутності енергетичної безпеки [7]. *Перший підхід* характеризує енергобезпеку країни як стан захищеності її громадян, суспільства, економіки від обумовлених внутрішніми і зовнішніми факторами загроз дефіциту в забезпеченні їхніх обґрунтованих потреб в енергії економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами необхідної якості в нормальних умовах функціонування і при надзвичайних обставинах; зазначений стан захищеності в нормальних умовах відповідає забезпеченню в повному обсязі обґрунтованих потреб, а в екстремальних умовах — гарантованому забезпеченню їх мінімального обсягу.

Другий підхід визначає категорію енергетичної безпеки як стан захищеності енергетичних інтересів особистості, суспільства, держави, що включають забезпечення в нормальній ситуації безперебійного постачання споживачів економічно доступними енергоресурсами прийнятної якості, а в екстремальних ситуаціях — гарантованого задоволення мінімально необхідної потреби життєво важливих споживачів; забезпечення ефективного використання енергоресурсів, що сприяє переводу економіки країни на енергозберігаючий шлях розвитку, зниженню енергоемності виробленої продукції; задоволення вимогам екологічної і виробничої безпеки, забезпечення мінімізації шкідливих впливів енергетики на людину, природне середовище.

У Законі України «Про електроенергетику» енергетична безпека визначається як «стан електроенергетики, який гарантує технічно і економічно безпечно задоволення потреб споживачів енергією і охорону навколишнього середовища» [8].

Очевидно, що енергетична безпека країни визначається рівнем забезпечення енергетичної безпеки окремих її регіонів, тому уявляється доцільним визначити сутність категорії «енергобезпека регіонів». Необхідність використання цієї категорії в сучасних умовах функціонування національної економіки країни

підкреслюється постійним поширенням самостійності окремих регіонів в економічному, політичному та соціальному напрямках. Енергетична безпека регіонів являє собою сукупність умов і факторів, що забезпечують стійкість процесів енергозабезпечення продуктивних сил і населення, ступінь енергетичної незалежності й інтеграції в єдину енергосистему країни. Енергетична безпека регіону виражається в здатності проводити на своїй території самостійну енергетичну політику; наявності передумов для безкризового подолання змін, що відбуваються усередині і поза регіоном; здатності забезпечити достатній рівень економічної конкурентоздатності підприємств регіону (у тій мірі, наскільки це залежить від енергетики).

Енергетична безпека регіонів найбільшою мірою визначається рівнем економічного розвитку підприємств енергетичної галузі — як генеруючих компаній (електростанцій), так і енергопостачальних компаній (електричних мереж). Отже, рівень ефективного функціонування енергетичних підприємств, їх сталий розвиток та ефективне управління ними як всередині, так і зовні роблять достатній вплив на рівень енергетичної безпеки окремих регіонів країни. В умовах переходу української економіки до системи ринкових відносин з їх свободою вибору і конкуренцією об'єктивно здійснюється процес суверенізації регіонів та областей України, пов'язаний із зміцненням їх політичного статусу, посиленням економічної самостійності становленням основ фінансово-бюджетної незалежності.

Оскільки енергетична безпека держави повинна бути здатна забезпечити потенціал енергозбереження, необхідно встановити, яким чином підвищення рівня енергоефективності виробництва буде впливати на рівень енергетичної безпеки підприємства, оскільки енергоефективність як складна і багатовимірна категорія в комплексі характеризує потенціал енергозбереження [9]. Низька енергоефективність промислового виробництва, яка вимірюється системою показників [10], визначається, по-перше, високою енергоємністю продукції, що призводить до підвищення її собівартості і створює додаткові загрози енергетичній безпеці підприємства. Наявність високої собівартості продукції призводить до скорочення або навіть відсутності прибутку у виробництві і, крім інших негативних явищ, призводить до зменшення обсягів інвестиційних ресурсів і припинення техніко-технологічного оновлення виробництва, старіння устаткування (в т. ч. енергетичного) і зниження рівня енергетичної безпеки промислового підприємства.

Незважаючи на те, що рівень забезпечення енергетичної безпеки регіонів не може визначатися простою сумою рівнів енергетичних безпек їх складових, оскільки на різних рівнях національної економіки на енергетичну безпеку впливають досить нерівнозначні фактори, забезпечення достатнього рівня енергетичної безпеки окремого споживача, особливо промислового підприємства, є досить важливим в сучасних умовах їх функціонування як з технічних, так і з економічних умов. Отже, уявляється доцільним дати визначення поняття «енергетична безпека промислового підприємства» і запропонувати метод щодо її оцінки.

Під енергетичною безпекою підприємства слід розуміти ступінь захищеності його енергопостачання від зовнішніх і внутрішніх загроз в умовах нормального функціонування з урахуванням перспективи розвитку, а також ступінь енергозабезпечення мінімально необхідних потреб в енергії в надзвичайній ситуації.

На сучасному етапі розвитку техніки функціонування будь-якого промислового підприємства в значній мірі визначається забезпеченням його потреб у такому вигляді енергії, як електрична. Від кількості і якості поставленої підприємству електроенергії залежить кількість і якість виробленої на підприємстві продукції, ефективність функціонування устаткування підприємства і швидкість його старіння, ступінь інформаційної оснащеності підприємства, умови праці його працівників. Можна сказати, що рівень забезпечення сучасного промислового підприємства електроенергією впливає на рівень його економічного розвитку, а отже,

і на рівень його економічної безпеки. Очевидно, що недостатній рівень енергопостачання підприємства неможливо заповнити ні фінансовими коштами, ні значним кадровим потенціалом, ні іншими матеріальними ресурсами. Як показує статистика, частка витрат на електроенергію в собівартості промислової продукції в Україні досягає 20 %, тоді як в розвинених країнах цей показник не перевищує 6-7 % [11]. Отже, енергетична складова повинна бути врахована в оцінці економічної безпеки промислового підприємства як значно впливаюча на собівартість виробленої продукції.

У сучасних умовах функціонування підприємств України існує цілий ряд чинників, що мають різну природу, які загрожують нормальному енергозабезпеченню підприємств. Для визначення переліку можливих загроз енергобезпеки з використанням огляду літературних джерел [12, 13, 14, 15, 16] розроблено їх перелік, на підставі чого визначається ступінь впливу кожної загрози на рівень енергобезпеки. У табл. 1 наведено перелік можливих загроз енергозабезпеченню промислового підприємства і за допомогою експертів визначений їх характер.

Таблиця 1

Можливі загрози енергозабезпеченню промислового підприємства

№ з/п	Загроза	
	Найменування	Характер
1	Відсутність електроенергії	Зовнішня
2	Недостатня кількість одержуваної електроенергії	Зовнішня
3	Незадовільна якість одержуваної електроенергії	Зовнішня, внутрішня
4	Незадовільний стан енергоукомплектування підприємства	Внутрішня
5	Недостатня кількість фінансових коштів у підприємства	Внутрішня
6	Обмеженість вільного вибору постачальників електроенергії	Зовнішня
7	Недосконалість правового законодавства у сфері регулювання договірних відносин між постачальниками і споживачами електроенергії	Зовнішня
8	Низька ефективність енергозберігаючої діяльності	Внутрішня
9	Зростання тарифів на електроенергію	Зовнішня
10	Характер влади в регіоні	Зовнішня

Для характеристики стану енергетичної безпеки промислового підприємства кожна визначена загроза охарактеризована рядом показників. В основу розробки останніх були покладені загрози енергетичної безпеки підприємства і діючі на сучасному етапі в Україні нормативні документи, що визначають перелік показників для характеристики енергоефективності промислового підприємства, а також показники, що характеризують якість електричної енергії, яку отримує промислове підприємство [17]. Результати наведені в табл. 2.

Аналіз чинників і показників виконувався за допомогою експертних оцінок. Кожному експерту пропонувалося оцінити досліджувані чинники за 100-бальною шкалою: 100 балів надати чиннику, що визначає рівень енергобезпеки підприємства, 0 балів — чиннику, що не робить на нього впливу, решту чинників оцінити проміжними балами. При проведенні анкетування розглядалися типові донецькі споживачі — вугільні підприємства — шахти (ім. Засядько, ГХК Добропіллявугілля, ГХК Селідовугілля, г/ш Красноармійськвугілля).

Таблиця 2

**Показники, що характеризують певну загрозу
енергетичні безпеці**

№ за/п	Загроза	Показники, якими характеризується	
		Найменування	Як визначається
1	Відсутність електроенергії	Частота відключень електроенергії	Кількість відключень електроенергії протягом місяця
		Час одного відключення	Середня тривалість одного відключення протягом місяця
		Тривалість провалу напруги	Тривалість спаду напруги
2	Недостатня кількість одержуваної електроенергії	Кількісний рівень електропостачання	Відношення фактичної кількості одержаної за місяць електроенергії до планової (заявленої)
		Рівень втрат електроенергії в мережах підприємства	Відношення кількості втраченої електроенергії в мережі підприємства до одержаної від енергопостачальної організації електроенергії
3	Незадовільна якість одержуваної електроенергії	Встановлене відхилення напруги	Відносна різниця між фактичною напругою мережі і номінальною напругою
		Розмах зміни напруги	Відносна різниця між двома сусідніми змінами напруги
		Коефіцієнт спотворення синусоїдальності кривих напруги	Розрахунок за формулою [17]
		Коефіцієнт n -ої гармонійної складової напруги	Розрахунок за формулою [17]
		Коефіцієнт несиметрії напруги за зворотною послідовністю	Розрахунок за формулою [17]
		Коефіцієнт несиметрії напруги за нульовою послідовністю	Розрахунок за формулою [17]
		Відхилення частоти	Відносна різниця між усередненим значенням частоти, вимірюваному протягом 20 сік, і номінальним значенням частоти
		Імпульсна напруга	Максимальне значення напруги при різкій його зміні
		Тимчасове перенапруження	Коефіцієнт перенапруження
4	Зростання тарифів на електроенергію	Індекс зростання тарифів на електроенергію	Відношення середнього тарифу на електроенергію за попередній місяць до поточного значення тарифу
5	Незадовільний стан енергоустановки підприємства	Ступінь зносу енергоустановки	Відношення вартості зносу енергоустановки підприємства до його первинної (відновленої) вартості
6	Низька ефективність енергозберігаючої діяльності	Частка витрат на енергозберігаючі заходи	Питома вага витрат на енергозберігаючі заходи в собівартості продукції
7	Недостатня кількість фінансових коштів у підприємства	Рівень сплати спожитої електроенергії	Відношення фактичної суми оплати до виставленої енергопостачальною організацією

Для визначення значущості окремих чинників і показників енергобезпеки промислового підприємства на підставі експертних оцінок застосований один з поширених методів визначення прогнозних величин «Патерн». Інших чинників і параметрів, що роблять помітний вплив на рівень енергобезпеки промислового підприємства, експерти не запропонували. Таким чином, експерти виділили 5 груп показників рівня енергозабезпечення промислових підприємств за величиною середньої оцінки пріоритету, характеристика яких наведена в табл. 3.

Таблиця 3

**Характеристика груп показників рівня енергобезпеки
промислових підприємств рівної пріоритетності**

Номер групи	Середня оцінка пріоритету (у балах)	Кількість чинників і показників в групі	Значущість пріоритетності чинників групи
1	92	2	0,286
2	84	2	0,243
3	76	1	0,203
4	60	8	0,156
5	48	6	0,112
Всього:		19	1,00

Таким чином, визначені 5 чинників, які в даний час в найбільшій мірі впливають на рівень енергобезпеки промислового підприємства можуть бути охарактеризовані кількісно наступними показниками:

- кількісний рівень електропостачання (відношення фактичної кількості одержаної за місяць електроенергії до планової (заявленої));
- рівень сплати за спожиту електроенергію (відношення фактичної суми сплати до виставленої енергозабезпечуючою організацією);
- рівень втрат електроенергії в мережах підприємства (відношення кількості втраченої електроенергії в мережі підприємства до одержаної від енергозабезпечуючої організації електроенергії);
- ступінь зношення енергоустаткування (відношення вартості зносу енергоустаткування підприємства до його первинної (відновленої) вартості);
- стале відхилення напруги (відносна різниця між фактичною напругою в мережі і його номінальним значенням).

В якості нормальних значень окремих простих чинників і показників рівня енергобезпеки промислових підприємств приймаються:

- кількісний рівень електропостачання підприємства — 100 %;
- рівень сплати за спожиту електроенергію — 100 %;
- рівень втрат електроенергії в мережах підприємства (15 %, ця цифра обґрунтовується значеннями економічних коефіцієнтів технологічних витрат електроенергії для II класу напруги в мережах ВАТ «Донецькобленерго»);
- ступінь зношення енергоустаткування підприємства — 25 %; (мінімальне значення зношення електроустаткування напругою 6 кВ в мережах ВАТ «Донецькобленерго»);
- стале відхилення напруги (відносна різниця між фактичною напругою в мережі і його номінальним значенням) — 5 % (відповідно до джерела [18] це нормально допустиме значення відхилення напруги).

Порогові (мінімально допустимі) значення показників рівня енергобезпеки промислових підприємств визначаються на основі наступної інформації:

- кожне промислове підприємство має у складі свого електроустаткування електроприймачі першої категорії електропостачання, відключення яких спричинить порушення технологічного процесу і створить загрозу здоров'ю і життю працівників. При укладенні договору з енергозабезпечуючою організацією на поставку електроенергії складається акт аварійної броні, в якому вказується потужність електроприймачів першої категорії. Для промислових підприємств рівень аварійної броні в середньому складає 30 % приєднаної потужності всіх електроприймачів [19];
- мінімальний рівень сплати промислових підприємств Донецької області за поставлену електроенергію в середньому складає 60 % [20];
- максимальне значення економічного коефіцієнта фактичних втрат електроенергії за 3 роки в середньому щомісячно по мережах 6 кВ ВАТ «Донецькобленерго» складає 60 % [19];
- максимальний ступінь зносу електроустаткування по мережах II класу (напруга нижча 35 кВ — внутрішні мережі будь-якого промислового підприємства) ВАТ «Донецькобленерго» — 75 % [19].

У табл. 4 наведено нормальні (цільові) і порогові значення найважливіших показників оцінки рівня енергобезпеки промислового підприємства.

Оцінка рівня енергобезпеки промислового підприємства може бути здійснена за трьома градаціями: енергетично безпечно; енергетично небезпечно; критично небезпечно. Енергетично безпечним визнається стан підприємства, якщо фактичні значення всіх вищеназваних показників відповідатимуть нормальним; енергетично небезпечним — якщо хоча б один з показників досягає порогового значення; критично небезпечним — якщо 4 найважливіших показника наближаються до своїх порогових значень.

Таблиця 4

**Нормальні і порогові значення показників оцінки енергобезпеки
промислового підприємства**

№ п/п	Номер показника	Значення	
		Нормальне (цільове), %	Порогове, %
1	Кількісний рівень електропостачання	100	30
2	Рівень сплати за спожиту електроенергію	100	60
3	Рівень втрат електроенергії в мережах підприємства	15	60
4	Ступінь зносу електроустаткування	25	75
5	Стале відхилення напруги	5	10

Таким чином, пропонується наступний алгоритм виконання оцінки енергобезпеки споживачів:

- збирання даних для розрахунку;
- розрахунок обраних показників рівня енергобезпеки споживача;
- порівняння отриманих значень показників з їх нормативними і пороговими значеннями;
- ідентифікація стану споживача у відповідності до запропонованих градацій оцінки;
- обґрунтування заходів щодо зберігання або покращення певного рівня енергобезпеки споживача.

Із вище зазначеного слід зробити висновки, які полягають в наступному:

- розвиток підприємства — це перехід до нового якісного стану основного суб'єкта господарювання, викликаний наявними потребами суспільного життя та спрямований на підвищення соціально-економічних показників його діяльності;
- важливою закономірністю сталого соціально-економічного розвитку підприємства є наявність інструменту запобігання негативного впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на функціонування підприємства, в якості якого доцільно використати економічну безпеку підприємства та її суттєву складову — енергетичну безпеку;
- під енергетичною безпекою підприємства слід розуміти ступінь захищеності його енергопостачання від зовнішніх і внутрішніх загроз в умовах нормального функціонування з урахуванням перспективи розвитку, а також ступінь енергозабезпечення мінімально необхідних потреб в енергії в надзвичайній ситуації;
- енергетичну безпеку споживачів пропонується оцінювати за 5 показниками та використовувати 3 градації оцінки: енергетично небезпечно; енергетично безпечно; критично небезпечно.

Формування якісно нових організаційних механізмів забезпечення енергетичної безпеки, адаптованих до підприємств різних галузей промисловості, на наш погляд, є перспективами подальших досліджень у даному напрямі.

Рассмотрена сущность понятий «развитие», «развитие предприятия», «устойчивое социально-экономическое развитие предприятия». Определена роль экономической безопасности предприятия и ее составляющей — энергетической безопасности — в обеспечении устойчивого социально-экономического развития предприятия. Предложен метод оценки энергетической безопасности предприятия.

The essence of the concepts «development», «enterprise development», «sustainable socio-economic development of the enterprise.» The role of economic security and its component — energy security — to ensure sustainable socio-economic development plans. The method of estimation of energy security company.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічні пріоритети: Науково-аналітичний щоквартальний збірник. — 2009. — № 3 (12). — С. 11.
2. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. — К.: Знання, 2008. — 431 с.
3. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотіленко: Монографія / НАН України, Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2006. — 408 с.
4. Концепція економічної безпеки України / Інститут економіки прогнозування: кер. проекту В. М. Гєєць. — К.: ЛОГОС, 1999. — 56 с.
5. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие / В. К. Сенчагов: Ин-т экономики РАН. — М.: Финстатинформ, 2002. — 128 с.
6. Півняк Г. Енергозбереження в промисловому секторі економіки / Г. Півняк // Енергосбережение. — 2007. — № 8. — С. 17-22.
7. Соціально-економічне становище України за 2006 рік // Економіст. — 2007. — № 2. — С. 7-20.
8. Закон України «Про електроенергетику» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.

9. Микитенко В. В. Энергоефективність промислового виробництва / В. В. Микитенко: Монографія. — К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2004. — 282 с.
10. ДСТУ 3755-98. Номенклатура показателей энергоэффективности и порядок их внесения в нормативную документацию. Энергосбережение. — К.: Государственный стандарт Украины, 1999.
11. Маргулов Г. Д. Энергетика и общество — курс на устойчивое развитие / Г. Д. Маргулов // Энергия. — 2001. — С. 2-6.
12. Гайдук В.В. Развитие ТЭК Украины как основы ее экономической безопасности / В. В. Гайдук // Экономика Украины. — 2001. — № 5. — С. 4-15.
13. Гладій В. М. Енергетична безпека України / В. М. Гладій, Р. А. Іванух // Регіональна економіка. — 2001. — № 4. — С. 7-12.
14. Гончар М.Н. Приоритетні напрями енергетичної безпеки України / М. Н. Гончар // Економічний часопис. — 1999. — № 7-8. — С. 44-52.
15. Кирик С.В. Анализ причин потерь электроэнергии в Украине и пути их снижения / С. В. Кирик, Ю. Д. Костин // Энергетика и электрификация. — 2000. — № 7. — С. 15-19.
16. Корякин Ю.И. Исторические императивы развития электроэнергетики Запада и России / Ю. И. Корякин // Энергия. — 2001. — № 7. — С. 21-29.
17. ГОСТ 13109-97. Нормы качества электрической энергии в системах электроснабжения общего назначения. Электрическая энергия. Совместимость технических средств электромагнитная. — М.: Межгосударственный стандарт, 1997.
18. Дацишин Б.Я. Ефективність роботи енергопостачальних компаній у 2004 р. та основні напрямки їх діяльності на 2005 р. / Б. Я. Дацишин // Энергетика и электрификация. — 2005. — № 4. — С. 2-5.
19. Чех С.Я. Пойман, а не вор / С. Я. Чех, Б. Н. Дацишин // Энергетическая политика Украины. — 2004. — № 4. — С. 12-15.
20. Амоша А.И. О создании подразделения оптового рынка электроэнергии в Донецкой области / А. И. Амоша, Ю.П. Яценко // Економіка промисловості. — 2002. — № 3. — С. 21-25.

Представлено в редакцію 20.11.2010 р.

УДК 65.011

І. В. Булах, к. е. н., доцент, Донецький національний технічний університет

ВИБІР КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД

В роботі запропоновано методичний підхід щодо вибору конкурентної стратегії підприємства на підставі оцінки конкурентоспроможності підприємства за методом, який диференційовано адаптований до прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень. Для реалізації запропонованого методу автором розроблена математична модель оцінки конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на теорії нейронних мереж та нечітких множин, що дозволяє удосконалити процес управління як на стратегічному, так і на тактичному рівнях.

Ключові слова: методичний підхід, конкурентна стратегія, конкурентні переваги, оцінка конкурентоспроможності підприємства, управлінські рішення, стійкість, ефективність.

В умовах посилення конкуренції конкурента стратегія є одним із важливих інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства; створення, розвитку та утримання стійких конкурентних переваг на перспективу.

Питання з вибору, реалізації стратегії було досліджено в роботах О. Є. Найденко, Л. Л. Гевлич, М. Портера, Ф. Котлера, А. Юданова, О. С. Віханського і ін. [1-15]. Незважаючи на значну кількість підходів до вирішення задач вибору конкурентної стратегії підприємства, деякі питання вимагають подальших досліджень, наприклад термінологія, взаємозв'язок конкурентної стратегії із іншими стратегіями, критерії вибору стратегії. Слід відмітити, що для кожного підприємства набір стратегічних дій є індивідуальним, що визначає неповторність поведінки підприємства на ринку. Проте вибір стратегії обумовлюється різними факторами, які є динамічними у просторі і часі, що спричиняє ряд проблем визначення конкурентоспроможності підприємства. Аналіз конкурентоспроможності підприємства допомагає вирішувати проблеми підвищення конкурентоспроможності й направляти зусилля з удосконалення діяльності підприємства в русло адекватної і придатної саме для нього конкурентної стратегії. Тому задача вибору конкурентної стратегії підприємства є актуальною.

Метою даної роботи є розробка методичних положень з вибору конкурентної стратегії підприємства на основі оцінки його конкурентоспроможності. Теоретичною та методологічною основою досліджень є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем оцінки та забезпечення конкурентоспроможності підприємства та адаптивної стійкості систем.

Конкурентні стратегії складаються з підходів і напрямів, що визначають засоби конкурентної боротьби підприємства на цільових ринках і виступають як своєчасна реакція на зміни в галузі, в економіці в цілому, в політиці й інших значущих сферах. Також конкурентні стратегії — це конкурентоспроможні заходи і дії, ринкові підходи, які можуть забезпечити стійку перевагу перед конкурентами або конкурентостійкість підприємства в цілому.

Склад, характер, стійкість, ефективність використання наявних конкурентних переваг, динаміка їх розвитку, спроможність та вчасність формування нових

конкурентних переваг характеризує конкурентоспроможність підприємства. Вибір конкурентної стратегії має базуватися на проведеній оцінці конкурентоспроможності підприємства.

Враховуючи вищесказане, на нашу думку, доцільно при оцінці конкурентоспроможності підприємства використовувати підхід, який диференційовано адаптований до прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень [16]. Розроблений метод оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає проведення окремої оцінки на поточний період (тактичної конкурентоспроможності); оцінки спроможності підприємства створювати, розвивати, утримувати конкурентні переваги, протистояючи загрозам або використовуючи можливості зовнішнього середовища (конкурентостійкості), що забезпечить в майбутньому конкурентоспроможність підприємства (стратегічну конкурентоспроможність).

Для реалізації запропонованого методу розроблено математичну модель оцінки конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на теорії нейронних мереж та нечітких множин, і створено на її основі методичні засади щодо визначення відповідних управлінських рішень, що удосконалює процес управління підприємством на стратегічному і тактичному рівнях [17].

Таким чином, завдяки ієрархічній побудові математичної моделі оцінки досягається найповніше врахування стану факторів внутрішнього і зовнішнього середовища конкретного підприємства в певний момент часу, що є необхідною умовою проведення якісного аналізу щодо його конкурентоспроможності. Використання апарату нейронних мереж та нечітких множин має певні переваги при оцінці конкурентоспроможності і ухвалення управлінських рішень: комплексність, системність, врахування динамічності показників в просторі і часі, врахування специфіки діяльності підприємств, можливість налагодження і апробація моделі на реальних даних.

Існує два підходи до обрання стратегії:

- користуючись методом аналізу відхилень від цілей підприємство має обрати таку стратегію із можливих, яка найкраще відповідатиме його цілям у майбутньому. Цій стратегії буде відповідати відповідний рівень стратегічної конкурентоспроможності підприємства;
- виходячи із наявної стратегії і конкурентних переваг підприємство має обрати таку стратегію із можливих, яка найкраще відповідатиме його теперішнім цілям.

Існують різні підходи до класифікації конкурентних стратегій. Підхід, який запропоновано М. Портером, базується на визначенні підприємством типу конкурентної переваги і підходить до вузькоспеціалізованих підприємств [2]. Класифікація конкурентних стратегій за Ф. Котлером більше організована за ознакою характеру дій, ступеню їх агресивності [6]. А. Юдановим запропоновано класифікацію конкурентних стратегій на підставі одночасного використання декількох факторів [7]. Така класифікація підходить до широкого кола підприємств, які суттєво відрізняються за різними ознаками. Підхід, який запропоновано О. С. Віханським, базується на життєвому циклі розвитку товару або підприємства [8].

Вищевказані підходи до класифікації конкурентних стратегій є базовими, тому їх будемо використовувати при побудові методичного підходу щодо вибору конкурентної стратегії підприємства. З цією метою проведемо аналіз існуючих конкурентних стратегій і удосконалимо порядок вибору конкурентної стратегії підприємства відповідно досягнутого рівня конкурентоспроможності і конкурентостійкості підприємства.

На основі аналізу сил конкуренції М. Портером було виділено три базові конкурентні стратегії в залежності від цільового ринку і типу конкурентної переваги: стратегія лідерства у витратах, диференціація, концентрація на сегменті (фокусування, спеціалізація) [2].

Обранню стратегії диференціації підприємством передують ретельний аналіз стану складових стратегічної конкурентоспроможності. Особлива увага приділяється значенню комплексних показників внутрішньої конкурентостійкості підприємства, зовнішньої конкурентостійкості, і показників, що їх формують [17]. Ця стратегія не завжди поєднується з бажанням завоювати більшу частку ринку, тому що значна частина покупців може не погодитися на підвищену ціну, навіть за кращий товар. Якщо конкурентна перевага досягнута за рахунок випуску унікальної продукції, яка заснована на використанні власних конструкторських розробок, унікальних технологій, ноу-хау, досвіду спеціалістів, то для знищення такої переваги конкурентам необхідно розробити аналогічну продукцію, або придумати щось краще, або отримати ці секрети з найменшими витратами. Водночас, це потребує великих витрат, зусиль і часу у конкурента. В результаті підприємство знаходиться в лідируючому положенні, воно конкурентостійке. Але слід відзначити, що така конкурентна перевага досягається дуже повільно і вимагає великих витрат на її підтримання.

Стратегія концентрації більш відповідає підприємству, яке має середній рівень конкурентоспроможності, але не має достатнього запасу конкурентостійкості для конкурування на ринку в цілому.

Кожна з наведених стратегій М. Портера принципово відрізняється від іншої. Для забезпечення конкурентної переваги підприємству необхідно зосередитися тільки на одній базовій конкурентній стратегії, оскільки застосування одночасно декількох стратегій призведе до втрати ним конкурентостійкості і конкурентоспроможності.

Класифікація конкурентних стратегій за Ф. Котлером ґрунтується на усвідомленні ролі, місця певного підприємства та його конкурентів. Відповідно до частки ринку, яку утримує підприємство розрізняють чотири типи конкурентної стратегії: лідера, атакуючого лідера, переслідувача лідера та фахівця [6].

Стратегія лідера реалізується тоді, коли підприємство займає домінуючі позиції на ринку, тобто має високий рівень тактичної конкурентоспроможності. Таке підприємство є «еталоном», відносно якого проводиться порівняння своїх можливостей іншими конкурентами, які можуть спробувати атакувати, наслідувати або позбутися лідера.

Підприємством-лідером може бути обрано декілька стратегій: стратегію розширення первинного попиту; оборонну і наступальну стратегію, а також стратегію демаркетингу.

Стратегію розширення первинного попиту вибирають за таких умов, коли на початкових стадіях життєвого циклу товару, коли первинний попит ще зростає, а взаємний тиск конкурентів, за умови високого рівня конкурентостійкості, ще невеликий. Освоєння нової продукції потребує нових витрат, які пов'язані із розробкою технології і нормативно-технологічної документації, виготовленням пристосувань і оснащення. По мірі вдосконалення і налагодження технології випуску продукції величина таких витрат буде складатися тільки із витрат, що витрачаються безпосередньо на її випуск.

Оборонна стратегія передбачає захист своєї частки ринку з протидією найнебезпечнішим конкурентам. Таку стратегію часто застосовує організація-новатор, яку атакують конкуренти-імітатори. До оборонних стратегій відносяться такі: захист ринку шляхом інтенсивного збуту та розширення товарного асортименту; впровадження інновацій та технологічне удосконалення з метою перешкоди конкурентам; конфронтація, тобто пряма атака (цінова війна, реклама тощо). Оборонну стратегію слід обирати підприємствам з високим рівнем внутрішньої конкурентостійкості і яке піддається значному впливу зовнішнього середовища, особливо з боку конкурентів.

Наступальна стратегія передбачає збільшення частки ринку шляхом підвищення рентабельності завдяки використанню «ефекту досвіду», тобто коли конкурентна перевага виникає завдяки лідерству у витратах.

Стратегія демаркетингу передбачає або зменшення частки ринку у деяких сегментах через підвищення ціни, скорочення послуг, обмеження реклами чи припинення стимулювання попиту, або перехід на нові ринки, де підприємство не займає домінуючих позицій.

Якщо підприємство не займає положення лідера, тобто має середнє значення тактичної конкурентоспроможності, то воно може обрати агресивну стратегію атакування лідера з метою зайняти його місце. Атака може бути фронтальною або фланговою.

Фронтальна атака полягає у використанні проти конкурента таких же засобів конкурентної боротьби, які використовує він сам, не використовуючи аналіз для виявлення його слабких сторін. Досягти успіху у фронтальній атаці можна, маючи високий рівень конкурентостійкості і забезпечивши оптимальне співвідношення своїх сил і лідера.

Флангова атака передбачає проведення аналізу для виявлення слабких сторін лідера з метою використання отриманої інформації в конкурентній боротьбі. Атакування лідера проводиться на тому ринку, де він є слабким, або погано захищеним, шляхом пропозиції товарів за нижчими, ніж конкурента цінами. Ця стратегія вимагає середнього рівня конкурентостійкості підприємства і буде тим ефективніше, чим більшою часткою ринку володіє лідер, оскільки встановлення ним нижчої ціни призводить до більших втрат.

При виборі агресивної наступальної стратегії необхідно правильно оцінювати можливу реакцію з боку конкурента-лідера і обирати саме ту, за якої він не буде здатний на протидію.

Для підприємства, яке має низький рівень тактичної конкурентоспроможності і займає невелику частку ринку, ефективною буде стратегія переслідування лідера.

Стратегію переслідування лідера слід обирати за таких умов: підприємство діє на олігополістичному ринку, де можливості диференціації невеликі; перехресна еластичність цін дуже висока, оскільки кожний конкурент прагне уникнути боротьби.

Але така стратегія передбачає активних дій, спрямованих на захоплення малої частки ринку і вимагає наявності середнього, або високого рівня конкурентостійкості підприємства. Такі дії передбачають повнішу реалізацію своїх унікальних конкурентних переваг на певних сегментах ринку; впровадження прогресивних технологій з метою зниження витрат; дотримання спеціалізації, а не диференціації; підвищення ефективності управління.

Стратегія фахівця збігається з однією з конкурентних стратегій, сформульованих М. Портером — стратегією спеціалізації, концентрації на певному сегменті. Така стратегія буде ефективною тоді, коли у підприємства є достатній потенціал для отримання прибутку; бажані темпи зростання; низька привабливість обраної ніши для конкурентів; ніша відповідає специфічним можливостям організації; існує бар'єри для входження інших підприємств. Проведений ретельний аналіз значення складових внутрішньої конкурентостійкості дозволить підприємству обрати критерій спеціалізації.

А. Юдановим визначено фактори, на підставі яких підприємством може бути обрана одна з конкурентних стратегій: віолентна, патієнтна, комутантна, експлерентна [6]. До таких факторів віднесено: виробництво (масове, спеціалізоване, універсальне, експериментальне); розмір організації (великий, середній, малий); стійкість організації (висока, низька); витрати на НДДКР (великі, середні, малі); конкурентні переваги (висока продуктивність, пристосованість до ринку,

гнучкість, випередження у нововведеннях). Відзначимо, що такі фактори можуть розглядатися у вигляді лінгвістичних показників; характеристика факторів у вигляді термінів, які застосовуються при використанні методу оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі нечіткої логіки та нейронних мереж; сама класифікація в цілому — як база знань. Це є безперечною перевагою такої класифікації, але обмежена кількість факторів, градацій не дозволяє повніше дослідити свої конкурентні переваги і визначити тип конкурентної стратегії.

При побудові сегментації конкурентних стратегій відповідно отриманих оцінок стратегічної конкурентоспроможності підприємства слід враховувати положення теорії систем, які також повинні застосовуватися до підприємства. Згідно теорії систем адаптивна стійкість системи залежить від різноманітності її елементів нелінійно, причому найбільшою стійкістю володіють не найрізноманітніші системи, а ті, в яких існує свого роду «баланс» між різноманітністю і одноманітністю.

Проведені дослідження з адаптивної стійкості систем дозволяють виділити наступні важливі положення щодо підприємства як соціально-економічної системи:

- конкурентостійкість підприємства, що володіє обмеженим набором конкурентних переваг, які є однотипними але достатньо сильними, знижується при втраті конкурентних переваг. В майбутньому конкурентоспроможність підприємства буде значно гірша, ніж в теперішній час. З часом відбудеться повна втрата підприємством своєї конкурентоспроможності. Проте поява іншого типу конкурентних переваг сприятливо відіб'ється на конкурентостійкості підприємства і в результаті на його конкурентоспроможності.
- в протилежність попередньому випадку, конкурентостійкість підприємства, що володіє конкурентними перевагами, які є різноманітними, але слабкими, підвищується при втраті деяких конкурентних переваг і приводить до підвищення конкурентоспроможності в майбутньому. Проте поява нових конкурентних переваг несприятливо відіб'ється на конкурентостійкості підприємства і в результаті на його конкурентоспроможності.
- для підприємств, що володіють середньорізноманітним набором конкурентних переваг, середньої сили, характерно інерційність і передбаченість. Втрата деяких конкурентних переваг призводить до зниження конкурентостійкості підприємства, поява конкурентних переваг — до її підвищення. Зміни, що відбуваються, незначні і не приводять до значної зміни конкурентного положення підприємства.

Дослідження розвитку систем, які є самоорганізованими, або будь-яких взаємодіючих систем, до яких, зокрема, відноситься підприємство, показало, що здатність набувати конкурентні переваги безпосередньо залежить від кількості і якості конкурентних переваг, що вже є у підприємства. Чим більшою конкурентоспроможністю володіє підприємство, тим більше конкурентних переваг воно здатне придбати (створити) і утримати за умови достатньої конкурентостійкості.

У реальних умовах в дію вступає конкуруючий відбір, в ході якого інші підприємства, реалізуючи конкурентну стратегію, не дозволяють іншим підприємствам повністю реалізувати свій потенціал і, відповідно, набуті конкурентні переваги.

Розподіл підприємств за конкурентоспроможністю має обмежений вигляд, що означає наявність малого числа підприємств з високою конкурентоспроможністю при абсолютній перевазі підприємств з середньою і низькою конкурентоспроможністю.

В роботі Ю. Б. Іванова і Т. М. Чечетової-Терашвілі визначено такі причини втрати підприємством стійкості своїх конкурентних позицій, які зводяться до двох сценаріїв [15]. Відповідно першому сценарію втрата стійкості конкурентних

позицій відбувається внаслідок повільного накопичення відхилення показників стійкості. Відповідно другому сценарію — внаслідок неможливості адаптації до стратегічних несподіванок, що відбулися.

Таким чином, факторами, які використовуються при описі логіки побудови сегментації конкурентних стратегій, є тактична конкурентоспроможність і конкурентостійкість підприємства. Вони втілюють цілий комплекс характеристик як підприємства, так і зовнішніх умов його функціонування, що в результаті аналізу виражаються в якісній формі і дають змогу оцінити не тільки кінцевий результат — стратегічну конкурентоспроможність, але і дослідити значення окремих показників. В результаті спрощується процедура вибору конкурентної стратегії із набору стратегічних альтернатив. Враховуючи вищесказане та спираючись на проведений порівняльний аналіз існуючих конкурентних стратегій було сформовано загальні рекомендації з вибору конкурентної стратегії підприємством за результатами оцінки стратегічної конкурентоспроможності. Узагальнення рекомендацій дозволило виділити наступні сегменти матриці вибору конкурентних стратегій (рис. 1).

Тактична конкурентоспроможність підприємства

Конкурентостійкість підприємства	Рівень	Неконкурентоспроможність	Низький	Середній	Високий
	Низький	А	В		Д
	Середній	Б		Г	
	Високий				

Рис. 1. Сегментація вибору конкурентних стратегій

Надамо характеристику кожного сегменту.

Сегмент А — пасивна стратегія, вихід з ринку. Підприємство займає невелику частку ринку, яка може скорочуватися, його продукція переважно неконкурентоспроможна. Відсутність достатнього запасу конкурентостійкості говорить про невелику кількість конкурентних переваг, які підприємство поступово втрачає, що в майбутньому призведе до неспроможності вести конкурентну боротьбу.

Сегмент Б — за умови неконкурентоспроможності в теперішній час і наявності середнього запасу конкурентостійкості підприємству слід сфокусуватися на окремому сегменті і продовжувати конкурентну боротьбу. У полі, що відповідає високому рівню конкурентостійкості, є перекриття із сегментом В, тобто підприємство може обрати стратегію переслідування лідера, оскільки високий наявний запас конкурентостійкості, за умови його подальшого нарощування, дозволить швидко підвищити тактичну конкурентоспроможність.

Сегмент В — найбільший за площею в матриці конкурентних стратегій. До нього потрапляють підприємства, які мають низький рівень конкурентоспроможності, але відрізняються конкурентостійкістю, тому для них рекомендовано обрати стратегію переслідування лідера — оптимізувати кількість сегментів ринку, де можлива конкурентна боротьба, яка не призведе до активних протидій конкурента-лідера; поступово підвищувати свою конкурентостійкість.

Сегмент Г передбачає для підприємств, які до нього потрапили, активні дії — атакування лідера; в залежності від наявного запасу конкурентостійкості може бути флангова або фронтальна атака. Водночас, якщо запас конкурентостійкості

низький, то більш ефективно обрати стратегію переслідування лідера (перекриття із сегментом В) і поступово нарощувати запас конкурентостійкості.

Сегмент Д відповідає за стратегію лідера. Якщо запас конкурентостійкості не відповідає високому рівню, то слід обороняти досягнуті позиції, нарощуючи запас конкурентостійкості.

Слід відзначити, що остаточний вибір конкурентної стратегії обов'язково залежить від цілей підприємства, особливості галузі, умов функціонування, специфіки діяльності конкретного підприємства, життєвого циклу продукції та підприємства, періоду часу, на який розробляється стратегія, і ін., що повинно бути враховано експертами при формуванні системи знань з оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Успіх чи провал обраної конкурентної стратегії залежить від багатьох факторів. Одним з найвагоміших факторів є своєчасність та правильність отримання оцінок [15], що потребує ретельної роботи експертів як в процесі формування моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства, так і в процесі її настройки.

Результати проведених досліджень дозволяють зробити такі висновки.

Обґрунтований вибір конкурентної стратегії має здійснюватися на підставі оцінки конкурентоспроможності підприємства за методом, який диференційовано адаптований до прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень [16]. Реалізація запропонованого методу здійснюється за допомогою розробленої математичної моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства, яку побудовано із використанням апарату нечіткої логіки і нейронних мереж [17]. Використання апарату нечіткої логіки і нейронних мереж при оцінці стратегічної конкурентоспроможності підприємства дозволяє узагальнювати безліч різних факторів в єдину інтегральну оцінку, що має безпосередню сенсову цінність для аналізу конкурентної ситуації і ухвалення рішень щодо вибору конкурентної стратегії.

Розроблені теоретичні і методичні засади з вибору конкурентної стратегії за результатами проведеної оцінки конкурентоспроможності підприємства дозволяють визначити напрямки дій із забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Подальші дослідження можуть бути направлені на уточнення матриці вибору конкурентних стратегій і визначення зв'язку із іншими функціональними стратегіями в залежності від комбінації значень складових конкурентоспроможності підприємства.

В работе предложен методический подход выбора конкурентной стратегии предприятия на основе метода, который дифференцировано адаптирован к процессу принятия текущих и стратегических управленческих решений. Для реализации предложенного метода автором разработана математическая модель оценки конкурентоспособности предприятия, которая основывается на теории нейронных сетей и нечетких множеств, что позволяет усовершенствовать процесс управления как на стратегическом, так и на тактическом уровнях.

Theoretical and methodical recommendations for application results of estimation the competitiveness enterprise at making competition strategy has been suggested.

ЛІТЕРАТУРА

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии // А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд // Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
2. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с.

3. Найденко О.Є. Внутрішньовиробничі аспекти формування конкурентної стратегії підприємства: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. Є. Найденко. — Харків: Харківський національний економічний університет. — 2006. — 25 с.
4. Гевлич Л.Л. Використання стратегічної діагностики в розробці стратегії підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Л. Л. Гевлич. — Луганськ: Східноукр. нац. ун-т ім. В.Дала, 2005. — 19 с.
5. Салиев А.Н. Систематизация конкурентных стратегий предприятий / А. Н. Салиев. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp43/knp43_102-105.pdf.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг // Пер. с англ. — 2-е европ. изд. — М.; СПб.; К.: Издат. дом «Вильямс», 1998. — 1056 с.
7. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. — 2-е изд. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Гном-Пресс, 1998. — 384 с.
8. Виханский О.С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. — М.: Изд-во МГУ, 1995. — 252 с.
9. Редькін О.С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: Монографія / О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ. — Одеса: Евен, 2004. — 216 с.
10. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Ю. Б. Іванова, д-ра екон. наук, професора О. М. Тищенко. — Х.: «ІНЖЕК», 2006. — 384 с.
11. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: Монография / За общ. ред. д-ра экон. наук, профессора А. Н. Тищенко. — Х.: «ИНЖЭК», 2007. — 376 с.
12. Тищенко А.Н. Комплексный подход к оценке конкурентоспособности и позиционирования предприятий / А. Н. Тищенко, И. Л. Райнин // Конкурентоспособність: проблеми науки і практики: Монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. — С. 135-156.
13. Васконселлос-и-Са Жоржи. Стратегические ходы: 14 наступательных и оборонительных стратегий для достижения конкурентного преимущества / И. В. Тараненко (науч. ред.), Е. А. Латыш (пер.). — Д.: Баланс Бизнес Букс, 2007. — 240 с.
14. Формування стратегії розвитку промислового виробництва: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.01 [Електронний ресурс] / Л. А. Некрасова; НАН України. Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. — О., 2002. — 20 с.
15. Іванов Ю.Б. Теоретичні та методичні проблеми забезпечення сталості конкурентної позиції підприємства / Ю. Б. Іванов, Т. М. Чечетова-Терашвілі // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — С. 173-192.
16. Надтока Т.Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства електрозв'язку / Т. Б. Надтока, І. В. Булах // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. Випуск 33-2 (128). — Донецьк: ДонНТУ, 2008. — С. 345-251.
17. Булах І.В. Математична модель оцінки стратегічної конкуренто-спроможності підприємства / І. В. Булах // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Зб. наук. праць / відп. ред. В. А. Гурін. — Рівне: Видавничий центр НУВГП, 2007. — Вип. 3 (39). — С. 24-31.

Представлено в редакцію 20.11.2010 р.

УДК 336.221(477): 33.021.8

Т. В. Мироненко, к. е. н., доцент, Донецький національний університет

СТРАТЕГІЯ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті проблеми реформування оподаткування в Україні та податкового регулювання підприємницької діяльності як основного інструменту реалізації соціально-економічної політики держави. На базі виявлених проблем були запропоновані стратегічні напрямки реформування нині діючої системи оподаткування та побудови ефективної податкової системи України. У роботі проаналізовано потенційний вплив імплементації положень Податкового кодексу України на баланс інтересів держави, суб'єктів підприємницької діяльності та різних верств населення.

Ключові слова: податки; оподаткування; податкова система; Податковий кодекс; податкові канікули; ставки податків; малий бізнес; підприємництво; спеціальні податкові режими; спрощена система оподаткування, обліку та звітності; податкове регулювання; податок на прибуток; податок на додану вартість; податок на нерухоме майно.

Система державного регулювання соціально-економічних процесів представляє складний механізм. Важливе місце в цьому механізмі займають фінансові інструменти, зокрема податки та податкове регулювання.

Стратегія реформування оподаткування підприємницької діяльності перебуває у центрі уваги економістів. Така підвищена увага пов'язана з тим, що саме сфера податкового регулювання покликана гармонізувати і підтримувати баланс інтересів держави та суб'єктів господарювання і громадян — платників податків. Тому питання вдосконалення оподаткування є дуже актуальними.

Різні аспекти проблем оподаткування були і є предметом дослідження таких відомих економістів, як: З. С. Варналій, В. П. Вишневський, О. Д. Данілов, О. М. Десятнюк, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, В. М. Мельник, О. О. Папаїка, А. М. Соколовська, Ф. О. Ярошенко та ін.

Метою статті є дослідження стратегії реформування оподаткування та податкового регулювання підприємницької діяльності.

Стратегія реформування системи оподаткування націлена на побудову ефективної податкової політики, що забезпечує стабільність оподаткування, рівність всіх платників перед законом, досягнення стратегічних цілей, сталий розвиток економіки за допомогою податкового регулювання.

Податкове регулювання на практиці реалізується за допомогою певних інструментів. «Під інструментами податкового регулювання пропонується розуміти сукупність норм податкового законодавства, які забезпечують вплив держави на господарську поведінку платників податків через його економічні інтереси для досягнення певного економічного, соціального чи іншого корисного результату» [1, с. 227].

Світовий досвід свідчить, що система оподаткування буває ефективною лише тоді, коли при її побудові враховуються національні особливості розвитку економіки. У той же час при створенні вітчизняної системи оподаткування в належній мірі не були враховані особливості економічного, соціального та політичного

розвитку нашої держави. Як справедливо зазначає д. е. н., професор А. М. Соколовська, «необхідність будь-якої податкової реформи зумовлена невідповідністю основних параметрів податкової системи цілям і завданням конкретного стану соціального економічного розвитку країни» [2, с. 340].

Система оподаткування забезпечує фінансову основу держави, а також виступає основним інструментом реалізації соціально-економічної політики держави. Тому податкова політика та податкове регулювання має чітку цільову спрямованість на вирішення конкретних проблем і завдань.

На наш погляд, заслуговує на увагу визначення податкової політики, дане Л. В. Дикань, Т. С. Войною, Є. Б. Бережним: «Податкова політика — це сукупність заходів держави щодо впровадження системи податків і конкретних форм та методів їх справляння, що відповідають конкретним історичним умовам і враховують традиції і менталітет нації» [3, с. 107].

Ефективність реалізації податкової політики, як відмічає д. е. н., професор А. І. Крисоватий, проявляється в наступному: «Податкова політика зводиться до економічного регулювання вартісних пропорцій розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту через механізм оподаткування і формування на цій основі централізованих фондів фінансових ресурсів держави» [4, с. 104].

Недосконалість чинної системи оподаткування призводить до недостатньої мобілізації податкових платежів до бюджету усіх рівнів. Складність і нестабільність податкового законодавства не сприяє розвитку ділової підприємницької активності. Існує безліч проблем в реалізації податкового регулювання, основними з яких є наступні: нестабільність податкового законодавства; значне податкове навантаження, обумовлене високими податковими ставками; необґрунтоване і безсистемне надання податкових пільг; використання системи спрощеного оподаткування не тільки малим, але й середнім і великим бізнесом для виведення доходів з оподаткування; чисельний перелік податків, зборів та обов'язкових платежів; невисокий рівень добровільної сплати податків та ін.

Результати дослідження показали, що в Україні спостерігаються значні фіскальні суперечності між рівнем соціально-економічного розвитку, обсягами податкового потенціалу і величиною податкового навантаження. Тому глобальна мета податкового регулювання полягає в оптимізації оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності для досягнення балансу між ефективністю і соціальною справедливістю.

Як зазначив міністр фінансів України Ф. О. Ярошенко, чинна податкова система України має багато недоліків. «Високий рівень податкового навантаження на економіку в цілому (в середньому за 2005-2009 роки з урахуванням платежів до Пенсійного та інших фондів соціального призначення — 37,9 % ВВП, зокрема у 2008-му — 39,1 %, 2009-му — 37,3 %; для порівняння: в середньому по країнах ЄС — 12-34,4 %, у т. ч. у Польщі — 34,8 %, Чехія — 36,9 %, Естонія — 33,1 %, Латвії — 30,5 %, Болгарії — 43,2 %) та на бізнес зокрема (ставка податку на прибуток в Україні становить 25 %, у середньому по країнах ЄС — 12-18,9 %, у т. ч. у Польщі — 19 %, Чехії — 20 %, Естонії — 21 %, Латвії — 15 %, Болгарії — 1 %)» [5, с. 3-4].

Стратегія реформування оподаткування повинна бути спрямована насамперед на приведення до пріоритетів державної політики соціально-економічного розвитку; сприяння сталому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, які впроваджують інноваційні проекти. У той же час слід забезпечувати необхідний рівень сукупних податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів.

Розробка ефективної стратегії реформування оподаткування в Україні неможлива без наукового обґрунтування даного процесу. Як відмітили З. С. Варналій і К. І. Швабій, «Лише за умови виявлення стратегічних напрямків реформування,

розробки реформаційних заходів, а також аналізу їх ефективності та усунення на основі цього недоліків і прогалин у послідовності традиційних змін мінімізуються ризики втрати контролю над системою податків. Дотримання такої методології реформування дозволяє досягти належного рівня управління реформаційним процесам» [6, с.60].

На наш погляд, цікавою являється пропозиція Голови ДПА України д. е. н., професора О. О. Папайки щодо визначення засад оподаткування. «Концептуально можна визначити наступні засади оподаткування у посткризовий період: гнучкість...; інвестиційна спрямованість...; гуманність...; оперативність...; інформаційність...; інтелектуальність...» [7, с. 13-14].

Аналіз показав, що способами досягнення глобальних цілей податкових реформ можуть бути: зниження ставок та розгляд бази оподаткування з податку на прибуток з юридичних осіб та податку з доходів фізичних осіб; ефективне адміністрування податку на додану вартість при зниженні його ставки, введення науково-обґрунтованої системи податкових пільг для стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів; вдосконалення податкового менеджменту.

Основні напрями бюджетної політики на 2011 рік спрямовані на створення умов для подолання наслідків фінансово-економічної кризи, здійснення ефективної податкової політики, підвищеного рівня зайнятості населення за рахунок переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки.

В Україні нарешті настав істотний перелом у реформуванні чинної системи оподаткування — почалося обговорення Податкового кодексу України. Мета Податкового кодексу — стабільний розвиток економіки, який буде сприяти поліпшенню добробуту громадян.

Процес інтеграції економіки України в світову вимагає побудови ефективної та стабільної системи оподаткування. Системність є принципово важливою ознакою рівня ефективності оподаткування. Стратегічними завданнями масштабної податкової реформи в Україні проголошена демократизація податкової системи та встановлення равноправних відносин між податковими органами та платниками податків.

Прем'єр-Міністр України М. Я. Азаров твердо переконаний, що Податковий кодекс повинен містити баланс інтересів держави і бізнесу, що буде сприяти швидкому реформуванню економіки [8, с. 5].

Було б неправильно стверджувати те, що держава зацікавлена тільки в збільшенні загальної суми податкових платежів для централізованого фінансування економічного розвитку країни. Тому актуальним є твердження д. е. н., професора Ю. Б. Іванова, що інтереси держави не обмежуються тільки фіскальними інтересами. У той же час фіскальна складова податків забезпечить джерела фінансування прямих державних витрат на збільшення соціальних програм і централізованих інвестицій [9, с. 65].

Податковий кодекс визначає принципи побудови податкової системи; перелік податків, зборів та обов'язкових платежів, які підлягають сплаті до бюджетів всіх рівнів; методику їх обчислення; ставки оподаткування; правовий статус платників податків, порядок адміністрування податків, порядок та умови застосування фінансових санкцій до платників податків за порушення податкового законодавства.

Податковий кодекс України розроблено з метою прийняття єдиного в Україні законодавчого акта, який об'єднає всі норми, пов'язані з нарахуванням і сплатою податків і зборів в державі. Він сприяє кодифікації податкових законів, максимальному наближенню принципів податкового та бухгалтерського обліку. У цілому Податковий кодекс направлений на адаптацію податкового законодавства України до принципів та директив Європейського Союзу, а в сфері митно-тарифного законодавства — до стандартів Світової організації торгівлі. У той же час, ґрун-

товний аналіз нововведень показав, що в Податковому кодексі є як позитивні, так і негативні сторони.

До числа позитивних нововведень, які будуть сприяти швидкому зростанню економіки країни, на наш погляд, можна віднести наступні.

Перш за все передбачається зниження кількості неефективних податків і зборів для зниження податкового тиску та спрощення оподаткування (загальнодержавних з 29 до 18, місцевих податків і зборів з 14 до 5).

Так, зокрема, передбачено, що до загальнодержавних будуть належати такі податки і збори:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- екологічний податок;
- рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;
- плата за користування надрами;
- плата за землю;
- збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- збір за спеціальне використання води;
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства (застосовується до 31 грудня 2014 року);
- мито;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

До складу системи місцевих податків увійдуть ті податки, які сформують основу фінансової самостійності місцевих бюджетів і зміцнить їхню фінансову базу: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та єдиний податок.

До місцевих зборів належатимуть збір за здійснення деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів і туристичний збір.

Так, очевидно, що найбільш вагомим буде податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки забезпечених громадян. Передбачено, що податок на нерухомість буде введено в дію з 2012 року.

Таким податком будуть обкладатися квартири, починаючи від 120 кв. метрів, і житлові будинки площею від 250 кв. метрів. «Ставки податку встановлюються сільською, селищною або міською радою у таких розмірах за 1 кв. метр загальної площі об'єкту житлової нерухомості:

- для квартир, загальна площа яких не перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, загальна площа яких не перевищує 500 кв. метрів, ставки податку не можуть перевищувати 1 відсоток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року;
- для квартир, загальна площа яких перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, загальна площа яких перевищує 500 кв. метрів, ставка податку

становить 2,7 відсотка розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року» [10, розділ XII, ст. 265, п. 5].

Позитивним є введення принципу презумпції правомірності рішень платника податків. Він реалізується шляхом прийняття рішень на користь платника податків у разі, коли закон допускає неоднозначне трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів.

Податковий кодекс передбачає, що замість податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів буде стягуватися збір за першу реєстрацію транспортного засобу.

Середній і великий бізнес повинні отримати реальне зниження податкового навантаження за рахунок зменшення ставок з податку на прибуток і ПДВ. За розрахунками фахівців Міністерства фінансів України податкове навантаження на бізнес скоротиться на 4 мільярди гривень. Зниження податкового тиску на економіку буде досягнуто за рахунок впровадження податкових преференцій для всіх категорій платників податків.

Пропонується поетапне зниження ставки податку на прибуток підприємства на 6 % з — з 25 % у 2010 році і до 16 %. У 2016 році зниження ставки буде відбуватися таким чином: у 2011 році вона знизиться з 25 % до 23 %, з 2012 року — до 21 %, з 2013 року — до 19 % і з 2014 року — буде становити 16 %.

Реформування діючої спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності здійснюється відповідно до сучасних напрямків реформування податкової політики держави, в тому числі щодо стимулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва на етапі початку ведення власного бізнесу.

З метою залучення інвестицій в оновлення основних фондів, створення додаткових робочих місць, збільшення обсягів виробництва продукції, робіт, послуг в умовах реформування спрощеної системи оподаткування передбачається надання спеціальних інвестиційних пільг.

Для малого бізнесу, в цілому запропоновані податкові канікули з податку на прибуток строком на п'ять років. Очікується, що на період з 1 січня 2011 року до 1 січня 2016 року застосовується ставка 0 відсотків для платників податку на прибуток, в яких розмір доходів за рік не перевищує 3 млн грн., а нарахованої за кожний місяць заробітної плати (доходу) працівників, є не меншим, ніж дві встановлені законодавством мінімальні заробітні плати, та які відповідають одному з цих критеріїв:

- утворені в установленому законом порядку після 1 січня 2011 року;
- діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років щорічний обсяг доходів задекларовано у сумі, що не перевищує 3 млн грн., а середньооблікова кількість працівників не перевищувала 20 осіб;
- які були зареєстровані платниками єдиного податку в період до набрання чинності Податкового кодексу та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до 1 млн грн. та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

Якщо платники податку, які застосовують ці норми, у будь-якому звітному періоді досягли показників щодо отриманого доходу, середньооблікової чисельності або середньої заробітної плати працівників, з яких хоча б один не відповідає зазначеним критеріям, то такі платники податку зобов'язані оподатковувати прибуток, отриманий у такому звітному періоді, за загальноприйнятою ставкою.

Для залучення інвестицій від оподаткування прибутку на 10 років звільняються підприємства галузей легкої промисловості, суб'єкти господарської діяльності з надання готельних послуг, з видобування та використання газу метану, вугільних родовищ, підприємства суднобудівної та авіаційної промисловості. Передбачається, що це створить умови для оновлення виробничих потужностей, що буде стимулювати інвестиції в економіку.

Податковий кодекс передбачає зниження податку на додану вартість з нинішніх 20 % до 17 % з 2014 року і введення автоматичного відшкодування ПДВ.

Доктор економічних наук Інна Луніна привела цікаві дані. Так, за розрахунками, проведеними Інститутом економіки та прогнозування НАН України, кожний процент зменшення ставки податку на прибуток та податку на додану вартість дозволить підприємствам Донецької області за рахунок власних коштів збільшити інноваційні витрати щорічно на 20 %. При цьому досягається кумулятивний ефект: фактично за три роки можливо збільшити в два рази інноваційні витрати підприємств Донецької області [11, с. 27].

В Податковому кодексі об'єднані положення шести законодавчих актів з акцизного податку. Це дозволить уніфікувати і систематизувати акцизне законодавство.

Міжнародний валютний фонд наполягав на приведенні порогу для платників єдиного податку, що працюють за спрощеною системою оподаткування з порогом для платників ПДВ. Тому в Податковому кодексі введено обмеження на річний дохід для платників єдиного податку до 300 тис. грн. без касового апарату та 600 тис. грн. з застосуванням касового апарату.

Введена норма, згідно з якою не можуть працювати за спрощеною системою підприємці, які займаються певними видами підприємницької діяльності, такими як: юридична діяльність і бухгалтерські послуги, операції з нерухомістю; реклама; бізнес консультування; підбір персоналу; оптова торгівля і посередництво в торгівлі; зовнішньоекономічна діяльність крім експорту програмного забезпечення і т. д. (понад 20 видів).

Ставки податку встановлюються щороку сільськими, селищними та міськими радами залежно від виду господарської діяльності з розрахунку на календарний місяць у наступних межах.

Єдиний податок для підприємців, які проживають в містах з населенням понад 500 тис. осіб — встановлюється від 20 до 600 гривень; на території населених пунктів з чисельністю населення від 150 до 500 тис. осіб — від 20 до 400 гривень; на території інших населених пунктів — від 20 до 200 гривень.

Крім того, приватні підприємці — фізичні особи, які здійснюють господарську діяльність не за місцем державної реєстрації повинні будуть платити єдиний податок за ставкою 600 грн. на місяць.

Доходи, отримані підприємцями — платниками єдиного податку, понад 600 тис. грн. при умові застосування касових апаратів та 300 тис. грн. — без касових апаратів, будуть оподатковуватися податком з доходу у розмірі 15 %.

Платники єдиного податку не є платниками таких податків і зборів:

- податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані згідно зі спрощеною системою оподаткування;
- податку на додану вартість з операцій з постачання товарів та послуг, місце надання яких розташоване на митній території України;
- збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

У 2009 році на спрощеній системі оподаткування працювало близько 1,5 млн фізичних осіб. Зміна умов оподаткування може призвести їх до припинення підприємницької діяльності. Зайнятість близько 6 млн українців, які задіяні тільки у сфері ринкової торгівлі може опинитися під загрозою. Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування сплачується підприємцями, працюючими по спрощеній системі оподаткування, визначеному Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [12, ст. 4].

Окрім зниження ставок податків на споживання буде впроваджений справедливий підхід до оподаткування доходів громадян. Будуть застосовуватися дві

ставки податку з доходів фізичних осіб: 15 % — для доходів, що складають менше 10 мінімальних заробітних плат на місяць; 17 % — для доходів, розмір яких складає більше 10 мінімальних заробітних плат на місяць. Згідно з даними Держкомстату України, середня заробітна плата становить близько 2300 грн., а офіційна заробітна плата перевищує 5000 грн. тільки у 6,1 % громадян. Тому це нововведення є досить м'якою нормою в порівнянні з практикою європейських держав і торкнеться невеликої кількості громадян. Доходи від дивідендів будуть оподатковуватися за ставкою 5 % з 2015 року.

За розрахунками Міністерства фінансів прийняття Податкового кодексу в запропонованій редакції не дуже вплине на зміну податкової бази для формування бюджету на 2011 рік. Припускається, що до Держбюджету додатково надійдуть 2,4 млрд грн. доходів, основою яких має стати екологічний податок (1,4 млрд грн.). За рахунок підвищення акцизу на нафтопродукти очікуються надходження грошових коштів до Держбюджету України у розмірі 2,3 млрд грн.

Український кредитно-банківський союз допускає відтік коштів з банків після введення податку на доходи від розміщення фізичними особами депозитів. Це тим більш неприйнятно, тому що в останні місяці з'явилися перші ознаки відновлення довіри населення України до банківської системи, відновлюється практика заощадження грошових коштів на депозитних рахунках у банках. Так за даними Національного банку України з січня 2010 року до 1 вересня 2010 року обсяг депозитів фізичних осіб виріс на 18,7 %. Асоціація українських банків вважає за необхідне посилення захисту банківської таємниці після введення оподаткування депозитів.

Європейська Бізнес Асоціація (ЄБА) застерігає від негативних наслідків передчасного введення в дію Податкового кодексу в надзвичайно стислі терміни. Необхідно дати оцінку впливу нововведень на бізнес, виявити недоліки Податкового кодексу і виправити їх до початку його застосування.

Фахівці Міжнародного валютного фонду вважають, що спочатку слід скоротити державні витрати, а вже потім кардинально реформувати податкову систему. На їх думку, стимулювати розвиток окремих галузей в економіці України потрібно не за допомогою звільнення їх від податків, а через субсидування, так як це знижує дохідну частину бюджету і створює чергові можливості для відходу від податків суб'єктів господарювання.

Таким чином, розвиток української держави та її економіки багато в чому залежить від податкової політики. Запропоновані новації дозволять забезпечити стабільність податкового законодавства, сприятимуть інвестиційно-інноваційному розвитку економіки, зниженню податкового навантаження на платників податків. За рахунок розширення бази оподаткування та поліпшення адміністрування очікується збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Отже будуть створені сприятливі умови для ефективного функціонування економіки та подальшої інтеграції України у світовий економічний простір.

В статье рассматриваются проблемы реформирования налогообложения в Украине, налогового регулирования предпринимательской деятельности как основного инструмента реализации социально-экономической политики государства. На базе выделенных проблем были предложены стратегические направления реформирования системы налогообложения и построения эффективной налоговой системы Украины. В работе проанализировано потенциальное влияние имплементации положений Налогового кодекса Украины на баланс интересов государства, субъектов предпринимательской деятельности и разных слоев населения.

The article touches upon the tax regulation problem of enterprises as a basic instrument of socio-economic policy realization. The strategic ways of tax system

reforming were suggested on the basis of identified problems. The author analyses the potential impact on the balance of interests of the state, subjects of entrepreneurial activity and different layers of population.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник / Під редакцією д-ра екон. наук, професора Ю. Б. Іванова, д-ра. екон. наук., професора І. А. Майбутова — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. — 492 с.
2. Соколовська А.М. Податкова система держави; теорія і практика становлення. — К.: Знання-Прес, 2004. — 454 с. — (Вища освіта ХХІ століття).
3. Дикань Л.В., Воїнова Т.С., Бережний Є.Б. Деякі аспекти оподаткування в Україні // Фінанси України, 1999. — № 4. — С. 107.
4. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. — Тернопіль: Карт-бланш, 2005. — 371 с.
5. Ярошенко Ф.О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу // Фінанси України. — 2010. — № 7. — С. 3-21.
6. Варналій З.С., Швабій К.І., Наукове забезпечення реформування податкової системи // Стан та проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи: Матеріали Х міжнародної конференції. — Донецьк: ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2010. — С. 59-60.
7. Папаїка О.О. Підвищення ефективності оподаткування; від подолання кризових явищ в економіці до стимулювання економічного розвитку // Стан та проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи: Матеріали Х міжнародної конференції. — Донецьк: ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2010. — С. 13-19.
8. Азаров М. Податковий кодекс — баланс інтересів держави і бізнесу // Вісник податкової служби України. — 2010. — № 22. — С. 5.
9. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія / За заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — 448 с.
10. Податковий кодекс України № 7101-01, прийнятий Верховною Радою України 18 листопада 2010 року. — Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>.
11. Лунина И. Справедливость налогов превыше всего // Налоговый курьер. — 2010. — № 9. — С. 26-28.
12. Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 8 липня 2010 року.

Представлено в редакцію 20.11.2010 р.

УДК 330.342.146

Е. В. Дудник, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;**Т. А. Лех**, аспирант, Донецкий национальный университет

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Статья посвящена анализу связи между человеческим капиталом и экономическим ростом. В работе дается обзорный анализ известных моделей экономического роста с акцентом на эволюцию человеческого капитала как основного фактора экономического роста в современной экономике. Подчеркивается переход результирующего показателя экономического роста от промышленного выпуска к производству знаний. Предложена модель экономического роста в экономике знаний, основанная на человеческом капитале.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономика знаний, экономический рост, факторы экономического роста, модель экономического роста, накопление, предельная производительность, физический капитал, научно-технологический прогресс, инновационная активность.

Современный этап развития мировой и отечественной экономики предполагает формирование общества знаний, в котором определяющая роль принадлежит человеческому капиталу и наукоемким технологиям.

Именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы, выступает источником развития любого предприятия и общества, является определяющим фактором повышения конкурентоспособности предприятий, экономического роста и эффективности экономики в целом. В экономической литературе широко обсуждаются вопросы, связанные с созданием условий устойчивого экономического развития и приоритета человеческого капитала в экономике знаний. Актуальность этих вопросов обусловлена возросшим интересом к созидательным способностям человека, их активизации, интеллектуальной деятельности, что соответствует всеобщей закономерности развития современной науки. Прежде всего, следует отметить работы Ф. Малхупа, Р. Солоу, Р. Лукаса, П. Ромера, А. А. Чухно, Ю. А. Корчагина и других.

В экономике знаний интенсивное развитие сфер создания научного знания и производства инновационных продуктов становится основным национальным приоритетом. Развитые страны в настоящее время являются лидерами по ряду принципиально важных направлений экономического развития посредством решения комплекса проблем в науке, технологиях, образовании, создании благоприятных условий для новаторов и предпринимателей. Удельный вес отраслей, использующих нововведения, высокие технологии и опирающихся на развитый человеческий капитал неуклонно возрастает. Быстрый экономический рост в экономике обеспечивается не наращиванием физических объемов выпуска постепенно модернизируемых продуктов и услуг, а увеличением добавленной стоимости производимой продукции, зависящей от прикладных знаний, новаций, альтернативных предпочтений потребителей и скорости реакции бизнеса на изменение этих предпочтений [1].

В настоящее время возрастает ценность уникальных видов знания, обладающие которыми обеспечивает большие экономические и социальные преимущества. Экономика знаний, таким образом, резко повышает ценность фундаментальных исследований как источника принципиально нового знания и базиса высокотехнологичного производства. Данные изменения обусловили необходимость пересмотра, конкретизации и углубления отдельных положений современной экономической теории и включение в анализ закономерностей развития экономики знаний. Таким образом, возникла необходимость рассмотреть эволюцию моделей экономического роста и построить модель, отображающую тенденции экономики знаний, а именно увеличение роли человеческого капитала.

Термин «экономика, базирующаяся на знаниях» или «экономика знаний» был предложен в 1962 году американским экономистом Фрицем Махлупом, который обозначил им сектор экономики, ориентированный на производство знаний. Сейчас этот термин используется более широко для определения типа экономики, в котором знания играют решающую роль, а создание и использование знаний становится источником роста, определяющим конкурентоспособность компаний, регионов и стран.

В современной экономической литературе чаще всего используется определение, предложенное специалистами Всемирного банка, согласно которому под экономикой знаний следует понимать «экономику, которая создает, распространяет и использует знания для ускорения собственного роста и повышения конкурентоспособности» [2].

Важность исследования факторов экономического роста сложно переоценить. Выявление механизмов экономического роста поможет проводить экономическую политику, стимулирующую развитие, и как следствие решение экономических и социальных проблем [3].

Классической моделью экономического роста выступает модель Солоу. Предложение товаров Солоу описывает с помощью производственной функции. Производственная функция показывает зависимость выпуска от факторов производства:

$$Y = F(L, K),$$

где Y — выпуск;

K — запас капитала;

L — численность работников (или количество рабочего времени);

F — функциональная зависимость.

Работы Р. Солоу четко и наиболее последовательно представили неоклассический подход к анализу и построению производственных функций с учетом фиксированной шкалы, падающей предельной производительности ресурсов, или факторов, и определенной постоянной эластичности их замены. При добавлении в модель роста наряду с этой производственной функцией еще и постоянной нормы накопления была получена достаточно простая модель общего экономического равновесия. В рамках данной модели было показано, что в принципе существует так называемая стационарная траектория. В модели Солоу-Свена равновесный уровень капитала и выпуска продукции на душу населения существенно зависит от нормы накопления, темпов роста населения и условий производственной функции, при этом подобные соотношения и условия для экономики различных стран могут существенно варьироваться. Вместе с тем общие условия выхода на стационарную траекторию и сама стационарная траектория оказываются похожими [4].

Впервые человеческий капитал был включен в неоклассическую модель экономического роста в работе Р. Лукаса. В его модели экономического роста человеческий капитал играет приблизительно ту же роль, что и научно-технологиче-

ский прогресс. Это заметно сближает модель Лукаса с известной моделью Х. Уза-вы, однако у данных моделей существуют и принципиальные отличия. Уровень технологического прогресса, который определяется ростом человеческого капитала, зависит в модели Лукаса от имеющегося уровня профессиональных навыков и времени, которое тратится на повышение этих навыков [5]. Лукас впервые ввел в рассмотрение концепцию своеобразного «дуализма» человеческого капитала. Существенная черта его модели — явное выделение двух путей влияния человеческого капитала на экономический рост. Эти два типа воздействия могут быть обозначены как внутренние (описывающие непосредственное повышение эффективности производства, связанное с ростом квалификации работников) и внешние эффекты. Внешние эффекты человеческого капитала характеризуются некоторым средним значением человеческого в экономической системе в целом.

Кроме того, имеются другие каналы, по которым человеческий капитал может влиять на экономический рост. Во-первых, человеческий капитал является главной предпосылкой инновационной активности, как это установил П. Ромер. Во-вторых, человеческий капитал влияет на способность экономики адаптировать технологические достижения других стран, обеспечивая успешное заимствование технологий [6].

Эта концепция, а также некоторый механизм взаимодействия процессов накопления физического и человеческого капиталов были положены в основу построенной Лукасом эндогенной математической модели экономического роста с учетом эффекта накопления человеческого капитала. Механизм накопления человеческого капитала предполагает обучение с «отрывом от производства». Это обучение происходит в рамках своеобразного «образовательного сектора экономики» — именно там работники осуществляют накопление и развитие своего человеческого капитала. Наибольший вклад в накопление человеческого капитала вносят творческие виды деятельности, в ходе которых происходит накопление «элитных» знаний и производственного опыта [7]. Модель Лукаса позволила, в частности, объяснить ряд эмпирических фактов, касающихся различий в темпах экономического роста.

Предыдущая модель предполагала, что постоянная отдача от физического капитала генерирует долгосрочный экономический рост. С другой стороны, долгосрочный рост выпуска на душу может вызываться возрастанием запаса человеческого капитала, способного увеличить предельную производительность существующего запаса физического капитала, вызывая дальнейший рост инвестиций и запаса капитала. Следуя Узава и Лукасу, предположим, что существует N_t одинаковых работников, с уровнем квалификации h_t . Выпуск зависит от всего запаса физического и человеческого капитала, вовлеченного в производство. Для физического капитала это весь капитал, а для человеческого — часть, другая часть вовлечена в производство самого человеческого капитала. Таким образом, производственная функция выпуска принимает вид:

$$Y_t = F(K_t, h_t, N_t, u_t),$$

где u_t — часть дня, которую труд тратит на производство выпуска, а производственная функция человеческого капитала имеет линейный вид:

$$\Delta h_t = \chi(1 - u_t) h_t.$$

Линейность производственной функции человеческого капитала существенна, поскольку показывает, что постоянный объем времени, затраченный на обучение, обеспечивает постоянный темп накопления человеческого капитала. Если отдача от последующего обучения является убывающей, то в некий момент, когда отдача от дополнительного времени на обучение недостаточна, чтобы компенсировать потери выпуска, инвестиции в человеческий капитал прекратятся.

Совокупная полезность от потребления включает в себя полезность текущего потребления, полезность от накопления физического капитала и полезность от накопления человеческого капитала.

Модель показывает два возможных варианта:

- либо стационарного запаса K , Y , c , h не существует (если предельная полезность от накопления человеческого капитала равна нулю);
- либо если стационарное состояние существует (при равенстве предельной полезности от накопления физического и человеческого капитала), то такое возможно лишь при условии, что отдача от человеческого капитала превышает норму межвременного предпочтения, и потребление на душу возрастает постоянным темпом при долгосрочном равновесии. Тогда и выпуск, и физический капитал возрастают с тем же постоянным темпом. Ставка процента устойчиво превышает норму межвременного предпочтения, и индивидуумы сохраняют желание накапливать физический капитал.

Как и в модели Солоу, отношение физического капитала к эффективному труду достигает своего стационарного состояния, но т. к. эффективный труд возрастает линейно с ростом запаса человеческого капитала, физический капитал на душу населения продолжает возрастать, увеличивая тем самым выпуск на душу населения. Поскольку темп роста явно зависит от параметра, показывающего продуктивность сектора, производящего человеческий капитал, политика правительства, делающая сектор образования более продуктивным, непосредственно повышает темп роста дохода на душу населения в стране. В состоянии динамического равновесия при постоянстве темпов роста физического и человеческого капиталов и в случае отсутствия внешних эффектов темп роста выпуска полностью определяется ростом человеческого капитала [8].

Открытым остается вопрос о выборе показателей, определяющих величину человеческого капитала. В большинстве работ продолжительность школьного обучения в годах рассматривается как достоверный показатель доступного запаса человеческого капитала. На основании межстрановых регрессий подтверждается гипотеза о том, что уровни образования и роста имеют высокую и положительную корреляцию. Признавая связь между человеческим капиталом и экономическим ростом, Л. Притчетт делает вывод, что моделирование с используемым уровнем допущений и упрощений не позволяет составить однозначное представление о данной связи. Исследования показывают разнообразие вариантов определения и измерения человеческого капитала, его связь с экономическим ростом без подведения итоговой черты [9].

Дальнейшее развитие данного направления исследований привело как к детальному изучению, так и к ряду уточнений и обобщений модели Лукаса. Следует отметить также, что ряд работ содержит как критические замечания по поводу роли человеческого капитала в экономическом развитии вообще, так и в связи с моделью Р. Лукаса. В работе Гонга, Семмлера и Грейнера рассматривается некоторая модификация модели Р. Лукаса, учитывающая «амортизацию» человеческого капитала и наличие убывающего эффекта масштаба в производственной функции. Последнее объясняется тем, что по мере роста уровня человеческого капитала создание дополнительного человеческого капитала становится все более сложной (а потому — менее эффективной) процедурой. Косвенным свидетельством в пользу этого является и тот факт, что в большинстве развитых стран темпы роста показателей, описывающих уровень образования, гораздо выше, чем темпы роста национального дохода. Более того, оказывается, что и на скорость изменения человеческого капитала репрезентативного экономического агента оказывает влияние «средний» уровень человеческого капитала на рынке труда, так что в действительности «внешний эффект» человеческого капитала имеет место не только в сфере производства, но и в сфере образования.

Математическая модель экономического роста с учетом накопления физического и человеческого капиталов, обобщающая ряд подобных моделей, включая классическую модель Р. Лукаса, построена и исследована в работе российских ученых О. В. Мичасовой и Ю. А. Кузнецова. В работе учитываются убывающий эффект масштаба в производственной функции человеческого капитала и наличие «внешнего эффекта» человеческого капитала в сфере образования. Однако, исследуемые в работе внешние эффекты человеческого капитала, которые являются характерными для секторов и не сводятся к среднему уровню человеческого капитала на рынке труда. Для обобщенной модели экономического роста даются постановки двух традиционных оптимизационных задач (социального планировщика и о равновесном конкурентном развитии экономики), выводятся необходимые условия оптимальности управлений в форме принципа максимума Л. С. Понтрягина и формулируется общая задача, охватывающая основные постановки задачи об оптимальном развитии экономики.

Хотя модель Лукаса и аналогичные модели показывают, что накопление человеческого капитала способствует устойчивому росту, они не рассматривают детально роль рынка труда и индивидуальных инвестиционных решений в этом процессе. Модели второго поколения обогатили основной подход, добавив, например, временной горизонт, перекрывающиеся поколения, передачу человеческого капитала из поколения в поколение, внешние эффекты в производстве и использовании человеческого капитала [10].

Рассмотрим экономический рост с позиции экономики знаний. Принципиально новым является то, что результирующим показателем будет выступать не только промышленный выпуск, но и весь механизм производства знаний, т. е. экономика знаний — это не только экономика производств. Это и университеты, и фундаментальная наука, и система коммуникаций, и патентная система, и прикладная наука, это также исследования и разработки. Использование знаний как фактора производства принципиально отличается от использования традиционных материальных ресурсов.

Можно сделать предположение, что экономический рост представляет процесс увеличения знаний путем накопления человеческого капитала. Накопление знаний можно представить в виде функции человеческого капитала:

$$K_{n_t} = F(H_t).$$

Следует отметить невозможность отображения накопления знаний путем простого суммирования человеческого капитала экономических агентов, ввиду разнородности человеческого капитала и дублирования некоторых знаний у носителей капитала.

Таким образом, можно преобразовать базовую модель в модель производства знаний. В общем виде можно сформулировать следующим образом:

$$Y_{K_n} = F(L, K, H),$$

где Y_{K_n} — производство знаний;

K — запас капитала;

L — численность работников (или количество рабочего времени);

H — человеческий капитал;

F — функциональная зависимость.

Тогда функция Кобба-Дугласа преобразуется:

$$Y_{K_n} = K^\alpha H^\beta N^{1-\alpha-\beta};$$

$$Y_{K_n} = K^\alpha \left(\frac{H}{N} \right)^\beta N^{1-\alpha}, \quad \alpha + \beta < 1.$$

Для простоты положим: $\delta = 0$, $\dot{K} = sY$, $\dot{H} = vY$, где s и v предполагаются постоянными, $s, v \in (0, 1)$, $s + v < 1$.

Остальные предположения базовой модели Солоу остаются неизменными. Переходя к удельным величинам, мы получим

$$k = \frac{K}{N}, \quad h = \frac{H}{N}, \quad y = \frac{Y}{N}.$$

Система уравнений, определяющих эволюции k, h :

$$\begin{aligned} \dot{k} + nk &= sy; \\ \dot{h} + nh &= vy, \end{aligned}$$

где $y = k^\alpha h^\beta$, $s + v < 1$.

Кривая (a): $\dot{h} = 0 \Rightarrow k = \left(\frac{n}{v} h^{1-\beta} \right)^{\frac{1}{\alpha}}.$

Кривая (b): $\dot{k} = 0 \Rightarrow k = \left(\frac{s}{h} h^\beta \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}.$

И, так как

$$\alpha + \beta < 1, \text{ то } \frac{\beta}{1-\alpha} < 1, \text{ а } \frac{1-\beta}{\alpha} > 1,$$

то, следовательно, кривая (a) — выпуклая, кривая (b) вогнутая. Значит, нетривиальное стационарное состояние является устойчивым. Таким образом, в стационарном состоянии в экономике удельные величины не растут, а агрегированные растут с темпом роста населения. Данная модификация модели гораздо лучше аппроксимирует статистические данные. В стационарном состоянии вариация параметров может объяснять существенную вариацию результирующего показателя.

Проведенный авторами анализ позволяет проследить эволюцию моделей экономического роста и определить место и значение человеческого капитала в экономическом росте экономики знаний. Происходит существенное повышение роли человека в создании общественного богатства, по сравнению с ролью других факторов производства.

Возрастающая роль информации и знания в современном мире смещает акцент с промышленного выпуска товаров на производство знаний. В рассмотренных моделях не обнаружена связь экономического роста с увеличением знаний,

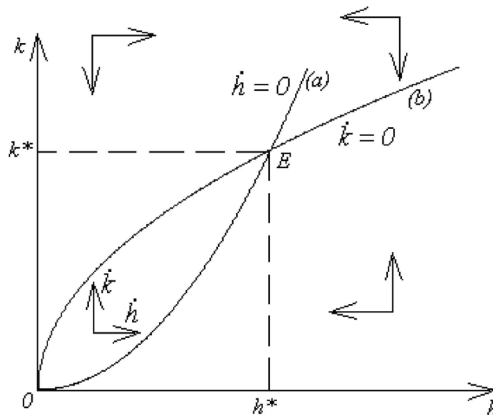


Рис. 1. Графическое решение динамической системы

их производством. Предложенная авторами модель экономического роста описывает производство знаний как результат взаимодействия факторов производства, ключевым из которых выступает человеческий капитал. Добавление к факторам человеческого капитала определяется не только спецификой результирующего показателя, но и глобальными тенденциями экономики, возникающими при формировании экономики знаний.

В связи с многоаспектностью вопроса экономического роста в экономике знаний эту проблему следует анализировать с позиций различных экономических школ. В современной экономической науке остается дискуссионным целый ряд вопросов по формированию отечественной модели экономики знаний, что подтверждает необходимость дальнейших исследований в этом направлении.

Стаття присвячена аналізу зв'язку між людським капіталом та економічним зростанням. У роботі надано аналіз відомих моделей економічного зростання з акцентом на еволюцію людського капіталу як головного фактору економічного зростання у сучасній економіці. Підкреслюється перехід результируючого показника від промислового випуску до виробництва знань. Запропоновано модель економічного зростання в економіці знань, яка базується на людському капіталі.

The article is devoted to the analysis of influence of human on economic growth. Overview analysis of the known models of the economic growing is given in work with the emphasis evolution of the human capital as the main factor of the economic growing in modern economy. Turning the resulting factor of the economic growing is emphasized from industrial issue to production of the knowledges. The articles proposed a model of economic growth in the economy of the knowledge, based on human capital.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тимина Е.И. Формирование экономики знаний как новой парадигмы общественного развития (вторая половина XX в. — начало XXI в.): автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.01 — «Экономическая теория» / Е. И. Тимина; ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова». — М., 2009. — 25 с.
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике: Научный доклад / Б. З. Мильнер. — М.: Институт экономики РАН, 2008. — 76 с.
3. Арефьев Н.Г. Экономический рост и идеи / Н. Г. Арефьев, А. И. Арефьева. — М.: ГУВШЭ, 2010. — 51 с.
4. Воронцовский А.В. Исторические аспекты моделирования экономического роста / А.В. Воронцовский // Вестник СПбГУ. — 2006. — № 2. — С. 63-74.
5. Фролов И.Э. Современные проблемы построения моделей научно-технической сферы экономики / И. Э. Фролов, И. Г. Чаплыгина // Экономическая наука современной России. — 2009. — № 1. — С. 1-18.
6. Корицкий А.В. Оценка влияния человеческого капитала на величину доходов населения регионов России / А. В. Корицкий // Регион: экономика и социология. — 2007. — № 4. — С. 109-125.
7. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала. Научный доклад / И. В. Соболева. — М.: Институт экономики РАН, 2009. — 50 с.
8. Потехина Н.В. Роль человеческого капитала в экономическом росте / Н. В. Потехина // Вестник Томского государственного университета. — 2007. — № 295. — С. 107-109.
9. Судова Т.Л. Человеческий капитал и экономическое развитие / Т. Л. Судова // Вестник СПбГУ. — 2001. — № 5. — С. 49-61.
10. Кузнецов Ю.А. Обобщенная модель экономического роста с учетом накопления человеческого капитала // Ю. А. Кузнецов, О. В. Мичасова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. — 2010. — № 1. — С. 171-178.

Представлено в редакцію 15.11.2010 р.

УДК 336.15

В. Н. Белопольская, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;**Ю. И. Маркуц**, аспирант, Донецкий национальный университет

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

В статье раскрыто содержание межбюджетных отношений, выявлены основные проблемы и недостатки ныне действующей системы межбюджетных отношений и представлены направления по их совершенствованию. Разработана организационная модель реализации межбюджетных отношений с учетом вертикального и горизонтального финансового выравнивания доходов и расходов местного бюджета, определены основные направления реформирования межбюджетных отношений на современном этапе и механизмы их реализации.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, трансферты, модели межбюджетных отношений, бюджетные ресурсы, механизм управления, финансовое выравнивание, реформа.

Основной задачей региональной политики в любом государстве мира является сокращение дисбалансов в уровнях социально-экономического развития регионов и их территорий. В связи с тем, что налоговый потенциал регионов нашего государства значительно отличается, возникает необходимость в финансовой поддержке тех местных бюджетов, условия формирования которых характеризуются весьма низким уровнем развития экономики и слабым налоговым потенциалом. Важную роль в этом процессе играют межбюджетные отношения, они являются тем инструментом перераспределения бюджетных ресурсов от эффективности которого зависит сбалансированность бюджетов всех уровней и своевременное финансирование жизненно необходимых расходов по социально-экономическому развитию территорий.

Данная проблематика постоянно является объектом исследований и дискуссий отечественных и зарубежных ученых и экономистов. Среди отечественных ученых: Л. Баластрик, Й. Бескид, В. Белопольская, А. Бережная, Т. Бондарчук [7], О. Василик, Н. Карлин, О. Кириленко, С. Ковальчук, В. Кравченко, О. Кузьменко [9], И. Лунина, И. Мацюра [10], М. Мельникова, А. Мяковский, В. Опарин, К. Павлюк, И. Сазонец [12], Л. Сафонова, О. Сунцова [13], В. Федосов, И. Форкун, Е. Хорошева, В. Ципура [14], Н. Чечетов [16], И. Чугунов, Ю. Пасичник, К. Павлюк, В. Стоян, О. Даневич, М. Чумаченко, С. Юрий, С. Юшко [16] и многие другие. К зарубежным следует отнести работы таких видных ученых, как: Дж. Бьюкенен, А. Вагнер, К. Эрроу, А. Игудин, Дж. М. Кейнс, В. Лебедев, Е. Линдаль, И. Озеров, В. Пансков, А. Парето, А. Пигу, Д. Рикардо, П. Самуэльсон, А. Смит, М. Сперанский, Дж. Стиглиц и многих других.

Целью данной статьи является выявление основных проблем в сфере функционирования ныне действующей системы межбюджетных отношений в Украине, разработка организационной модели их реализации и определение содержания основных направлений их совершенствования в условиях современных преобразований бюджетной и налоговой реформ.

В Бюджетном кодексе Украины межбюджетные отношения определены как отношения между государством, Автономной Республикой Крым и местным самоуправлением по поводу обеспечения соответствующих бюджетов финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения функций, предусмотренных Конституцией Украины и законами Украины [1]. Субъектами межбюджетных отношений в Украине являются: законодательный орган страны, центральные и местные органы исполнительной власти, органы оперативного управления финансами, а также органы нефинансового профиля, которые в случае необходимости привлекаются к решению проблем как по государственному бюджету, так и бюджетам территорий.

Исходя из того, органы каких уровней управления являются субъектами межбюджетных отношений, выделяют вертикальные и горизонтальные межбюджетные отношения (рис. 1). Вертикальные межбюджетные отношения возникают между высшими органами государственными власти и органами местного самоуправления, а также между органами местного самоуправления разных уровней. Горизонтальные межбюджетные отношения — это отношения между органами местного самоуправления по поводу выравнивания доходов и финансирования расходов бюджетов одного уровня. В последние годы горизонтальные межбюджетные отношения обусловлены необходимостью осуществления в стране финансового выравнивания и передачи финансовых ресурсов с одних регионов другим с целью обеспечения общественных услуг на уровне минимальных государственных стандартов. Для украинской бюджетной системы в должной мере характерна

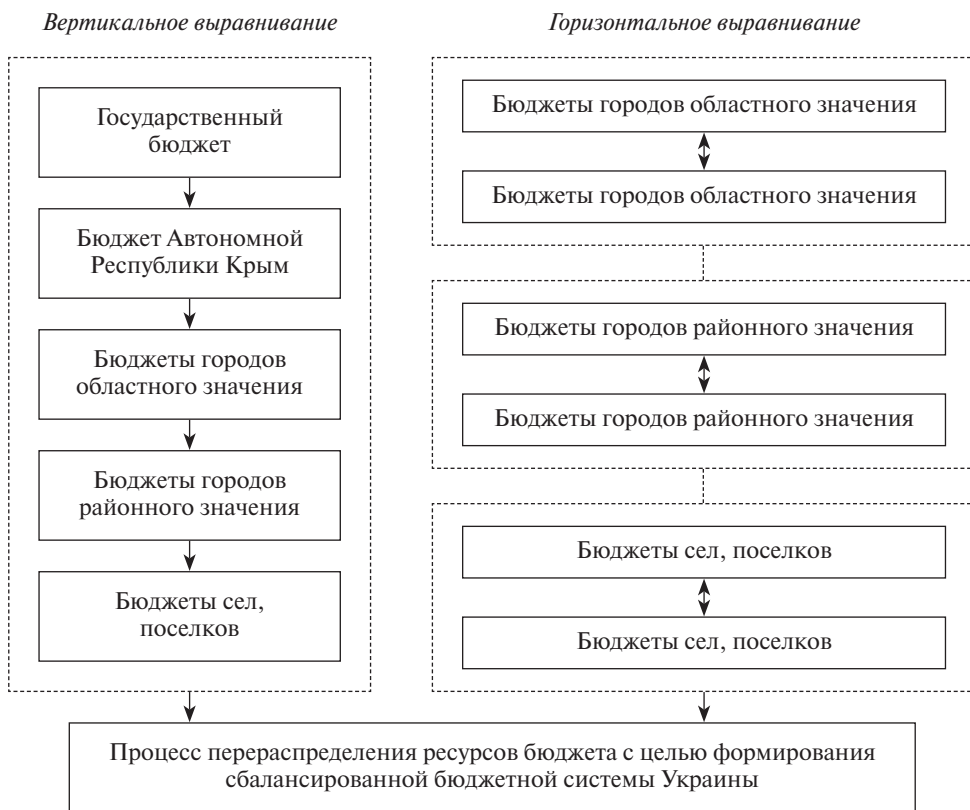


Рис. 1. Вертикальное и горизонтальное выравнивание доходов и расходов бюджетов территорий Украины

централизованная модель межбюджетных отношений, что не способствует укреплению финансового положения территорий.

С целью обеспечения сбалансированности экономического, научно-технического и социального развития территории государство в настоящее время использует различные модели, формы, методы и инструменты государственного регулирования процесса формирования доходов и финансирования расходов, в том числе и такого инструмента как межбюджетные отношения. Основные элементы механизма межбюджетных отношений в Украине представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Элементы механизма межбюджетных отношений в Украине

Модели межбюджетных отношений — это институциональный подход к определению организационных основ взаимоотношений между государственными и местными органами власти, связанный с политикой правительства или региональной администрацией в вопросах воспроизводства, распределения доходов и финансирования расходов по всем уровням бюджетной системы Украины. Их разработка и реализация зависит от целей и задач финансовой политики центрального правительства, которая базируется на основных принципах взаимодействия функций государства с использованием ресурсов его бюджетной системы.

В финансовой практике выделяют две основные модели межбюджетных отношений: централизованную и децентрализованную (рис. 3). Следует отметить, что названные модели отображают применение централизованных и децентрализованных основ в управлении межбюджетными отношениями. Они имеют весомое аналитическое и прикладное значение. В реальной жизни эти модели не применяются в чистом виде, а допускают комбинацию отдельных элементов каждой из них. Отличительные принципы этих двух моделей приведены на рис. 3.



Рис. 3. Принципы функционирования централизованной и децентрализованной моделей межбюджетных отношений

Преобладание в исследуемом механизме той или другой модели формирует набор всех последующих его элементов (методов, форм, инструментов), которые в совокупности должны определять его эффективность. Практика управления ресурсами бюджетной системы свидетельствует о том, что автономное развитие местного бюджетного хозяйства, не всегда учитывает цели государственной значимости, которое связано с наличием регионального сепаратизма в проведении местными органами власти государственной социально-экономической политики. Сочетание принципов централизации бюджетных ресурсов и отсутствия необходимой децентрализации дает основание для разработки современных концепций организации межправительственных финансовых отношений, таких как бюджетный унитаризм и бюджетный федерализм [12].

Исследования убеждают в том, что в Украине формирование системы межбюджетных отношений и механизм их функционирования обусловлены необходимостью создания механизма финансового выравнивания местных бюджетов в условиях имеющихся финансовых диспропорций отдельных территорий. До начала реформы межбюджетных отношений 2000 года в Украине фактически не существовало четкой схемы финансового выравнивания. Размер трансфертов непосредственно зависел от планового объема собственных и закрепленных доходов. Чем выше были эти доходы, тем меньше средств получал местный бюджет в виде трансфертов. Фактически, органы местного самоуправления не были заинтересованы в наращивании собственной финансовой базы, и часто сознательно занижали ее размеры, чтобы получить больше средств из государственного бюджета. Величина межбюджетных трансфертов местным бюджетам полностью зависела от решений высшего органа власти и базировалась на субъективных критериях оценки. Основными критериями выделения трансфертов местным бюджетам яв-

лялась граница финансирования по отраслям бюджетной сферы и достигнутый уровень финансирования расходов. При этом, трансферты сначала выделялись областным бюджетам, а те, в свою очередь, распределяли их между бюджетами городов и районов. Иными словами, применялась система выравнивания, которая не была свойственна унитарным государствам и областные бюджеты по своей сути не могли осуществлять финансовое выравнивание доходов и расходов бюджетов отдельных территорий.

Начиная с 2001 года, в Украине применяется новая модель финансового выравнивания, которая базируется на основе распределения межбюджетных трансфертов из государственного бюджета, объемы которых исчисляются как разница между прогнозным объемом доходов и расходов, скорректированная на коэффициент выравнивания. Доходы и расходы, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов, определяются Бюджетным кодексом Украины. Прогнозный объем доходов рассчитывается на основе налогового потенциала территории и индекса платежеспособности каждого местного бюджета.

При расчете расходов местного бюджета применяется финансовый норматив бюджетной обеспеченности, который определяется путем деления общего объема финансовых ресурсов, которые направляются на реализацию бюджетных программ, на количество жителей или потребителей услуг.

Из изложенного выше следует, что наиболее эффективным инструментом финансового выравнивания в системе межбюджетных отношений является межбюджетный трансферт, но только в том случае, если это в экономическом и социальном отношении на момент его предоставления конкретному бюджету целесообразно и, если трансферт не стимулирует иждивенчество местных органов, а наоборот повышает их ответственность за экономическое развитие территории и сторону ее роста, расширение базы налогообложения и умение доказать Правительству страны, что по многим позициям Формула расчета межбюджетных трансфертов — несовершенна. Это касается прежде всего доходов учитываемых и не учитываемых при определении объема межбюджетных трансфертов, расчета расходов на здравоохранение с учетом того, что в Донецком регионе очень высокая смертность и низкая рождаемость, а основной причиной сложившейся ситуации является длящаяся уже более 30 лет в регионе экологическая катастрофа.

Объем межбюджетных трансфертов, согласно украинскому законодательству, напрямую зависит от объема доходов, поступаемых в местный бюджет. Так, пропорционально получаемым доходам, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов, увеличиваются и уменьшаются объемы официальных трансфертов. Что касается бюджета города Донецка, то, как свидетельствуют данные, приведенные в таблице 1, объем трансфертов в 2009 году составил 615919,0 тыс. грн., в 2010 году — 547269,1 тыс. грн., а по плану на 2011 год — 874652,5 тыс. грн.

Чтобы понять какую именно часть занимают официальные трансферты из государственного бюджета в бюджете города Донецка, следует определить их удельный вес в объеме доходов бюджета города в 2009–2011 (план) годы (таблица 1) [5].

Приведенные данные в таблице 1 свидетельствуют о том, что объем официальных трансфертов в доходах бюджета города за 2009 и 2010 годы составляет 20,5 % и 20,8 % соответственно, а согласно утвержденному бюджету на 2011 год — 28,2 %. Экономическая оценка приведенных показателей указывает на то, что в 2011 году удельный вес трансфертов по сравнению с 2010 годом увеличился на 7,7 %, что свидетельствует об еще большем усилении зависимости местных органов власти от средств Центрального правительства, что в свою очередь, исключает возможность в достаточном финансировании долгосрочных проектов, которые предусмотрены Программой социально-экономического развития города Донецка до 2014 года.

Таблица 1

**Межбюджетные трансферты в доходах бюджета города Донецка
в 2009-2011 (план) годы*, тыс. грн.**

Доходы	Общий фонд			Специальный фонд			Удель- ный вес, % (общ. и спец. фонд по факту)
	План	Факт	Откло- нение	План	Факт	Откло- нение	
2009 г.							
Всего доходов с трансфертами	1982497,4	1995513,7	13016,3	375375,3	15584,2	-10084,9	100
Всего дотации и субвенции из государственного бюджета	400154,1	395586,3	42648,8	230417,5	220332,7	-30179,8	20,8
2010 г.							
Всего доходов с трансфертами	2402199,1	2457547,8	-8637,8	220758,0	207575,6	-411,2	100
Всего дотации и субвенции из государственного бюджета	482880,0	474242,2	55348,7	73438,1	73026,9	-13182,4	20,5
2011 г. (план)							
Всего доходов с трансфертами	2941506,7	—	—	160505,4	—	—	100
Всего дотации и субвенции из государственного бюджета	874652,5	—	—	—	—	—	28,2

* Таблица составлена автором на основании данных решений Донецкого городского совета от 23.01.2009 № 27/2, от 12.05.2010 №44/1, от 12.01.2011 №3/1 «О городском бюджете на 2009-2011 годы» и результатов отчетности по бюджету города Донецка за 2009-2010 годы [5]

Следует отметить и то, что исполнение всех трансфертов передаваемых из государственного бюджета в бюджет города Донецка за период 2009-2010 годов составляет 100 %, что свидетельствует о своевременном их поступлении в бюджет города, а также их освоении в полном объеме. Подробные данные об исполнении межбюджетных трансфертов представлены в таблице 2.

Финансовые отношения регионов, их территорий и Центра в Украине осуществляются при отсутствии необходимого уровня учета факторов зависимости регионального бюджета и его территорий от уровня развития региона, достигнутого уровня социальной инфраструктуры, а также научно-технического, трудового, инновационного, инвестиционного и демографического потенциалов. К сожалению, механизм межбюджетных отношений в нашей стране формируется без учета особенностей социально-экономического развития отдельных территорий и способности местных властей эффективно управлять их развитием. Справедливости ради следует отметить, что в Украине до сих пор не создана эффективная система финансового выравнивания доходов и расходов бюджетов различного уровня, а сам механизм межбюджетных отношений неэффективен. При этом, в первую очередь, важно осуществить выбор между целями общегосударственной эффективности и региональной справедливости. Мы считаем, что при формировании механизма как вертикального так и горизонтального механизма

Таблица 2

**Экономическая оценка исполнения межбюджетных трансфертов в бюджете
города Донецка за 2009-2010 годы*, тыс. грн.**

№ п/п	Официальные трансферты	2009 г.			2010 г.		
		План	Факт	% ис- полне- ния	План	Факт	% ис- полне- ния
1	Средства, передаваемые в государственный бюджет из бюджета Автономной республики Крым, областных и районных бюджетов, городских (городов Киева и Севастополя, городов республиканского значения Автономной республики Крым и городов областного значения) бюджетов	301153,1	301153,1	100,0	161058,4	161058,4	100,0
2	Субвенция из городского бюджета в государственный бюджет на выполнение программ социально-экономического и культурного развития регионов	2711,7	2709,0	99,9	7497,3	6290,2	83,9
3	Средства, передаваемые из общего фонда в бюджет развития (специальный фонд)	35546,9	34942,7	98,3	85973,1	85715,2	99,7
4	Дополнительная дотация из государственного бюджета на выравнивание финансовой обеспеченности местных бюджетов	20079,3	20079,3	100,0	—	—	—
5	Субвенция из государственного бюджета местным бюджетам на выплату помощи семьям с детьми, малообеспеченным семьям, инвалидам детства и детям-инвалидам и временной государственной помощи детям	261832,2	261832,2	100,0	337081,3	335733,0	99,6
6	Субвенция из государственного бюджета местным бюджетам на предоставление льгот жилищных субсидий населению на оплату электроэнергии, природного газа, услуг тепло- водоснабжения и водоотведения, квартирной платы, вывоза бытовых отходов и жидких нечистот	47150,7	45924,8	97,4	115805,5	115805,5	100,0
7	Субвенция из государственного бюджета местным бюджетам на предоставление льгот по услугам связи и другим предусмотренным законодательством льгот (кроме льгот на получение лекарств, зубопротезирования, оплату электроэнергии, природного и сжиженного газа на бытовые потребности, твердого и редкого печного бытового топлива, услуг тепло-, водоснабжения и водоотведения, квартирной платы, вывоза бытовых отходов и жидких нечистот) и компенсацию за льготный проезд отдельных категорий граждан	5713,1	5027,5	88,0	5103,9	4471,1	87,6
8	Субвенция из государственного бюджета на предоставление льгот жилищных субсидий населению на приобретение твердого и редкого печного бытового топлива и сжиженного газа	3025,5	3025,5	100,0	10807,9	8246,4	76,3
9	Субвенция из государственного бюджета местным бюджетам на выплату государственной социальной помощи на детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки, денежного обеспечения родителям-воспитателям и приемным родителям за предоставление социальных услуг в детских домах семейного типа и приемных семьях по принципу «деньги ходят за ребенком»	1073,7	1073,7	100,0	1620,6	1610,9	
ВСЕГО РАСХОДОВ		688154,6	675767,8	98,2	770558,1	718930,7	93,3

* Таблица составлена автором на основании данных решений Донецкого городского совета от 23.01.2009 г. № 27/2, от 12.05.2010 № 44/1, «О городском бюджете на 2009-2010 годы» [5] и результатов отчетности по бюджету города Донецка за 2009-2010 годы

финансового выравнивания регионов и их территорий перед государством стоит задача создания таких условий хозяйствования в стране, которые бы способствовали повышению эффективности воспроизводственного процесса, на каждой из его территорий экономическому росту и адекватному реагированию экономики страны на доходы бюджетной системы Украины. К тому же ныне действующая система сориентирована на прямую зависимость доходов бюджета территории от ее налогового потенциала, а не на ее потребность в бюджетных ресурсах. А это значит, что такую модель следует совершенствовать.

На основе проведенного исследования нами разработана организационная модель реализации межбюджетных отношений в сфере выравнивания доходов и расходов бюджета города Донецка, которая представлена на рис. 4.

К основным блокам этой модели следует отнести: нормативно-правовое и организационное обеспечение ныне действующего бюджетного механизма в том числе и такой его подсистемы как межбюджетные отношения; доходы бюджета города, которые учитываются при определении межбюджетных трансфертов; доходы бюджета города, которые не учитываются при определении межбюджетных трансфертов; расходы бюджета в соответствии с имеющейся бюджетной классификацией; виды межбюджетных трансфертов и их экономическая оценка; механизм взаимодействия доходов и расходов исследуемого бюджета, а также факторы обеспечения экономической и финансовой стабильности как в стране так и на ее территориях, что в свою очередь позволит сформировать сбалансированные бюджеты и усилить их воздействие на воспроизводственный процесс конкретной территории и государства в целом [6].

Как видим из представленной организационной модели, экономический потенциал территории, доходы, межбюджетные трансферты и расходы играют определяющую роль в увеличении объема финансирования социально-экономических программ, обеспечении финансовой стабильности и усилении ее влияния на социально-экономическое развитие территории и сбалансированности местного бюджета. Нельзя не отметить и то, что ныне существующая модель межбюджетных отношений фактически не позволяет местным органам власти и органам местного самоуправления проводить полноценную региональную политику. Процесс управления местными бюджетами преимущественно сводится к планированию текущих расходов и получению соответствующего ресурса на их осуществление из государственного бюджета Украины.

Ведь практика бюджетного финансирования убеждает в том, что из местных бюджетов Украины в основном финансируются в полном объеме (и то не всегда): заработная плата работникам бюджетной сфере и начисление на нее; энергоносители; коммунальные платежи и строго обязательные социальные выплаты самым не защищенным слоям населения. На развитие, модернизацию, капиталовложения бюджетных средств не хватает, а потребности в этом были всегда.

Считаем, что в сложившейся ситуации реформа межбюджетных отношений крайне необходима с целью создания условий устойчивого развития экономики и формирования сбалансированных с учетом потребности, базирующейся на минимальных государственных стандартах местных бюджетов и обеспечения их самостоятельности. К основным направлениям реформирования системы межбюджетных отношений, по нашему мнению, следует отнести:

- уменьшить зависимость местных бюджетов от трансфертов из государственного бюджета, а их удельный вес постепенно снизить до 8-10 %;
- обеспечить местные бюджеты необходимыми доходами на основе неуклонного экономического роста конкретных территорий;
- свести к минимуму диспропорции в ресурсной базе местных бюджетов;
- увеличить инновационно-инвестиционную составляющую местных бюджетов;

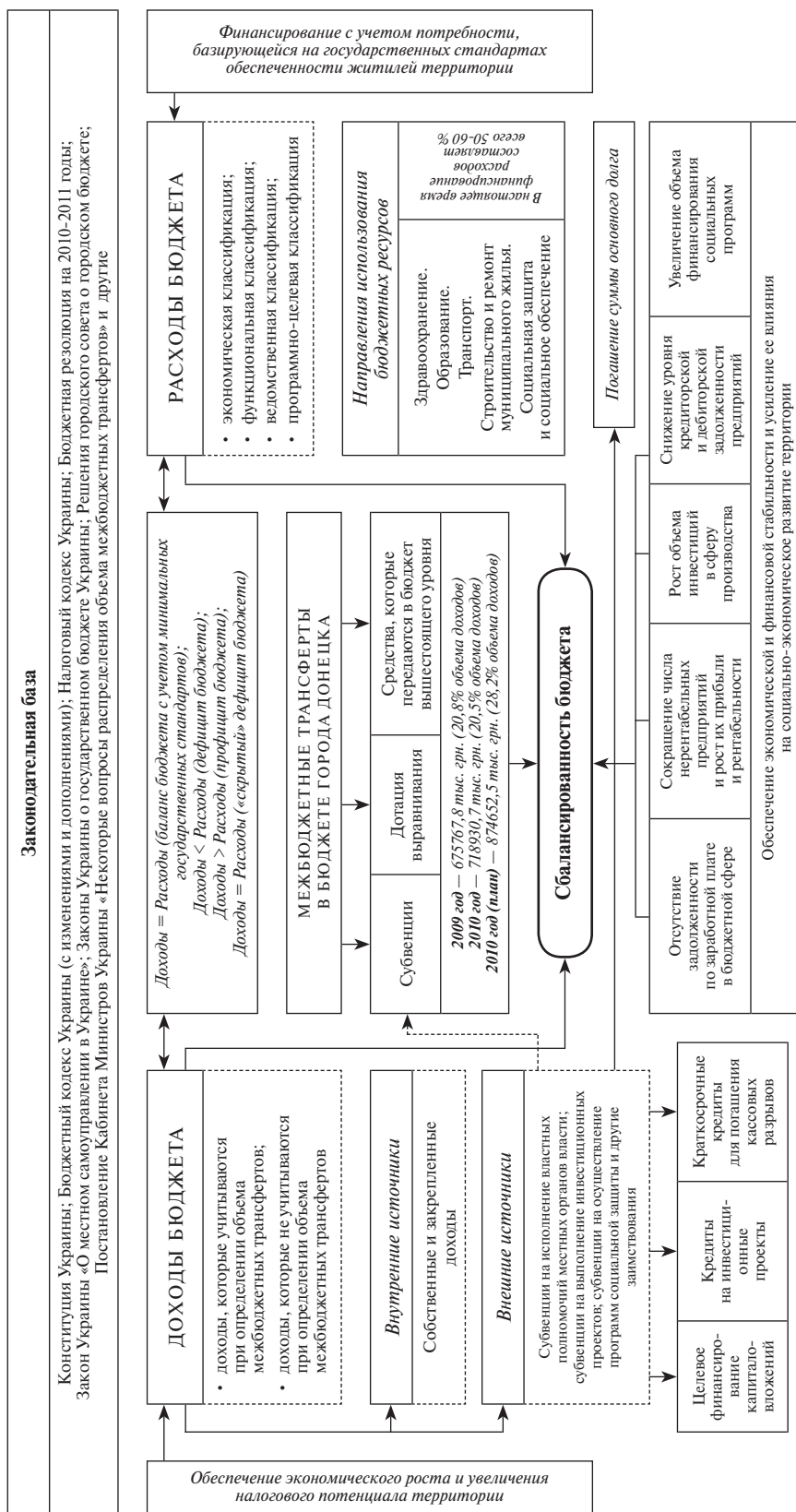


Рис. 4. Организационная модель реализации межбюджетных отношений на примере бюджета г. Донецка в условиях его внешней сбалансированности

- усовершенствовать систему финансового выравнивания посредством изменения состава доходов, учитываемых и неучитываемых при расчете межбюджетных трансфертов, пересмотреть их состав таким образом, чтобы начисленный территории трансферт отвечал потребностям в финансировании, а не зависел только от налогооблагаемой базы;
- разграничить полномочия между государственными органами управления и местными органами власти на основе четкого понимания интересов государства и его территорий с целью обеспечения максимально эффективного механизма финансового обеспечения функций государства и местного самоуправления.

Считаем, что ныне действующие межбюджетные отношения осуществляются при отсутствии хороших законов и постановлений Правительства Украины, должного уровня учета зависимости доходов местных бюджетов от результативности работы экономики, достигнутого уровня развития социальной инфраструктуры, территориального и демографического потенциала территорий, а также уровня экологической и энергетической безопасности. К тому же межбюджетные отношения в Украине формируются без учета особенностей социально-экономического развития регионов и их городов. И наконец, следует сделать вывод о том, что механизм межбюджетных отношений в системе финансового выравнивания является уникальным в каждой стране и формируется соответственно ее территориальному устройству, уровню децентрализации полномочий и бюджетных средств, а также особенностям развития ее территорий. Система межбюджетных отношений в нашей стране находится лишь на стадии формирования, а предложенные нами направления, в определенной степени, помогут в решении исследуемого нами механизма и позволят сделать его в социальном и экономическом отношении гибким, справедливым, устойчивым и эффективным.

У статті розкрито зміст міжбюджетних відносин, виявлено основні проблеми та недоліки нині діючої системи міжбюджетних відносин і представлені напрямки щодо їх вдосконалення. Авторами розроблено організаційну модель реалізації міжбюджетних відносин у сфері вертикального і горизонтального фінансового вирівнювання доходів та видатків бюджету міста обласного підпорядкування, визначено основні напрями реформування міжбюджетних відносин на сучасному етапі та механізми їх реалізації.

The article presents the contents of intergovernmental relations, the main problems and shortcomings of the current system of intergovernmental relations and presents the directions for their improvement. The authors have developed an organizational model of the implementation of intergovernmental relations in the field of vertical and horizontal fiscal equalization of incomes and expenditures of local budgets, the main directions of reform of intergovernmental relations at the present stage, and implementation mechanisms.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Украины от 22.06.2001 г. № 2542-III (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 г. № 2755-VI [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Ежегодно издаваемые Законы Украины о государственном бюджете на соответствующий год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Постановление Кабинета Министров Украины от 08.12.2010 г. № 1149 «Некоторые вопросы распределения объема межбюджетных трансфертов» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Решения Донецкого городского совета «О городском бюджете на 2008-2011 годы» от 24.01.2008 г. № 17/2, от 23.01.2009 г. № 27/2, от 12.05.2010 г. № 44/1, от 12.01.2011 г. № 3/1.
6. Білопольська В.М., Чурікова К.О. Проблеми в сфері управління бюджетними ресурсами регіону: стратегія їх подолання // *Финансы, учет, банки*. — 2009. — № 1 (15). — С. 20-32.
7. Богачов С.В. Проблеми й перспективи формування місцевих бюджетів у великих містах (у світлі реформування податково-бюджетного законодавства України) / С. В. Богачов // *Схід*. — 2011. — № 1 (108). — С. 8-12.
8. Бондарук Т.Г. Ефективність трансфертної політики в системі міжбюджетних трансфертів / Т. Г. Бондарук // *Актуальні проблеми економіки*. — 2008. — № 5. — С. 146-153.
9. Кузьменко О.А. Аналіз бюджетного законодавства у сфері міжбюджетних трансфертів / О. А. Кузьменко // *Бюлетень Міністерства юстиції України*. — 2009. — № 12. — С. 82-88.
10. Мацюра С.І. Трансферти в системі міжбюджетних відносин / С. І. Мацюра // *Актуальні проблеми економіки*. — 2009. — № 5. — С. 223-229.
11. Наєнко О.Ю. Органи місцевого самоврядування та видатки соціального спрямування: проблеми та заходи з їх вирішення / О. Ю. Наєнко // *Економіка та держава*, 2010. — № 1. — С. 67-68.
12. Сазонець І.Л. Управління місцевими фінансами: Навч. посіб. / І. Л. Сазонець, Т. В. Гринько, Г. Ю. Придатко. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 264 с.
13. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навч. посіб. / О. О. Сунцова. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 488 с.
14. Ціпура В.Л. Сутність і класифікаційні ознаки міжбюджетних трансфертів / В. Л. Ціпура // *Актуальні проблеми економіки*, 2010. — № 1. — С. 200-209.
15. Черняев Т.Ю. Фінансове вирівнювання розвитку регіонів в Україні / Т. Ю. Черняев // *Економіка та держава*. — 2009. — № 4. — С. 94-96.
16. Чечетов М.В. Бюджетний менеджмент: Навч. посіб. / М. В. Чечетов, Н.Ф. Чечетова, А. Ю. Бережна. — Х.: Видавничий дом «ІНЖЕК», 2004. — 560 с.
17. Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні / С. В. Юшко // *Фінанси України*. — 2009. — № 1. — С. 87-97.
18. Письмо Министерства финансов Украины «Основные zasady проекту Державного бюджету України на 2011 рік: регіональний аспект», сентябрь 2010. — 37 с.
19. Матеріали фінансового управління Донецького городского совета.

Представлено в редакцію 15.11.2010 р.

УДК 330.35

Н. В. Алексеенко, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к определению механизма стратегического планирования развития предприятия. Проанализированы теоретические подходы к определению стратегического планирования, выделены его функции. Описан комплекс работ по разработке и внедрению стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегия развития, стратегический план, конкурентная позиция предприятия, финансовая оценка стратегических альтернатив, стратегическое целеполагание.

В настоящее время любое промышленное предприятие функционирует в жестких условиях конкурентной среды. Деятельность предприятия должна быть направлена на завоевание и удержание предпочтительной доли рынка, на достижение превосходства над конкурентами, что обеспечивается, в известной мере, проведением стратегического планирования на промышленных предприятиях.

Стратегическое планирование должно обеспечивать основные параметры эффективности развития промышленного предприятия, такие как, устойчивое положение на рынке, своевременная адаптация систем производства и управления к динамичным изменениям внешней среды.

Усиление конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках, стремительное развитие и смена технологий, усложнение бизнес-проектов и другие факторы обуславливают новые требования к стратегическому планированию, его содержанию, структуре, методам разработки и оценки результативности на промышленных предприятиях.

Осуществление стратегического планирования развития промышленного предприятия предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать выбранные стратегии, формирование системы мотивации и организации труда, достижение определенной гибкости в организации, т. е. использование всех инструментов стратегического управления.

Стратегическое планирование развития предприятия должно быть основанием разработки и принятия эффективных управленческих решений. Принятие обоснованных и систематизированных плановых решений, снижает риск выбора неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях предприятия или о внешней ситуации. Богатый зарубежный опыт стратегического планирования и управления, а также опыт долгосрочного планирования в нашей стране позволили разработать различные методы стратегического планирования. Современные темпы изменения внешней и внутренней среды, увеличения знаний и объема информации являются настолько значительным, что стратегическое планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей их разрешения.

За последние годы ученые, которые занимаются проблемами стратегического управления и разработкой стратегии предприятия, создали целостную систему

основных знаний о стратегическом планировании. Среди них наиболее существенные исследования представлены в работах украинских ученых: А. Мищенко [1], В. Герасимчук [2], О. Раевнева [3], С. Ильяшенко [4] и др. Они рассматривают вопрос стратегического планирования предприятиями с учетом особенностей украинской экономики. Из зарубежных специалистов в теорию и методологию стратегического планирования весомый вклад внесли И. Ансофф [5], Р. Акофф [6], А. Стерлин [7], У. Кинг [8] и др.

Однако следует заметить, что в существующей научной литературе остаются недостаточно разработанными вопросы совершенствования инструментов и методов стратегического развития промышленного предприятия, оценки выполнения стратегического плана промышленного предприятия.

Реформирование экономики нарушило сформированные хозяйственные связи и привычные методы работы предприятий, что в дальнейшем привело к ухудшению финансового состояния, прекращению расширенного воспроизводства. В этой ситуации управление бизнесом должно быть направлено на совершенствование будущего функционирования предприятий и повышения эффективности управления развитием на основе усовершенствования процессов планирования и контроля, которые обеспечивают активизацию и ускорение темпов количественных и качественных преобразований в системе хозяйствования.

В настоящее время стратегическое планирование на отечественных предприятиях должно быть направлено на их долгосрочное развитие, достижение более высоких темпов экономического роста на основе поэтапного совершенствования различных производственно-технических факторов и организационно-управленческих структур с целью обеспечения высокого качества работы персонала и уровня жизни своих работников.

В теории планирования под развитием принято понимать соответствующие изменения существующей производственной или экономической системы, достижение необходимого ее роста и обновление отдельных подсистем или их частей. Рост и развитие, по мнению Р.Д. Акоффа, — не одно и то же [6]. Рост может происходить с развитием или при его отсутствии. В большинстве случаев рост означает повышение размеров или числа объектов. К росту предприятия относятся как увеличение их размеров, так и расширение деятельности по следующим показателям: объем производства, доля на рынке, численность персонала, величина продаж, чистая прибыль и т. д. Предприятия как организованные системы могут стимулировать свой рост, осуществляя целенаправленный выбор, например, расширение рынка сбыта, привлечение инвестиций и т. п. Ограничение роста не ограничивает развитие.

Таким образом, стратегическое планирование призвано обеспечить необходимый экономический рост и желаемый уровень развития предприятий на предстоящий долгосрочный период. Современное предприятие — это организованная система или целенаправленная на производство товаров и услуг организация, которая является частью экономической системы.

В стратегическом планировании важную роль играет государственное регулирование экономической политики, обоснование перспективных направлений развития всей рыночной системы. С точки зрения теории планирования любая система обладает определенным потенциалом экономического развития и роста. При этом существуют три основных типа развития экономических систем. Идеальный — такой тип развития системы, когда в нее вносятся по мере необходимости, основанные на передовой науке и профессиональном опыте изменения, обеспечивающие непрерывность и устойчивость экономического роста. Реальный — предполагает частичное реформирование экономической системы после появления первых негативных признаков ее функционирования. Радикальный — используется, когда практически исчерпан ресурс действующей системы и необ-

ходима ее кардинальная перестройка с изменением основных институциональных структур, как это сейчас происходит в украинской экономике. В этом случае должно обеспечиваться плановое государственное регулирование экономики, направленное на создание новых организационно-правовых структур, повышение темпов социально-экономического развития страны и уровня жизни людей [12]. В настоящее время содержание стратегического планирования на государственном уровне определяется в нашей стране взаимодействием правительственного регулирования экономики, индикативного планирования и экономического прогнозирования. Важнейшим среди названных компонентов считается государственное регулирование, которое обеспечивает прямое или косвенное влияние своей экономической политики, действующей финансовой и налоговой системы, существующих кредитно-денежных регуляторов и многих других механизмов на конечные результаты планово-управленческой деятельности различных предприятий. Как показывает мировой опыт, в странах с развитой рыночной экономикой существуют различные теории государственного воздействия на стратегическое планирование долгосрочной деятельности предприятий. Это — экономика предложения на американских предприятиях, экономика сотрудничества в скандинавских странах, экономика промышленного развития в японских компаниях, экономика спроса в развивающихся странах и др. Все эти теории служат надежными макроэкономическими регуляторами совершенствования стратегического планирования. Стратегическое планирование на микроуровне, как подтверждает зарубежная практика, является основой взаимодействия множества внутренних и внешних экономических процессов, факторов и явлений.

Во-первых, стратегический план задает перспективные направления развития предприятия, определяет основные виды его деятельности, позволяет увязывать в единую систему маркетинговую, проектную, производственную и финансовую деятельность, а также позволяет лучше понимать структуру потребностей, процессы планирования, продвижения и сбыта продукции, механизм формирования рыночных цен.

Во-вторых, он устанавливает каждому подразделению, всему предприятию конкретные и четкие цели, которые согласуются с общей стратегией развития предприятия.

В-третьих, он обеспечивает координацию усилий всех функциональных служб предприятия.

В-четвертых, стратегический подход стимулирует менеджеров лучше оценивать свои сильные и слабые стороны с точки зрения конкурентов, возможностей, ограничений и изменений окружающей среды.

В-пятых, план определяет альтернативные действия предприятия на долгосрочный период.

В-шестых, демонстрирует важность практического применения основных функций планирования, организации, управления, контроля и оценки деятельности предприятия как единую систему современного менеджмента.

Процесс стратегического планирования на предприятиях включает осуществление следующих взаимосвязанных функций [11]:

- 1) определение долгосрочной стратегии, основных целей и задач развития предприятия;
- 2) создание стратегических хозяйственных подразделений на предприятии;
- 3) обоснование и уточнение основных целей проведения маркетинговых исследований рынка;
- 4) осуществление ситуационного анализа и выбор направления экономического роста предприятия;
- 5) разработка основной стратегии маркетинга и укрупненное планирование производства продукции;

6) выбор тактики и уточненное планирование способов и средств: достижения поставленных задач;

7) контроль и оценка основных результатов, корректировка выбранной стратегии и способов ее реализации.

Весь комплекс работ по разработке и внедрению стратегии развития предприятия можно условно разбить на следующие крупные блоки:

Анализ инвестиционной привлекательности отрасли. Алгоритм проведения анализа инвестиционной привлекательности отрасли включает в себя два этапа: оценку уровня интенсивности конкуренции и оценку стадии ее развития. Ключевое место в анализе инвестиционной привлекательности отрасли отводится изучению конкурентной борьбы, определению ее источников и оценке конкурентных сил. Для этих целей используется модель движущих сил конкуренции, автором которой является профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер. В соответствии с этой моделью, на уровень интенсивности конкуренции в отрасли влияют такие факторы (движущие силы конкуренции), как угроза входа в отрасль новых производителей, внутриотраслевая конкуренция, давление на производителя со стороны покупателей, давление на производителя со стороны поставщиков сырья и материалов, угроза со стороны продуктов-заменителей, макросреда и государственная политика. Оценка влияния каждой движущей силы (фактора) на общий уровень интенсивности конкуренции в отрасли проводится на основе балльно-экспертной шкалы [10].

Следующий этап анализа инвестиционной привлекательности отрасли — определение стадии ее развития. К числу основных критериев при этом относятся показатели, характеризующие темпы роста, потенциал отрасли и эволюцию продуктов и технологии. И наконец, на базе сопоставления результатов, полученных на первом и втором этапах анализа, оценивается уровень инвестиционной привлекательности отрасли.

Анализ конкурентной позиции предприятия в отрасли. Инвестиционная привлекательность отрасли — это первая контрольная точка в ходе стратегического планирования. На следующем этапе оценивается конкурентная позиция предприятия в анализируемой отрасли. Часто для этих целей используется инструментарий SWOT-анализа. Результатом проведения SWOT-анализа является развернутая классификация факторов внешней и внутренней среды, представленная в следующем формате:

- «возможности — сильные стороны» (определение ориентиров стратегического развития);
- «возможности — слабые стороны» (определение ориентиров внутренних преобразований);
- «угрозы — слабые стороны» (выделение существенных ограничений стратегического развития);
- «угрозы — сильные стороны» (выделение потенциальных стратегических преимуществ).

SWOT-анализ позволяет сформулировать перечень стратегических действий, направленных на усиление конкурентных позиций предприятия и его развитие. Для оценки конкурентной позиции компании также используется методический инструментарий под названием «бенчмаркинг». Под этим термином подразумевается сравнительный анализ ключевых факторов успеха (параметров бизнеса) анализируемого предприятия с его основными конкурентами. Как правило, сравнительный анализ проводится по следующим параметрам: рыночная доля; качество продукции; цена продукции; технология производства; себестоимость выпускаемой продукции; рентабельность выпускаемой продукции; уровень производительности труда; объем продаж; каналы сбыта продукции; близость к источникам

сырья; качество менеджерской команды; новые продукты; соотношение внутренних и мировых цен; репутация предприятия.

Результаты SWOT-анализа и бенчмаркинга позволяют провести полномасштабную, достаточно объективную оценку конкурентной позиции предприятия в отрасли и получить в итоге вторую ключевую точку в стратегическом планировании.

Финансовая оценка стратегических альтернатив. Важным этапом комплекса работ по разработке стратегии развития предприятия является оценка стратегических альтернатив его развития. Крайне важно оценить последствия, в том числе финансовые, наиболее вероятных направлений своего развития. Финансовую оценку стратегических альтернатив целесообразно проводить на основе специально разработанной компьютерной модели, построенной с учетом специфики бизнеса предприятия, сложившихся тенденций развития отрасли, существующих угроз, возможностей и ограничений. Финансовая модель позволит проводить многовариантные расчеты различных сценариев развития предприятия и реализации отдельных проектов, оценивать их финансовую эффективность, экономическую целесообразность, объемы дополнительных финансовых ресурсов, а также анализировать влияние различных параметров внешней и внутренней среды на финансовую устойчивость предприятия и результаты его деятельности.

Формирование образа будущего предприятия. Разработка стратегических целей и задач. Стержнем системы стратегического планирования является комплекс работ по разработке стратегии развития предприятия с использованием большой гаммы формализованных процедур. Эти процедуры направлены на построение как образа будущего предприятия, так и программы перехода от текущего состояния к этому образу. При его проектировании необходимо учитывать тенденции развития отрасли, изменения конъюнктуры спроса и предложения, сильные и слабые стороны предприятия, имеющиеся возможности и угрозы и множество других факторов, воздействующих на внутреннюю и внешнюю среду.

Следующим этапом комплекса работ по разработке стратегии развития предприятия является этап стратегического целеполагания. На этом этапе происходит качественная конкретизация образа будущего и формируется перечень долгосрочных ориентиров (5-10 лет) развития предприятия, которые могут включать в себя следующие направления:

- целевые долгосрочные ориентиры по снижению издержек производства и обращения;
- увеличение (удержание) доли на внутреннем и внешнем рынках;
- рост капитализации предприятия (рыночной стоимости акций);
- повышение уровня инвестиционной привлекательности предприятия;
- снижение давления поставщиков сырья и материалов (в случае если итоги анализа свидетельствуют о серьезных угрозах, исходящих от поставщиков сырья, материалов и комплектующих);
- стратегические ориентиры организационного развития (например, выделение стратегических бизнес-единиц, переход с линейной на дивизиональную оргструктуру управления и т. д.).

Результаты широкого применения стратегического планирования в различных странах, в компаниях различных масштабов и отраслей показали, что грамотное использование этой технологии дает предприятиям ряд крупных конкурентных преимуществ и создает возможности для их развития. Основными являются следующие:

1. Возможность постановки крупных реальных целей по развитию предприятия и надежных направлений их достижения, которые позволяют предприятию опередить конкурентов.

2. Хорошо развитые и отработанные на практике методы стратегического планирования позволяют предприятию при планировании стратегических целей и направлений их достижения в максимальной степени и наиболее рационально использовать все ресурсы: персонал, время, технологии, оборудование и инфраструктуру, финансы, информацию.

3. Стратегическое планирование предполагает использование различных методов и процедур, чтобы всесторонне и глубоко проанализировать и обобщить ситуацию на предприятии и в отрасли, динамику их изменений и, таким образом, выявить для предприятия наиболее успешные и реальные направления опережающего развития и определить необходимые для этого действия руководства по совершенствованию системы управления и развитию сильных сторон и ключевой компетентности предприятия.

4. Методы стратегического планирования позволяют успешно организовывать производства на инновационной основе.

Таким образом, основным результатом стратегического планирования является разработка стратегии развития предприятия. Стержнем разрабатываемой стратегии является комплекс мер (программ), ориентированных на максимальное использование ключевых конкурентных преимуществ предприятия, выявленных на этапе стратегической диагностики. Составной частью стратегии являются кратко-, средне- и долгосрочные цели и задачи предприятия, а также обоснование объемов, структуры и источников финансовых ресурсов, требуемых для их реализации. Формированию стратегии предшествует финансовая оценка стратегических альтернатив. На основе долгосрочной стратегии разрабатываются предложения по оптимизации системы управления портфелем выпускаемой продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Делаются выводы о том, какие направления деятельности предприятия должны войти в число приоритетных. Качественные и количественные ориентиры являются основой для разработки маркетинговой, инвестиционной, технологической и организационной функциональных стратегий развития предприятия. Реализация стратегии обуславливает необходимость проведения соответствующих организационных преобразований. При этом организационная структура выступает в качестве основного механизма распределения ресурсов и управления предприятием для достижения стратегических целей задач.

У статті розглянуто основні підходи до визначення механізму стратегічного планування розвитку підприємства. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення стратегічного планування, виділено його функції. Описано комплекс робіт по розробці і впровадженню стратегії розвитку підприємств.

In the article the basic going is considered near determination of mechanism of the strategic planning of development of підприємства. The theoretical going is analysed near determination of the strategic planning, his functions are selected. The complex of works is described on development and introduction of strategy of development of enterprise.

ЛИТЕРАТУРА

1. Міщенко А.П. Стратегічне управління: Навч. посіб. / А. П. Міщенко. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 336 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. / В. Герасимчук. — К.: КНЕУ, 2000. — 360 с.
3. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства / О. В. Раєвнева. — Харків, 2006. — 356 с.

4. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. — 2003. — № 3. — С. 12-19.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко / И. Ансофф. — С.ПБ.: Питер Ком, 1999. — 416 с.
6. Акофф Р.Д. Планирование будущего корпорации / Р. Д. Акофф. — М.: Прогресс, 1985. — 327 с.
7. Стерлин А.Р. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США (опыт развития и новые явления) / А. Р. Стерлин, И. В. Тулин. — М.: Наука, 1990. — 200 с.
8. Кинг У. Криланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Криланд. — М.: Прогресс, 1982.
9. Кавун, С. В. Концептуальная модель системы экономической безопасности предприятия / С. В. Кавун. Научный журнал «Економіка розвитку». — Харків, Вид. ХНЕУ, № 3(43). — Х., 2007. — С. 97-101.
10. Портер М. Стратегия конкуренции / Пер. с англ. / М. Портер, Е. Майкл. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
11. Логинов С. Проблемы прогнозирования и стратегического планирования / С. Логинов, Е. Павлов // Экономист. — 2007. — № 5. — С. 93-96.
12. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия: Учебное пособие для вузов / В. И. Ляско. — М., 2005. — 288 с.

Представлено в редакцію 15.11.2010 р.

УДК 658.012.2

*О. В. Мізіна, к. е. н., доцент, Донецький національний технічний університет;**К. В. Панібратченко, магістрант, Донецький національний технічний університет*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні напрями удосконалення підходів до оцінки ефективності використання майна підприємства. На основі аналізу підходів до оцінки окремих складових майнового потенціалу промислового підприємства обґрунтовано методологічний підхід до загальної оцінки ефективності використання майна підприємства з урахуванням змін показників його фінансового стану.

Ключові слова: майно, підприємство, ефективність, активи, основні засоби, фінансовий стан, оцінка, основні фонди, виробничі потужності, фондоозброєність, продуктивність праці, оборотні кошти, дебіторська заборгованість, інвестиції.

Успішна діяльність промислового підприємства в умовах ринкової відокремленості набагато в чому визначається ефективним функціонуванням системи управління майном, яка повинна бути спрямована на його збереження й оптимальне використання. Саме майно підприємства пов'язано з його здатністю генерувати майбутні грошові потоки, які забезпечують безперервність його діяльності та визначають ринкову вартість. Управління майном виступає визначальним і стратегічно важливим чинником підтримання й укріплення фінансового стану підприємства, що обумовлює актуальність досліджень у цьому напрямку. Саме його оцінка за системою показників, їх моніторинг та аналіз уможливорює запобігання негативним тенденціям й зменшення ризику банкрутства [1].

Відомо, що найважливішим елементом економічного потенціалу підприємства виступають активи у різних формах їх існування. Одночасно через склад та структуру активів, джерела їх формування розкривається майновий потенціал підприємства. Тому відповідний аналіз повинен бути спрямований на вивчення ефективності використання активів підприємства за їхніми складовими та оцінку впливу їх використання на зміни фінансового стану. Питанням оцінки ефективності використання різних складових активів приділено увагу в значній кількості досліджень [2, 3, 4, 5, 6]. Особливий інтерес викликають питання раціонального використання основного капіталу у вигляді основних виробничих фондів, як одному з найбільш важливих виробничих ресурсів [2, 3, 4]. У ряді досліджень розглянуто проблеми сумісної оцінки фінансового стану промислових підприємств та ефективності використання їх майна [7, 8, 9]. Між тим актуальним залишаються питання розробки відповідного алгоритму оцінки використання майна підприємства з врахуванням відповідних змін у його фінансовому стані.

Метою роботи є узагальнення та вдосконалення підходів до оцінки складових майнового потенціалу промислового підприємства, розробка відповідного алгоритму оцінки з урахуванням змін показників його фінансового стану.

На наш погляд, типова процедура оцінки ефективності використання майна підприємства повинна містити декілька послідовних етапів:

- визначення повного попереднього переліку показників (параметрів), що надають змогу оцінити ефективність використання майна;
- збір вихідних даних;
- аналіз нормативних джерел та формування системи нормативних параметрів;
- визначення кількісних значень параметрів та аналіз їх змін за основними складовими майна підприємства;
- дослідження впливу змін ефективності використання майна підприємства на зміни його фінансового стану;
- аналіз результатів оцінки, розробка заходів щодо підвищення ефективності використання майна підприємства та прогнозна оцінка їх впливу на результативність його функціонування.

Графічно запропоновані етапи процедури оцінювання ефективності використання майна підприємства зображено на рисунку 1.

Аналіз використання основних засобів, які складають найбільш вагому частину активів підприємства, пропонується починати з розгляду змін показників, які відображують ефективність їх відтворення та ефективність їх використання.

Характеристику відтворення надають наступні показники: коефіцієнт оновлення основних фондів, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт зносу (відношення зносу в грошовому виразі до первісної вартості об'єкту основних фондів) або коефіцієнт придатності (відношення залишкової вартості об'єкта до його первісної вартості).

Для характеристики ефективності використання основних фондів зазвичай використовують показники: коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача), фондоозброєність праці, рентабельність основних засобів (прибуток підприємства від його основної діяльності в розрахунку на середню вартість основних засобів), коефіцієнт використання виробничих потужностей, який у значній мірі обумовлений ступенем завантаження основних фондів та розраховується відношенням фактичного річного обсягу виробництва до виробничої потужності підприємства.

При цьому важливим є не тільки дослідження напряму змін показників, а й порівняння фактичних значень з нормативом, що надає змогу провести оцінку достатності їхнього рівня.



Рис. 1. Типові етапи процедури оцінювання ефективності використання майна підприємства

Як відомо, труднощі аналізу за окремими показниками використання основних фондів виникають у зв'язку з відсутністю їх нормативних значень. У цьому випадку оцінку використання основних фондів можливо здійснювати шляхом дослідження їх впливу на основні показники роботи підприємства. Прикладом може бути використання кореляційної моделі зв'язку продуктивності праці й фондоозброєності. Для аналізу використання майна вугледобувних підприємств ДП «Добропільвугілля» була побудована модель зв'язку цих показників на основі використання відповідних даних за період 2000-2009 рр., при цьому вартісну оцінку основних фондів при розрахунках показника фондоозброєності було приведено до рівня початку 2010 року шляхом використання відповідних індексів цін виробників промислової продукції (рис. 2).

Побудована модель дає змогу оцінити, яким мав бути виробіток на одного робочого, якби підприємство використовувало свою виробничу потужність в такій мірі, як в середньому всі підприємства цієї вибірки. Таким чином порівняння фактичного рівня виробітку з розрахунковим надає змогу оцінити ступінь використання основних фондів підприємства.

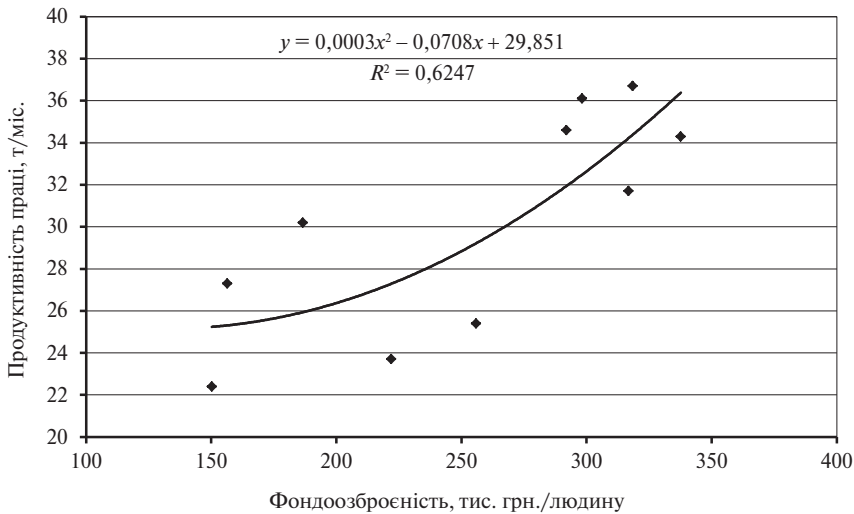


Рис. 2. Залежність між продуктивністю та фондоозброєністю праці

Узагальнююча оцінка ефективності використання основних фондів надає можливість здійснити підхід, запропонований в роботі [10], який базується на тому, що між основними засобами та працею, як важливими ресурсними факторами виробництва існують відносини взаємозаміни. Спрямовуючи додатково основні засоби на підвищення фондоозброєності, ми сприяємо підвищенню продуктивності праці, в результаті чого відбувається заміщення праці основними фондами, під яким розуміється кількість вивільнених працівників у розрахунку на одиницю основних фондів, що додатково спрямовуються на підвищення фондоозброєності праці. Тому комплексну оцінку використання основних засобів доцільно здійснювати на базі розрахунків узагальнюючого показника ефективності праці й основних фондів за алгоритмом, що наведено у таблиці 1 з використанням формул (1) та (2).

$$e = \frac{Q_p}{R}, \quad (1)$$

де e — узагальнюючий показник ефективності використання праці й основних фондів, тис. грн./людину,
 Q_p — обсяг реалізованої продукції, тис. грн.,
 R — сумарна величина ресурсів праці та основних засобів у трудовому вимірі, люд.

$$R = \pi \cdot \bar{B}_{\text{ос.ф.}} + L, \quad (2)$$

де π — коефіцієнт заміщення праці основними фондами,
 $\bar{B}_{\text{ос.ф.}}$ — середня вартість основних фондів, тис. грн.,
 L — чисельність зайнятих, тис. люд.

Таблиця 1

Розрахунок узагальнюючого показника ефективності праці та основних фондів

Рік	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	Основні фонди, тис. грн.	Чисельність робітників, тис. л.	Основні фонди в трудовому вимірі, тис. л.	Сумарні ресурси праці та фондів, тис. л.	Узагальнююча ефективність праці та фондів, тис. грн./л.
	Q_p	$\bar{B}_{\text{ос.ф.}}$	L	$\pi \cdot \bar{B}_{\text{ос.ф.}}$	$\pi \cdot \bar{B}_{\text{ос.ф.}} + L$	Q_p / R

Розрахунок показників R і e дозволяє визначити частку екстенсивних і інтенсивних факторів у забезпеченні загального росту, при цьому відповідні розрахунки можливо проводити за формою таблиці 2.

Таблиця 2

Частка екстенсивних та інтенсивних факторів економічного росту

Рік	Приріст за рік			Сума приросту ресурсів та ефективності (зр.3 + зр.4)	Частка	
	обсягу реалізованої продукції, %	загальних ресурсів праці та фондів, %	загальної ефективності праці та фондів, %		ресурсного фактору (зр.3 / зр.5)	фактору ефективності (зр.4 / зр.5)
1	2	3	4	5	6	7

На наш погляд, за кінцевий результат виробництва, слід приймати не обсяг реалізації, а величину чистого прибутку (збитку підприємства), тому що продукцію не лише необхідно виробляти, але й реалізувати з максимальною віддачею.

Наступним блоком аналізу є оцінка ефективності використання оборотних засобів. Оцінювати ефективність використання оборотних засобів пропонується на основі індексного методу, в основі якого лежить економічний закон продуктивності праці, що оформлений у вигляді відношення ресурсів й витрат до кінцевих результатів діяльності (див. формулу 3).

$$\frac{ТП}{ТП^*} > \frac{ОК}{ОК^*}, \quad (3)$$

де $ТП, ТП^*$ — відповідно товарна продукція в досліджуваному й базовому періодах,
 $ОК, ОК^*$ — відповідно величина оборотних засобів у досліджуваному і базовому періодах [5].

Як відомо, одним з найбільш важливих показників оцінки використання обігових засобів є коефіцієнт їх оборотності:

$$K_{об} = \frac{Q_p}{B_{об.з.}}, \quad (4)$$

де Q_p — вартість реалізованої продукції в досліджуваний період часу, грн.,
 $B_{об.з.}$ — середній залишок оборотних засобів, грн.

Індекс зміни оборотності обігових засобів складає:

$$I_{K_{об}} = \frac{K_{об}^1}{K_{об}^0} = \frac{Q_p^1}{B_{об.з.}^1} \div \frac{Q_p^0}{B_{об.з.}^0} = \frac{I_p}{I_{об.з.}}, \quad (5)$$

де 0,1 — відповідно індекси базового та звітного періоду,
 $I_{об.з.}, I_p$ — відповідно індекси середньої вартості оборотних засобів і обсягу товарної продукції за інтервал часу, що аналізується.

Враховуючи співвідношення (3)-(5), показник ефективності використання оборотних засобів доцільно розраховувати як

$$E = \frac{I_p}{I_{об.з.}}. \quad (6)$$

Якщо $E \geq 1$, то оборотні кошти підприємства (або їх окремі елементи) використовувалися ефективно. Тільки у випадку, коли $E > 1$, можна позитивно оцінити використання оборотних коштів. Значення E дозволяє встановити чи перевищують темпи росту реалізованої продукції темпи росту оборотних коштів.

Проводячи відповідний аналіз, слід деталізувати його за найбільш важливими елементами оборотних коштів на основі таблиці 3.

Таблиця 3

Якісний аналіз ефективності використання оборотних коштів

Показник	Показник ефективності E (співвідношення темпів росту оборотних засобів та реалізованої продукції)	Оцінка ефективності (+/-)
Виробничі запаси		
МШП		
Незавершене виробництво		
Готова продукція		
Товари		
Дебіторська заборгованість		
Витрати майбутніх періодів		
Грошові кошти		
Оборотні кошти, всього		

Для того, щоб надати оцінку змінам ефективності використання оборотних засобів не тільки під впливом змін величини їх складових, але й їх структури доцільно провести факторний аналіз за формулами вигляду (7). Такий аналіз буде проводитися за формою, представленою в таблиці 4.

$$K_{об} = \frac{Q_p \cdot Z}{(Z + ДЗ + ПП + ГК + ВМП) \cdot Z} =$$

$$= \frac{Q_p}{Z} \cdot \frac{Z}{Z + ДЗ + ПП + ГК + ВМП} = K_{оз} \cdot \lambda_z, \quad (7)$$

- де Z — запаси, тис. грн.,
 $ДЗ$ — дебіторська заборгованість, тис. грн.,
 $ПП$ — поточні фінансові інвестиції, тис. грн.,
 $ГК$ — грошові засоби (кошти), тис. грн.,
 $ВМП$ — витрати майбутніх періодів, тис. грн.,
 λ_z — питома вага запасів в обігових активах підприємства,
 $K_{оз}$ — коефіцієнт оборотності запасів, об./період.

Таблиця 4

**Аналіз впливу структури оборотних засобів на зміни ефективності
їх використання**

Складові оборотних активів	Показник оборотності за складовими оборотних активів по роках		Питома вага складових оборотних активів по роках		Зміни показника оборотності до попереднього періоду			
					під впливом зміни оборотності складових активів		під впливом змін їх питомої ваги	
	200..	...	200..	...	...	...		
Виробничі запаси								
МШП								
Незавершене виробництво								
Готова продукція								
Товари								
Дебіторська заборгованість								
Витрати майбутніх періодів								
Грошові кошти								
Оборотні кошти, всього								

Щоб дослідити зміни, які відбулися у фінансовому стані підприємства, у тому числі за рахунок змін у використанні складових його майна, доцільно розрахувати узагальнюючий показник оцінки фінансового стану, який пропонується визначати як середньо зважену величину нормованих значень відповідних показників. Нормування відбувається шляхом співвідношення фактичних значень показників з їх нормативним або рекомендованим рівнем. У коло таких показників слід включити показники ділової активності підприємства (тобто оборотності за різними складовими), ліквідності активів (які відображують співвідношення активів та заборгованості), ринкової стійкості (яка характеризує структуру джерел формування активів).

Формування оптимальної системи таких показників окрема проблема, яка потребує подальших досліджень. Особливим питанням є визначення нормативних або рекомендованих значень для цілої низки фінансово-економічних показників, які зазвичай використовуються у фінансовому аналізі. Окрім того, така система повинна виключати дублювання інформації, мати досить обмежене коло показників (що дозволить уникнути малої вагомості окремих факторів), але при цьому характеризувати найважливіші аспекти оцінки фінансового стану, давати можливість обґрунтувати вагомість напрямків оцінки відповідно до мети аналізу.

В статье рассмотрены основные направления совершенствования подходов к оценке эффективности использования имущества предприятия. На основе анализа подходов к оценке отдельных составляющих имущественного потенциала промышленного предприятия обоснован методологический подход к общей оценке эффективности использования имущества предприятия с учетом изменений показателей его финансового состояния.

This article reviews the directions of improving the approaches by an estimation of efficiency of use of property of the enterprise. On the basis of the analysis of approaches to an estimation of separate components of property potential of the industrial enterprise the methodological approach to the general estimation of efficiency of use of property of the enterprise, taking into account changes in performance of its various financial condition.

ЛІТЕРАТУРА

1. Іонін Є.Є. Оцінка майнового стану підприємств: автореф. дис. ... доктора економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Є. Є. Іонін. — Донецьк: ДонНУ, 2007. — 34 с.
2. Великодна А.П. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві / А. П. Великодна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2007. — № 4. — С. 262-266.
3. Тевелева О.В. Организационно-экономический механизм повышения фондоотдачи на промышленных предприятиях: с применением методологии контроллинга: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О. В. Тевелева. — М., 2006. — 22 с.
4. Щетилова Т.В. Оценка экономической эффективности обновления активной части основных производственных фондов угольных шахт: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / Т. В. Щетилова. — Донецк, 1996. — 24 с.
5. Севастьянов Р.В. Удосконалення аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства / Р. В. Севастьянов // Економічний вісник Донбасу. — 2005. — № 1. — С. 64-69.
6. Егоренко Д.В. Совершенствование анализа эффективности использования оборотных средств / Д. В. Егоренко // Наукові праці ДонДТУ. Серія: Економічна. Випуск 19. — Донецьк: ДонДТУ, 2000. — С. 62-65.
7. Євдокімов Ф.І. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / Ф. І. Євдокімов, О. В. Мізіна, О. О. Бородіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. Випуск 46. — Донецьк: ДонНТУ, 2002. — С. 6-12.
8. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. — 2008. — № 4. — С. 88-97.
9. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. — 2-е изд., доп. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 208 с.
10. Клоцвог Ф. Тенденции и факторы роста / Ф. Клоцвог, Г. Голубева // Экономист. — 2008. — № 10. — С. 20-31.

Представлено в редакцію 30.10.2010 р.

УДК 658

М. В. Мартиненко, к. е. н., доцент, Харківський національний економічний університет;

О. А. Небилиця, аспірант, Харківський національний економічний університет

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ФАКТОРІВ КАР'ЄРНОГО РОСТУ ПРАЦІВНИКА ЯК ЕЛЕМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗНАННЯМИ

У статті запропонована методика проведення аналізу факторів, що впливають на кар'єрний ріст працівника, яка полягає в тому, що виявлення впливу факторів здійснюється методом опитування, а визначення закономірності співвідношення між ними — кластерним аналізом. Розроблена класифікація факторів дає можливість керівництву приймати своєчасні, ґрунтовні управлінські рішення в галузі менеджменту знань, стосовно кар'єрного росту працівника та ефективної діяльності підприємства.

Ключові слова: кар'єрний ріст, організаційні знання, управління, кластерний аналіз, методи кластерного аналізу, управлінське рішення, менеджмент, інновація, ідентифікація кластерів, дендрограма, національний менталітет, соціальне походження, персонал підприємства.

Сучасні зміни в економіці України потребують від вітчизняних підприємств здатності не тільки гнучко адаптуватися та пристосовуватися до тих процесів, що відбуваються у їх внутрішньому та зовнішньому середовищі, але й здатності впливати на ці процеси. Саме така активна позиція підприємств, а точніше, їх керівництва, є конкурентоспроможною в умовах глобалізації і інтерналізації економічних процесів, превалюючого значення інформації у сьогоденній діяльності підприємств, переходу до знанієорієнтованої економіки. Орієнтація на менеджмент знань передбачає постійне управління змінами та інноваціями, дотримання особливої філософії бізнесу і відповідної корпоративної культури, а також перегляд і уточнення не тільки місії організації, але і цілей її окремих лінійних і функціональних підрозділів. Одним з таких підрозділів є HR-підрозділ, або кадрова служба, в завдання якої входить накопичення, створення, зберігання, розповсюдження знань щодо персоналу підприємства. В даній роботі особливу увагу приділено управлінню кар'єрним ростом працівників як одному з елементів управління організаційними знаннями щодо закономірностей кар'єри співробітників та їх перспектив. Актуальність теми дослідження обумовлена високою економічною і соціальною значущістю проблеми кар'єрного росту персоналу, де центральне місце займає виявлення класифікації факторів, які впливають на нього. Ґрунтовне визначення співвідношення факторів, що впливають на кар'єрний ріст робітника дає можливість керівництву підприємства приймати обґрунтовані й ефективні управлінські рішення, реалізовувати їх з метою кар'єрного росту робітників та результативної діяльності підприємства. Як наслідок, створюються взаємовигідні умови праці, що призводять до стабілізації у виробничому механізмі підприємства, до збільшення якості його трудових ресурсів та задоволеності персоналу підприємства.

Ступінь розробки проблеми характеризується наявністю значного числа друкарських та електронних робіт, присвячених різним областям управлін-

ня персоналом, у тому числі і кар'єрного росту, і вкрай низькою опрацьованістю проблеми аналізу впливу факторів на кар'єрний рух працівників. Питання управління кар'єрним ростом розглядаються, як в роботах вітчизняних авторів, так і зарубіжних. Роботи таких вчених, як Е. Шейн, Я. Щепанський, П. Санісало, О. Молл, О. Ястремська, Г. Парсоданов, Н. Руткевіч, Є. Борисов, О. Попов, Є. Ледаєв, В. Савельєва, В. Панюков, О. Кас'янік та інш., присвячені різним аспектам кар'єрного росту працівників. Але незважаючи на досягнутий рівень наукових досліджень даного напрямку, до цього часу, по-перше, відсутній єдиний підхід до оцінки факторів кар'єрного росту працівників; по-друге, методи дослідження факторів кар'єрного росту значно відстають від сучасної практики. Отже, обраний напрямок дослідження — багато в чому ще не освоєне поле наукової діяльності. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває аналіз факторів кар'єрного росту працівників на основі економічного моделювання.

Метою даної статті є оцінка впливу факторів, які визначають кар'єрний ріст працівника, та виявлення закономірностей співвідношення між ними як основи управління організаційними знаннями щодо руху персоналу.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання: обґрунтовано доцільність управління кар'єрою працівників як одного з елементів управління організаційними знаннями підприємства; розроблено методiku проведення аналізу факторів, що впливають на кар'єрний ріст працівника.

На кар'єрне просування персоналу машинобудівних підприємств впливають перелік факторів, які обґрунтовано у роботі [1]. Методи виміру кар'єрного росту, можна умовно розділити на дві групи: кількісні та якісні. На думку, Whiston и Rahardja кількісний метод фокусується, переважно, на тому, щоб послідовно і точно передбачити розвиток кар'єри і отримати загальне уявлення про кар'єрний ріст працівника [2]. Проте для детальнішого вивчення кар'єрного росту та факторів, які можуть вплинути на нього, більшою мірою відзначають якісні методи [2-8]. Згідно поставленої мети даного дослідження ґрунтовним буде використання обох методів. А саме, пропонується для виявлення факторів, які впливають на кар'єрний ріст працівників підприємства, використати опитування, а для визначення закономірності співвідношення між ними — кластерний аналіз. Методiku проведення аналізу факторів, що впливають на кар'єрний ріст працівника подано на рис. 1.



Рис. 1. Методика проведення аналізу факторів, що впливають на кар'єрний ріст працівника

Формування переліку факторів, що впливають на кар'єрний ріст працівників для включення їх до анкети було здійснено на основі узагальнення точок зору авторів та вибору тих, що найчастіше зустрічаються в якості основних рушійних сил кар'єрного росту працівників [1]. За базу дослідження обрано п'ять машинобудівних підприємств Харківської області, на кожному з яких було опитано по 30 працівників. В анкеті працівникам пропонувалося дати свою оцінку ступеня впливу кожного фактору на кар'єрний ріст за 5-бальною шкалою.

Наступним етапом проведення аналізу факторів, що впливають на кар'єрний ріст робітників, є обробка отриманих результатів. Аналіз анкетних даних проводився за допомогою *Microsoft Office Excel* та пакету *Statistica 6.0*.

На думку авторів найбільш цікавим, з точки зору аналізу кар'єрного росту персоналу, є питання анкети, яке відображає рух працівника кар'єрними сходами впродовж останніх 15 років. Відповідь на це питання дає можливість усіх опитаних розрізнити за кар'єрним результатом. Тобто, на тих працівників, у яких впродовж трудової діяльності спостерігався кар'єрний ріст; тих, які в більшості випадків рухалися вниз кар'єрними сходами (спад); та тих, які або всю трудову діяльність робили на одній посаді без змін, або рухалися горизонтально кар'єрним шляхом. Таке розділення дає можливість більш ґрунтовно дослідити співвідношення факторів, які впливають на кожний вид кар'єрного росту працівників.

Відзначення закономірності співвідношення між факторами кар'єрного росту пропонується зробити за допомогою пакету *Statistica*, а саме його модулю «Кластерний аналіз». Сутність кластерного аналізу полягає в тому, що він об'єднує різні процедури для проведення класифікацій [9, с. 187]. Отже, за допомогою кластерного аналізу можливо об'єднати фактори, що впливають на кар'єрний ріст, у групи задля класифікації їх за схожістю згадування. На початку моделювання необхідно визначити основу мету аналізу, яку можна сформулювати наступним чином: є n — кількість працівників, думка яких стосовно кар'єрного росту оцінюється за допомогою m факторів. Необхідно за результатами оцінки віднести фактори, які впливають на кар'єрний ріст до певного i -го кластеру.

Відповідно до теорії кластерного аналізу, яка досить ґрунтовно представлена в роботах вчених І. Д. Мандела, В. Н. Тамашевича, Н. К. Малхорта, В. Плюти, В. П. Боровікова та інших [9-13] існує два основних методи кластеризації: ієрархічний та неієрархічний (рис. 2).

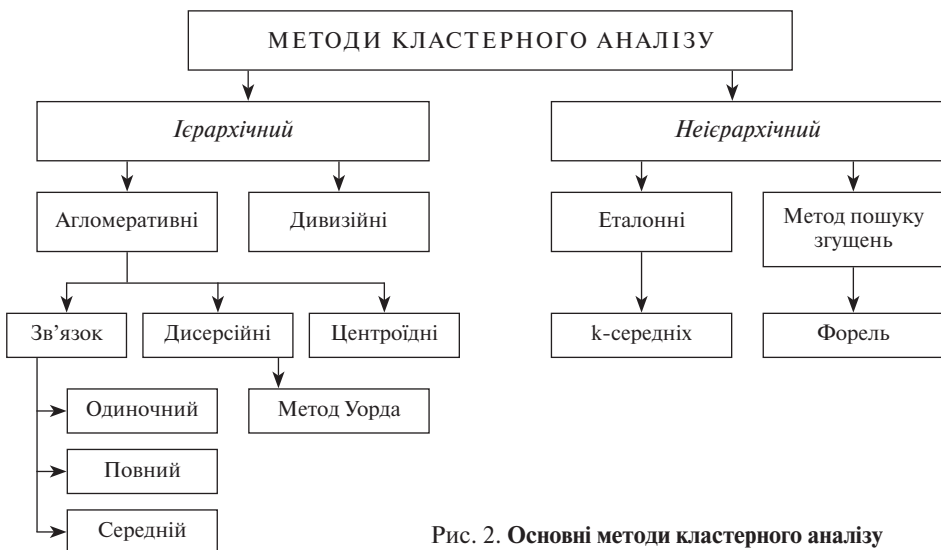


Рис. 2. Основні методи кластерного аналізу

В табл. 1 приведена порівняльна характеристика основних методів ієрархічної та неієрархічної кластеризації [14, с. 58].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів кластеризації

Ознака	Ієрархічна кластеризація		Неієрархічна кластеризація	
	агломеративні	дивізійні	еталонні (k-середніх)	метод пошуку згущень (Форель)
Кількість кластерів	Не задано		Задано	Не задано
Трудомісткість розрахунків	Висока		Низька	
Пересічні кластери	Відсутні		Можлива присутність	Відсутні
Масив вихідної інформації	Невеликий		Великий	
Міра використання інтуїції	Висока при визначенні порогу, коли необхідно припинити кластеризацію		Висока при виборі типа класифікаційних процедур і завдання початкових умов розбиття	
Процес кластеризації	Послідовне об'єднання кластерів	Послідовне розбиття кластерів	Послідовне приєднання кластерів	Послідовне поглинання кластерів
Пакет «Statistica 6.0»	Реалізовано	Не реалізовано	Реалізовано	Не реалізоване

Згідно з постановкою завдання та порівняльної характеристики методів кластеризації (табл. 2) ідентифікацію кластерів факторів кар'єрного росту працівників необхідно здійснювати при спільному використанні двох методів кластеризації: ієрархічного та неієрархічного. Алгоритм проведення ідентифікації кластерів подано на рис. 3.

На першому етапі алгоритму відбувається вибір методу ієрархічної кластеризації. У даному випадку, згідно табл. 1, необхідно використати агломеративний метод ієрархічної кластеризації. Це пов'язано з тим, що відповідно до поставленої мети повинно відбутися послідовне об'єднання кластерів, а не розбиття.

На другому етапі відбувається вибір міри відстаней (сходства) та алгоритму класифікації закономірності відношення респондентів до факторів кар'єрного росту. У кластерному аналізі використовуються різні міри відстаней між об'єктами. У пакеті «Statistica 6.0» реалізовані наступні: евклідова відстань, квадрат евклідової відстані, манхетенська відстань та метрика Чебишева. У ряді досліджень [10-12, 14] в якості найкращої міри відстані рекомендується використовувати евклідову відстань. Відповідно рисунку 2, агломеративний метод ієрархічної кластеризації включає різні алгоритми класифікації. В пакеті «Statistica 6.0», який використовується у даному дослідженні, реалізуються наступні алгоритми ієрархічної кластеризації: метод одиночного зв'язку, метод повного зв'язку, не зважений метод середнього зв'язку, зважений метод середнього зв'язку, не зважений центроїдний метод, зважений центроїдний метод та метод Уорда.

Відповідно дослідженням І. Д. Манделя [10, с. 52] найбільш якісними алгоритмами класифікації є метод Уорда, метод повного зв'язку та метод середнього зв'язку. Тому, після кластеризації факторів кар'єрного росту працівників вище згаданими методами, на основі якісного аналізу було виявлено, що найбільш доцільно використати метод повного зв'язку.

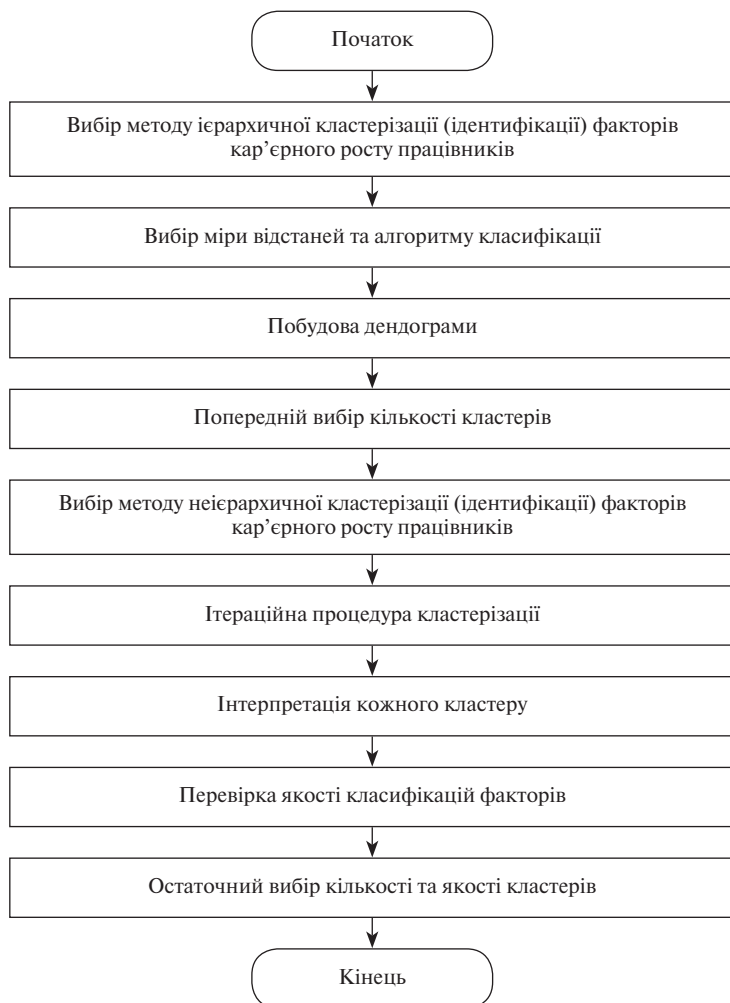


Рис. 3. Алгоритм проведення ідентифікації кластерів ієрархичним та неієрархичним методами

Кластеризація даним методом проводиться за наступною формулою [14, с. 65]:

$$d_{us} = \alpha_p d_{ps} + \alpha_q d_{qs} + \beta d_{pq} + v |d_{ps} - d_{qs}|, \quad (1)$$

де d_{ps}, d_{qs}, d_{pq} — відстані між відповідними кластерами;

$\alpha_p, \alpha_q, \beta, v$ — параметри, що враховують особливості конкретного алгоритму даних $\alpha_p = \alpha_q = 1/2, \beta = 0, v = -1/2$ — відстань/подібність.

Наступним етапом алгоритму є побудова дендограми ієрархичної агломеративної кластеризації факторів кар'єрного росту працівників. При виборі кількості кластерів на основі дендрограми необхідно керуватися наступними неформальними вимогами [14, 15]:

- 1) усередині кластера фактори мають бути тісно пов'язані між собою;
- 2) фактори різних кластерів мають бути далекі один від одного;
- 3) за інших рівних умов розподіл факторів по групах має бути рівномірним;

4) найбільш оптимальним для інтерпретації є розподіл факторів на чотири групи.

В якості критерію оцінки факторів кар'єрного росту пропонується обрати досягнутий рівень кар'єрного росту працівників, що обумовлює необхідність розбиття отриманих результатів опитування на наступні групи: «ріст», «спад», «горизонтальне переміщення» та «без змін». На рис. 4-7 подано побудовані дендрограми ієрархічної агломеративної кластеризації факторів кар'єрного росту працівників за групами.

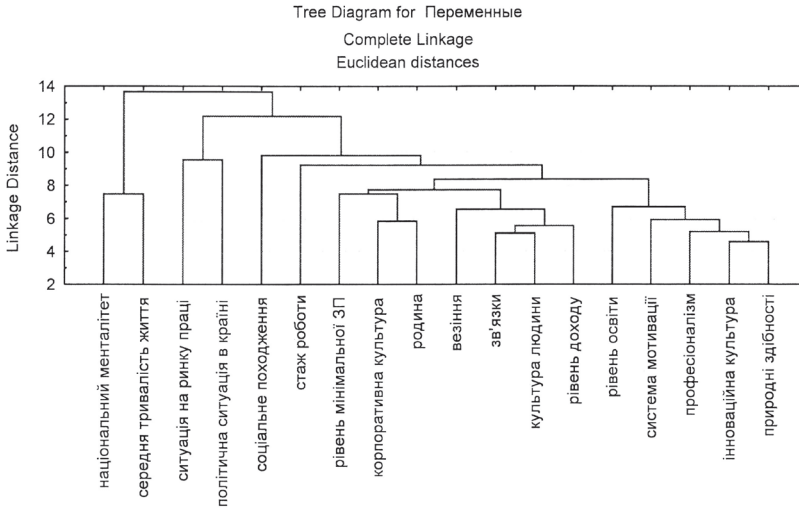


Рис. 4. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації факторів кар'єрного росту працівників групи «ріст»

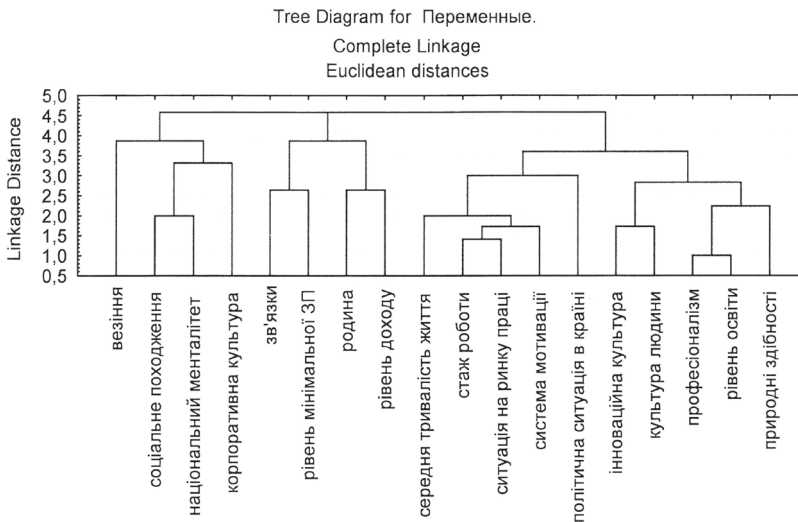


Рис. 5. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації факторів кар'єрного росту працівників групи «спад»

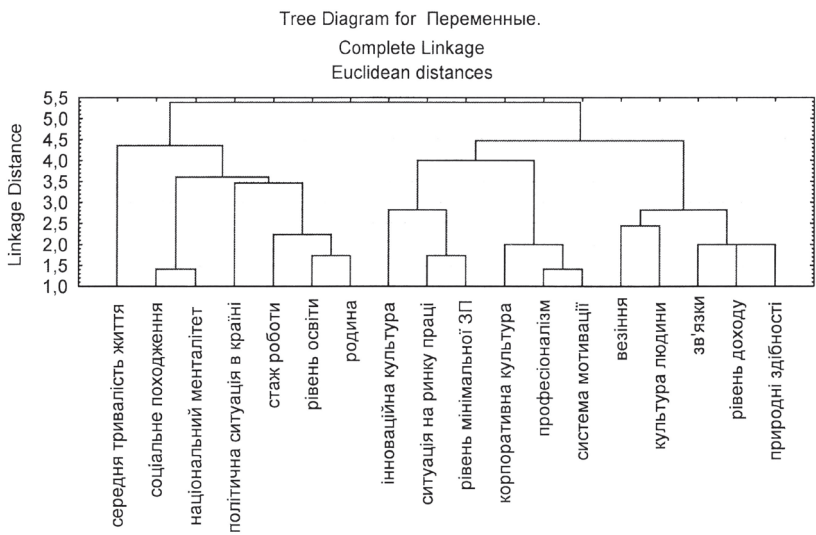


Рис. 6. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації факторів кар'єрного росту працівників групи «горизонтальне переміщення»

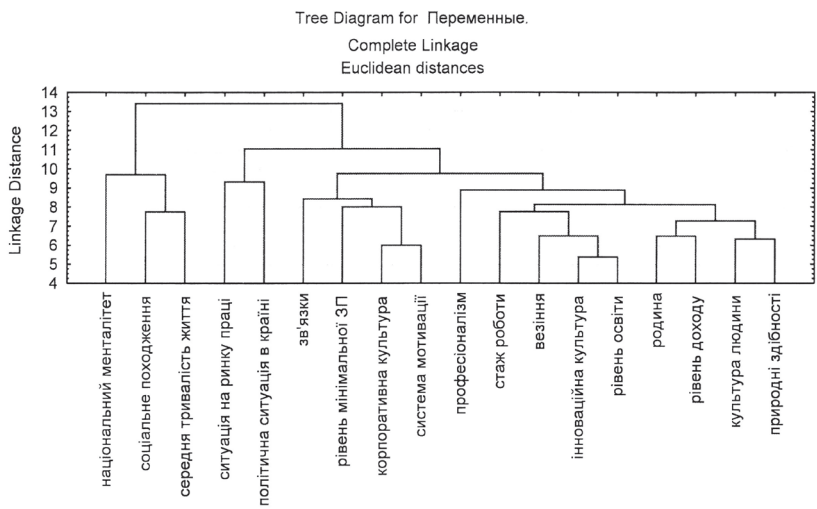


Рис. 7. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації факторів кар'єрного росту працівників групи «без змін»

Відповідно вказаних вище вимог та на основі побудованих дендрограм були отримані наступні результати ієрархічної агломеративної кластеризації факторів кар'єрного росту працівників, які подані в табл. 2-5.

Таблиця 2

**Розподіл факторів кар'єрного росту працівників на кластери
групи «Ріст»**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Природні здібності	Везіння	Соціальне походження	Національний менталітет
Інноваційна культура	Зв'язки	Стаж роботи	Середня тривалість життя
Професіоналізм	Культура людини	Рівень мінімальної заробітної платні	Ситуація на ринку праці
Система мотивації	Рівень доходу	Корпоративна культура	Політична ситуація в країні
Рівень освіти		Родина	

Таблиця 3

**Розподіл факторів кар'єрного росту працівників на кластери
групи «Спад»**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Інноваційна культура	Середня тривалість життя	Зв'язки	Везіння
Культура людини	Стаж роботи	Рівень мінімальної заробітної платні	Соціальне походження
Професіоналізм	Ситуація на ринку праці	Родина	Національний менталітет
Рівень освіти	Система мотивації	Рівень доходу	Корпоративна культура
Природні здібності	Політична ситуація в країні		

Таблиця 4

**Розподіл факторів кар'єрного росту працівників на кластери
групи «Горизонтальне переміщення»**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер
Везіння	Інноваційна культура	Середня тривалість життя
Культура людини	Ситуація на ринку праці	Соціальне походження
Зв'язки	Рівень мінімальної заробітної платні	Національний менталітет
Рівень доходу	Корпоративна культура	Політична ситуація в країні
Природні здібності	Професіоналізм	Стаж роботи
	Система мотивації	Рівень освіти
		Родина

Таблиця 5

**Розподіл факторів кар'єрного росту працівників на кластери
групи «Без змін»**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Родина	Професіоналізм	Зв'язки	Національний менталітет
Культура людини	Стаж роботи	Рівень мінімальної заробітної платні	Соціальне походження
Рівень доходу	Везіння	Корпоративна культура	Середня тривалість життя
Природні здібності	Інноваційна культура	Система мотивації	Ситуація на ринку праці
	Рівень освіти		Політична ситуація в країні

Після попередньої ідентифікації кількості та якості кластерів факторів кар'єрного росту працівника з використанням ієрархічного методу кластеризації необхідне уточнення і остаточне прийняття рішення про склад заданої кількості кластерів. Для цієї мети в даному дослідженні використовується неієрархічний метод k -середніх. Вибір даного методу обумовлено рядом обставин. По-перше, згідно дослідження І. Д. Манделя, ітеративний метод k -середніх при проведенні розрахунків показав найкраще значення функціоналу якості [10]. По-друге, даний метод неієрархічної кластеризації реалізовано в пакеті «Statistica 6.0» [9] Отже, в табл. 6-9 подана класифікація факторів кар'єрного росту працівників розглянутих машинобудівних підприємств методом k -середніх неієрархічної кластеризації.

Таблиця 6

**Класифікація факторів кар'єрного росту працівників групи «Ріст»
методом k -середніх**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Політична ситуація в країні	Природні здібності	Рівень мінімальної заробітної платні	Середня тривалість життя
Ситуація на ринку праці	Рівень доходу	Стаж роботи	Національний менталітет
	Родина		Соціальне походження
	Система мотивації		
	Корпоративна культура		
	Рівень освіти		
	Професіоналізм		
	Культура людини		
	Зв'язки		
	Везіння		
	Інноваційна культура		

Таблиця 7

**Класифікація факторів кар'єрного росту працівників групи «Спад»
методом *k*-середніх**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Родина	Природні здібності	Корпоративна культура	Рівень доходу
Політична ситуація в країні	Система мотивації	Середня тривалість життя	Рівень мінімальної заробітної платні
Везіння	Рівень освіти	Національний менталітет	Зв'язки
	Ситуація на ринку праці	Соціальне походження	
	Стаж роботи		
	Професіоналізм		
	Культура людини		
	Інноваційна культура		

Таблиця 8

**Класифікація факторів кар'єрного росту працівників
групи «Горизонтальне переміщення» методом *k*-середніх**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Система мотивації	Природні здібності	Родина	Середня тривалість життя
Корпоративна культура	Рівень доходу	Політична ситуація в країні	Національний менталітет
Ситуація на ринку праці	Рівень мінімальної заробітної платні	Рівень освіти	Соціальне походження
Професіоналізм	Культура людини	Стаж роботи	
	Зв'язки		
	Везіння		
	Інноваційна культура		

Таблиця 9

**Класифікація факторів кар'єрного росту працівників
групи «Без змін» методом *k*-середніх**

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Політична ситуація в країні	Природні здібності	Середня тривалість життя	Рівень мінімальної заробітної платні
Система мотивації	Рівень доходу	Національний менталітет	Професіоналізм
Корпоративна культура	родина	Соціальне походження	
Ситуація на ринку праці	Рівень освіти		
	Стаж роботи		
	Культура людини		
	Зв'язки		
	Везіння		
	Інноваційна культура		

На підставі того, що кластер, до якого потрапили зовнішні фактори кар'єрного росту «середня тривалість життя», «національний менталітет», «соціальне походження» зустрічаються в усіх групах кар'єрного результату, то можна відзначити їх, як фактори, що не мають впливу на кар'єрний ріст працівника.

Таким чином, класифікація факторів кар'єрного росту, як ієрархічним методом, так й неієрархічним показала досить схожий розподіл. Кореляційний аналіз факторів кар'єрного росту кожної групи підтвердив тісний взаємозв'язок між ними в середині одного кластеру та слабкий зв'язок серед факторів різних кластерів. Усе вищезазначене дає можливість відзначити, що якість проведеної класифікації доволі об'єктивна. Крім того, для спрощення інтерпретації отриманих результатів та прийняття ґрунтовних управлінських рішень в галузі менеджменту організаційних знань буде доцільно як остаточний варіант прийняти розподіл факторів на кластери, який було отримано ієрархічним агломеративним методом (табл. 2-5), але не беручи до уваги наступні фактори: «середня тривалість життя», «національний менталітет», «соціальне походження».

Отже, запропонована методика аналізу факторів кар'єрного росту працівника машинобудівного підприємства є об'єктивною основою в прийнятті та реалізації обґрунтованих управлінських рішень з точки зору кар'єрного росту персоналу та ефективної діяльності підприємства. За результатами опитування новоприбулого працівника, отриманий розподіл факторів кар'єрного росту дає можливість керівництву виявити схильність у нього до того, або іншого кар'єрного результату і враховувати ці дані для подальшого формування бази знань організації. Якщо, проведене опитування не дає можливість потенційно передбачити вид кар'єрного росту працівника, пропонується надалі постійно проводити моніторинг його відношення до факторів, що впливають на кар'єрний ріст, а через півроку — повторне опитування. Такий підхід до управління кар'єрою співробітників повинен бути інтегрований у загальну систему управління організаційними знаннями, як один з її елементів, який прогнозує поведінку і рух персоналу підприємства.

Отримані результати дослідження передбачається використати як основу подальшої розробки практичних рекомендацій щодо застосування отриманих класифікацій факторів, які впливають на кар'єрний ріст працівників, у процесі управління організаційними знаннями на підприємствах Харківської області.

В статье предложена методика проведения анализа факторов, которые воздействуют на карьерный рост работника, которая состоит в том, что выявление этих факторов осуществляется методом опроса, а выявление закономерности соотношения между ними — кластерным анализом. Разработанная классификация факторов дает возможность руководству предприятия принимать своевременные, научно обоснованные управленческие решения в отрасли менеджмента знаний, касающегося карьерного роста работника и эффективной производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

The analysis of factors influencing on the personnel career can be the basis for forming organizational knowledge about the perspectives of personnel mobility. Creation and accumulation of such data base at modern enterprises will provide improvement of their image in the labor market, making effective management decisions and increase the personnel loyalty.

ЛІТЕРАТУРА

1. Небилиця О.А. Дослідження факторів, що впливають на розвиток кар'єри робітника / Управління розвитком: Збірник наукових праць. — Випуск № 20. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. — 151 с.

2. Whiston S., Rahardja D., Qualitative Career Assessment: An Overview and Analysis // Journal of career assessment. — November 2005.
3. Ткач Д.А. Профессиональная карьера современной молодежи: Дис. ... канд. социол. наук: 22.00.03. — Саратов, 2004.
4. Маркова А.К. Психология профессионализма. — М.: Наука, 1996. — 309 с.
5. Ушаков А.А. Российский кадровик: тайны карьеры. — М., 1998.
6. Поляков В.А. Технология карьеры. — М., 1995.
7. Петрушин В. Настольная книга карьериста. — Издательство «Питер», 2002. — 256 с.
8. Комаров Е. Управление карьерой // Управление персоналом. — 1999. — № 1. — С. 37-42.
9. Боровиков В.П. Популярное введение в программу STATISTICA. — М: Компьютер-Пресс, 1998. — 267 с.
10. Мандель И.Д. Кластерный анализ. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 176 с.
11. Многомерный статистический анализ в экономике / Под. ред. В. Н. Тамашевича. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 598 с.
12. Малхорта Н.К. Маркетинговые исследования: Практическое руководство / Пер. с англ. — М.: ИД «Вильямс», 2002. — 960 с.
13. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта; пер. с польск. В. В. Иванова. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 176 с.
14. Хаустова В.Е., Лидовский Ю.А. Моделирование маркетинговой стратегии предприятия на рынках продукции производство-технического назначения: Монография. — Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. — 176 с.
15. Адаптивные модели в системах принятия решений: Монография / Под. ред. Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. — 368 с.

Представлено в редакцію 20.11.2010 р.

УДК 336.012.23

М. М. Овчинникова, аспірант, Донецький національний університет

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ КАПІТАЛОМ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті розглянуті основні аспекти вдосконалення структури портфелю акцій в період фінансової нестабільності. Автором запропоновані практичні підходи щодо управління структурою інвестиційного портфелю та критерії відбору акцій з мінімальним рівнем фінансового ризику та максимальною прибутковістю в умовах нестабільної економічної ситуації на українському фондовому ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, портфель акцій, фінансова криза, фінансовий ризик, капітал, інвестування, управління, оптимізація, активи фонду.

Метою статті є розробка положень щодо формування оптимальної структури ризикованих активів, тобто акцій, що забезпечить отримання максимального прибутку при мінімальному рівні ризику інвестування за будь-яких умов розвитку фінансового ринку.

Інститути спільного інвестування в розвинутих країнах є найефективнішими з інструментів акумуляції інвестиційного капіталу.

Основною метою діяльності інститутів спільного інвестування є надання інвестиційних послуг з розміщення коштів інвесторів, вкладаючи їх в фінансові активи. Головною перевагою інститутів спільного інвестування для вкладників є достатньо висока дохідність інвестицій та професійне управління капіталом кваліфікованими спеціалістами.

Незважаючи на ризикованість вкладень, інвесторів приваблює також висока диверсифікованість активів та можливість досить швидкого вилучення коштів у разі потреби.

В Україні ринок спільного інвестування досить молодий. Перші інвестиційні фонди з'явились у 1994 році задля участі у процесі масової приватизації. У сучасному вигляді інвестиційні фонди почали існувати лише у 2003 році, після прийняття у 2001 році Верховною радою Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». На сучасному етапі і світі знаходиться близько 50 тисяч інвестиційних фондів, що є доступними для міжнародного інвестування [1].

Основні принципи діяльності фондів по всьому світі, незважаючи на національні та законодавчі особливості, є акумулювання грошів своїх вкладників з метою подальшого їх інвестування та збільшення їх вартості.

Гроші акумулюються через продажу паїв вкладникам, дохід клієнти також отримують через збільшення вартості паїв після їх продажу або іноді за рахунок дивідендів на акції фонду.

Протягом останніх декількох років ринок спільного інвестування демонстрував позитивну динаміку та забезпечував інвесторам досить високий рівень доходів. Світова економічна криза 2008 року декілька похитнула стійкі позиції ринку інститутів спільного інвестування, однак після подолання кризи ринок досить швидко оправився від втрат та знов почав зростати.

Згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), середня прибутковість 32 відкритих фондів у 2009 році склала близько 22 % (для порівняння, у 2008-му році аналогічний показник досяг майже мінус 31 %) [2].

Вже другий квартал 2009 року позначився позитивними зрушеннями в економіці та незначною стабілізацією вітчизняного фондового ринку.

Ця стабілізація була результатом оптимістичних сподівань українських інвесторів з приводу закінчення світової рецесії та в зв'язку з позитивними показниками економіки. Підприємства впроваджували нові стратегії, переходили на бартерні розрахунки, шукали нові ринки збуту. Однак вітчизняні підприємства зіткнулися з падінням купівельної спроможності громадян та збільшенням податкового тиску. Обсяг залучених інвестицій залишався на низькому рівні, але «ризикові» інвестори поспішали увійти на фондовий ринок доки не почався його стрімкий підйом до рівня 2007 року.

Світова фінансова криза сприяла очищенню вітчизняного ринку інститутів спільного інвестування від нежиттєздатних стратегій фондів, надавши більш реалістичного погляду управляючим компаніям. Поступовий розвиток підприємництва в Україні, підвищення прозорості й цивілізованості формування відносин власності зумовлюють актуальність впровадження ефективних механізмів управління фінансовими активами. Управління активами належить до основних завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки обсяг, структура та вартість активів суттєво впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності даного підприємства та в цілому на ефективність його діяльності. З огляду на це, основна мета вдосконалення управління фінансовими активами полягає у забезпеченні умов зростання конкурентних переваг, своєчасного виконання зобов'язань, а також поліпшення фінансового стану як власників інституту спільного інвестування так її клієнтів. Адже для інститутів спільного інвестування — професійного учасника фінансового ринку — важливішим є розширення частки, що займає на ринку, збільшення довіри клієнтів, зростання оборотів та підвищення рейтингових оцінок діяльності тощо.

Вибір класів активів та їх відносного ваги має величезний вплив на майбутній результат. У тривалій перспективі політика вибору класів та їх відносного довгострокового ваги в портфелі зазвичай надає більший вплив на ефективність інвестицій, ніж перерозподіл коштів між активами. Найбільш прибутковими (та й найбільш ризикованими) є вкладення у ринок акцій. Саме раціональне розподілення коштів між найоптимальнішими цінними паперами сприяє досягненню мети фонду.

Складність та багатогранність визначення фінансового ринку породжує нові напрями наукових досліджень. Українські вчені мають значні досягнення з фінансових питань, зокрема з дослідження теорії грошей, процента та грошового ринку. Вагомий внесок у розглядання фінансової проблематики зробив І. Бланк у своїх наукових пошуках, який визначив, що «фінансові активи характеризують майнові цінності в формі наявних грошових коштів, грошових та фінансових інструментів, що належать підприємству» [3]. Він відокремив найважливішу характеристику фінансових активів — їх здатність приносити дохід.

Проблематика оцінки вартості фінансових активів докладно розглянута у роботах А. Дамодарана, який стверджує, що оцінка знаходиться в основі будь-якого інвестиційного рішення, незалежно від того, чи пов'язано це рішення з покупкою, продажем або зберіганням активів. Крім того, він докладно обґрунтував відмінності та загальні риси моделей, що використовуються для оцінки різних видів активів [4].

Вплив кризових явищ на економічний розвиток держави та механізми управління ризиками на фінансових ринках досліджувалися такими вченими, як Л. Ларуш, Г. Хаберлер, М. Хазін. Ще на початку світової глобальної кризи М. Хазін за-

ймався дослідженням впливу кризи на світову фінансову систему та визначив, що виходячи з концепції структурного походження (світової економічної) кризи, її продовження неминуче спричинить не просто руйнування існуючої фінансово-економічної моделі, а й створення нової системи, яка буде радикально відрізнятися від старої, зокрема, відсутністю механізмів глобалізації [5].

Формуванням стратегій інвестування, тобто аналізом інформації, прийняттям рішень про вибір фінансових активів, займалися такі найбільш успішні інвестори, як Уоррен Баффет, Бенджамін Грехем, Філ Фішер, Томас Роу Прайс і Джордж Темплтон [6].

Разом з тим, більшість дослідників не враховували впливу та наслідків світової глобальної кризи на критерії інвестиційної привабливості фінансових активів, а також специфіки формування оптимальної структури портфелю акцій в реаліях української економіки, в умовах нестабільності якої виникають ризики банкрутства навіть найбільш стабільних фінансових інститутів.

Формування та використання структури фінансових активів здійснюється за принципами обліку перспектив інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування, забезпечення мінімізації ризику та максимізації прибутковості при формуванні активів з різних джерел та забезпечення високоефективного використання активів в процесі його інвестиційної діяльності. Регулювання діяльності інститутів спільного інвестування в Україні відбувається за допомогою низки законодавчих документів [7, 8].

Від ефективного механізму управління, тобто оптимізації структури активів, залежить швидкість формування економічних відносин, які здійснюють певний вплив на ринкову вартість сертифікатів фондів.

Можна виділити такі напрямки вдосконалення механізму оптимізації активів інституту спільного інвестування (рис. 1).

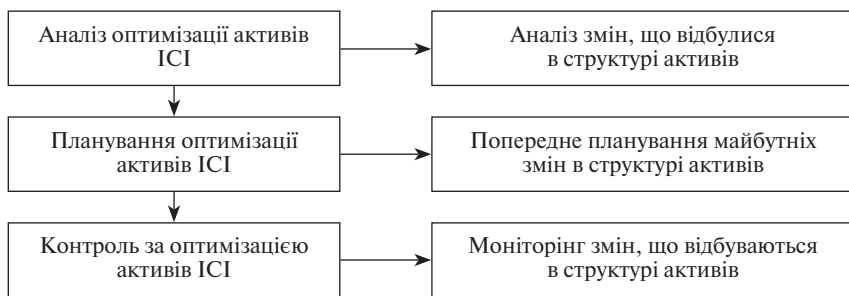


Рис. 1. Напрямки вдосконалення механізму оптимізації активів підприємства

Методика розробки стратегії управління має свою специфіку. Особливості цієї методики впливають із самої ситуації, в якій знаходиться компанія з управління активами. Звичайна стратегія може складатися з розрахунку на сприятливу ситуацію в рамках інвестиційних вкладень, однак компанії з управління активами необхідно не лише зберегти кошти вкладників, а й примножити їх з дохідністю вище банківських депозитів.

Якщо під час кризи фонд вже поніс збитки, планування націлене на вихід з кризи та покриття збитків. Тому першою фазою стратегії є визначення конкретних проблем, які призвели до зменшення активів фонду.

Далі необхідно перейти від проблем до засобів досягнення цілей, тобто необхідного рівня прибутковості.

Нарешті, третя фаза включає власне складання стратегії. Отримана раніше інформація про причини зменшення активів та концепція виходу з цієї ситуації.

Діагностика основних причин зменшення активів ведеться шляхом використання спеціальних прийомів та методів дослідження. На цьому етапі констатується узагальнюючий висновок щодо існування проблеми між прагненням інституту спільного інвестування до реалізації свого економічного (матеріального) інтересу ринках та обмеженістю джерел (способів) фінансування. Визначається також необхідний обсяг активів та найкраще співвідношення ризикових та безризикових коштів інститутів спільного інвестування, наголошується необхідність оптимізації всередині кожної з груп активів.

Вплив на фінансові активи здійснюється через величину доходності активів фонду, яка може бути більшою або меншою в залежності від параметрів активів. Тому завданням діагностики в цій сфері є визначення, якою мірою активів позначився на рівні прибутковості. Наступним етапом є планування цілей. Знаючи причини збитків, потрібно позначити цілі, досягнення яких приведе до вирівнювання ситуації. Тут стратегія управління набуває більш конкретний вид. Наприклад, мета «збільшення прибутковості» може досягатися різними засобами: за рахунок купівлі високо ризикованих активів, вкладення у менш ліквідні активи з великим потенціалом зростання тощо. На заключній стадії необхідно визначити параметри впровадження і контролю. Це дозволить відслідкувати динаміку змін в діяльності інститутів спільного інвестування після впровадження механізмів оптимізації та управління розвитком. Узагальнюючий висновок моніторингу дозволяє виявити, наскільки досягається стратегічна ціль інституту спільного інвестування. Позитивна відповідь підтверджує ефективність, виправданість та своєчасність вживання заходів щодо аналізу та оптимізації наявної структури.

Припустимо, у портфелі інвестиційного фонду знаходяться такі цінні папери (таблиця 1).

Таблиця 1

Портфель акцій інвестиційного фонду на 31.09.2009 г.*

Емітент	Тікер	Кількість	Ціна на 31.09.2009	Вартість пакета
Українська автомобільна корпорація	AVTO	100	128	12800
Шахта «Красноармейська-Західна № 1»	SHCHZ	7500	5,05	37875
НПК «Галичина»	HANZ	21600	0,9	19440
Запоріжсталь	ZPST	10600	1,5	15900
Енергомашспецсталь	ENMA	195731	0,3	58719,3
Донецькгірмаш	DGRM	15000	0,3	4500
Дніпрошина	DNSH	210	12	2520
Міронівський завод круп та комбікормів	MZKK	10000	1,4	14000
Харцизький трубний завод	HRTR	15000	1,25	18750
Квазар	KVZR	25	120	3000
Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе	SMASH	1000	48	48000
Ясіновський коксохімічний завод	YASK	11000	2,1	23100
Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського	DMZP	15000	0,4	6000
Стахановський завод феросплавів	SFER	1000000	0,035	35000

* Складено автором на основі даних джерел [9].

Їх ринкова вартість становить 299 604,3 грн.

Зважаючи на те, що під час кризи однією з головних проблем антикризової стратегії була неможливість позбутися неліквідних паперів з фонду, а ситуація на українському фондовому ринку ще не виглядає досить стабільною, зупинимо свою увагу саме на ліквідних акціях. Це забезпечить нам можливість варіювати структуру ризикованих активів, та з точки зору недооціненості, закладе достатній потенціал зростання порівняно з неліквідними паперами.

Тобто інтерес для фонду представляють лише декілька з наявних паперів, більшість з них не відповідають обраним критеріям ефективності.

Прийнято рішення не виводити з портфеля:

- Ясіновський коксохімічний завод (11 000 акцій);
- Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе (1000 акцій).

Не вдалося продати ВАТ «Енергомашспецсталь» (195731 акцій) та ВАТ «Дніпрошина» (210 акцій).

Інші цінні папери продано на біржовому ринку. Отримана сума становить 190 365 грн.

Виходячи з оптимальних даних, за наявною сумі початкового капіталу для введення в портфель відібрані:

- Азовсталь;
- Мотор Січ;
- Укрнафта.

Після вибору паперів для введення в портфель розраховуємо за прийнятою моделлю формування портфеля САРМ структуру активів.

Після визначення структури портфеля, початкова сума капіталу розподіляється між паперами і ділиться на ринкову вартість акцій для визначення оптимального розміру лота папери в портфелі.

Важливим етапом у формуванні оптимального портфеля цінних паперів є визначення точки входу на ринок і формування стоп-лосс (виходу з папери).

Розглядаючи середні результати, як за окремими паперами, так і за часом виходу, можна побачити, що річна прибутковість, з використанням стоп-лосс, збільшується від 2 до 6 разів. Також збільшується фактор прибутку, тобто ефективність вкладень. Також збільшується відношення *Avg. Win / Loss*, тобто зростає середній виграш, і зменшується середній програш. Середня угода, при використанні стоп-лосс, також зростає. Причому зростає вона від 1,2 до 6-7 разів. Таким чином, стає зрозуміло, що використання стоп-лосс насправді збільшує ефективність торгівлі.

Також при аналізі результатів тестування стає видно, що з використанням стоп-лосс зростає як кількість угод, так і відсоток збиткових. При використанні стоп-лосс будуть збиткові угоди, і від цього нікуди не дітися. Сам процес торгівлі передбачає постійне прийняття збитків. Це частина правил. Прибуток від угоди реалізується через прийняття на себе ризику по угоді. І ризик якраз і становить значення стоп-лосс. Для того, щоб при використанні стоп-лосс позиції не викидали з ринку, необхідно визначати стоп-лосс відповідно до ринкової волатильності. Волатильність визначається як денний діапазон (*high — low*) акції за певний проміжок. Сене виставлення стоп-лосс відповідно до ринкової волатильності в тому, що стопи потрібно ставити на такій відстані, при якому рух ціни буде вже виходити за межі простого ринкового шуму. Складні методи установки стоп-лосс припускають вихід з позиції з деякими збитками при помилковому сигналі — так, У. О'Ніл пропонує фіксувати збиток при досягненні 7-8 % на позицію. Однак волатильність українського біржового ринку складає до 15-20 %. Таким чином, оптимальний стоп-лосс було визначено на рівні 15 %. Ринкова внутриденна волатильність трьох обраних паперів не перевищує 4 %.

Для порівняння результатів акцій, незважаючи на сплачену ціну, в кінці кожного місяця або кварталу необхідно розраховувати процентну зміну ціни кожної акції з останньої дати аналізу.

Потім скласти список інвестицій в порядку їх відносної цінової результативності від часу попередньої оцінки.

Наприкінці наступного місяця або кварталу необхідно виконати те ж саме. Зробивши це кілька разів, можна побачити акції, з якими не все гаразд. Вони будуть в кінці списку; ті ж, у яких справи йдуть краще за все, — на його початку. Після визначення дольового співвідношення, необхідно визначити час виходу з паперу. Прийняття рішення про вихід з паперу, крім спрацьовування стоп-лосс, повинно формуватися поблизу вершин бичачого ринку. Можна виділити деякі індикатори поведінки індексів, що визначають формування вершини висхідного тренда. Сигнал входу за системою О'Ніла — пробою верху діапазону, пробою максимуму після консолідації. Переважно входити при розпізнаванні першого сильної спроби пожвавлення після корекції або ведмежого тренда. Таким чином, стоп-лосс (тобто втрати при падінні курсу на медвежому ринку) встановлюється на рівні 15 % від ціни покупки, а тейк-профіт (взяття прибутку) на рівні 30 %, що в два рази перевищує ризик можливих втрат. Після введення вищезначених паперів у портфель взяття прибутку (величина тейк-профіт) досягла запланованих 30 % для першого паперу — 9 жовтня 2009 року, а для останнього паперу 9 березня 2010 року [10].

Таблиця 2

Результат продажу відібраних цінних паперів*

Емітент	Кількість	Ціна покупки	Ціна продажу	Балансова вартість	Ліквідаційна вартість	Доход, грн.	Доход від вкладеної суми, %	Доход у % річних
Ясиновський коксохім. завод (ціна на 31.09.09)	10000	2,3	2,99	23000	29900	6900	30,00	1564,29
Сумське машинобудів. НВО ім. Фрунзе (ціна на 31.09.09)	1000	48	62,4	48000	62400	14400	30,00	104,29
Азовсталь (ціна на 02.12.09)	34000	2,7572	3,58	93744,8	121720	27975	29,84	141,46
Мотор Січ (ціна на 02.12.09)	45	1687,4	2 195,00	75933	98775	22842	30,08	115,58
Укрнафта (ціна на 02.12.09)	120	172,32	224,00	20678,4	26880	6202	29,99	199,03
ВСЬОГО				261356,2	339675	78319	29,97	424,93

* Складено автором на основі даних джерел [11].

Прибутковість вкладених грошей за склала 425 % річних.

Прибутковість вилучених із портфелю акцій за весь строк не досягла 30 % від суми, (а для деяких паперів, тобто «НПК Галичина» та ВАТ «Квазар», навіть набула від'ємного значення), та скала на 09 березня 2010 року — 11,87 % річних, що можна побачити з таблиці 3.

Після продажу акцій 9 березня 2010 року, через два тижні відбулася невелика корекція зі зниженням вартості активів, тобто рішення про продаж прийнято своєчасно.

Таблиця 3

Прибутковість вилучених із портфелю паперів на 09.03.10 р.*

Емітент	Кількість	Ціна на 31.09. 2009 р.	Ціна на 09.03. 2010 р.	Вартість пакета	Ліквідаційна вартість	Доход, грн	Доход, % річних
Українська автомобільна корпорація	100	128	145	12800	14500	1700	51,03
Шахта «Красно-армейська-Західна № 1»	7500	5,05	6,511	37875	48832,5	10957,5	111,15
НПК «Галичина»	21600	0,9	0,3	19440	6480	-12960	-256,14
Запоріжсталь	10600	1,5	1,93	15900	20458	4558	110,14
Донецькгірмаш	15000	0,3	0,3	4500	4500	0	0,00
Міронівський завод круп та комбікормів	10000	1,4	1,74	14000	17400	3400	93,31
Харцизький трубний завод	15000	1,25	1,3861	18750	20791,5	2041,5	41,83
Квазар	25	120	90	3000	2250	-750	-96,05
Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського	15000	0,4	0,41	6000	6150	150	9,61
Стахановський завод феросплавів	1000000	0,035	0,0399	35000	39900	4900	53,79
ВСЬОГО				167265	181262	13997	11,87

* Складено автором на основі даних джерел [12].

Можна зробити висновок, що інвестування в умовах економічної нестабільності несе в собі значні ризики, а саме тому потребує більш детального підходу до інвестування. Так як вкладення в акції на сучасному ринку є найбільш доходним, але й найбільш ризикованим інструментом, саме при формуванні та використанні інвестиційного портфеля акцій значну роль потрібно відводити розрахунку ризику. В умовах нестабільного та волатильного фондового ринку змінюються критерії відбору інвестиційної привабливих, актуальність набувають показники, що характеризують надійність акцій, дозволяють оцінити рівень ризику на одиницю доходу. З існуючої кількості стратегій формування портфелю акцій запропоновані шляхи вдосконалення існуючого механізму, що дозволяють враховувати нові ризики та формувати портфель в залежності від сучасної ситуації на загальних потреб інвесторів. Проведене дослідження на практиці показує ефективність даного методу. Прибутковість інвестування за таких умов склала 425 % річних.

В статье рассмотрены основные аспекты совершенствования структуры портфеля акций в период финансовой нестабильности. Автором предложены практические подходы к управлению структурой инвестиционного портфеля и критерии отбора акций с минимальным уровнем финансового риска и максимальной доходностью в условиях нестабильной экономической ситуации на украинском фондовом рынке.

The article describes the main aspects of improving the structure of portfolios in the period of financial instability. The author offers practical approaches to the management structure of the investment portfolio and criteria for selecting stocks with a minimum level of financial risk and maximize returns in a volatile economic situation on the Ukrainian stock market.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз діяльності професійних учасників ринку цінних паперів [Електронний ресурс]: Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. — Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=290>.
2. Аналітика ICI [Електронний ресурс]: Українська асоціація інвестиційного бізнесу. — Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics.html>.
3. Бланк И.А. Управление активами: [монография] / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2000. — 720 с.
4. Хазин М. Теория кризиса // Профиль. — 2008. — № 33. — С. 46-53.
5. Уроки Уолт-Стрит: как разбогатеть на финансовом рынке. Советы от Уоррена Баффета, Бенджамина Грэхема, Фила Фишера, Т. Роу Прайса и Джорджа Темплтона. — М.: Вильямс, 2005. — 416 с.
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. №3480-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 31. — Ст. 268.
7. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 № 2299-III// Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 21. — Ст. 103.
8. Інформація про торги [Електронний ресурс]: Українська біржа. — Режим доступу: <http://ux.com.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>.
9. Інформація про торги [Електронний ресурс]: Українська біржа. — Режим доступу: <http://ux.com.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>.
10. Інформація про торги [Електронний ресурс]: Українська біржа. — Режим доступу: <http://ux.com.ua/ru/marketdata/onlineresults.aspx>.
11. Інформація про торги [Електронний ресурс]: Українська біржа. — Режим доступу: <http://ux.com.ua/ru/issue.aspx?code=DNSH>.
12. Damodaran A. Valuation: Tools and Tehniques for Determining the Value of Any Asset. — Wiley, 2003. — 992 с.

Представлено в редакцію 12.11.2010 р.

УДК 65.012.4:[658.114+330.15]

І. М. Асмолова, аспірант, Європейський університет м. Київ

ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Важливою особливістю на сьогоднішній день є однією з глобальних проблем для сучасного приватного підприємства, є збереження конкурентоспроможності і підтримка активності в умовах безперервного зовнішнього середовища, що змінюється. З огляду на це проблема в сукупності з цілим спектром подібних проблем, не є для сучасного приватного підприємства новою. В статті проводиться дослідження ефективного управління потенціалом приватних підприємств. Розкривається значення економічного потенціалу в приватних підприємствах.

Ключові слова: економічний потенціал, економічні ресурси, виробничий потенціал, ресурсний потенціал, приватне підприємство, виробнича сфера, стратегія розвитку, конкурентоздатність, функції управління, ефективність управління.

Зокрема, успішний розвиток приватного підприємства — це результат ефективного менеджменту, заснованого на використанні інформаційних ресурсів про можливості функціонування та розвитку приватного підприємства. Саме, від можливостей приватного підприємства залежить, наскільки динамічно розвиватиметься бізнес, обумовлений наявністю в приватних підприємствах відповідного економічного потенціалу. До того ж, діяльність досліджуваного суб'єкту є складною системою, яка в сучасних умовах потребує використання ефективних інструментів управління і, перш за все, таких, як стратегічне планування.

Слід зазначити, останніми роками з'являються досить масштабні роботи, в яких комплексно вирішуються питання управління та удосконалення механізму ефективного використання *економічного потенціалу* підприємств. Стосовно цієї теми є чимала кількість наукових робіт, як вітчизняних так і закордонних вчених. Проблеми економічного та *ресурсного потенціалу* досліджені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Л. Абалкін, В. Авдеєнко, В. Андрійчук, Р. Білоусов, Г. Бабков, П. Борщевський, І. Бузько, Ю. Василенко, С. Волощук, Е. Горбунов, В. Гончаров, А. Задоя, А. Ігнатовський, Р. Колосова, О. Коренков, В. Котлов, М. Кучеров, О. Олексюк, І. Ступницький, І. Фаріон, Е. Фігурнов, С. Хейнман, Д. Черніков, В. Шиян та інші.

Водночас цій проблемі присвячено багато дослідницьких та навчальних видань, в яких детально описані процедури та методи планування окремих показників господарсько-фінансової діяльності *приватного підприємства* — виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), доходів, видатків, прибутку, матеріально-трудових та фінансових ресурсів, необхідних для їх досягнення. Поряд з цим досліджено управління потенціалом *приватних підприємств* та визначені напрями підвищення його ефективності. Показано значення економічного потенціалу в приватних підприємствах та викладена позиція автора у визначенні поняття «*економічний потенціал*». Досліджено трактування визначень «економічний» і «ресурсний» потенціали, показано і сформульоване чітке уявлення про їх соціально-економічний зміст, який не перешкоджає розробці методів його кількісної оцінки, аналізу розвитку і ефективності використання.

Виходячи з того, в економічній літературі існують різні тлумачення поняття *економічного потенціалу* — від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва, до таких всеосяжних категорій, як соціально-економічна система. Однак у сучасних публікаціях термін *«економічний потенціал»* частіше зустрічається стосовно макроекономіки, тоді як економічний потенціал господарюючих суб'єктів визначає потенціал країни, регіону, галузі, приватного підприємства [4-12].

Важливим чинником дослідження потенціалу, і зокрема економічного потенціалу підприємства, приділялося немало уваги. Проте, не зважаючи на те що розвитку саме виробничої бази було присвячено безліч робіт, а само нарощування обсягів виробництва входило до складу найбільш пріоритетних завдань державної політики, комплексний підхід до розгляду як економічного, так і виробничого потенціалу не був сформульований і пропрацював в належній мірі.

Зокрема, слід викласти думку відносно формування і посилення конкурентного статусу приватного підприємства, безпосередньо пов'язаного з раціональним використанням і розвитком його потенціалу. До недавнього часу потенціал приватного підприємства зводився виключно і в кращому разі до дослідження *виробничого потенціалу*. Тим часом, на наш погляд, неможливе ототожнювати *виробничий потенціал* з економічним або сукупним потенціалом приватного підприємства, так само як і функціонування сучасного приватного підприємства — лише з виробництвом продукції і наданням послуг.

Потенціал (від лат. *potentia* — сила, потужність) в широкому сенсі — засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, рішення якої-небудь задачі.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова *«potential»* й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю. Вперше цей термін згадано в 1924 році К. Г. Воблієм [12]. Насамперед, у вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов».

Таким чином, зазначимо, що термін «потенціал» означає наявність у кого-небудь прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах. При аналізі економічної літератури з питання наукового визначення поняття «потенціал» виявлено такі проблеми:

- немає однастайності щодо визначення категорії «потенціал» як узагальнюючого поняття для приватних підприємств;
- відсутнє розмежування понять «потенціал» і «ресурси», «потенціал і потужність»;
- є підміна поняття «потенціал» його окремими видами;
- практично відсутнє визначення рівнів потенціалу приватного підприємства.

Е. Г. Горбунов, ототожнює поняття «економічна потужність», «економічний потенціал» і «народногосподарський потенціал». Він вважає, що: «економічна потужність (народногосподарський потенціал) суспільства може бути виражена такими показниками: загальне працездатне населення країни, обсяг її нагромадженого національного багатства, річні обсяги валового національного продукту та національного доходу, нематеріальне багатство, оцінка природних ресурсів» [9, с. 15].

Слід зауважити, що у складі економічного потенціалу потрібно виділити *виробничий потенціал*, який характеризує ресурси суспільства для створення матеріальних благ, і той, що визначає можливості з надання невиробничих послуг

(готельне господарство, житлово-комунальне обслуговування, освіта, культура, наука, туризм, охорона здоров'я і т. д.). Тому, поняття економічного потенціалу відображає повний зміст, що досліджується в економічній літературі.

На думку І. А. Гуніної, під потенціалом підприємства прийнято розуміти сукупність показників або чинників, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси і багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в економічній діяльності [10, с. 23-29].

Економічний потенціал характерний обсягами нагромадження ресурсів і обсягом виробництва матеріальних цінностей та послуг, яких можна досягнути в майбутньому при оптимальному використанні ресурсів [8, с. 104].

Дослідження сучасних підходів до трактування понять «*економічний потенціал*», «*ресурсний потенціал*» дало змогу виділити чотири напрямки в його визначенні.

Перший — включає у поняття «*виробничий потенціал*» сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних тощо). Сюди ж включається сукупність ресурсів, що забезпечують необхідний рівень організації виробництва та управління.

Науковці другого напрямку включають у поняття «*виробничий потенціал*» тільки систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва.

Третій напрямок визначає, що *виробничий потенціал* — це система єдності структури та функцій виробничих ресурсів, вияв їх взаємозв'язку і можливості колективу виконувати певні завдання.

Прихильники четвертого напрямку у визначенні «ресурсного потенціалу» зазначають, що ресурсний потенціал — це сукупність виробничих ресурсів підприємства на відповідну дату (рис. 1).

П о т е н ц і а л	Перший напрямок	Д. Черніков [4] М. Белова [5] Є. Фігурнов [6]	Сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів
	Другий напрямок	М. А. Іванова [7] Ю. Г. Одегов [7] К. Л. Андреев [7]	Система матеріальних та трудових факторів
	Третій напрямок	І. М. Репіна [8] О. І. Олексюк [8]	Здатність сукупності виробничих ресурсів виконувати поставлені перед підприємством завдання
	Четвертий напрямок	Ю. Г. Одегов [7] М. А. Іванова [7] К. Андреев [7] І. Репіна [8]	Сукупність виробничих ресурсів підприємства на відповідну дату

Рис. 1. Напрямки сучасних уявлень потенціалу*

* Розроблено автором на підставі джерела [4, 5, 6, 7, 8].

До складових потенціалу в цьому розумінні віднесемо відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включимо 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 насамперед управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик.

Перший напрям дослідження представляють вчені Д. А. Черніков [4], С. Белова [5], Е. Фігурнов [6] та інші. Вони стверджують, що потенціал — це сукупність

різних ресурсів необхідних для функціонування або розвитку системи. Науковці другого напрямку М. А. Іванова [7], Ю. Г. Одегов [7], К. Л. Андрєєв [7] стверджують, що *виробничий потенціал* — це система матеріальних та трудових факторів, які забезпечують досягнення мети виробництва. Представники третього напрямку у визначенні поняття «*виробничий потенціал*» І. М. Рєпіна [8], О. І. Олексюк [8] трактують потенціал як здатність сукупності виробничих ресурсів виконувати поставлені перед підприємством завдання. Прихильники четвертого напрямку у визначенні ресурсного потенціалу Ю. Г. Одегов [7], М. А. Іванова [7], К. Андрєєв [7], І. Рєпіна [8] визначають його як сукупність виробничих ресурсів підприємства на відповідну дату, на їх думку ресурсний потенціал, є основою формування виробничої програми.

Як відомо, останнім часом методичні підходи до проведення планових розрахунків докорінним чином змінилися. Зміни, які відбулися, пов'язані, по-перше, з розвитком та впровадженням у практику концептуальних положень управління та планування, орієнтацією на стратегічні цілі та завдання приватного підприємства, стан та динамізм змін у зовнішньому середовищі, по-друге, концепції маркетингу, відповідно до якої виробнича діяльність підприємства не є визначальною, приватне підприємство має орієнтуватися на задоволення потреб споживачів, обсяг та структуру попиту, що є запорукою успішної реалізації товарів (продукції, послуг), фінансової стійкості та конкурентоспроможності приватного підприємства.

Насамперед, ефективність діяльності приватного підприємства багато в чому обумовлена правильним формуванням складу і структури економічного потенціалу.

Таким чином, економічний потенціал є багаторівневим і багатоаспектним об'єктом дослідження, тобто за ознакою відособлення виробничих сил економічний потенціал можна розділити на потенціал країни, потенціал галузі, потенціал регіону, потенціал підприємства. Зокрема економічні потенціали різних рівнів розрізняються складом і розмірами відособлення ресурсів, які визначаються специфікою виробництва і попитом на продукцію, послуги.

Дослідження становища економічних ресурсів приватного підприємства здійснюється за допомогою різноманітних методів, які дозволяють розглянути господарські процеси в динаміці. Кожний метод характеризується своїми показниками, взаємозв'язками між ними. Однак у вітчизняній науці системна методологічна основа, принципи й методи управління раціональним використанням ресурсного потенціалу підприємства досліджені не досить глибоко.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є проведення аналізу і дослідження структурної і якісної трансформації приватних підприємств. Подальше дослідження полягає в узагальненні методологічних основ, у розробці принципів і методів системного управління раціональним використанням і формуванням ресурсного потенціалу приватних підприємств для забезпечення їхнього стійкого розвитку в умовах ринкової економіки. Для формування цілісної наукової парадигми управління ресурсним потенціалом необхідно узагальнити наступні досягнення з даної проблематики, а саме:

- розробку принципів класифікації факторів виробництва й визначення їхньої ролі в стійкому розвитку приватних підприємств;
- обґрунтування методології аналізу ресурсного потенціалу приватного підприємства;
- формулювання стратегічної концепції стійкого розвитку приватного підприємства в ринковій економіці;
- аналіз стану й перспектив розвитку виробничого потенціалу сучасних приватних підприємств.

В економічній літературі приділено недостатньо уваги аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу. Це, в свою чергу, негативно вплинуло на

формування методології та методики його аналізу на приватних підприємствах. Тому, постає об'єктивна необхідність у нових підходах до економічного аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу приватних підприємств, які включають в себе низку питань: аналіз економічної суті ресурсного потенціалу, його змісту, властивостей, структури, стану, прогнозування, ефективності використання, а також його впливу на основні показники роботи приватного підприємства.

На нашу думку, не слід включати будь-який ресурс до складу ресурсного потенціалу, тому що це повинно базуватись на об'єктивній основі, бути теоретично доведеним і практично доцільним. При суб'єктивному підході до вирішення даного питання виникає небезпечність включення другорядних ресурсів або окремих складових більш важливих ресурсів замість їх цілісної уяви або ж можуть бути залучені псевдо ресурси, тобто такі фактори виробництва, які не мають матеріально-речового змісту, але у певній мірі розкривають характер використання окремих ресурсів

Таким чином, саме автори включають у поняття «ресурсний потенціал» той чи інший ресурс виробництва і від того, на скільки оптимальною буде структура елементів ресурсного потенціалу, залежать ефективність та фінансова стійкість підприємств. На нашу думку, ресурсний потенціал - це наявність на конкретну дату в суспільному виробництві відповідних засобів виробництва, трудових ресурсів і відповідної їм системи управління (потенціал управління).

Важной особенностью в настоящее время и одной из глобальных проблем современного частного предприятия, является сохранение конкурентоспособности и поддержка активности в условиях непрерывной внешней среды, которая изменяется. Учитывая это, проблема в совокупности со всем спектром подобных проблем не является для современного частного предприятия новой. В статье проводится исследование эффективного управления потенциалом частных предприятий. Раскрывается значение экономического потенциала в частных предприятиях.

An important feature of the present and one of the global challenges of the modern private enterprise is to maintain competitiveness and support activities in the continuous external environment that is changing. Given this, the problem with the whole spectrum of such problems is not for the modern private enterprise new. In this paper we study the effective management of the potential of private enterprises. Reveals the importance of the economic potential of private enterprises.

ЛІТЕРАТУРА

1. Головащенко О.В. Туризм як форма соціальної активності людини: соціально-філософський аналіз. — Запоріжжя, 2002. — 21с.
2. Лизаришина І.Д. Методологія та організація економічного аналізу. — Рівне: Укр. держ. Ун-т водного господарства та природокористування, 2004. — 163 с.
3. Федченко В.К. Теоретичні та методологічні засади підготовки фахівців для сфери туризму: Автореф. дис. канд. наук. — К. 2003. — 27 с.
4. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // Экономические науки. — 1981. — № 10. — С. 25.
5. Белова С. Производственный потенциал развитого социалистического общества // Экономические науки. — 1983. — № 1. — С. 21.
6. Фигурнов Э. Производственный потенциал социалистического общества // Политическое самообразование. — 1982. — № 1. — С. 38.
7. Одегов Ю.Г. Трудовой потенциал: пути эффективного использования. — Саратов: Изд. Сарат. ун-та, 1991. — Ч. 1. — С. 26.

8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с.
9. Прохоров А. М. Экономический потенциал // БСЭ. — М., 2005. — С. 627.
10. Гунина И.А. Характеристика принципов формирования и основных элементов механизма функционирования и развития экономического потенциала предприятия в современных условиях / И. А. Гунина // Техника машиностроения. — 2006. — № 8 (67). — С. 23-29.
11. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Т. А. Талах; Терноп. акад. нар. госп-ва. — Т., 2005. — 21 с.
12. Воблий К. Г. Організація праці наукового працівника (методика і техніка). — К.: Видавництво АН УРСР, 1947. — 150 с.

Представлено в редакцію 18.11.2010 р.

УДК 658.012.4:004.415

К. Г. Лосева, аспирант, Европейский университет, г. Киев

РАЗВИТИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИМУЛЯЦИЙ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В статье основное внимание акцентируется на том, что компьютерные симуляции получают все большее применение при исследовании большого класса явлений, относящихся к различным областям экономической науки. Они являются основным инструментом моделирования в эволюционной теории, которая противостоит неоклассике как исследовательская парадигма. Важное методологическое значение этого приема состоит, прежде всего, в том, что он позволяет «переложить» сложные методологические проблемы экономической науки на современный язык.

Ключевые слова: компьютерные симуляции, симуляционные исследования, нетранзитивность, эмерджентность, бизнес-процессы, вычислимая экономика, сложные системы, экономические процессы, агентно-ориентированные модели.

Компьютерные симуляции используются для исследования явлений, являющихся результатом взаимодействия элементов, который невозможно объяснить, обращаясь непосредственно к исходным характеристикам составляющих элементов. Ранее получение знаний осуществлялись теоретическим и эмпирическим методом. На сегодняшний день предоставляется новый способ получения знания при помощи компьютерных симуляций.

Анализ исследования компьютерных симуляций и возможность их использования в управлении предприятием исследовали такие ученые, как: К. Алдрих, Дж. Бенкс, Ю. Винтер, Н. Гилберт, С. Коен, К. Портни, Д. Тополевский, М. Филиппс, Т. Хонкела, С. Чанг, Г. Шелер и другие.

Целью данной работы, является прояснение методологического и эпистемологического значения компьютерных симуляций как нового инструмента исследования и возможности, которые он открывает для преодоления ряда проблем в управлении предприятием. Компьютерные симуляции это деловая игра, в которой моделируются бизнес-процессы, максимально приближенные к условиям конкретной компании. Это своего рода тренажер, который помогает участникам систематизировать имеющиеся знания и навыки и применить их в деятельности предприятия.

Агентно-ориентированные модели (АОМ) — специальный класс вычислимых моделей, основанных на индивидуальном поведении множества агентов, и создаваемых для компьютерных симуляций. Неудивительно, что в этом случае наиболее естественным способом получить какие либо данные, характеризующие объект, являются эмпирические исследования, направленные на выявление закономерностей между наблюдаемыми фактами. При таком подходе дело касается специфического знания, поскольку в лучшем случае это установление более или менее статистически надежных функциональных зависимостей, которые далеко не всегда способны удовлетворить даже не очень взыскательные практические потребности. Но даже тогда, когда полученные эмпирические закономерности ока-

зываются достаточно устойчивыми, независимо от того, какой критерий устойчивости используется, в силу этого возникали названия законов, например, закон неравенства Парето. Тем не менее, вопрос о природе и причинах происходящего, механизмах, лежащих в основе наблюдаемых и зафиксированных зависимостей, и об условиях, в которых они оказались возможными, остается открытым. Его решение предполагает получение иного знания, например, касающегося природы действующих объектов, структур, в которых они действуют, и т. д. Именно здесь находится точка, где сходятся (или пересекаются) основные методы получения научного знания: теоретический и эмпирический, а также основные способы построения умозаключений: дедуктивный и индуктивный. Тот факт, что установленные эмпирически закономерности, как правило, не являются универсальными и не дают ответов на вопросы: «Почему?» Однако универсальность выводов, полученных с помощью дедукции, также не является абсолютной — ее степень полностью определена качеством исходных предпосылок, поскольку сама по себе процедура получения выводов в этом смысле нейтральна.

Данная проблема интересовала экономистов еще со времени Дж. С. Милля, а знаменитый спор между представителями австрийской школы и исторической, в ходе которого обсуждался вопрос о наилучшем научном методе [10, с.18]. На рубеже 1920-х и 1930-х годов при исследовании экономического цикла сторонники дедуктивного метода были вынуждены отстаивать свои позиции перед лицом наступающего эмпиризма, позиции которого заметно усилились благодаря развитию экономико-статистического и эконометрического инструментариев. Тогда ключевой фигурой среди защитников дедукции и теоретического метода был Фридмен [8, с. 54]. В ответ на аргументы эмпириков он указывал, что сложность феномена цикла не может служить оправданием отказа от теоретического подхода и дедуктивного метода, поскольку только теоретический подход может выявить каузальные зависимости. Но у его противников кроме указания на множественность причин цикла и сложности их взаимодействия был и другой аргумент — принципиально статический характер экономической теории и ее центральное понятие и равновесие как не соответствующие задаче анализа динамического феномена, каким является циклический процесс.

Основным аргументом сторонников дедуктивного метода во всех дискуссиях всегда оставался тезис о том, что все процессы в экономике — это производные от действий экономических агентов, и только последние могут порождать каузальные зависимости, которые и должны интересоваться ученого. Слабым местом в рассуждениях сторонников дедукции является то, что даже располагая надежным знанием о поведении индивидов, делать заключение о свойствах экономики в целом можно лишь при очень сильных и далеких от реализма предположениях относительно характера связей между субъектами о независимости и, в то же время, подобии образов их поведения и т. д. Именно поэтому Фридмен ставил под сомнение содержательную сторону макроэкономики. По его мнению, установленные статистическим образом макроэкономические зависимости не являются каузальными и потому не содержат надежного знания. Что касается прогнозирования, то он не только не рассматривал его как цель науки, но и пытался отделить само понятие прогноза от «приставшего» к нему определения «количественный» [7, с. 27].

Компьютерные симуляции, писал в 2009 году один из лидеров симуляционного анализа в экономике, порождены строго специфицированными правилами, и не являются результатом непосредственных измерений реального мира. Если индукция может быть использована для выяснения закономерностей в данных, а дедукция для определения следствий из предпосылок, то симуляционное моделирование работает на интуицию». Очень важным с эпистемологической точки зрения является признание того, что компьютерные симуляции открывают возможности для экспериментирования в области общественных наук. Речь

идет об экспериментах с искусственными объектами, каковыми могут быть так называемые «искусственные общества», «отрасли», «рынки» и т. д. Действительно, задавая различные начальные условия, меняя правила поведения элементов системы, можно изучать, как меняются ее свойства той или иной системы или их совокупности. При определении характеристик элементов и правил их взаимодействия исследователь может опираться как на эмпирические данные, так и на теоретические представления. Эмпирические данные могут также использоваться при оценке полученных результатов. «Когда осуществляется симуляция, система действует определенным образом и демонстрирует некоторые свойства. Симуляция может либо обеспечить проверку теории, если таковая имеется, либо просто предоставить возможность экспериментатору наблюдать и фиксировать поведение исследуемой системы. Конструирование искусственных систем, делает возможным создавать новую методологию научного исследования». Применительно к экономической науке это означает претензию на преодоление «двоичного» характера методологии экономической теории, т. е. разрыва между микро и макроуровнями анализа, а также ее принципиально статического характера. Насколько эти претензии научно-обоснованы — предмет особого рассмотрения. По поводу эпистемологических претензий компьютерных симуляций существуют серьезные сомнения. Причем, если бы эти сомнения высказывались лишь последователями экономической науки, сторонниками *mainstream economics*, то их можно было бы объяснить консерватизмом мышления и стремлением защитить устаревшую парадигму, но сомнения, звучат и со стороны противников экономической ортодоксии. Несмотря на такую оценку, именно критический реализм сегодня рассматривается многими представителями симуляционного направления как философская и методологическая позиция, в наибольшей степени соответствующая задачам и возможностям этого инструментария. У критического реализма превалирует, менее догматическая позиция при определении методологических и эпистемологических принципов и приемов по сравнению с тем, как предполагает позитивизм и, как это представляют многие экономисты, занимавшиеся вопросами методологии (например, М. Фридмен, П. Самуэльсон) [7, с. 26].

Методологический «недогматизм» Т. Лоусона во многом является следствием специфического представления об объекте научного анализа, который характерен для трансцендентального реализма, а именно: структурированность, нетранзитивность социальной реальности и открытость социальных систем [5, с. 94]. Структурированность означает, что социальная реальность состоит не только из событий, которые мы способны воспринимать, но и структур, механизмов и т. д., которые не могут быть наблюдаемы, но которые лежат в основе наблюдаемых явлений.

Нетранзитивность предполагает, что указанные структуры и механизмы не даны нам непосредственно в наблюдаемых событиях и потому между характеристиками элементов и системы в целом невозможно установить достаточно простые взаимосвязи. Предпосылка об открытости предполагает присутствие истинной неопределенности, в данном случае связанной с тем, что в общественных системах действует человек, принципы принятия решений которым невозможно детерминировать полностью. Признание факта открытости социальных систем означает разрыв с основополагающей предпосылкой позитивизма, согласно которой одна и та же причина всегда порождает один и тот же эффект (внутреннее условие закрытости), а одно и то же следствие всегда вызывается одной и той же причиной (внешнее условие закрытости). Именно это обстоятельство позволило свести неопределенность к риску и рассматривать ее в терминах вероятности, а также придать используемым понятиям количественное измерение. Тем самым открывались перспективы и для эконометрического анализа и связанного с ним количественного прогнозирования.

В открытых или квази-открытых системах различные причины могут вызывать одно следствие, а одна и та же причина может вызывать различные следствия. Отсюда представление об установленных зависимостях как обусловленных временем и местом и не являющихся универсальными. Выявление и исследование структур и механизмов, управляющих процессом наблюдаемых событий в таких системах, и является с точки зрения критического реализма, сложной задачей науки, поскольку ни индуктивным, ни дедуктивным способом решить ее невозможно. Именно поэтому сторонники критического реализма призывают отказаться и от дедукции, и от индукции как способов рассуждений в пользу абдукции. Они также считают эксперимент необходимой составляющей процесса познания социальной реальности, позволяющим «нащупать» скрытые от непосредственного наблюдения процессы. Эта позиция и является тем общим местом, где сходятся возможности компьютерного моделирования и цели научного исследования, определенные критическим реализмом [9, с. 24-25].

Но было бы неверно рассматривать критический реализм как некое руководство к исследовательской практике, тем более что в разных науках и при решении различного рода проблем компьютерные симуляции, а также методологические проблемы и аналитические перспективы, с ними связанные, имеют свою специфику и далеко не всегда вписываются в русло критического реализма. Более того, поскольку при компьютерных симуляциях задача исследования структур, лежащих в основе наблюдаемых событий, неизбежно должна быть поставлена, в плоскость моделирования возникает вопрос о том, как можно отразить и учесть наличие этих структур. Очевидно, что экономическая реальность представляет собой многоуровневую структуру; при переходе с одного уровня которой на другой возникают качественно новые свойства, т. е. имеет место явление, которое сегодня принято называть эмерджентностью.

При компьютерных симуляциях обычно рассматриваются только два уровня: микро и макро, или, чтобы избежать аналогий с микро и макроэкономикой, нижний и верхний. В экономике нижний уровень — это экономические агенты, фирмы или потребители, верхний, экономика в целом, рынки, отрасли в зависимости от решаемой задачи. Разумеется, ограничиваясь только двумя уровнями, исследователь сужает задачу по сравнению с той, которая была заявлена критическим реализмом. Более того, компьютерные симуляции сами по себе не позволяют исследовать структуры, они лишь воспроизводят взаимодействие агентов и дают результат, который может служить «подсказкой» для исследователя структур. При выборе конкретного объекта исследования в роли своеобразного «ограничителя», как правило, выступает случайный процесс (*randomness*): он замещает все внутренние процессы, которые исследователь не хочет моделировать и воплощает все внешние процессы, которые его не интересуют.

Еще одним принципиальным шагом в сторону создания новой эволюционной парадигмы была предпосылка об исходном и воспроизводимом многообразии экономических агентов и типов их поведения. Очевидно, что обе эти предпосылки фактически делают невозможным анализировать большие совокупности агентов аналитическим способом. Я считаю, что именно с возможностью или невозможностью продвинуться в направлении включения явления рефлексивности в модель связаны перспективы компьютерного моделирования при решении проблемы редукции микро и макро в экономике.

Как известно, эта проблема возникла в связи с невозможностью объяснить возникновение незанятых ресурсов в модели, основанной на гипотезе рационального оптимизатора и целом ряде сопутствующих предпосылок. Вполне закономерно, что теория Дж. М. Кейнса не содержала формальной модели, поскольку аналитически представить указанные механизмы невозможно [1, с. 280]. При этом в обоих случаях главным для Кейнса был вопрос о взаимодействии индиви-

дов в условиях ограниченности их знания (ситуации на финансовом рынке в целом, общенациональной нормы безработицы и т. д.), с одной стороны, и способности корректировать свое поведение в зависимости от оценки происходящего, с другой [2, с. 291].

Решение проблемы редукции, как мне представляется, предполагает не только объяснение того, как взаимодействие микроагентов проявляется в свойствах всей совокупности, но и того, как изменения на уровне популяции воспринимаются участниками и влияют на их поведение. Трудно представить, что эту задачу можно выполнить аналитически. Данные решение могут приблизить компьютерные симуляции. В настоящее время весьма успешно развиваются микросимуляции при анализе отраслей, рынков, секторов. Но и здесь остается целый ряд эпистемологических вопросов. Например, тот факт, что компьютерные симуляции — это в большой степени *case studies*, и потому не могут дать универсального знания: выбор спецификаций начальных условий достаточно произволен, притом, что начальные условия в нелинейных системах очень существенны. Конечно, предварительный анализ исходных спецификаций и использование различных спецификаций отчасти снимает упрек в общности полученных результатов.

Однако и здесь существует целый ряд препятствий: стремление исследователей задавать весьма простые правила поведения, ограниченное число спецификаций, которые могут быть испробованы. При этом вполне возможна ситуация, когда при различных спецификациях получается сходная картина совокупности нет достаточных оснований для выбора наилучшей. Выводы по данной статье заключаются в том, что компьютерные симуляции сегодня получают все большее применение при исследовании большого класса явлений, относящихся к различным экономическим показателям. Они являются основным инструментом моделирования в эволюционной теории, которая противостоит неоклассике как исследовательская парадигма.

Компьютерные симуляции могут рассматриваться как третий путь получения научного знания и способ рассуждений, наряду с эмпирическим и теоретическим, индукцией и дедукцией. Однако важное методологическое значение этого приема состоит прежде всего в том, что он позволяет «переложить» сложные методологические проблемы экономической науки, прежде всего проблему соотношения микро и макроуровней, на современный язык, тем самым не только открывает новую перспективу их рассмотрения, но и позволяет определить наиболее сложные моменты на пути их решения.

В статті основний акцент зроблено на тому, що комп'ютерні симуляції, отримують все більше вживання при дослідженні великого класу явищ, що відносяться до різних галузей економічної науки. Вони є основним інструментом моделювання в еволюційній теорії, яка протистоїть неокласиці, як дослідницька парадигма. Важливе методологічне значення цього прийому полягає перш за все в тому, що він дозволяє «перекласти» складні методологічні проблеми економічної науки на сучасну мову.

Computer simulations today get all greater application at research of large class of the phenomena, related to different public disciplines, including economy. They are the basic instrument of design in an evolutionary theory which resists neoclassicism as a research paradigm. Computer simulations yet cannot be examined as the third way of receipt of scientific knowledge and method of reasoning's, along with empiric and theoretical, by induction and deduction. However much the important methodological value of this reception consists foremost of that he allows to «shift» the thorny methodological problems of economic science, foremost problem of correlation micro- and macro levels, into modern language.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости // Истоки. Выпуск 3. — М.: ГУ-ВЭШ, 1998. — С. 280-292.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости и процента денег. — М.: Наука, 1978. — Гл.19. — С. 367.
3. Кондратьев Н.Д. Концепция больших циклов. — М.: Наука, 1994. — С. 214.
4. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. — М.: Наука, 1991. — С. 219.
5. Лоусон Т. Современная «экономическая теория» в свете реализма // Вопросы экономики. — 2006. — № 2. — С. 94-95.
6. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. — М.: Финстатинформ, 2000. — С. 380.
7. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. — 1996. — № 4. — С. 567.
8. Фридмен М. Контрреволюция науки. — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2007. — С. 600.
9. Axelord R. Advancing the art of simulation in soiences // CONTE, 2005. — P. 312.
10. Werker C. Empirical cilibriety of models, 2004. — P. 870.

Представлено в редакцію 18.11.2010 р.