

ЕКОНОМІКА

Аліна Ребенюк

●

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ, НАПОЇВ ТА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Стаття присвячена аналізу інвестиційних проектів підприємств галузі харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів Чернігівської області. Охарактеризовано взаємозв'язок показників діяльності підприємств з рівнем впровадження інвестиційних проектів. Визначено сильні та слабкі сторони процесу управління інвестиційними проектами.

І. Вступ. Станом на 2007 р., у структурі обсягів виробництва промислової продукції Чернігівської області 40,6% продукції забезпечує галузь виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, що пояснюється великою кількістю сільськогосподарських підприємств, які надають сировину для переробки, родючістю ґрунтів, розвиненою інфраструктурою [5]. До роботи на підприємствах галузі зосереджено працюючих загальною чисельністю 16839 чоловік (26,4% чисельності у промисловості області), що на 3,1% менше порівняно з 2005 р. Інвестиції в основний капітал становлять 264,7 млн. грн. (на 12,9% більше, ніж у 2005 р.), що зумовило збільшення обсягів виробництва продукції галузі до 2872,8 млн. грн. (на 1,3% більше порівняно з 2005 р.) [4].

На рис. 1 представлено загальну динаміку обсягів виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за 2003-2006 рр.

Як видно з рис. 1, динаміка виробництва галузі за роками змінюється (від 112,2% до 98,7%), проте спостерігається тенденція зменшення. Ця тенденція пояснюється високими витратами на виробництво, низькою інвестиційною привабливістю регіону, негнучкою системою оподаткування та ін. [1].

Подальший розвиток галузі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів визначається швидким оборотом її капіталу та інтегративними можливостями з агропромисловим комплексом.

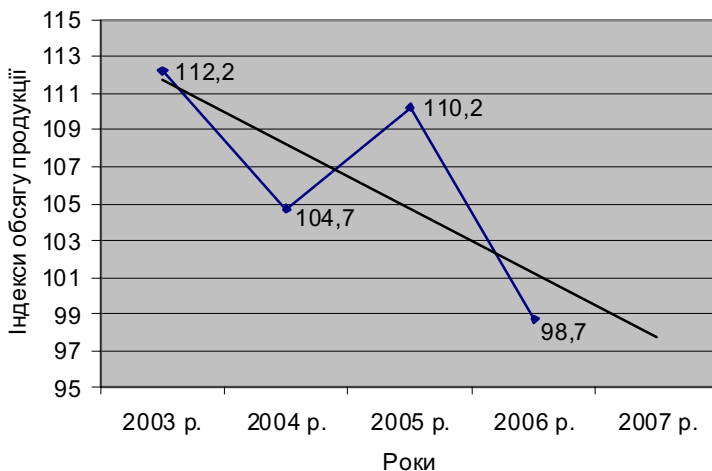


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів:

1 – лінія динаміки індексів; 2 – лінія тренду

У Чернігівській області у 2006 р. обсяги сільськогосподарської продукції збільшилися на 1,1% порівняно з 2005 р. Протягом 2007-2015 рр. планується подальше нарощування виробництва, що доводить можливість збільшення обсягів виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів [5].

Згідно зі стратегією розвитку Чернігівської області [5], за оптимістичним прогнозом, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2010 році у вартісному виразі досягне 3800 млн. грн. (на 32,2% більше, ніж у 2006 р.), у 2015 р. – 4500 млн. грн. (на 56,6% більше порівняно з 2006 р.). Тому проблема пошуку шляхів реалізації прогнозних сценаріїв розвитку галузі в Чернігівській області є актуальним питанням на даний час.

II. Постановка завдання. Умовами забезпечення реалізації оптимістичних прогнозів розвитку галузі харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів є: розширення співпраці із сільгоспвиробниками; стимулювання до збільшення виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг; активна підтримка, у т.ч. з боку держави, інвестиційної діяльності; забезпечення державної підтримки інвестицій у конкретні проекти.

Отже, реалізація інвестиційних проектів є одним з важливих факторів успішного функціонування підприємств галузі на сьогодні і в перспективі.

Таким чином, основними завданнями статті є: 1) дослідження зв'язку між показниками діяльності підприємств галузі та рівнем реалізації інвестиційних проектами; 2) виявлення сильних та слабких сторін управління інвестиційними проектами; 3) визначення шляхів удосконалення процедури управління інвестиційними проектами.

III. Результати. За період з 2002 р. по 2007 р. в Чернігівській області зареєстровано 26 інвестиційних проектів, які розроблялися та впроваджувалися в межах дії спеціального режиму інвестиційної діяльності, запровадженого до 1 січня 2003 року Законом України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області» [2].

У галузі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів Чернігівської області, станом на 01.01.2007 р., розроблено та впроваджено три інвестиційні проекти [5]:

1. Інвестиційний проект «Створення дільниці по випуску твердих та плавлених сирів» на ЗАТ «Городнянський маслозавод», м. Городня.

2. Проект «Модернізації цеху по випуску твердих, плавлених сирів та молочного цукру» на ЗАТ «Новгород-Сіверський сирзавод», м. Новгород-Сіверський.

3. Інвестиційний проект «Виготовлення крохмалю та крохмалепродуктів із картоплі та пшениці» на дочірньому підприємстві «Левона-С» ПНВП «Левона», смт Седнів Чернігівського району.

Кошторисна вартість інвестиційних проектів становить 5,07% від загальної кошторисної вартості інвестиційних проектів області.

За 2003-2006 рр. інвестиційні проекти забезпечили додатковий прибуток як для підприємств, на яких вони реалізуються (від 5,4 млн. грн. до 14,9 млн. грн.), так і для місцевого бюджету (від 1,7 млн. грн. до 16,7 млн. грн.), а також досягнення соціального ефекту. При цьому виявлено відхилення фактичних показників ефективності від показників, зазначених в бізнес-планах проектів.

Окрім інвестиційних проектів, в області протягом 2003-2006 рр. також було розроблено та впроваджено 118 інноваційно-інвестиційних проектів, відмінність яких від інвестиційних полягає в тому, що вони не передбачають отримання державних податкових пільг. У ході аналізу роботи 67 підприємств галузі виявлено, що 55 з них займалися проектною діяльністю (рис. 2) [4].

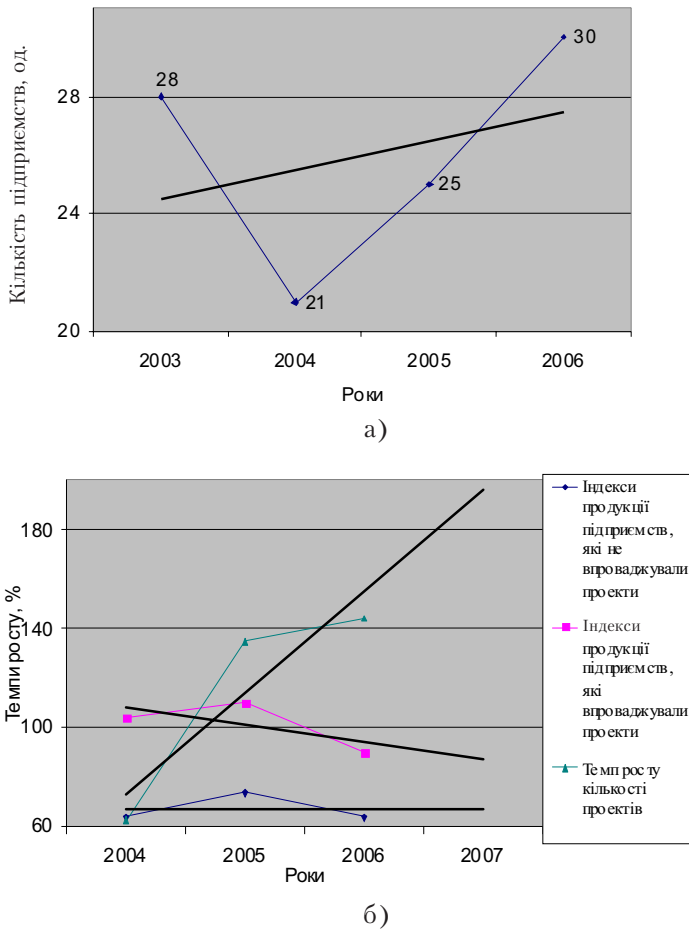


Рис. 2. Динаміка активності проектної діяльності підприємств:

а) - кількість підприємств з інноваційно-інвестиційними проектами; б) - показники роботи підприємств; 1 - динаміка кількості підприємств, які впроваджували проекти; 2, 3 - лінії тренду темпів росту кількості проектно активних підприємств та росту кількості інноваційно-інвестиційних проектів, відповідно; 4, 5 - лінії тренду динаміки індексів продукції підприємств, які впроваджували проекти та які не впроваджували, відповідно.

Як видно з рис. 2 а, на даний час спостерігається тенденція збільшення кількості підприємств галузі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів,

які впроваджують інноваційно-інвестиційні проекти. На проектно орієнтованих підприємствах визначено щорічний приріст продукції на 1,1%, хоча у 2006 р. обсяги виробництва зменшилися (рис. 2 б).

Враховуючи те, що, робота підприємств, які не впроваджують проекти, не забезпечила приріст продукції за 2003-2006 рр., впровадження інноваційно-інвестиційних проектів на підприємствах є одним з головних факторів збільшення обсягів виробництва продукції та рівня прибутковості підприємств.

Для визначення сильних та слабких сторін процесу управління інвестиційними проектами здійснено експертну оцінку шляхом анкетування працівників 16 підприємств з 4 районів Чернігівської області.

У ході дослідження було визначено, що основними слабкими сторонами управління є відсутність методики розробки інвестиційного проекту як інструменту реалізації ділової стратегії підприємства та обґрунтування стратегій управління проектами, що зумовлює відсутність системи управління відхиленнями на основі використання принципів стратегічної гнучкості.

Проведений аналіз інвестиційних проектів підприємств (рис. 3) показав, що на проектно орієнтованих підприємствах стратегія управління проектом загалом визначається у бізнес-планах (рис. 3 а). Такі проекти мають найвищий рівень прибутковості (рис. 3 б).

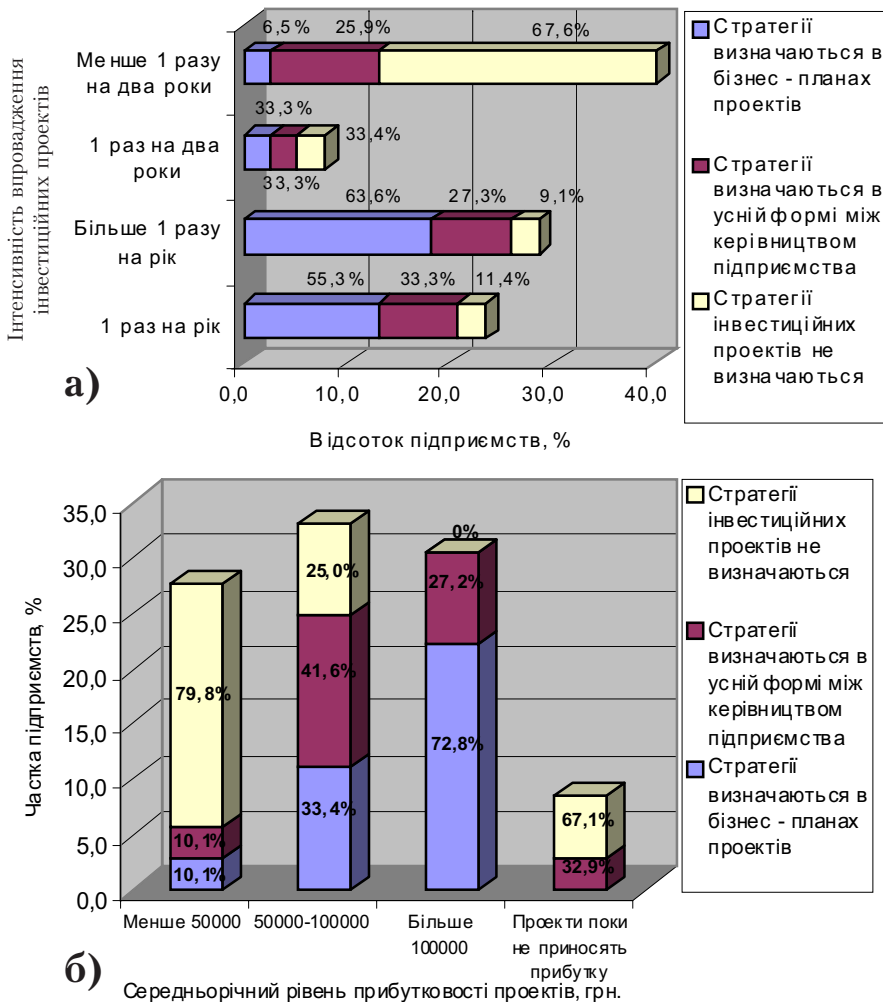


Рис. 3. Залежність показників реалізації інноваційно-інвестиційних проектів від форми визначення їх стратегій:

- а) - залежність форми стратегії від інтенсивності проектної діяльності;
- б) – залежність прибутковості проектів від форми визначення стратегій.

Оскільки на 25% досліджених підприємств реалізація проектів забезпечує більше 51% загального прибутку, а також досягнення соціального ефекту для забезпечення ефективності реалізації ділової стратегії та підвищення рівня прибутковості підприємств, доведено доцільність опрацювання та впровадження в практичну діяльність методики розробки та управління інвестиційними проектами з визначенням стратегій їх реалізації [3].

IV. Висновки. У результаті дослідження можна зробити такі висновки:

1. Результати діяльності промислових підприємств залежать від рівня проектної діяльності підприємства. Реалізація інвестиційних проектів є однією з умов досягнення запланованих показників розвитку галузі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів.

2. Основними слабкими сторонами управління інвестиційними проектами є відсутність методики розробки інвестиційного проекту як інструменту реалізації ділової стратегії підприємства та обґрунтування стратегій управління самими проектами.

3. Для ефективного досягнення стратегічних цілей підприємства доцільно при розробці проекту визначати стратегію його реалізації.

Джерела та література:

1. Головне управління статистики. Чернігівщина у 2005 р. // Деснянська правда. -2006. - №11. - С. 2.
2. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області» від 25.03.2005 р. №2505-IV.
3. Сахно Є.Ю., Гавриш О.А., Ребенок А.В. Визначення стратегії управління інвестиційним проектом // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. - 2006. - № 2. - С. 173-182.
4. Статистичний щорічник «Чернігівщина-2006». –Чернігів: Головне управління статистики у Чернігівській області, 2007. - 506 с.
5. Стратегія соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015 року. –Чернігів: Чернігівська обласна адміністрація, 2006. -153с.

Ольга Симонова



СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЛЬ ВЛАДНИХ СТРУКТУР У СТВОРЕННІ ПРИВАБЛИВОГО КЛІМАТУ РЕГІОНУ

(на прикладі Чернігівської області)

Постановка проблеми. Сучасний стан національної економіки характеризується динамічними змінами відтворювальних процесів у напрямку відродження вітчизняного виробництва. В контексті цього процесу винятково пріоритетною стає роль інвестицій як каталізатора прогресивних зрушень у суспільному виробництві.

Регіональна інвестиційна політика України має будуватися на основі стратегії „форсууючого розвитку” соціальних аспектів життєдіяльності держави. Необхідно прагнути до зменшення територіальної диференціації, що означає зближення регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку. В кожному конкретному регіоні необхідно відійти від принципу загальної уніфікації і використовувати ресурс регіональної розмаїтості, культурної самобутності і господарських укладів, у зв'язку з чим варто вибрати свою систему координат для вкладання інвестицій, тому що регіони України відрізняються один від одного демографічними, економічними, соціальними, історико-економічними, етнокультурними, релігійними, ресурсо-екологічними ознаками. [3, 286-287]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безумовно, проблемам інвестиційної

політики, створення привабливого інвестиційного клімату в регіонах України присвячено багато праць вітчизняних науковців, а саме: М.І.Долішнього, Є.І.Бойко, С.О.Іщук, Л.Г. Чернюк тощо. Розглядаючи процес формування ефективної інвестиційної політики, важливе значення надається основним організаційно-економічним заходам підтримки інноваційної діяльності на різних рівнях управління.[2, 48-54] Важливість реалізації системи інноваційного розвитку України відзначають також у своїх роботах М.Гаман та С.В.Онишко [5, 113-117].

Постановка завдання. Метою даної статті є формування комплексного підходу до реалізації інвестиційної політики в країні, пріоритетом якої є активізований вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні.

Виклад основного матеріалу. У той час, як помірний континентальний клімат є характерним для всіх українських регіонів, за винятком південного узбережжя Криму, інвестиційний клімат територій України є більш строкатим. Звичайно, ризики, які генеруються на макрорівні (зокрема у сфері податкової та регуляторної політики), значною мірою обмежують можливості регіонів щодо залучення зовнішніх інвестицій. Однак твердження про несприятливість вітчизняних умов для інвесторів не здається таким категоричним, якщо розглядати ситуацію на рівні деяких регіонів. Водночас параметри певних регіональних економік змушують захоплюватися мужністю чи дивуватися авантюристичності тих, хто уже вклав свої капітали в Україну.

Чернігівська область є другою по території в Україні та великим потенціалом щодо створення і розвитку бізнесу.

Значні запаси корисних копалин, великі сільськогосподарські угіддя і ліси, досить розвинута транспортна інфраструктура, прикордонне розташування регіону і близькість до столиці України, наявність вільних виробничих площ і досить кваліфіковані трудові ресурси, тисячолітня історична спадщина є основними перевагами регіону.

Чернігівська область – край з розвинутим сільським господарством та вагомим промисловим потенціалом. Вовняні тканини, шпалери, хімічні волокна та нитки, кордна тканина, білкозинова оболонка, пожежні машини, обладнання для потреб агропромислового та нафтодобувного комплексів – це далеко не повний перелік продукції із чернігівською маркою, добре відомої як в Україні, так і за її межами. На чернігівських землях вирощується більш ніж третина загальнодержавних обсягів льону, виробляються значні обсяги картоплі, зерна, молока та м'яса.

Доступ до перспективних ринків збуту, високопрофесійні кадри, вагомий промисловий потенціал і багатства нашої землі складають основні переваги, які забезпечують інвестиційну привабливість регіону.

Усе це поряд з активною діяльністю місцевої влади по створенню сприятливих умов для інвестування і ведення бізнесу сприяє успішній роботі більш ніж 50 підприємств з іноземними інвестиціями.

Однією з найголовніших переваг Чернігівського регіону є близькість до кордонів Росії та Білорусі, що сприяє широким можливостям експорту. Крім того, велику роль грає незначна відстань до столиці. Привабливим є і природний потенціал області, особливо в таких галузях, як лісове господарство та зелений туризм. Багаторічна історія та велика кількість архітектурних пам'яток, а також чудова природа роблять Чернігівщину привабливою для інвестування коштів у туристичну галузь.

Наразі загальний капітал нерезидентів в економіці області досягнув більше 100 млн. дол. США. Частина іноземного капіталу Чернігівщини в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в Україні незначна і становить 1,1 %.

Інвестиції залучено на 53 підприємства області. Основними країнами-інвесторами в області є :

- Німеччина – 42,4 млн. дол. США;
 - Великобританія – 24,7 млн. дол. США;
 - Бельгія – 14,4 млн. дол. США;
 - Туреччина і Британські Віргінські острови по 2,9 млн. дол.США,
- що в сумі становить 92,5 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку регіону.

У розрізі районів і міст області по обсягах вкладеного капіталу провідні місця належать містам Прилуки (43 млн. дол.США) і Чернігову (42,9 млн. дол. США).

Позитивні тенденції до нарощування іноземних інвестицій мають підприємства м. Ніжина, Бахмацького, Бобровицького, Козелецького, Корюківського, Менського, Ріпкинського і Чернігівського районів.

Найпривабливішими для вкладення інвестицій у регіоні залишаються господарюючі суб'єкти харчової промисловості та з переробки сільськогосподарських продуктів, у які спрямовано 65,1 млн. дол. США (69 % загального обсягу інвестицій). У підприємства будівельної індустрії інвестовано 19,5 млн. дол. США (20,7 %), у сільське господарство – 3,9 млн. дол. США, в оптову торгівлю і посередництво в торгівлі – 5,2 млн. дол. США.[6, 131-137]

Найбільшими підприємствами з іноземними інвестиціями є:

- АТ «Тютюнова компанія «В.А.Т. - Прилуки» (українсько-англійське) – виробництво тютюнових виробів;
- ЗАТ «Чернігівський пивкомбінат «Десна» (українсько-бельгійське) – виробництво пива і безалкогольних напоїв;
- ВАТ «Ніжинський пивзавод» (українсько-люксембурзьке) - виробництво пива і безалкогольних напоїв;
- ТОВ СП «Чексіл-Аріадна» (українсько-американське) – торгівля тканинами;
- ТОВ «Компанія СОЮЗ» (українсько-латвійське) – роздрібна торгівля;
- ДП «Чернігівнафтогазгеологія» (спільна діяльність із НП «Регал Петролеум Корпорейшн Лімітед» - Британія) – облаштування нафтових свердловин.

Основні інвестиційні потреби економіки області стосуються насамперед модернізації виробництва в переробній галузі і легкій промисловості, створення потужностей з новітніми технологіями з переробки сільськогосподарської сировини, картоплі, овочів, виробництва макаронів, олії, мінеральної води, теплотзберігаючих будівельних конструкцій, розвитку туристичної і рекреаційної сфери.

Разом з цим практично не задіяні в господарський обіг наявні потужні запаси крейди, бішофіту, рекреаційні ресурси.

Загалом зовнішньоекономічна діяльність здійснюється з 89 країнами світу. головними партнерами області залишаються країни Європи (Німеччина, Польща, Франція, Литва), СНД (Росія, Білорусь), Туреччина в Азії, Малаві в Африці, Бразилія і США в Америці, Австралія в Австралії і Океанії.

У регіональній структурі інвестиційних процесів усе рельєфніше позначаються зрушення, які стали у 2007 році ще вагомішими. Адже “зворотною стороною” популярності м. Києва серед інвесторів є те, що входження на столичний ринок потребує все більших і більших ресурсів, оскільки його ніша на даний момент достатньо заповнена. Такі витрати не завжди будуть економічно виправданими.

Таким чином, інвестори будуть переключатися на регіональні можливості ведення свого бізнесу. Майбутній розподіл інвестицій між регіонами, перш за все, буде пов'язаний з концентрацією виробничих ресурсів та розвиненістю інфраструктури. При цьому особлива увага приділятиметься лояльності місцевої влади та контролюючих структур до бізнесу, що проявляється, зокрема, в кількості успішних чи неуспішних інвестиційних проектів. Відтак особливої ваги набуває ефективність співпраці у рамках трикутника «влада-громадськість-бізнес».

Розвиток інвестиційного співробітництва з іноземними партнерами постійно обговорюється під час візитів на Чернігівщину представників дипломатичних та торговельно-економічних місій закордонних держав. Нещодавно відбувся візит Посла Фінляндії в Україні пані Лаури Рейніля до м. Чернігова, а також Чернігів відвідали Надзвичайний та Повноважний Посол Республіки Білорусь в Україні Валентин Володимирович Величко, Надзвичайний та Повноважний Посол Російської Федерації в Україні, спеціальний представник Президента Російської Федерації з розвитку торгово-економічних відносин з Україною Віктор Степанович Черномирдін. В рамках візитів обговорені напрямки інвестиційного співробітництва та скореговані відповідні програми міжнародної співпраці підприємств області із закордонними партнерами. Аналіз можливостей та сучасного стану інвестиційної політики свідчить, що область має значні нереалізовані можливості в цій царині.

За ініціатив облдержадміністрації на Чернігівщині відбувся I міжрегіональний практичний семінар „Геоінформаційні системи і технології в регіональному

розвитку”, що мав на меті посприяти вдосконаленню інвестиційного клімату. Відбувся Інформаційно-презентаційний тур „Запрошує Чернігівщина” для представників дипломатичного корпусу, міжнародних організацій та місій, акредитованих в Україні.

Питання інвестиційного співробітництва обговорювались під час робочої зустрічі керівників прикордонних регіонів Республіки Білорусь і України (17-18 червня 2006 року, м. Мозир, Республіка Білорусь), а також у ході роботи VIII Економічного форуму „Україна-Польща” та IV зустрічі голів обласних державних адміністрацій, голів обласних рад України з воєводствами і маршалками воєводств Республіки Польща (29–30 червня 2005 року, мм. Гданськ, Мальборк та Гдиня Республіки Польща), в яких брала участь делегація Чернігівської облдержадміністрації.

Наприкінці 2006 року в Чернігові пройшов Міжнародний інвестиційний форум „Чернігівщина запрошує до співробітництва”, участь в якому взяли представники посольств та торговельно-економічних місій Азербайджанської Республіки, Республіки Білорусь, Республіки Індонезія, Литовської Республіки, Республіки Польща, Російської Федерації, Румунії, Сполучених Штатів Америки, Фінляндської Республіки, Республіки Хорватія, представники Організації з Безпеки та Співробітництва в Європі та Організації Об'єднаних Націй, делегація Утенського повіту Литовської Республіки, представники Міністерства закордонних справ, Міністерства економіки тощо. Розглядалися питання щодо активізації співробітництва з іноземними партнерами в сфері інвестиційної діяльності на території області. Відбулася презентація інвестиційного потенціалу Чернігівщини.

У ході роботи Форуму генеральний директор компанії „ВАТ – Україна” О.Л.Ясон поділився досвідом інвестиційної діяльності компанії „Брітш Амерікен Тобакко” в Чернігівській області. Литовський підприємець А.Пузінас розповів про інвестиційний проект з будівництва деревообробного комбінату. Директор підприємства „Вітал” С.В.Самоненко презентував інвестиційний проект „Будівництво крохмальної фабрики”. Італійський інвестор Д. Бернарделло представив проект з виробництва еластомерних ниток. Директор підприємства „Інтрансавтобуд” О.Г.Галенко виступив з презентацією проекту зі створення виробництва для переробки ріпаку.

Голова Чернігівської районної державної адміністрації В.Л.Лазар говорив про інвестиційний потенціал туристичної галузі Чернігівського району. Радник у справах залучення прямих іноземних інвестицій проекту ERUM USAID П.Кошуков презентував можливості активізації інвестиційної діяльності в рамках цього проекту. Голова Утенського повіту Литовської Республіки Р.Саргюнас розповів про перспективи співробітництва між Утенським повітом та Чернігівською областю. В результаті відбулося підписання протоколу намірів про торговельно-економічне та культурне співробітництво між Чернігівською областю та Утенським повітом Литовської Республіки та інших документів щодо реалізації спільних інвестиційних проектів.

Висновки. Суттєвий вплив регіонів на вирішення місцевих інвестиційних проблем можливий лише за умови достатнього економічного та фінансового забезпечення. Тому важливим напрямком діяльності держави є безпосередня участь центральних, регіональних та місцевих органів влади в регулюванні обсягів і використанні різних джерел інвестиційних ресурсів. Але на відміну від директивного планового управління централізованими капітальними вкладеннями та монополізації функції інвестування ця діяльність повинна включати розробку довгострокових концепцій розвитку держави та регіонів і реалізовувати конкретні програми, спрямовані на розвиток певних галузей або виробництв. У процесі формування ринкових відносин необхідним є перехід від централізованих до децентралізованих джерел інвестування.

Отже, політика у сфері інвестування є складовою частиною економічної політики, яка проводиться державою, галузями, регіонами, підприємствами, шляхом встановлення масштабів і структури інвестицій, джерел формування, напрямків їх раціонального використання, відновлення технічної бази виробництва, розвитку ринкових механізмів та підвищення рівня життя населення. Вона повинна передбачати стратегічне прогнозування і планування інвестиційного процесу в реальному секторі економіки, сприяти вирішенню завдань соціально-

економічної стратегії країни і спрямовуватися на реконструкцію тих підприємств, які здатні за короткий термін стати конкурентоспроможними на світовому ринку, задовольняти внутрішній попит населення в продукції та послугах, підвищувати зайнятість населення, отримувати високий прибуток і сплачувати податки, відроджувати вітчизняне виробництво і скорочувати необхідність імпорту товарів, розвивати науку та наукоємні виробництва. [7, 51-58]

Джерела та література:

1. Гаман М. Державна підтримка фінансування інновацій // Економіка України. - 2004. - № 8. - С. 44-49.
2. Долішній М.І., Бойко Є.І., Іщук С.О. Організаційно-економічні напрямки активізації інноваційної діяльності в Україні: регіональні аспекти // Регіональна економіка. - 2004. - № 1. - С. 48-54.
3. Клиновий Д.В., Пєпа Т.В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України / За наук.ред. Л.Г. Чернюк: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. С. 286-287.
4. Мартиненко В. Формування державного механізму управління інвестиційним процесом в Україні: проблеми невизначеності та методи їх зняття // Економіка України. - 2004. - № 8. - С. 50-56.
5. Онишко С.В. Реалізація властивостей системи інноваційного розвитку // Фінанси України. - 2004. - № 3. - С. 113-117.
6. Соціально-економічне становище Чернігівської області за січень-жовтень 2006 року // Головне управління статистики у Чернігівській області. - 2006. – С. 131-137.
7. Папц В. Вдосконалення інвестиційної політики в країні та її вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні. // Регіональна економіка. – 2006 - № 2. – С. 51-58.

Наталія Баранкова



РІПАКІВНИЦТВО В УКРАЇНІ І РЕГІОНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ

На сьогодні виробництво ріпаку в світі перебуває у стадії піднесення, ряд дослідників називають це "ріпаковою ейфорією". Попит на цю культуру в Україні постійно зростає (особливо з боку Європи), відповідно розширюються і площі під нею.

Нарощування виробництва ріпаку в промисловому обсязі сприяло б значною мірою подоланню досить гострої енергетичної кризи в нашому регіоні, до того ж дозволило б залучити до господарського обороту землі, що зазнали радіоактивного забруднення в результаті аварії на Чорнобильській АЕС. З одночасним поліпшенням екології ґрунту це дозволить організувати виробництво і використання альтернативного виду пального для тракторів та автомобілів - біодизелю [4].

Вагомий внесок у висвітлення загальнотеоретичних і практичних аспектів розвитку ріпаківництва зробили українські та зарубіжні вчені: Ф.Ф. Адамець, В.І. Бойко, В.М. Бондаренко, П.С. Вишнівський, В.Д. Гречкосій, О.Г. Дерев'янка, А.В. Іщенко, М.В. Калінчик, В.В. Лихочвор, О.О. Мітченко, Д.І. Нікітчина, А.А. Побережна, Р.Р. Проць, С.А. Серєда, О.Г. Шайко, Стефан фон Крамон-Таубадель, Людвіг Штрівєр та інші науковці.

Однак залишається не до кінця вирішеним стратегічне питання забезпечення енергетичної незалежності сільськогосподарського виробництва шляхом розвитку біодизельного виробництва в Чернігівському регіоні. В зв'язку з цим виникає завдання оптимізації структури посівів озимого та ярого ріпаків з урахуванням регіональних особливостей, а також розроблення економічного механізму взаємовідносин між учасниками господарської діяльності та створення ефективної

маркетингової системи, зон виробництва та переробки ріпаку щодо природно-економічних умов.

Метою даної статті є дослідження стану та основних напрямів розвитку ріпаківництва в регіоні з урахуванням досвіду розвинутих країн.

Якщо розглянути сучасний етап розвитку світової економіки, то він характеризується глобалізацією на всіх рівнях. Зокрема, у світі помітна тенденція до збільшення вирощування олійних культур та, відповідно, виробництва олії як для харчових цілей, так і для технічних. Можна упевнено стверджувати, що найближчими роками перспективним залишиться виробництво олійних культур на світовому ринку рослинницької продукції. Що ж до структури споживання, то серед 17 олійних культур світове лідерство належить соєвій олії - 25,8%, друге місце посідає олія пальмова - 21,2% і на третьому - олія ріпакова - 9,85%. Пропозиція на світовому ринку соняшникової олії скоротилася до 6,6%.

Площа посіву ріпаку у світі займає 22,0-24,0 млн. га, при середній врожайності 13,0-15,0 ц/га. Найбільші площі вирощування ріпаку сконцентровані в Китаї, Індії та Канаді. Країни європейської співдружності виробляють лише 8,91 млн. т насіння цієї культури. В Україні, безперечно, виробництво ріпаку має всі підстави стати одним із головних пріоритетів в міжнародному розподілі праці (тобто зможе прирівнятися до європейського лідера по вирощуванню ріпаку - Німеччини).

Важливим стимулом до нарощування виробництва цієї культури в Україні є світовий попит на насіння ріпаку, який весь час зростає, значною мірою через зацікавленість європейських виробників біодизельного палива у поставках ріпакової олії та насіння. Значні і потужності з переробки олійних культур в Україні, які становлять більше 4,5 млн. тонни на рік. Зростає зацікавленість до ріпакової олії з боку виробників рослинних жирів і маргаринів [3]. Зазначимо, що переробка ріпаку цікава олієдобуваючим підприємствам для додаткового завантаження виробничих потужностей в періоди відсутності переробки соняшнику, а саме, в цей період відбувається збирання ріпаку в Україні.

За енергетичною цінністю насіння ріпаку в 1,5 разу перевищує горох, ячмінь і в 1,8 разу - овес. За вмістом перетравного протеїну ріпак прирівнюється до гороху і більше ніж удвічі перевищує вищезгадані зернофуражні культури. При переробці його насіння отримується побічна продукція шрот - цінний корм, джерело протеїну для сільськогосподарських тварин, який містить до 37% білка і майже 10% олії [9]. Введення шроту та ріпакового борошна в комбікорми для сільськогосподарських тварин значно підвищує їх продуктивність [2].

Насіння ріпаку використовують для виробництва гліцерину, метилового ефіру, жирних кислот, мила, спирту, сульфатів, ефірів та амінів. Олія ріпаку може конкурувати з іншими рослинними оліями та тваринними жирами, які використовують для технічних цілей.

Масла з насіння високоерукових сортів використовуються для виробництва мастильних матеріалів з високою стійкістю: гідравлічні мастила, охолоджуючі змащувальні мастила, адгезійні мастила, масла для видалення іржі, біодизельне пальне, трансмісійне масло. Заміна мінеральних масел на рослинні викликана екологічними проблемами. Ріпакова олія біологічно швидко розкладається і не несе в собі загрози для водоймищ: у ґрунті вона через 7 діб розкладається на 95 %, тоді як мінеральне масло тільки на 16% [5].

Використання ріпакової соломи для виготовлення паперу дозволить повністю забезпечити внутрішні проблеми регіону в ньому. Ця сировина може використовуватись і для виготовлення меблевих плит.

Вирощування даної культури буде сприяти нагромадженню органічної речовини, покращувати агрохімічні та агрофізичні властивості ґрунту: поліпшувати структуру, залишаючи значну частину кореневих решток (40-60 ц/га кореневих і післяжнивних решток є еквівалентом 12 т/га гною), які глибоко діють на кореневі гнилі, і буде найкращим попередником озимої пшениці та інших кормових культур, підвищуючи їх урожайність [4]. Посіви ріпаку будуть

запобігати розвитку ерозійних процесів [6]. Розвиток біотехнології у ріпаківництві дозволить регулювати не тільки загальну продуктивність рослин, а й їх стійкість до хвороб і шкідників [4].

В Україні ще не відпрацьована технологія виробництва ріпаку, незважаючи на наявність у країні сприятливих умов для його вирощування. Так, є можливість вирощувати ріпак у тих регіонах, де за кліматичними умовами соняшник не культивується. З агроекологічної точки зору, саме українське Полісся та Лісостеп мають найсприятливіші ґрунтово-кліматичні умови для вирощування озимого та ярого ріпаків. Поряд із традиційним регіоном вирощування ріпаку - Західною Україною, найперспективнішими є Чернігівська, Сумська, Черкаська, Полтавська області, де за останні роки спостерігається стрімке зростання (в 20-50 разів) валових зборів озимого ріпаку. Зокрема, достатньо висока родючість ґрунтів Лісостепової зони Чернігівської області, їх задовільна водо- і повітропроникність, достатня наявність опадів і температурний режим при застосуванні рекомендованих агротехнічних заходів дозволять вирощувати цю культуру і отримувати 25-40 ц/га насіння.

Але, на жаль, обсяги виробництва даної культури в нас незначні, лише в 2005-2006 рр. спостерігається порівняно значний ріст виробництва (до 284,4 тис. т, згідно з офіційними даними, що майже удвічі вище минулого сезону, табл.1).

Таблиця 1.

Динаміка виробництва ріпаку в Україні

Показники	2002/03 МР	2003/04 МР	2004/05 МР	2005/06 МР	2006/2007МР
Посівна площа, тис. га	70	58	104,3	230,0	520,0*
Урожайність, ц/га	8,7	9,9	12,7	14,5	13,5*
Валовий збір, тис. т	60,9	57,4	135,3	284,4	418,4*

У процентному співвідношенні частка ріпаків у виробництві олійних культур в Україні коливається від 1 до 6 %, або 100-300 тис. тонн на рік. Серед причин порівняно невеликого виробництва насіння ріпаків можна назвати низьку врожайність цієї культури (з 1995 по 2006 рік середня врожайність виросла з 6,6 ц/га до 14,5 ц/га, тоді як в розвинутих країнах вона досягає 30-35 ц/га). Варто додати до цього і недостатнє стимулювання розвитку виробництва на державному рівні, і неякісний насінневий фонд. Окрім того, сільгоспвиробники часто віддають перевагу виробництву соняшнику.

У проєкті програми розвитку ріпаківництва в Україні до 2010 року заплановано збільшення площі під цією культурою до 3 млн. га, або 10 % ріллі, а валове виробництво довести до 5,5 млн. т [1]. Зокрема, в Чернігівській області на сьогодні під ріпак використовується менше 1% ріллі. Стратегія розвитку виробництва спрямована на створення регіональних зон концентрованого вирощування як озимого, так і ярого ріпаків - від 10 до 30 тис. га. Це дасть змогу науково забезпечити процес його вирощування й оптимально використовувати наявні ресурси, централізувати сушіння, зберігання товарного насіння, зменшити питому вагу накладних витрат, організовувати відправку великих оптових партій покупцям насіння.

Виходячи з вищевикладеного та враховуючи внутрішні резерви розвитку Чернігівського регіону, пропонуємо розширити площі посівів ріпаку, зменшивши посіви зернових культур, що використовувались на фуражні цілі, та малопродуктивних кормових культур, а також дослідити можливість і доцільність його вирощування на виведених із господарського обороту землях Чорнобильської зони. Для підвищення рентабельності вирощування ріпаку пропонуємо застосовувати передові технології. В господарствах, де крім зернових, будуть вирощуватись просапні культури (кукурудза, цукрові буряки), пропонуємо в сівозмінах насичення ріпаку до 10 %. А в господарствах, де в основному будуть вирощуватись зернові культури суцільного посіву, насичення ріпаку в сівозміні може становити 25-30 %. Збільшивши площі посівів цієї культури до 10 відсотків загальної площі ріллі в області, пропонуємо переробляти 75 відсотків отриманого

врожаю на біопаливо. Це дасть змогу пом'якшити проблему стабільного постачання енергоресурсів аграрному сектору економіки регіону за рахунок власного екологічно чистого відновлювального джерела.

Наступним кроком розробки даної проблематики буде дослідження економічної ефективності розвитку галузі.

Джерела та література:

1. Абрамик М., Масло І., Чехов А. Знову про ріпак: досить необачливих балачок//Агробізнес сьогодні. - 2006. - № 3. - С. 18-19.
2. Артемов І.В., Кисилев А.М. Пути увеличения производства кормов и растительного масла// Кормопроизводство. - 1997. - № 4. - С. 2-7.
3. Бардін Я.Б. Ріпак: від сівби до переробки. - К.: Світ, 2000. - 106 с.
4. Гайдаш В. Ріпак: його сучасний стан і перспективи в Україні// Пропозиція. - 2002. - № 8-9. - С. 50-51.
5. Митченко О.О. Особливості розвитку внутрішнього і зовнішнього ринків ріпака та продукції його переробки// Економіка АПК. - К., 2002. - № 6. - С.101-106.
6. Перспективи та можливості розвитку ріпаківництва // Сингента. - 2005. - Осінь. - С. 9-11.
7. Програма розвитку агропромислового виробництва Чернігівської області на 2007-2010 роки. - Чернігів. - 2007. - 53 с.
8. Програма розвитку ріпаківництва Чернігівської області на 2005-2010 роки. - Чернігів. - 2005. - 17 с.
9. Утешу Ю.А., Лобас М.Г. Кормовые ресурсы флоры Украины. - К: Наукова думка. - 1996. - 218 с.

Вероніка Верба



КЛАСИФІКАЦІЯ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

*Типи проектів, якими займаються консультанти,
є такими ж різноманітними, як і менеджмент.*

Філіп Уїкхем

Актуальність. Сьогодні перемогу у конкурентній боротьбі практично неможливо забезпечити тільки матеріальними ресурсами компанії. Основу її стратегічних компетенцій формують передусім нематеріальні активи - інтелектуальна складова бізнесу. Тому залучення такого інтелектуального ресурсу, як управлінське консультування, стало у світовій практиці об'єктивною необхідністю для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасної компанії.

Зміна парадигми управління, яка спостерігається в Україні (як й в інших країнах на пострадянському просторі), супроводжується зміною ставлення керівників підприємств до залучення зовнішніх консультантів для вибору, розробки та реалізації проектів розвитку компанії. Дослідження рівня розвитку управлінського консультування в Україні, яке проводилося українською асоціацією менеджмент-консультантів (УАМК) спільно з PricewaterhouseCoopers, свідчить про позитивне ставлення керівників і топ-менеджерів вітчизняних підприємств до співробітництва з консалтинговими фірмами: 70% з опитуваних вважають управлінське консультування корисним, особливо в галузі питань удосконалення процесу ведення бізнесу, стратегічного планування, впровадження інформаційних систем і технологій [1].

Процес консультування має на меті здійснення або підтримку змін, що ведуть до покращення результатів діяльності компаній. Зміни, незалежно від того, наскільки вони значні та масштабні, можна уявити як певний проект, що вимагає затрат часу, грошей та зусиль. Якщо зусилля та відповідальність, що передбачаються проектом, підприємство готове поділити з консультантами, такий проект стає консультаційним [2].

Постановка проблеми. Як свідчить практика, взаємодія консультантів та

клієнтських організацій відбувається за різними напрямками та набуває різноманітних форм. Консультаційні послуги надаються та є затребуваними в різних функціональних сферах діяльності підприємств, компаній та неприбуткових організацій. Під час реалізації консультаційних проектів по-різному розподіляються сфери повноважень та відповідальності між консультантом та клієнтом. До того ж основні учасники таких проектів неоднозначно уявляють собі результат їх співпраці: що є продуктом проекту - презентація консультантом розроблених пропозицій або рішення проблеми клієнта? Визначені аспекти (слід зазначити, що їх перелік далекий від всеохоплення повного спектра відносин між організаціями-клієнтами та консалтинговими фірмами й компаніями) безпосередньо впливають на ефективність консалтингової бізнес-сфери, та, врешті-решт, на успішність довгострокового розвитку підприємств та компаній, що визначає конкурентоспроможність не тільки окремих економічних організацій, а й країн в цілому. Результативним способом вирішення зазначених проблем може стати розробка єдиного підходу до визначення консультаційного проекту та ідентифікації його класифікаційних ознак, що дозволить створювати "каталоги" консультаційних проектів у різних їх учасників з метою систематизації консультаційної історії компанії, урегулювання економічних аспектів взаємодії консалтингових фірм та організацій-клієнтів (зокрема, в питаннях визначення формату консультаційного продукту, встановлення вартості консалтингової послуги тощо).

Аналіз опублікованих надбань щодо визначеної проблеми. Окремі аспекти проблеми класифікації консультаційних проектів висвітлені в роботах зарубіжних та вітчизняних дослідників і публікаціях практикуючих консультантів. Зокрема, вважається загальноприйнятною класифікація консалтингових продуктів та відповідних проектів за функціональним принципом: саме за таким підходом систематизуються проекти міжнародними консалтинговими компаніями та інституціями (наприклад, Association of Management Consulting Firm, САМК, Kennedy Information's [3,4,5]). Подібна практика набула поширення також й на пострадянському просторі, про що свідчать дослідження українських фахівців у сфері консалтингу [6,7,8,9] та їх колег з країн СНД [10].

Невирішені частини загальної проблеми. Однак мало вивченими залишаються питання визначення системи класифікаційних ознак консультаційних проектів, встановлення критеріїв віднесення тих чи інших проектів до певної класифікаційної групи, а також значущості "каталога" консультаційних проектів для всіх рольових груп учасників, що задіяні в процесі реалізації таких заходів (тобто не тільки для консалтингових фірм, а й для організацій-клієнтів). До того ж залишається неусталеною й семантика самого поняття "консультаційний проект".

Мета статті. Ураховуючи методологічну та практичну значущість класифікації консультаційних проектів для формування науково обґрунтованої та цілісної системи знань про консультування як самодостатньої сфери економічних відносин, вважаємо за необхідне в межах цієї статті систематизувати підходи до визначення різновидів консультаційних проектів та запропонувати цілісну концепцію їх класифікації.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з теоретичних засад проектного менеджменту, відомо, що все розмаїття проектів можна класифікувати за різними ознаками: класом, типом, видом, тривалістю, масштабом, складністю тощо. Проте консультаційні проекти, в силу їх специфіки, не завжди вкладаються в загальні класифікаційні схеми.

Перш за все спробуємо визначити та узагальнити наявні підходи до визначення різновиду консультаційного проекту, які вже отримали поширення в практиці консалтингової діяльності.

Залежно від функціональної спеціалізації консалтингових компаній консультаційні продукти поділяються на чотири основні групи [10]: розробка стратегії або стратегічне планування; консалтинг у галузі інформаційних технологій і систем; консалтинг у галузі операційного управління; консалтинг у сфері управління персоналом. Відповідно бачиться логічним класифікувати консультаційні проекти за їх предметною сферою (табл. 1).

За результатами дослідження ринку консалтингових послуг в Україні [6] 52% консалтингових компаній надають послуги в сфері стратегічного консалтингу, 48% -

Таблиця 1

Класифікація консультативних проектів за предметною сферою (функціональною ознакою)

Клас консультативного проекту	Стратегічні	Фінансові	ІТ-проекти	Операційні	HR-проекти
Предметна сфера консультування	Стратегічне управління	Корпоративні фінанси та аудит	ІТ-технології та системи	Операційний менеджмент	Управління персоналом
Змістовне наповнення консалтингового продукту	Розробка MOS-концепції компанії (місія-цілі-стратегії) Стратегічне планування Підготовка бізнес-планів Маркетингові дослідження; аналіз ринку, збільшення продаж Оцінка та розвиток бізнесу Удосконалення оргструктур Розробка оргструктур і систем управління через центри відповідальності Розробка бізнес-моделей PR-стратегії	Загальногосподарський аудит Аудит фінансових інститутів Аналіз систем внутрішнього контролю Ведення бухг. обліку та фін. звітності у відповідності з GAAP і IAS Внутрішній аудит Фінансовий аналіз Податкове планування та оптимізація Ведення справ в арбітражних судах Експортно-імпортні операції Правове консультування	Проектування, розробка і впровадження корпоративних інформаційних систем (КІС) Проектування, розробка і впровадження систем управління базами даних (СУБД) Розробка і впровадження систем автоматизації виробничого процесу Розробка і впровадження додатків для Internet/Intranet & systems integrations E-business solutions	Оперативне бізнес-планування Логістичні послуги Реінжиніринг бізнес-процесів Управління інвестиційними та інноваційними проектами Управління ресурсами та взаємодією з клієнтами (ERP/MPRI/CSRP) Управління якістю (ISO 9000/TQC/TQM/CPI) Управління витратами та підвищення ефективності виробництва	Підбір та оцінка персоналу Навчання/атестація Розробка методів стимулювання та мотивації Розробка посадових інструкцій, правил внутрішньої фірмової поведінки Оптимізація управлінської структури Урегулювання конфліктних ситуацій

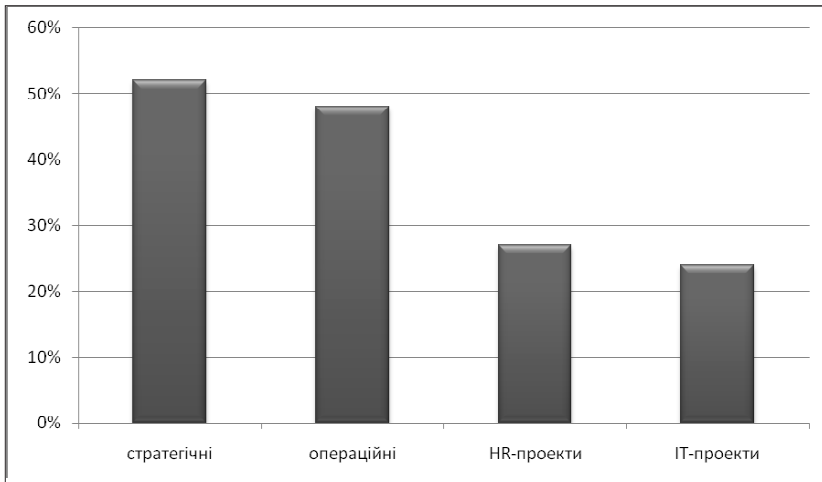


Рис. 1. Поширеність консультаційних проектів різних предметних сфер у практиці українського консалтингу (адаптовано за [6])

Охарактеризуємо коротко специфіку кожної групи проектів за функціональною ознакою.

Стратегічні консультаційні проекти спрямовані на вирішення проблем, що виникають у топ-менеджерів у сфері стратегічного планування, управління господарською, інвестиційною та фінансовою діяльністю, оптимізації та підвищення ефективності діяльності компанії, а також проведення необхідних для цього аналітичної та дослідницької роботи. Кінцевим результатом таких проектів є формування стратегічного мислення в прийнятті управлінських рішень, впровадження принципів стратегічного управління в компаніях, розробка стратегії та механізму її реалізації через побудову бізнес-моделі та збалансованої системи показників компанії. Як правило, проекти стратегічного напрямку вимагають серйозних зусиль керівництва компанії, значних витрат ресурсів та готовності до широкомасштабних трансформацій, які дозволять вивести компанію на новий рівень.

Стратегічні консультаційні проекти спрямовані на ідентифікацію стратегічної ідеї компанії (визначення власних клієнтів, продуктів і цінності, що пропонуються), формування бачення власного майбутнього, розробки проектів розвитку і заходів, що спрямовані на досягнення встановлених стратегічних цілей. Невід'ємною складовою методології розробки стратегії різними консалтинговими компаніями є стратегічна діагностика, оцінка конкурентних переваг та поточної конкурентної позиції компанії, виявлення ринкового потенціалу сегментів, а також ресурсного потенціалу компанії. Але зустрічається інший підхід, коли консалтингова фірма пропонує при розробці стратегії не концентрувати увагу на минулому клієнтської організації, а націлює компанію на проактивну поведінку, яка вибудовує майбутню модель її бізнесу. Відсутність єдиного методологічного трактування стратегії призводить до неоднозначного підходу до ідентифікації результатів таких проектів: від виходу на нові ринкові сегменти до реструктуризації компанії, підготовки їх до злиття, диверсифікації та/або трансформації.

Отже, такі проекти є доволі складними. Вони потребують значних ресурсів та часу на підготовку і реалізацію. Значну роль у забезпеченні результативності стратегічних проектів на всіх стадіях їх виконання відіграє керівництво компанії. Тому ці проекти відрізняє спільна відповідальність консультантів і менеджменту компанії за результати проекту. Стратегічні проекти є найвідповідальнішими, отже, й оплачуються як одні з найдорожчих.

Світова практика свідчить, що проекти стратегічного напрямку є на сьогодні домінуючими в портфелі послуг консалтингових компаній [5]. В Україні поки що

стратегічні консалтингові проекти є затребуваними тими компаніями, які перебувають на етапі активного розвитку і діють в жорстких конкурентних умовах.

ІТ-проекти реалізуються у найдинамічнішій галузі - сфері інформаційних технологій та систем, та мають на меті розробку та впровадження корпоративних інформаційних систем, систем управління виробничими процесами, встановлення та налагодження спеціалізованого апаратного та програмного забезпечення. Роботи за цими проектами включають комплексні аналітичні дослідження в сфері виробництва високотехнологічної продукції та засобів телекомунікації, організації та проведення відповідних семінарів для працівників компанії-клієнта, виборі адекватної стратегії в цій сфері. До цієї ж групи також доцільно віднести е-проекти, предметна сфера яких сфокусована на сфері електронної комерції та Інтернет-технологій - від розробки концепції та дизайну веб-порталу до аналізу та удосконалення мережевої структури. За результатами деяких експертів, проекти в галузі ІТ-технологій займають понад половину вітчизняного консалтингового ринку [13].

Операційні консультаційні проекти включають вивчення внутрішнього середовища організації компанії-клієнта на всіх стадіях її діяльності (виробничий процес, система збуту, система обробки та виконання замовлень клієнтів тощо). Типовим для операційних проектів є оцінка операційної ефективності підприємства, пошук способів зниження операційних витрат, підвищення ефективності системи збуту, аналіз розподілу та використання ресурсів, покращення системи управління запасами, управління якістю продукції тощо.

З початку 1990-х рр. найпопулярнішими видами операційних проектів в Україні були проекти з впровадження систем управління якістю на підприємстві (ISO), реінжиніринг бізнес-процесів (business process reengineering, BPR), бізнес-планування. Сьогодні в операційній сфері діяльності компаній увага акцентується на плануванні виробництва, управлінні та автоматизації виробничого процесу. Саме це пояснює активне впровадження у практику діяльності підприємств моделей MRP та CRP (Material and Capacity Requirements Planning), а також інтегрованих продуктів MRP II, ERP (Enterprise Resource Planning), CSRP (Customer Synchronized Resource Planning). CPI (Continuous process improvement) та TQC/TQM (Total quality control/management).

Останнім часом спостерігається збільшення попиту на такий консалтинговий тип проектів, як формалізація та оптимізація бізнес-процесів для подальшої їх автоматизації. Здійснюються консалтингові проекти щодо даної послуги в основному на підприємствах середнього бізнесу (у кількісному співвідношенні), однак останнім часом попит на них збільшився з боку великих промислових підприємств та банків.

Хоча правильна стратегія, сучасна технологія та оригінальні рішення в сфері виробництва є ключовими факторами успіху в будь-якій галузі, але елементом, який забезпечує результативність їх використання, є персонал компанії. Зростаюча в умовах глобальних ринків та загострення конкуренції складність управлінських та виробничих завдань у майже всіх галузях промисловості та сфери послуг накладає нові вимоги на працівників компанії, отже, стрімко зростає потреба в ефективному управлінні персоналом. Саме цим зумовлено виокремлення HR-проектів як окремого типу консультаційних проектів, які дозволяють активно використовувати нові перспективи та можливості, що відкриваються в сфері підбору та навчання персоналу, методів стимулювання та мотивації, а також оптимізації управлінської структури компанії-клієнта. В ході реалізації HR-проектів консультанти спрямовують свої зусилля на підвищення ефективності управління, покращення взаємодії між співробітниками, формування дієвих команд, створення корпоративної культури. В межах таких проектів розробляються заходи щодо покращення взаємовідносин з клієнтами, підвищення кваліфікації співробітників, створення творчої атмосфери в колективі. Активно розвивається такий напрямок HR-проектів, як підбір та навчання персоналу.

Класифікація консультаційних проектів за функціональною ознакою консалтингового продукту не має всеохоплюючого характеру, але являє собою спробу систематизації та структурування основних напрямків діяльності консалтингових компаній. Слід визнати, що подібне групування є доволі спрощеним варіантом дійсності і не відображає всіх особливостей діяльності сучасних консалтингових фірм.

Однією з визначальних ознак проекту, зокрема й консультаційного, є унікальність його результату або продукту. Тому вважаємо за потрібне виокремити таку класифікаційну ознаку консультаційного проекту, як ступінь його інноваційності для компанії-клієнта і консалтингової фірми та пропонуємо відповідно виділяти три види консультаційних проектів - унікальні, високо індивідуалізовані та стандартні (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація консультаційних проектів за ступенем інноваційності продукту

Зацікавленість учасника проекту (суб'єкта консалтингового процесу)	Вид проекту та його характеристика		
	Унікальні	Високо-індивідуалізовані	Стандартні
Потреби клієнтів	Потреба у вирішенні проблеми компанії принципово новими методами і технологіями	Необхідність адаптації консалтингових продуктів до умов та особливостей конкретного бізнесу	Впровадження стандартних технологій, які не потребують врахування особливостей умов функціонування
Пропозиції консультантів	Інноваційні, неповторні ідеї та методи, що не мають аналогів в управлінській практиці	Консалтингові рішення, які адаптуються до умов функціонування і вимог клієнта	Стандартні технології, які апробовані в інших клієнтів і не потребують адаптації

Реалізація унікальних консультаційних проектів передбачає створення неповторних та таких, що не мають аналогів, консалтингових продуктів, які розробляються на засадах індивідуального підходу до вирішення проблеми клієнтів. Консалтингові компанії, які позиціонуються як виробники унікальних продуктів, пропонують клієнтам методологічно нові підходи до розвитку їхнього бізнесу. Такі проекти потребують залучення найкращих фахівців, проведення унікальних маркетингових заходів. Вартість таких проектів надзвичайно висока, оскільки в результаті створюються принципово нові, інноваційні ідеї та методи їх реалізації.

Принцип роботи консалтингових компаній, що реалізують високо індивідуалізовані консультаційні проекти, полягає в адаптації вже розробленого консалтингового продукту до умов і особливостей конкретного бізнесу. Високопрофесійні консультанти у співпраці з менеджерами клієнтської організації пристосовують нові технології та управлінські рішення для конкретного підприємства. Досвід роботи консультантів у схожих проектах дозволяє удосконалювати технологічні прийоми їх реалізації та створювати своєрідні "моделі" консалтингових рішень, застосування яких дозволяє несуттєво, але зменшувати вартість послуг.

Стандартні консультаційні проекти ґрунтуються на використанні відпрацьованих процедур, типових консалтингових інструментів, які апробовані консалтинговими компаніями на практиці та добре себе зарекомендували. Яскравим прикладом таких проектів є семінари та тренінги для працівників компанії-клієнта з підвищення їх кваліфікації в різних аспектах (стратегія, процесне управління, бюджетування тощо). Оскільки методологія надання таких

продуктів відпрацьована, технологія роботи консультантів чітко визначена, до участі в консалтинговому проекті залучаються фахівці різних рівнів підготовки. Вартість таких проектів порівняно низька, що значно підвищує рівень їх доступності для клієнтів. Але такі проекти не створюють "проривних" інструментів, інноваційних ідей, які б забезпечували випередження конкурентів.

Задля потреб визначення вартості консалтингової послуги важливою є така характеристика консультаційного проекту, як його масштаб. Традиційно у проектному менеджменті масштаб проекту визначають за рівнем інвестицій, яких потребує проект. Дійсно, обсяг ресурсів (витрати на оплату консультування, час консультантів, персоналу клієнтської організації, матеріальні витрати) є важливим фактором для віднесення проектів до категорії дрібних, середніх або великих. Але вважаємо, що вимір масштабу вартісною оцінкою залучених у проект ресурсів клієнтської та консультаційної компаній обмежує, а іноді викривлює його внаслідок високої альтернативної вартості вхідних ресурсів. Тому разом з ресурсним параметром виміру пропонуємо використовувати критерій рівня змін у діяльності клієнтської компанії, які є наслідком реалізації консультаційного проекту.

Сучасна практика оцінки масштабу проектів базується на вимірі часу, який консультанти витрачають на проект. Вимір проектів на основі трудомісткості застосовується при нормуванні донорських проектів Світового банку, програм Європейського Союзу ТАСІС. Орієнтуючись на вартість консультаційних проектів у практиці українського консалтингу [6], можна констатувати, що частка великих за масштабом проектів у 2006 р. не перевищувала 11% (рис. 2). Домінуючими (майже 55%) залишаються дрібні консультаційні проекти, які, як правило, являють собою аналітичні огляди ринків продуктів та послуг (методом кабінетних досліджень), проведення семінарів та тренінгів для окремих груп персоналу компаній.

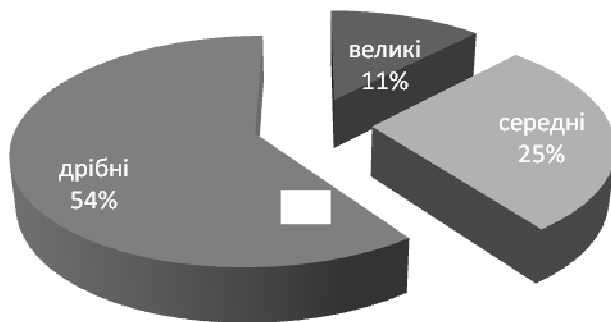


Рис. 2. Структура реалізованих в Україні консультаційних проектів за масштабом

Для країн пострадянського простору протягом останніх 15 років актуальним є така класифікаційна ознака консалтингового проекту, як джерело фінансування. Консультаційні проекти, які фінансуються не за рахунок клієнтської компанії, прийнято називати донорськими. На відміну від комерційних проектів, донорські консалтингові проекти мають свою специфіку. Донорські організації визначають компанії-клієнтів, що потребують допомоги, а також обирають консалтингові компанії, які залучаються до участі у консультаційному процесі. Відсутність права клієнтської компанії обирати консультаційну фірму (що є виключною прерогативою організації-донора, яка фінансує проект), її слабка матеріальна відповідальність та мотивація в

отриманні визначених донором результатів, призводить до достатньо низької результативності таких проектів. В Україні донорські проекти набули поширення на етапі переходу до ринкових відносин. Впровадження ринкових методів управління, реструктуризація підприємств, розробка проектів розвитку і пошуку інвестиційних партнерів фінансувалися за рахунок Всесвітнього Банку реконструкції і розвитку, Європейського Союзу, ТАСІС та ін. Однак останнім часом частка донорських проектів є незначною у порівнянні з ринком комерційних консалтингових проектів.

Висновки. Залучення консалтингових компаній до співпраці з метою розвитку підприємства стало невід'ємною ознакою розвитку сучасного бізнесу. Складний процес співробітництва з консультантами потребує жорсткої організаційної формалізації на основі принципів проектного менеджменту. Підвищенню результативності консалтингової підтримки проектів розвитку компанії сприятиме застосування методології проектного менеджменту. Незважаючи на усталені принципи управління проектами, підходи до їх змістовного наповнення та класифікації, використання загальноприйнятої класифікації проектів не сприяє підвищенню ефективності їх підготовки і реалізації, оскільки консалтингові проекти мають особливості як сутнісного наповнення, так і структурного характеру. Формування принципів типологізації консалтингових проектів дозволяє визначити основні методологічні засади їх управління. Класифікація консалтингових проектів за критеріями предметної галузі, рівнем індивідуалізації продукту, масштабу та джерел фінансування формує підґрунтя розробки методології управління консалтинговими проектами, що зумовлює підвищення ефективності проектів розвитку підприємств, зростання результативності співпраці клієнтських організації з консалтинговими компаніями.

Джерела та література:

1. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине // Адреса документа в Інтернет - http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3.
2. Александров С., Саламбаши Н., Русаудит Д. Консультационный проект без риска. Как достичь желаемого и обойтись без ошибок // Адреса документа в Інтернеті- http://www.cfin.ru/consulting/cons_risk.shtml.
3. Kennedy Information's "Consulting Service Line Series" Адреса документа в Інтернеті http://www.consultingcentral.com/research/service_line?C=7TNEIvYZI9yVZGN3&G=sdNKvCyY8RhTMkLR.
4. AMCE: Survey of operating statistics on management consulting.- New York, Association of Management Consulting Firm, 2003.
5. Rigby Darrell, Bilodeau Barbara Management Tools and Trends 2007: Документ у Інтернеті.- http://www.bain.com/management_tools/Management_Tools_and_Trends_2007.pdf.
6. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу // Ukraine SME Support in Priority Regions. Адреса документа в Інтернеті- http://www.uamc.com.ua/documents/Cons_Marketing_ukr.pdf.
7. Людмила Борисенко. Штурвал для бізнесу. Менеджмент-консалтинг в Україні// Консалтинг в Україні, 2007, №6(38).
8. Матеріали Інтернет-сайту "Управленческий консультант" <http://www.uaconsultant.org/services/>.
9. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу // Ukraine SME Support in Priority Regions. - К., 2006.
10. Валерий Сенько. Мировой рынок управленческого консультирования // Адреса документа в Інтернеті <http://www.cfin.ru/consulting/senko.shtml>.
11. Уикхем Ф. Консалтинг в управлении проектами: пер 2-го англ.изд.М.: Дело и Сервис, 2006. - 368с.
12. Яриш В. Консалтинг - как много в этом слове... (Обзор отрасли и предоставляемых услуг) // <http://www.cfin.ru/consulting/review.shtml>.
13. Гусев С. На какой консалтинг Европа тратит около 0,42% ВВП. // Комп&ньон, 2005. - № 36.



ФОРМУВАННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ В НАУКОВІЙ ТА АДМІНІСТРАТИВНІЙ ШКОЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ

За умов конкуренції життєздатність кожного підприємства та його успіх значною мірою залежать від досвіду та ефективності менеджменту. Досвід і вміння правильно діяти є єдиними перевагами, які має підприємство в конкурентній економіці.

У першій половині ХХ століття виникла низка відомих шкіл управлінської думки. Різні школи розвивалися й удосконалювалися переважно в Америці, яку більшість вчених вважають батьківщиною сучасного менеджменту. Кожна із шкіл зробила вагомий внесок у розвиток науки управління, а тому навіть найвідоміші успішні сучасні організації дотепер використовують методи та принципи управління, що були започатковані різними науковими школами менеджменту.

Економіка нашої держави перебуває у складному становищі, що в першу чергу пов'язане з кризою менеджменту. Багато керівників підприємств ще досі не можуть усвідомити всієї важливості побудови ефективної системи менеджменту, від якої значною мірою залежать результати господарювання.

Основні положення класичної школи менеджменту знайшли свій подальший розвиток і у теорії "Х" Д.Макгрегора, який є представником "людських відносин". Згідно з його теорією при розгляді поведінки людини в організації вважалось насамперед, що вона не любить своєї роботи, вимагає примусу, авторитарного керівництва, контролю.

Це ще раз підтверджує той факт, що необхідно базуватись на положеннях наукової та адміністративної школи менеджменту, оскільки дуже важливою є наукова організація праці на всіх рівнях організаційної структури та застосування методів адміністрування, що і є предметом розгляду у статті.

Для сучасної України характерна криза менеджменту, що спричинена застарілими стереопитами організації управління. Багато керівників ще й досі використовують засади адміністративно-командної системи управління, що і призводить до багатьох недоліків і прорахунків у їх роботі.

Кризи є звичним явищем управління, проте щодо виходу з них постійно допускаються одні й ті ж помилки. На прикладі відомих успішних управлінців шкіл наукового та адміністративного менеджменту у статті розкриваються основні переваги та недоліки застосування основоположних принципів і методів організації управлінської праці та проблеми і прорахунки, з якими зустрічається на своєму шляху кожний менеджер.

Багато науковців по-різному сприймають та характеризують наукову та адміністративну школу менеджменту, але всі вони схильні до думки про те, що, незважаючи на ті прорахунки, які були характерними для цих шкіл, їх представники внесли вагомий вклад у розвиток сучасних моделей методів управління.

Метою даної статті є розкриття основоположних принципів та методів організації менеджменту, які були характерними для наукової та адміністративної школи управління, їх переваг та недоліків.

Основоположником класичної школи і засновником американської науки управління прийнято вважати Ф. Тейлора (1856-1915 рр.).

Його праці містять конкретні рекомендації щодо поліпшення використання праці робітників і засобів виробництва, введення чіткого регламенту і стандартів

на засоби праці, інструменти, робочі операції і рухи, чіткого обліку робочого часу, використання диференційованої оплати праці тощо.

Для досягнення максимальної продуктивності праці він рекомендував забезпечити правильне поєднання трьох елементів: 1) конкретного завдання, встановленого на підставі реальних спостережень; 2) визначеної норми часу; 3) особливого методу роботи.

Тейлор рекомендував дотримуватися чотирьох принципів управлінської науки:

- 1) наукового вивчення кожного завдання і розвитку наукових методів;
- 2) копіткого підбору працівників і стимулювання виконання завдань;
- 3) підтримання тісного контакту з працівниками;
- 4) по можливості здійснювати поділ кожної роботи.

Щоб досягти ефекту, Тейлор запровадив норми виробітку. Це дало змогу перейти від управління "наосліп" до управління, при якому розподіл робіт, контроль та інші функції здійснювалися на основі точного розрахунку[7].

Тейлор пропагував активне управління виробництвом, суть якого бачив у тому, щоб робота кожного виконавця планувалась керівником хоча б на день наперед і щоб кожний працівник мав інструктивні карти з визначенням конкретного завдання, засобів, методів і прийомів його виконання.

У працях Тейлора висловлювалася думка, що за умов високої складності виробництва перше місце посідає не організатор, а організаційна система. Роль спеціаліста-організатора, на його думку, полягає в організації самої системи, а всі ділові питання повинні вирішуватися системою, а не "геніями організації"[3].

Основні теоретичні положення викладені у працях Тейлора "Управління фабрикою" (1903), "Принципи наукового управління" (1911), "Свідчення перед спеціальною комісією Конгресу" (1912). У своїх працях він розробив ряд принципів і методів наукової організації праці, заснованих на вивченні дій робітника з допомогою хронометражу, стандартизації прийомів і знарядь праці. Він сформулював такі принципи наукового управління :

1. Розробка оптимальних методів виконання роботи на базі наукового вивчення витрат часу, дій і зусиль працівників;
2. Абсолютне дотримання розроблених на науковій основі стандартів і правил;
3. Підбір, навчання і розміщення працівників на ті робочі місця і завдання, на яких вони будуть найбільш корисними;
4. Оплата за результатами;
5. Використання функціональних менеджерів, що здійснюють обмірковування робіт і контролювання спеціалізованих напрямів робіт;
6. Підтримка дружніх стосунків між робітниками і менеджерами з метою забезпечення можливості здійснення наукового управління.

Щоправда, Тейлор розглядає керівні кадри як фактор обмеження можливості для прийняття рішень всередині організації. Фактично, він бачить робітників не більше ніж компонентами машини, що нею керують згори.

Тейлору вдалося заявити про менеджмент уголо, його праця мала значний вплив у всьому світі, і навіть тепер частина керівників приймає рішення, орієнтуючись на його методику.

Одним із найбільших прихильників Тейлора був Г.Гант. Він інтенсивно використовував в оперативному управлінні графічні методи, відомі нині як "графіки Ганта". Гант розпочав відоме виробниче календарне планування на сучасній технічній основі, приділяв велику увагу соціальним аспектам бізнесу і менеджменту [3] .

Г. Емерсон (1853-1931 рр.) розробив принципи підвищення ефективності не тільки виробничої праці, але й будь-якої доцільної діяльності людини. Він розробив штабну організацію апарату управління, дав визначення ефективності як максимально вигідного співвідношення між затраченими зусиллями, грошима, обладнанням і т.п. та економічним ефектом, яке не втратило свого значення і в наші дні." Якби ми, - писав Емерсон, - могли об'єднати усі цілі та ідеали, що надихають організацію зверху донизу, зібрати їх таким чином, щоб вони діяли в

одному і тому ж напрямку, то результати одержали б колосальні. Але оскільки на ділі всі вони тягнуть у різні боки, рівнодіюча часто виявляється дуже слабкою, а іноді і просто від'ємною"[3].

Вагомий внесок у розвиток школи наукового менеджменту зробив Генрі Форд (1863-1947). Він є одним із творців теорії менеджменту. Йому належить ідея запровадження у виробництво конвеєрної організації праці й розробки принципів, сутність яких зводиться до:

- централізації управління на основі чіткої вертикальної організації об'єднання ряду підприємств, що входять до ланцюга із виготовлення автомобілів;
- глибокого поділу праці в конвеєрному виробництві на основі високої кваліфікації робітників;
- розвитку стандартизації у виробництві автомобіля, що дає можливість на основі базової моделі випускати різні його модифікації;
- постійного вдосконалювання управління виробництвом.

Але добре відомі зловісні і частково перебільшені перекази про хибну управлінську практику Генрі Форда. Його поліцейські методи і авторитаризм отримали розголос якщо і не серед широкого загалу, то в крайньому разі в колах топ-менеджерів. Однак мало хто розуміє, що в цьому проявилися не душевна хвороба і не старість. Куди важливіше постійне, послідовне і свідоме прагнення нажити мільярди, управляючи компанією одноосібно, без допомоги менеджерів. Хоча на Форда працювали менеджери, за кожним їх кроком слідувала ціла армія таємних агентів. Ті, хто намагався діяти самостійно, втрачали робоче місце. Методи одноосібного контролю практикувалися в Ford Motor ще в ті дні, коли компанія робила перші кроки.

Ще на початку своєї кар'єри він вирішив ні з ким не ділити свою власність і також, вірогідно, не бажав розділити і менеджмент. Менеджери не управляли, а були підручними, слухняними до наказів виконавцями у буквальному значенні. Неминучі наслідки такого підходу не примусили себе чекати: з'явилася таємна поліція, боязнь заколоту серед найближчих соратників, відчуття нестійкості власного становища.

Чи змогла б компанія вижити в умовах гіпотетичної післявоєнної депресії, залишається спірним. Але вона, поза сумнівом, загинула б в час післявоєнного буму, якби не внук і послідовник Генрі Форда Генрі Форд II не повернув погляди дідуса на виворіт. Для американського бізнесу історія воскресіння компанії - справжній роман з пригодами. Послідовник розумів, у чому корінь зла, оскільки з самого початку взяв курс на реальний, ефективний менеджмент. Більшість менеджерів необхідно було прийняти зі сторони. Але перш, ніж звати гостей, необхідно було винести сміття і вибрати основні принципи подальшої діяльності. Тільки зробивши все це, можна було набирати помічників - таких, які були б у змозі брати на себе широкі повноваження, діяти самостійно і нести за свої дії відповідальність.

Основним методом управління став менеджмент на основі поставлених цілей. Якщо за попереднього режиму панувала секретність, то новий намагався надати кожному менеджеру максимально повну інформацію щодо його безпосередніх обов'язків і стану справ у компанії в цілому. Ефективність праці почала вимірюватися не точністю виконання наказу, а відповідністю стандартам діяльності, поставленим цілям і вимогам у конкретному напрямку управління.

Найпомітніші зміни стосувалися організаційної структури.

Попередня Ford Motor була жорстко централізована. Не тільки вся влада і повноваження, а і вся інформація були зосереджені в руках власника.

Після реформи управління компанією, навпаки, було розподілене на 15 автономних підрозділів. Кожним з них керує штат менеджерів, які несуть повну відповідальність за ефективність і результати підрозділу і наділені всіма повноваженнями, які необхідні для досягнення цих результатів.

Новий менеджмент не був винаходом Генрі Форда-молодшого. Він був

запозичений у головного конкурента Ford Motor, компанії General Motors, заодно з її управлінською верхівкою. Нові стратегії використовувалися в умовах підприємства, приреченого, здавалося б, на розорення і загибель, підприємства без менеджерів, деморалізованого і некерованого. Вистачило і десяти років, щоб компанія впевнено збільшила свою частку на автомобільному ринку і навіть вступила у боротьбу за перше місце з Chevrolet, одним з підрозділів General Motors.

Автори, що вважаються творцями школи адміністративного управління, мали безпосередній досвід роботи керівниками вищої ланки управління у великому бізнесі. Представниками цієї школи були Анрі Файоль, Ліндал Урвік, Альфред П. Слоун, Кунц та інші [2].

Головний внесок Файоля в теорію управління полягав у тому, що він розглядав управління як універсальний процес, що складається з декількох взаємопов'язаних функцій. До них належать: передбачення, планування, організація, координація, контроль. Файоль припускав, що адміністративна функція існує на будь-якому рівні організації, включаючи робітників.

Він зосередив увагу на можливості застосування досягнень науки в діяльності органів державного управління та визначив 14 принципів правильного формування органів управління: 1) розподіл роботи; 2) авторитет керівництва; 3) внутрішня дисципліна; 4) єдність керівництва; 5) єдність розпоряджень; 6) підпорядкованість індивідуальних інтересів більш загальному інтересу; 7) винагорода; 8) централізація; 9) внутрішня ієрархія; 10) порядок; 11) справедливість; 12) стабільність персоналу; 13) ініціатива адміністративного персоналу; 14) єдність персоналу (корпоративний дух).

Незаперечною заслугою Файоля є те, що він сформулював функції управління, які характерні для всіх підприємств: технічні, комерційні, фінансові, страхові, облікові та адміністративні. Управлінську концепцію Файоля було покладено в основу сучасної класифікації функцій управління [6].

Проповідником так званого "менеджерського капіталізму" став Альфред Прічард Слоун (1875-1966), президент "Дженерал Моторс", мабуть, найуспішніший управлінець століття. Слоун на відміну від Форда орієнтувався на випуск декількох марок автомобілів різної якості і за різними цінами, на часту зміну моделей з урахуванням зміни смаків та попиту споживачів, створення централізованої системи управління, розрахованої на прийняття гнучких, ретельно продуманих колективних рішень.

За підтримки Дюпона він сформував вищу ланку менеджменту і надав їй владні повноваження. При раді директорів були створені два комітети - фінансовий і виконавчий. Головні інвестори одержали можливість контролювати одержання доходів і розподіл дивідендів, а також оцінювати якість бізнесу. Виконавчий комітет займався загальними питаннями матеріально-технічного забезпечення, виробництва і збуту. В його склад увійшли віце-президенти, керівники найбільших відділів, а також віце-президент з фінансів.

Поточне керівництво здійснювали президент і група підлеглих йому віце-президентів, які очолювали найголовніші відділи.

Оцінка діяльності "Дженерал Моторс" на раді директорів і зборах акціонерів була всебічною і спиралася не тільки на фінансові показники, а й на інформацію про роботу всіх ланок корпорації, що систематично збиралася, про відношення до неї внутрішніх і зовнішніх зацікавлених груп - робітників, акціонерів, покупців, дилерів, державних органів, преси. Ця система створювалася поступово і постійно розвивалася.

Якщо вищі органи управління носили функціональний характер, то керівники виробничих підрозділів (середня ланка менеджменту) відповідали за всю їх роботу, включаючи закупівлі, постачання і збут. Формувалися і горизонтальні взаємозв'язки між відділами - спільні комісії із закупівель, реклами, продажу, технології, енергоресурсів, експлуатації споруд і обладнання. Частина членів цих комісій входила у виконавчий комітет. Таким чином, робота відділів пов'язувалася

як між собою, такі з діяльністю корпорації в цілому, контроль згори поєднувався з координацією на вищому і середньому рівнях управління.

Основними умовами гарного менеджменту Слоун вважав розподіл обов'язків і координацію дій. Він підкреслював важливість наукового підходу до управління, при якому здійснюється збір усієї можливої інформації з того чи іншого питання невід'ємним якостям менеджера. Слоун відносив вміння створювати робочу групу, здатну приймати зважені рішення, необхідність радитися зі спеціалістами, а також вміння концентруватися на суті справи. Він приділяв значну увагу системі організації, але ніколи не стверджував, що при гарній системі можна досягти результатів навіть з посередніми співробітниками.

Слоун ретельно підбирав людей. Всі службовці були зобов'язані підвищувати свою кваліфікацію - від обміну досвідом на семінарах до навчання в Інституті "Дженерал Моторс". Слоун надавав виключно важливе значення психології внутрішніх відносин, вбачаючи в умінні менеджерів співпрацювати з підлеглими і один з одним вирішальну умову успіху.

Економісти планового відділу і групи експертів аналізували звіти дилерів про хід продажів і прогнозували попит, виходячи з поточних економічних умов, коливання ділового циклу, стану автомобільного ринку, доходів населення та інших. Ці дані дозволяли планувати виробництво і досить точно визначати квоти постачання в торговельну мережу, а також змінювати характеристики продукції, що випускається. У свою чергу дилери, будучи зацікавленими в тому, щоб автомобілі купували, намагалися надавати якомога точніші відомості.

Подібно до Форда та інших представників великого бізнесу президент "Дженерал Моторс" будував відносини в корпорації на підставі партнерства власників капіталу, менеджерів і робітників, але вів цю лінію послідовніше - перш за все в силу стійкого стану фірми. В корпорації діяла добре розроблена програма матеріального стимулювання менеджерів з прибутків, що підвищувало їх зацікавленість в ефективному управлінні. Робітники на доповнення до високої заробітної плати мали можливість робити вклади в ощадний фонд корпорації і отримувати відсотки по них. Існував також "інвестиційний фонд", куди надходила половина суми вкладу в ощадний фонд, другу ж половину можна було за бажанням використати для придбання житла.

Першу книгу про своє життя і діяльність, де обґрунтований досвід управління корпорацією, Слоун випустив тільки в 1941 році. Під його керівництвом "Дженерал Моторс" з початку 30-х років стала лідером американського автомобілебудування. Вона внесла в галузь методи і принципи менеджменту і маркетингу, які довелося переймати іншим фірмам, у тому числі і "Форд Моторс", щоб не залишитися на узбічч [4] .

"Науковий менеджмент" ґрунтується на праці. Його основа - систематизоване виконання роботи, розподіл праці на найпростіші елементи і цілеспрямоване підвищення продуктивності праці працівників на рівні кожного з цих елементів. В "науковий менеджмент" увійшли обидві основні концепції ("адміністрування персоналу" та "людські відносини"), а також прості в реалізації методи і технології.

Науковий менеджмент зводиться до найпростіших речей. Науковий менеджмент мав ліберальний, новаторський характер. Це американський менеджмент, який знайшов своє розповсюдження в усьому світі [1].

Але "науковий менеджмент, незважаючи на свій всесвітній успіх, так і не зміг вирішити проблему управління працівниками і працею. Він містить у собі тільки половину знання. Те, чого він не бачить, так само важливе, як і те, що він бачить. Одним з таких недоліків є впевненість у тому, що, якщо ми можемо розділити працю на найпростіші складові, ми також повинні організувати роботу як серію окремих рухів, кожен з яких повинен виконуватися, по можливості, одним працівником. За винятком Тейлора та Гоффа майже всі теоретики та абсолютно всі практики бачили в розподілі праці основу гарної організації роботи.

Впевненість у тому, що робота краще виконується, якщо її розділили на

складові, призводить до поганої організації роботи [5] .

Те, що ми повинні розділити працю на складові операції, повністю правильно. Правильно і те, що найкращий спосіб виконання цих окремих операцій - це довести до досконалості спосіб виконання цих окремих операцій. Але при цьому абсолютно неправильно, що зведення всієї роботи однієї людини до однієї окремої операції чи єдиного руху гарантує підвищення якості її виконання. Це сумнівно навіть щодо механічного інструмента; стверджувати, що це правильно стосовно людини, просто недоцільно. Людина ніколи не відрізняється якісним виконанням одноманітних дій; якщо її розглядати як механічний інструмент, то можна сказати, що її конструкція не придатна для виконання цього завдання. По-справжньому продуктивно використовувати людський ресурс можна лише в тому випадку, якщо всі ці операції інтегровані в одну роботу - причому таку, в якій використовуються всі специфічні якості людини [3].

Другий недолік "наукового менеджменту" міститься в одному з його центральних догматів - "відокремленні планування від виконання". Але й цей принцип аналізу помилково приймається за принцип дії. Той факт, що планування і виконання - два різних процеси, став найважливішим відкриттям Ф. Тейлора. Твердження про те, що чим краще спланована робота, тим легшою та ефективнішою і продуктивнішою вона стає, підвищило ефективність американської промисловості набагато більше, ніж вимірювання за допомогою секундоміра чи виявлення оптимального відрізка часу, необхідного для виконання тих чи інших дій. На плануванні ґрунтується вся структура сучасного менеджменту. Тейлор з'ясував, що планування - самостійна частина роботи, і постійно підкреслював його значення; завдяки цьому ми сьогодні можемо серйозно і осмислено говорити про управління на основі поставлених цілей.

Планування і виконання - це самостійні частини однієї роботи, але це не дві самостійні роботи. Неможливо ефективно виконати роботу, у якій нема елементів планування і виконання. В праці кожної людини повинно бути хоча б небагато практичної діяльності. У протилежному випадку вона не працює, а літає в небесах.

З іншого боку, ніхто не може бути виконавцем; робітник, який позбавлений хоча б мінімальної можливості планувати, не володіє необхідним рівнем контролю, навіть якщо це контроль над механічною і одноманітною роботою, яку він виконує. Ідея відокремлення планування від виконання, розроблена Тейлором, мала специфічний американський характер і була характерною для кінця XIX століття. Відокремлення планування від виконання позбавляє нас можливості повністю використовувати переваги, які надали нам відкриття "наукового менеджменту". Воно різко зменшує результат, котрий ми могли б отримати від розподілу праці, а особливо результат, який дало б планування.

Наявність у "наукового менеджменту" двох недоліків пояснює, чому практична реалізація його принципів завжди викликає опір працівників змінам. Оскільки працівника навчають більше не певної інтегрованої роботи, а окремих рухів, його здатність навчатися стримується, а не розвивається. Він набуває швидше за все досвід і звикання, ніж знання і розуміння. Оскільки вважається, що робітник більше працює, ніж навчається, не кажучи вже про планування, кожна зміна несе з собою невідомість і тому загрожує його психологічній безпеці.

Концепція наукового та адміністративного управління була значним переломним етапом, завдяки якому управління почало широко розвиватися як самостійна галузь наукових досліджень. Вперше було доведено, що методи і підходи, які застосовувалися в науці та техніці, можуть ефективно застосовуватися на практиці для досягнення цілей підприємства.

У класичній школі управління вперше були створені універсальні принципи управління, вироблене поняття організаційної структури управління. Обмеженість їх поглядів полягала в тому, що організація розглядалася як замкнена система, а поліпшення її функціонування забезпечувалося за рахунок внутрішньої раціоналізації без врахування впливу зовнішнього середовища.

Та, незважаючи на все, заслугою представників цієї епохи було те, що вони вперше спробували розробити принципи, рекомендації і правила організації системи управління підприємством.

Отже, досягнення представників наукової та адміністративної шкіл менеджменту зробили невід'ємний вклад у розвиток науки управління. За сучасних умов господарювання не можна керуватися лише сучасними теоріями менеджменту, оскільки у повсякденній діяльності менеджерів завжди є ситуації, коли варто скористатися адміністративними методами управління у нерозривному зв'язку з науковим підходом до організації виробничого процесу.

Тобто можна сказати, що, незважаючи на багатогранність і різноманітність підходів до менеджменту, всі школи управління розвивалися у єдиному напрямку - досягти найвищої ефективності роботи підприємства, і кожна з них використовувала і найкращі ідеї своїх попередників, які в поєднанні з новими досягненнями науки менеджменту дають найкращі результати.

Джерела та література:

1. Дерлоу, Дес Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер с англ. - К.: Всеуито, Наукова думка, 2001.-242 с.
2. Друкер, Питер, Ф. Практика менеджмента.: Пер. с англ. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. - 398 с.
3. Друкер П. Эффективное управление.: Пер. с англ. М. Котельниковой . - М.: ООО "Издательство Астрель": ООО "Издательство АСТ": ЗАО НПП "Ермак", 2004. -284 с.
4. Завадський Й.С. Менеджмент:Management.-У 3 т. - Т. 1. - 3-вид., доп. - К.: Вид-во Європ. Ун-ту. - 2001. - 542 с.
5. Альфред П. Слоун // Теория и практика управления. - № 6 . - 2004
6. Henry Fayol Industrial and General Administration.- London : Pitman, 1930
7. Frederick W.Taylor Scientific Management/- New York: Hatper and Brothers, 1947
8. 100 знаменитых американцев. - Х.: Фолио. - 2004. - 509 с.

Марія Подобенко



ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ТА ПРОБЛЕМ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Актуальність теми дослідження. Високі сучасні рівні використання природних ресурсів окремими країнами та галузями у масштабах світової економіки, які спричиняються до зростання антропогенного пресингу на природні компоненти та загрожують довгостроковим інтересам людства і стабільності розвитку, зумовлюють важливість комплексного дослідження еколого-економічних аспектів розвитку відкритої економіки в контексті завдань міжнародної конкурентоспроможності та формування моделі сталого розвитку.

Важливість розв'язання завдань створення ефективного механізму еколого-економічне регулювання, зважаючи на потреби підвищення глобальної конкурентоспроможності, зокрема виявлення інформаційно-інноваційних, технологічних та інституційних чинників еколого-економічне регулювання відкритої економіки, зумовила увагу великої кількості вчених-економістів. Тому чимало наукових праць було присвячено проблемам оптимізації ресурсокористування на сучасному етапі розвитку сучасного світового господарства, а також еколого-економічного регулювання, з урахуванням міжнародного досвіду та нагальних тенденцій, в контексті системного впливу на умови міжнародної конкурентоспроможності. Серед провідних світових фахівців, які присвятили свої роботи висвітленню загальних питань сталого розвитку та

вироблення збалансованої моделі глобального ресурсокористування, можна відзначити таких вчених, як Р.Ватсон, Д.Габор, В.Леонт'єв, Д.Л.Медоуз, Д.Х.Медоуз, М.Месарович, М.Перрі, Е.Пестель, А.Печчеї, Дж.Стігліц, Я.Тінберген, Дж.Форрестер, З.Шалізі та ін.

Помітний внесок у розвиток окремих розділів загальної екології, і перш за все системний погляд на природні явища, зробили дослідження вітчизняних та російських авторів кінця ХІХ - першої половини ХХ ст. Так, В.Вернадський розробив системний підхід, який він застосував до розкриття основоположних геологічних явищ і їх еволюції, показав визначальну роль живих організмів і продуктів їх життєдіяльності в цих явищах, став автором вчення про біосферу і закономірності її існування, сталості і розвитку. Р.Морозов розкрив всесторонні зв'язки в екоспівтовариствах і розглянув їх як єдині системи, що включають весь властивий їм комплекс живих організмів, їх середовищноутворюючу роль. В. Докучаєв показав тісний взаємозв'язок живих організмів і неживої природи (на прикладі ґрунтоутворення) і виділення природних зон.

Мета статті полягає у системному дослідженні та теоретико-практичному обґрунтуванні параметрів формування моделі екологічно обґрунтованого розвитку відкритої економіки з урахуванням територіального аналізу природно-ресурсного потенціалу світового господарства, тенденцій глобалізації та інформатизації.

Відповідно до основної цільової спрямованості роботи, її окремі підрозділи були направлені на розв'язання такого комплексу завдань:

- визначення теоретико-методологічних засад використання природних ресурсів у контексті сучасних міжнародно-економічних тенденцій;
- дослідження просторової диференціації та сучасних гео економічних проблем використання природних ресурсів;
- визначення регіонально-економічних особливостей розміщення та використання найважливіших видів природних ресурсів у контексті глобальної конкуренції за ресурси;
- обґрунтування практичних рекомендацій, які спрямовані на оптимізацію природоохоронної політики України в контексті завдань гео економічного розвитку.

Викладення основного змісту роботи.

Аналогічно до того, як економіка, зокрема міжнародна економіка, відноситься до сфери діяльності, що виходить за рамки взаємної злагоди і добровільної співпраці, міжнародно-економічна екологічна дисципліна апелює до сфери, що лежить за рамками економічної діяльності й формалізованих розрахунків (передусім прибутковості), але виключає у власні пріоритети останні як окремий випадок.

У даний час, коли суспільні потреби стають зіставними з можливостями біосфери, а іноді й перевершують їх, традиційні економічні механізми практично ігнорують побічні дії будь-якого матеріального виробництва і відповідні втрати, тому виникає потреба переходу до іншої моделі економічного розвитку - сталого розвитку. Причому у даному відношенні не можна не помічати виникнення нового системного зв'язку: так, світовий і вітчизняний досвід показує, що неможливо забезпечити сталий економічний розвиток суспільства за рахунок руйнування природного середовища і виснаження природних ресурсів так само, як неможливо зберегти необхідну якість навколишнього середовища без сильної економіки.

Сьогодні, коли людство перебуває на початку становлення таких відкритих економік, які не тільки характеризуються значними обсягами покриття експортно-імпортними операціями ВВП, але й мають економіку інформаційного типу, а також "інформаційного світу" в цілому, справедливо виникає питання з приводу того, чи використовуються наявні планетарні ресурси у такий спосіб, щоб забезпечити дотримання наступних критеріїв, яких зараз не дотримуються:

- 1) задоволення основних життєвих потреб усіх людей і країн;
- 2) збереження біологічної різноманітності, стабільного існування видів, екосистем та ландшафтів;
- 3) гарантування постійного забезпечення ресурсами майбутніх поколінь.

Виникає потреба у виробленні теоретичних принципів та практичних інструментів екологічної політики як сукупності способів досягнення поставлених екологічною стратегією мети і завдань розвитку, а також визначеної сукупності намірів і принципів відносно екологічних показників господарської діяльності та регулювання, яка створює основу для розробки конкретних управлінських завдань.

Середовище не можна розглядати у відриві від організмів, оскільки це - складові частини єдиного функціонального цілого, що і підкреслюється класичним визначенням екології як науки про відносини організмів і середовища. Отже, екологію не доцільно зводити тільки до впливу середовища на організми. За великим рахунком, саме організми сформували сучасне середовище. Їм же належить першорядна роль у нейтралізації тих дій на середовище, які відбувалися і відбуваються з різних причин. Розкриття механізмів, які формують і зберігають середовище, а також закономірностей функціонування екосистем - одне з найважливіших завдань сучасної екології та економічної науки.

Зміст терміну "екологія", таким чином, набув соціально-економічного і навіть філософського аспекту. З ним стала пов'язуватися гуманізація природних і технічних наук, вона активно впроваджується в гуманітарні сфери знань. Екологія при цьому розглядається вже не тільки як самостійна дисципліна, а і як світогляд, покликаний пронизувати всі науки, технологічні процеси і сфери діяльності людей.

Запобігання забруднення передбачає використання процесів, матеріалів, практичних прийомів, продукції таким чином, щоб уникнути, скоротити або вжити контрольних заходів щодо забруднення. Цей процес включає рециркуляцію, переробку, зміну технологічних процесів, механізми контролю (вилучення забруднюючих речовин, уловлювання, очищення), ефективне використання ресурсів, заміну сировини і матеріалів. Вигідність запобігання забруднення визначається можливістю скорочення впливу на оточуюче середовище, збільшенням ефективності і зменшенням витрат на виробництво (продукції, послуг і т.п.). Деякі автори рекомендують у цьому зв'язку сприяти екологічно дружнім видам виробництва через забезпечення преференційного доступу на ринок для подібних продуктів та послуг; визначення та розвиток екологічно дружніх послуг, таких як екотуризм, вилучення вуглецю та захист біорозмаїття, ін. [1, с. 161]

Головне тепер не в тому, щоб споживати якомога більше ресурсів, а в тому, щоб скоротити їх споживання до мінімуму, бо іншого шляху зберегти залишки цих ресурсів для майбутніх поколінь просто немає. І саме у цьому полягає екологічний реалізм.

Екологічна модель господарювання цілком пасує національним особливостям організації сучасних відкритих ринків, навіть психології націй. Так, у країнах континентального та англо-саксонського типу екологічна модель поведінки актуалізує права особистості на прийнятні умови існування, а також на "негірший" статус, ніж у інших членів суспільства. Процвітання Японії ґрунтується на філософії виховання духовних цінностей працівників, яка розповсюджується на всю країну, і полягає в усвідомленні своєї причетності до загальнонаціональних інтересів, потреби розглядати "загальнонаціональні", тобто державні, пріоритети, зокрема й екологічні, як свої власні.

Водночас навіть "освічені" нації, такі, як Норвегія та Данія, інколи висловлюють ідеї, що ставлять під загрозу "глобальну злагоду" (полювання на китів), а також порушують відповідні досягнуті міжнародні угоди та мораторії. Це є свідченням потреби у виробленні універсальних підходів екологічної політики та міжнародно погодженої комплексної системи економічних та позаекономічних чинників, які

постали б основою моделі сталого економічного розвитку глобального, регіонального на національного рівнів.

У сучасних умовах стало очевидним, що проблеми навколишнього середовища і розвитку не можуть розглядатися роздільно, оскільки існує тісний взаємний зв'язок між загальним економічним зростанням (на національному, регіональному, глобальному рівнях) і змінами, що відбуваються в навколишньому середовищі. З розвитком суспільного виробництва дедалі більшою мірою зростає вплив людини на природу, використання нею ресурсів. У зв'язку з цим будь-який розгляд питань суспільного розвитку без урахування екологічних чинників, закономірностей, які регулюють функціональний зв'язок "суспільство (цивілізація) - природне середовище", може призвести до небажаних економічних і соціальних наслідків.

Отже, в даних умовах соціально-економічного та техногенного розвитку необхідно правильно уявляти причинно-наслідкові зв'язки взаємодії основних чинників економічного розвитку суспільства: трудових ресурсів, засобів виробництва і природних ресурсів, які перебувають не лише в діалектичній єдності, але й у стані постійних суперечностей.

В ідеальному випадку дотримання екологічних вимог розвитку відкритих економік, а також системи міжнародних економічних відносин охорона природи як одна з невідмінних умов здорового життя базуються на неписаних законах мудрості, законах, що визнаються всіма членами міжнародного співтовариства та суб'єктами національних господарських систем. Втім дані ціннісні орієнтири далеко не завжди є домінуючими, а сама економіка не здатна позбутися таких негативних наслідків виробничої діяльності, як забруднення навколишнього середовища в результаті діяльності комерційних суб'єктів, вичерпання природних запасів, які потрапляють у господарський обіг. Сказане приводить до того, що саме держава повинна займатися цим процесом (Докл. див. [II, 48 с.]). Вона вимірює доцільні пропорції розподілу і на практиці перерозподіляє доходи через державний бюджет з метою погашення негативних ефектів або з метою справедливого перерозподілу вигод (Див. також: [III, с. 522]). Усунення негативних зовнішніх ефектів можливе через заборону експлуатації невідновлюваних природних ресурсів, застосування шкідливих технологій, що завдають шкоди здоров'ю населення. Держава бореться з цим за допомогою штрафів, які можуть перевищувати вигоду порушеного виробника, що "дає можливість істотно координувати дії ринкового механізму, пом'якшувати або зовсім ліквідувати негативні наслідки сліпої гри ринкових сил, що виявляється в зовнішніх ефектах" [IV, с. 67]. (Взагалі, існує два головних джерела забруднення атмосфери: природний (вулкани, вивітрювання, лісові пожежі, процеси розкладання рослин і тварин) й антропогенний (передусім підприємства паливно-енергетичного комплексу, транспорт, металургійні, хімічні, машинобудівні, аграрні та ін. підприємства). Згідно з оцінками, щорічно у світі в результаті діяльності людини в атмосферу надходить 25-30 млрд. т оксидів вуглецю, 190-210 млн. т оксидів сірки, 65-75 млн. т оксидів азоту, 1,4-1,7 млн. т хлорфторвуглеродів (фреонів), органічні сполуки свинцю, вуглеводні, у тому числі канцерогенні.)

Процес оптимізації міжнародного співробітництва у сфері технологій, як відзначається в економічній літературі, не може "не бути пов'язаним з додатковим потенціалом підвищення добробуту, впровадження замкнених технологічних циклів та вироблення більш жорстких екологічних критеріїв, дотримання сучасних нормативів сталого розвитку" [, с. 78].

Розширюючи контекст, слід відзначити, що інтереси економічного процесу, який розглядається як необхідна умова традиційного глобального та національного відтворення, переважають цілями й інтересами окремих людей, а також переважної більшості націй.

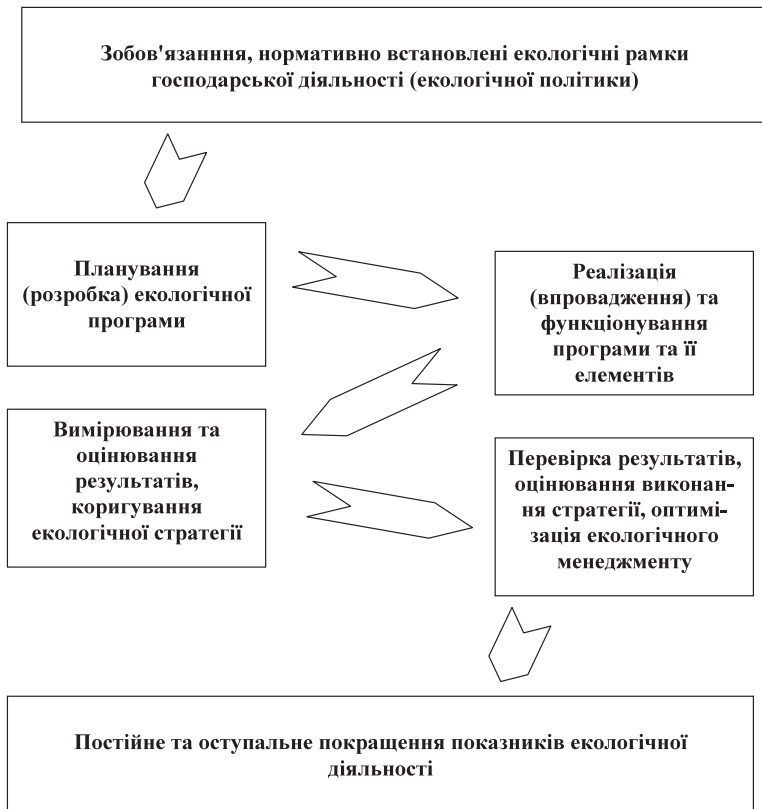


Рис. 2.1. Механізм інституційного регулювання екологічної діяльності

Враховуючи те, що ринок демонструє власні т.зв. "провали" передусім у сфері неприбуткової (зокрема екологічної) діяльності, держава відповідає за створення саме такої ефективної ринкової інфраструктури, яка становить собою "правила і норми, що визначають такий характер економічних відносин, який забезпечує функціонування ринкової системи" [VI, с. 13]. Такі "правила і норми" повинні гарантувати дотримання довгострокових суспільних, екологічних пріоритетів, які об'єктивно лишаються "за скобками" комерційних пріоритетів.

Слід розуміти, що такі міркування не існують ізольовано від глобальних стратегій у сфері екології. Так, типовим і навіть "міжнародно очікуваним" програмним документом, яким мають керуватися національні уряди, є т.зв. національна стратегія сталого розвитку (National Strategy for Sustainable Development), яка розробляється відповідно до рекомендацій документа Конференції ООН по навколишньому середовищу і розвитку (Ріо-де-Жанейро, Бразилія, червень 1992 р.) "Порядок денний на XXI століття".

У преамбулі (розділі 6) цього документа наголошується на важливості розробки урядами в зв'язку з цим документом власних стратегій, планів, політики або процесу і розвитку міжнародної співпраці. Національна стратегія повинна ґрунтуватися на заходах у сфері економіки, соціальної діяльності щодо підтримки навколишнього середовища, які направлені на гармонізацію цих планів з довготривалими екологічними пріоритетами і розроблятися за широкої участі громадськості. Національні стратегії збереження природи і плани дій у сфері навколишнього середовища повинні бути повністю включеними в національну стратегію сталого розвитку. Як своєрідна "надмета" національної стратегії сталого розвитку розглядається забезпечення соціально відповідального економічного розвитку при достатньому рівні захисту природно-ресурсного потенціалу і навколишнього середовища для майбутніх поколінь.

Таким чином, глобальні пріоритети, у відповідності до волевиявлення держав

як суверенів міжнародних економічних відносин, переносяться у прийнятну та "зрозумілу" для останніх "мову" - інструменти макроекономічного впливу.

Податково-бюджетне регулювання включає найпотужніші інструменти державної дії на розвиток ринкової економіки та окремі її параметри. Через ці інструменти здійснюється перерозподіл від 1/3 до 1/2 ВВП сучасних країн, причому розвинуті країни підтримують високий рівень витрат бюджетної системи щодо ВВП. Важливо враховувати, що збільшення ролі НТП в генерації економічного зростання привело навіть до збільшення рівня державних витрат протягом останнього сторіччя (з 10% ВВП наприкінці XIX ст. до 40-50% ВВП наприкінці XX ст. і на початку XXI ст).

Держава також повинна заохочувати екологічно орієнтоване технологічне переозброєння виробництва. Це зазвичай досягається шляхом встановлення різноманітних пільг, а також засобами підтримки державних науково-технічних інститутів, чії розробки потім упродовжуються на підприємствах. Крім того, екологічна політика може здійснюватися за допомогою інвестиційної політики держави.

Неоднорідність типів споживання і стилів життя, що характеризують сучасне міжнародне економічне життя, є явищем об'єктивним, яке не зникне навіть разом із зникненням соціальної нерівності у міжнародному масштабі. Адже слід враховувати й життєві стилі індивідумів та общин, які відрізнятимуться один від одного і, можливо, розрізнятимуться між собою сильніше, ніж це уявляється сьогодні. Ці відмінності проте будуть наслідком різної можливості доступу до ресурсів і соціальних благ, а також різного їх використання.

Інноваційний процес, як і науково-технічний прогрес, який пов'язаний із першим, але не зводиться до нього (так само, як процес інноваційний багато в чому виходить за науково-технічні рамки), є, так би мовити, єдиним потоком. Його окремі стадії - наукова розробка технічної ідеї, нової технології, доведення її до промислового використання, отримання нового продукту, його комерсyalізація - значно розрізняються за моделями організації праці, методами управління і фінансування і т.ін. Але проте ці стадії є взаємно обумовленими і такими, що забезпечують успіх інноваційного процесу лише за умови інтеграції їх в єдине ціле.

В Україні часто можна почути або прочитати про необхідність кількісної максимізації інновацій. Разом з тим саме питання комплексності, інтеграції окремих інноваційних елементів в єдиний соціально-економічний процес виводять на справжню ефективність інноваційної стратегії. Адже навіть вдосконалення інноваційного механізму на окремій стадії зовсім не обов'язково підвищує результативність процесу в цілому, оптимізацію еколого-економічного плану. Якщо цінні фундаментальні ідеї не використовуються для розробки нових технологічних процесів, а нові технології не перетворюються на товари суспільного попиту, на засоби оптимізації ресурсокористування або знаходять лише дуже вузьке застосування в локальних сферах, то потенціал даного напряму НТП практично не реалізується ані для суспільства в цілому, ані для споживацького попиту.

На стані еколого-економічного регулювання відкритої економіки України негативно позначаються тенденції розвитку технологічної сфери держави, процеси з оновленням обладнання та устаткування у промисловості, на транспорті та у сільському господарстві. Так, хоча негативні процеси застарівання виробничого устаткування відбувалися ще в 70-х і 80-х роках, період після здобуття Україною незалежності, який збігся із малоефективними економічними реформами 90-х рр., охарактеризувався особливо різкими негативними зрушеннями у віковій структурі активної частини виробничого капіталу в реальному секторі. Наприклад, якщо частка устаткування у віці до 5 років з 1970 по 1990 рік знизилася з приблизно 40% до менш ніж 30%, тобто більше, ніж на 10 процентних пунктів, то протягом періоду 90-х рр. відбулося різке скорочення частки нового устаткування в структурі активної частини виробничих фондів (до 5 років) ще більше, ніж на 25 процентних пунктів, тобто до показника, нижчого за 5%. Значно зросла частка застарілого виробничого устаткування (вік більше 20 років) - до 40%, тоді як у розвинутих країнах середній

термін роботи устаткування взагалі, як правило, не перевищує 10 років.

Такий стан із віковою структурою активних виробничих фондів є характерним не тільки для промисловості в цілому, але і для інших найважливіших галузей економіки: транспорту, будівництва і сільського господарства. Таке посилення тенденцій застарівання устаткування зумовлено перш за все зниженням темпів введення нового устаткування і виведення застарілого. Середній фактичний термін служби устаткування в промисловості в 2,5 - 3 рази перевищує нормативний термін (близько 12 років).

Можна відзначити, що поступово розуміння значущості запровадження масштабних інституційних підходів до справи еколого-економічного регулювання в Україні поширюється і у владних структурах України. Так, на думку українських урядовців, у 2008 році на енергозбереження необхідно виділити 8 млрд. грн., причому "енергозбереження повинно бути окремим рядком в бюджеті". Відзначається також, що 200 млн. грн., виділених у 2007 р., - це дуже мало, і "в 2008 році уряд має намір внести пропозицію збільшити бюджет в цій сфері", і пропонується обсяг грошей на 2008 р. "має бути закладеним в державному бюджеті, місцевих, регіональних бюджетах, кредитів від усіляких іноземних організацій, які надають фінансові послуги" [VII].

Позитивним практичним прикладом підвищення уваги до альтернативної енергетики в Україні постала презентація влітку 2007 р. проекту будівництва вітроелектростанції "Нова-Еко" потужністю 300 МВт (ВЕС-300), який за масштабами не має аналогів у країнах Східної Європи та СНД (згідно з експертними оцінками, тільки кримські вітрові АЕС зможуть за результатами реалізації проекту генерувати електроенергію в обсягах, що є більшими за потреби Криму та майже відповідають потребам такого міста, як Київ). Подібний проект є вельми важливий, оскільки є прикладом того, як можна реально вирішити енергетичні проблеми у регіональному масштабі (раніше Кримський півострів - найбільш енергодефіцитний регіон України - отримував 93% енергетичних потреб з материка). Проект має не тільки економічне, а й не меншою мірою екологічне значення: експлуатація ВЕС-300 дасть змогу скоротити викиди шкідливих парникових газів в обсязі, еквівалентному 3,7 млн.тонни вуглекислого газу вже в період 2009-2012 рр., що позитивно позначиться на стані навколишнього середовища Криму та України загалом. Початок будівництва заплановано на 2008 р. Цікаво, що термін окупності проекту є порівняно невеликим і становитиме 8-10 рр. [VIII, с. 8].

Забезпечення стійкого економічного зростання передбачає створення таких макроекономічних умов, які включають зниження процентних ставок, формування механізмів кредитування виробничої діяльності, особливо у високотехнологічній сфері, усунення цінових диспропорцій, а також сприяння реінтеграції економіки, становленню контурів її розширеного відтворення, багаторазового підвищення інвестиційної та інноваційної активності. Це вимагає активізації відповідних інвестиційних, структурних, промислових, науково-технічних, цінових та інших складових економічної політики української держави.

Найважливішою, на наш погляд, є концептуальна конкурентоспроможність, яка, по суті, означає правильний вибір шляху, найправильнішу і найоптимальнішу траєкторію розвитку національної економіки. Міжнародна практика показує, що володіти концептуальною конкурентоспроможністю означає не просто осмислено працювати на світовому ринку, добре уявляючи собі інтереси партнерів і конкурентів, але і ефективно впроваджувати інноваційну конкурентну модель розвитку, знати шляхи максимально ефективної реалізації своїх фундаментальних специфічних конкурентних переваг (як реальних, так і потенційних). Адже справді, "наприкінці ХХ - на початку ХХІ ст. інновації почали розглядатися як основний фактор конкурентоспроможності певних соціально-економічних систем, а цілеспрямоване виробництво та впровадження відповідних процесів почали складатися в національні й регіональні інноваційні системи" [, с. 185].

У цьому відношенні необхідно відійти від звичних шаблонів і моделей промислового розвитку країни, вибудовуваних формально, без належного урахування специфіки сучасного і майбутнього розвитку як глобальної економіки

в цілому, так і зв'язаних регіонів, що включають країни-партнери, близькі за географічними, економічними і геополітичними ознаками. Тому найближчим часом Україні належить вирішити найважливіші питання концепції свого майбутнього розвитку: чи будувати їй напівавтаркічну економіку або в умовах відкритого національного ринку (і тим більше невідворотного вступу у СОТ) вибудувати складнішу конфігурацію, що поєднує забезпечення певної самодостатності з активним залученням її національного господарства в міжнародний поділ праці.

На шляху вироблення конкурентної стратегії розвитку перед керівництвом та усіма компетентними інститутами країни стоїть складна проблема визначення стратегічних пріоритетів економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції. Тут намітилися наступні основні вектори вирішення цієї проблеми.

ВИСНОВКИ

Екологічна стратегія - це сукупність конкретних завдань, розрахованих на реальні можливості і терміни їх досягнення, в галузі охорони навколишнього середовища і використання природних ресурсів. При цьому під екологічними завданнями (або завданнями екологічної діяльності) розуміють детальні вимоги щодо екологічних показників діяльності господарських організацій чи суспільного господарства в цілому або їхніх підрозділів, що виходять із встановленої екологічної мети діяльності організації (організацій) і підлягають виконанню в порядку досягнення цієї мети.

Оптимізація участі в міжнародних економічних відносинах, а також формування конкурентоспроможної національної відтворювальної системи в умовах глобалізації були і залишаються вкрай важливими та актуальними завданнями для України, зважаючи на регіональну та територіальну диференціацію використання природних ресурсів, переваги формування профілю міжнародної спеціалізації, який базується на пріоритетному розвитку інноваційних систем, а також на сучасні конкурентні підходи, що використовуються провідними ринковими державами з метою концентрації на власній території інформаційно місткого виробництва.

Господарська організація повинна визначити свою екологічну політику і забезпечити виконання екологічних зобов'язань у господарській діяльності; розробити план (програму) досягнення мети і виконання задач екологічної політики; визначити і знайти можливості і механізми, які є необхідними для досягнення мети і виконання завдань екологічної політики, забезпечити необхідні оцінку, моніторинг і вимірювання екологічних показників своєї діяльності, розглядати на практиці систему екологічного менеджменту як організуючу структуру, яка повинна знаходитися під постійним спостереженням; перевіряти і постійно покращувати свою систему екологічного менеджменту.

Джерела та література:

1. Stilwell M. Trade, Environment and Sustainability // *Dynamic Development in a Sustainable World: Transformation in Quality of Life, Growth and Institutions* / Ed. By Gudrun Kochendorfer and B.Pleskovic / Villa Borsig Workshop Series 2001. - German Foundation for International Development, Development Policy Forum, Berlin, 2002. - P. 152 - 168.
2. Израэль Ю.А. Проблемы охраны природной среды и их решения. - Л.: Гидрометеоздат, 1984. - 48 с.
3. Ситник К.М., Брайон О.В., Гордецький А.В. Біосфера, екологія, охорона природи. - К.: Наукова думка, 1987. - 522 с.
4. Мамедов О. Ю. Современная экономика. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. - С. 67.
5. Довгий О.С. Сучасні тенденції міжнародного руху технологій // *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журнал. - Вип. 2-4. - К.: Книжкове вид-во НАУ, 2006. - С. 77-80.*
6. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки. - К., 2005. - 295 с.
7. Рыбаку нужно 8 млрд. гривен на энергосбережение // *Корреспондент.net*. - 16 августа 2007. - <http://www.korrespondent.net/main/203364/>.
8. Рожан О. Вітер напне вітрила української енергетики // *Дзеркало тижня*. - № 27. - 14 липня 2007 р. - С. 8.
9. Морозова Л.В. Моделювання інноваційних процесів // *На Схід та Південь від ЄС: проблеми формування спільного європейського економічного простору: Зб.матеріалів міжнародної науково-практичної конференції 5-7 жовтня 2006 р.* - К.: КНЕУ ім.В.Гетьмана, 2006. - С. 185-187.



СТРАТЕГІЧНА ДІАГНОСТИКА АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

"Немає нічого практичніше, ніж добра теорія."

Адам Бранденбургер

Анотація. У статті розглянуто підходи до визначення поняття "активи підприємства" та "стратегічна діагностика", уточнено критерії стратегічності активів підприємства. Сформульовано проблеми вибору методів оцінки стратегічних активів, сфер практичного застосування відповідного діагностичного інструментарію в діяльності вітчизняних компаній.

Актуальність теми. Сучасний етап розвитку економічних систем характеризується глобалізацією соціально-економічних та політичних процесів, якісною зміною характеру конкуренції та скороченням життєвого циклу продуктів. Однією з найважливіших умов досягнення підприємствами різних типів успіху в бізнесі стає забезпечення гнучкості організації та її господарської діяльності. Тому в сучасному бізнес-середовищі вже визначена та чітко усвідомлена потреба у нових, адекватних сьогоденню управлінських методах та інструментах, впровадження яких у практику функціонування підприємств дозволяло б досягати встановлених ними стратегічних цілей.

Кардинальна зміна умов господарювання та активний пошук бізнес-спільнотою адекватних цим умовам способів набуття конкурентних переваг та забезпечення успішного розвитку підприємств на довгострокову перспективу зумовлює бурхливі дослідницькі процеси в сфері управлінської науки. Теоретичні основи конкурентоспроможності, змісту, форм та методів конкурентної боротьби були закладені ще в роботах А.Сміта, А.Маршала, Й.Шумпетера, П.Самуельсена, К.Макконела, С.Брю та ін. В економічному науковому середовищі широко дискутуються питання регулювання в умовах ринкової системи господарювання конкурентоспроможності на макрорівні. Залежність рівня конкурентоспроможності підприємства від досягнутого ним балансу між станом внутрішнього та зовнішнього середовища розглядається в аспекті оцінки конкурентоспроможності продукту. Однак слід визнати, що без урахування процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємства такий підхід є обмеженим, оскільки продукт виступає результатом діяльності конкретного виробника, що має певний внутрішній потенціал та діє на конкретному ринку.

Протягом останніх 10-15 років виникли та набувають подальшого розвитку нові методологічні підходи щодо забезпечення довгострокового успіху підприємств у стратегічному аспекті. Серед панівних у сучасній управлінській теорії слід пригадати ідею "співконкуренції" Б. Нейлбаффа та А.Бранденбургера [1], концепцію ключових компетенцій Г.Хамела та К.Прахалада [2], триваючий розвиток теорії конкурентних переваг М.Портера. Не відстають від зарубіжних дослідників вітчизняні науковці та їх колеги з країн пострадянського простору [3-4].

Отже, склалися необхідні передумови для створення теоретико-методичного підґрунтя забезпечення довгострокового успіху підприємства, що функціонує в умовах швидких, непередбачуваних змін ринкового середовища.

Постановка проблеми. За таких умов вирішити проблему забезпечення довгострокового успіху підприємства на ринку не завжди можна, тільки спрямовуючи зусилля на впровадження адаптивних моделей поведінки та ефективного використання наявних ресурсів. Усе частіше дослідники сходяться на думці, що перспективним напрямком вирішення цього завдання є формування

та впровадження проактивних способів поведінки господарюючих суб'єктів, у т.ч. на основі пошуку джерел формування активів, що дозволяють ідентифікувати та підтримувати своєрідну "самобутність" підприємства. "Довгострокова конкурентоспроможність підприємства залежить від його уміння своєчасно розпізнавати релевантні зміни в конкурентному середовищі та розвивати свої ресурси так, щоб адекватно відповідати на ці зміни" [3]. У такому контексті зростає роль і значення методологічного базису стратегічної діагностики активів підприємства, розвинення якого складає актуальніше завдання сучасної теорії стратегії.

Аналіз опублікованих надбань щодо визначеної проблеми. Проблеми розробки і реалізації стратегії підприємства активно дискутуються на шпальтах наукових та науково-популярних зарубіжних видань уже протягом кількох десятиліть. У ракурсі проблеми недосконалої методологічної розробленості стратегічної діагностики активів підприємства необхідно акцентувати увагу на основних положеннях ресурсної теорії, яка отримала поширення у стратегічному менеджменті завдяки роботам Б.Вернерфельта [5], Р.Румельта, Дж. Барні [6] та ін. Вагомий внесок у становлення теоретичних та прикладних засад стратегічного управління підприємством, зокрема розроблення аналітичного інструментарію проведення стратегічних досліджень на мікрорівні, зробили Д.Аакер [7], А. Томсон і А.Стрікланд [8], Р. Каплан і Д. Нортон [9], А.Дженстер і Д.Хассі [10]. У цьому ж контексті доречно пригадати праці вітчизняних "стратегістів" - З. Шершньової [11], А. Наливайка [12], В. Пастухової [13], В. Немцова і Л. Довгань [14], які ведуть науковий пошук ефективних інструментів та механізмів реалізації стратегічних ідей, у т.ч. шляхом виявлення унікальних характеристик підприємства як активного суб'єкта ринкових відносин. Окремий, але органічний аспект формування методології діагностики активів підприємства являють проблеми фінансової оцінки активів, які висвітлені в дослідженнях Е. Брукінга, О. Мендрула, Н. Симонової, Р. Рейлі, Р.Швайса, С. Едвінсона та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Проте, незважаючи на численні публікації, залишаються методично не вирішеними такі важливі та принципові, з наукової та практичної точок зору, питання, як: сутнісна і термінологічна визначеність понять "стратегічна діагностика", "активи підприємства", визначення критеріїв віднесення активів підприємства до групи стратегічно важливих та вибору методів їх оцінки з урахуванням специфіки підприємства та його діяльності, призначення та сфери практичного застосування відповідного діагностичного інструментарію в діяльності вітчизняних компаній і підприємств, а також використання результатів стратегічної діагностики активів задля цільових настанов функціонування та розвитку вітчизняних підприємств.

Мета статті. Ураховуючи складність та методологічну неоднорідність визначеної проблеми, зосередимось у межах цієї статті на узагальненні теоретичних засад діагностування активів підприємства в аспекті їх стратегічності та особливостях таких досліджень на прикладі аудиторської компанії.

Виклад основного матеріалу. Поняття стратегічних активів увійшло в сучасний менеджмент із ресурсної теорії, яка має за мету пояснити створення, використання і відновлення конкурентних переваг у термінах ресурсів фірми. Ключові положення ресурсної теорії за Б.Вернерфельтом [5] зводяться до такого:

1. Існують систематичні відмінності в організаціях, що зумовлені відмінностями в ресурсах, якими управляють організації і які необхідні для реалізації стратегії.

2. Ресурси нерівномірно розподілені серед фірм, що у свою чергу є причиною або конкурентних переваг, або уразливості організації.

3. Ресурси відносно нерухомі. Якщо конкурентна перевага фірми заснована на володінні яким-небудь ресурсом, фірми намагаються блокувати або уповільнювати розповсюдження даних ресурсів через бар'єри.

4. Стратегія великої організації включає досягнення рівноваги між експлуатацією існуючих ресурсів і розвитком нових.

Ідеї Б. Вернерфельта не користувалися попитом до 1990 року, коли широкої популярності набула концепція динамічних можливостей К.Прахлада та Г.Хамела

[2]. Обидва теоретичні підходи акцентують увагу на підтримці і розвиткові внутрішніх можливостей організації.

Свій вклад у розвиток ресурсної теорії зробив Джей Барні, котрий визначив поняття "ресурси" як активи, можливості, організаційні процеси, інформація, знання тощо, що контролюються організацією і дозволяють завдяки їм створювати і реалізовувати раціональні та ефективні стратегії [6]. Таким чином, ресурси стають "стандартним блоком" ресурсної теорії. Ресурси, доступні компанії, розглядаються в набагато ширшому розумінні, ніж у класичному підході, згідно з яким останні агреговані по чотирьох групах - земля, праця, капітал та хист до підприємництва. Розширене трактування ресурсів передбачає додавання до традиційних нових складових, які забезпечують довгострокове існування організації та представлені у нематеріальній формі.

Усі ресурси можуть перебувати у розпорядженні компанії. За допомогою них компанія може створювати та підтримувати свої конкурентні переваги. Якщо ресурси затребувані підприємством, то вони перетворюються на фактори виробництва. Ті з них, які створюють додану цінність та/або завдяки своїм певним параметрам дають змогу формувати переваги порівняно з іншими підприємствами, стають активами. Найчастіше активи підприємства поділяються на матеріальні та нематеріальні. Щодо матеріальних активів, то їх сутність та склад є доволі ustalеними та визначеними, тоді як семантика нематеріальних активів потребує уточнення.

Традиційно до нематеріальних активів відносять активи немонетарного характеру, які можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою тривалого використання для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. За бухгалтерським форматом до нематеріальних активів належать ліцензії, авторські права, патенти, торговельні марки, гудвіл [15]. Усе частіше фахівці із стратегічного менеджменту розширюють склад нематеріальних активів та включають до них організаційні знання, організаційні здібності, інтелектуальні ресурси і т.п. І причина для цього вагома. "Більшість ресурсів не є специфічними: капітал, обладнання, матеріальні цінності не можуть бути використані для того, щоб відрізнити один бізнес від іншого за своєю глибинною суттю. Найголовніший ресурс, що відрізняє бізнес та надає визначальні конкурентні переваги, - це специфічні виробничі та управлінські знання, що застосовуються в ньому" [16].

Щодо знань як складової нематеріальних активів підприємства, як визначають дослідники, з точки зору впливу на бізнес, вони можуть поділятися на: а) корінні; б) такі, що забезпечують успіх; в) інноваційні. Володіння корінними знаннями (мінімумом, який дозволяє займатися певним бізнесом) створює своєрідний бар'єр на вході до галузі, але не забезпечує конкурентної переваги перед фірмами, які тільки бажають увійти в галузь. Знання, що забезпечують успіх, формують конкурентний потенціал підприємства всередині галузі внаслідок володіння специфічними знаннями, що дозволяють йому використовувати стратегію диверсифікації. Інноваційні знання надають можливість "змінювати правила гри" та формують підґрунтя для лідування в галузі [17]. Таким чином, поступово знання стають фундаментальним активом підприємства, що базуються на практичному досвіді його фахівців. Компанії, які усвідомили цінність знань, здатні краще використовувати свої традиційні активи, комбінувати їх особливим способом та забезпечувати більшу порівняно з конкурентами вигоду для споживачів. Треба визначити, що деякі дослідники відносять до категорії нематеріальних активів персонал підприємства.

Невід'ємною складовою сучасної системи активів підприємства є його компетенції. Як стверджують Г.Хамел та К.Прахалад: "На достатньо тривалому проміжку часу конкурентоспроможність є результатом здатності формувати - при нижчому рівні затрат і швидше, ніж у конкурентів, - ключові компетенції, які сприяють випуску продуктів, появу яких ніхто не очікував. Реальні джерела переваги укорінюються в умінні керівництва фірми консолідувати загально корпоративні технології і виробничу кваліфікацію в здібності, які дозволяють окремим типам бізнесу швидко адаптуватися до змінних обставин" [18].

Останніми роками до складу нематеріальних активів підприємства експерти все частіше відносять ділову репутацію. За результатами досліджень Гарвардської бізнес-школи, за останні 11 років, працюючи над своєю репутацією, компанії по всьому світу підвищили свій дохід на 682%, прибуток - на 756% та чисельність персоналу відповідно на 282%. У цей же час, компанії, не приділяючи велику увагу цьому аспекту, отримали результати - 166%, 1% та 36% відповідно. Підвищується інтерес до корпоративної репутації також і з боку бізнесу. Причина проста: це, здавалося б, невловиме поняття перетворилося у фінансове - гудвіл, і стало одним з найважливіших нематеріальних активів фірми, оцінюваних у річному бухгалтерському балансі. Останнім часом з'являються ґрунтовні методичні та наукові роботи щодо методів і технологій формування та оцінки корпоративної репутації. Публікуються результати досліджень, що доводять позитивний вплив репутації на інші параметри бізнес-моделі [19].

Слід зазначити, що ділову репутацію часто ототожнюють з іміджем та гудвілом. Справді, поняття "репутація", "імідж" і "гудвіл" є близькими, але мають суттєві відмінності. Зокрема, імідж є емоційним сприйняттям фірми її клієнтами, контрагентами, іншими учасниками ринку, а отже, складно піддається формалізації. Проте репутація - це певним чином формалізоване сприйняття характеристик, переваг та недоліків організації у бізнес-середовищі, що стимулює клієнтів користуватися її продукцією та може приносити прибуток. Саме ця здатність ділової репутації впливати на фінансові показники фірми втілюється у понятті "гудвіл" - грошовій вартості репутації як нематеріального активу компанії.

Однак панівний у сучасній науковій і діловій літературі погляд на склад ділової репутації у вигляді іміджу (емоційної характеристики) та гудвілу (або її вартісної оцінки) необґрунтовано обходить стороною джерело їх формування на фірмі, яким, на наше переконання, є організаційна культура. Саме ідеологія управління, ціннісні орієнтації, очікування покладені в основу організації, створюють реальне підґрунтя для позитивного сприйняття та відповідної оцінки фірми ринком.

Усі вищеперелічені активи можуть бути причиною підвищення прибутковості компанії, але не всі вони однаково сприятимуть досягненню конкурентних переваг компанії. За умов турбулентних змін ринкового середовища, які відстежуються на сучасному етапі розвитку світового господарства, поступово усвідомлюється необхідність виокремлення тієї частки активів, котрі мають для господарюючого суб'єкта стратегічне значення та забезпечують отримання стійких конкурентних переваг. Дж. Барні виділив чотири критерії для оцінки стратегічних активів, а саме: 1) цінність для організації; 2) відсутність замінників; 3) складність або неможливість копіювання або відтворення; 4) рідкісність серед активів конкурентів [6]. У такому ж контексті дає визначення стратегічних активів (ресурсів) А. Копилов: "це сукупність внутрішніх характеристик самого підприємства, у першу чергу, його людських ресурсів, рівня їх використання, та зовнішніх по відношенню до нього соціально-економічних та організаційних факторів, що дозволяють створювати товар або послугу, яка за ціновими або якісними показниками більш приваблива для споживачів" [3]. Отже, можемо визнати стратегічними ті активи, унікальне поєднання яких забезпечує організацію стійкими конкурентними перевагами та використання яких забезпечує організації економічні вигоди у досягненні стратегічних цілей. Майже кожен ресурс може перетворитися на актив підприємства, і так само - кожен актив може перейти до категорії стратегічних, залежно від того, у якій сфері функціонує та чи інша з організацій.

Ще один проблемний аспект управління активами підприємства полягає у виборі адекватних методів та аналітичних процедур, що дозволяють виявляти, оцінювати та формувати необхідні підприємству стратегічні активи. На нашу думку, вирішення цього завдання можливе шляхом створення та розвинення методологічних підвалин стратегічної діагностики активів підприємства.

У науковому середовищі поняття "стратегічна діагностика" ще не набуло широкого застосування та не склалося точного розуміння цього терміну. Більшість дослідників та гуру менеджменту у такому контексті використовують поняття "стратегічний аналіз" та "діагностика організації".

Стратегічний аналіз - змістовний, формальний опис об'єкта дослідження, виявлення особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямків його розвитку. Результатом стратегічного аналізу стає системна модель об'єкта (підприємства) та його оточення.

Діагностика організації - системне дослідження організації, виявлення комплексу взаємопов'язаних питань, який виявить об'єктивний стан організації, її системи управління. У міжнародній практиці в процесі діагностування організації виділяють певні основні системи організації (завдання і стратегія в цілому, система управління, фінанси, трудові ресурси, збут, інновації, практична діяльність та ефективність діяльності), які необхідно дослідити для виявлення об'єктивного стану. У кожній системі виділяється контрольний перелік питань, відповідь на які відображає реальний стан справ в організації. Всі свої ресурси організації необхідно оцінити на наявність, доступність в ціновому діапазоні, адекватність тощо, оскільки ресурси завжди є обмеженими. Отже, процес діагностики внутрішніх ресурсів є важливою складовою стратегічного управління.

Але залишаються відкритими питання: чи здатна звичайна діагностика забезпечити оцінку ресурсів, активів, середовища і т.п. організації для забезпечення успішного виконання її стратегічних планів? Чи достатньо звичайних методів діагностики для формування стратегічних переваг і конкурентоспроможності організації? Саме тому ми формуємо тезу про необхідність розроблення методології стратегічної діагностики активів підприємства.

Вихідне посилення значущості стратегічної діагностики може бути сформульоване однією фразою: починаючи стратегічну діагностику, ми вже змінюємо компанію. Якщо діагностика надає уявлення лише про наявний стан справ, за допомогою зібраних фактів та даних, то стратегічна діагностика призвана надавати зібраним фактам та даним змісту, ваги. В результаті розставляються пріоритети і виявляються взаємовідносини між фактами. За допомогою стратегічної діагностики можливо визначати стратегічні напрями діяльності, цілі, а також виявляти стратегічні активи, що формують конкурентні переваги для компанії.

Мінімальний перелік завдань, які вирішують завдяки проведенню стратегічної діагностики, зводиться до такого: встановлення стратегічних активів організації, впливаючи на які можна покращати конкурентне становище організації; виявлення слабких і сильних сторін організації у розрізі кожного ресурсу, з'ясування "вузьких місць" організації, ідентифікація стратегічного простору організації, розкриття стратегічних можливостей зовнішнього середовища.

До основних цілей стратегічної діагностики доцільно віднести: постійний моніторинг місця і становища організації на ринку, в зовнішньому середовищі; визначення напрямків, формування цілей та завдань удосконалення менеджменту та бізнесу; виключення кризових ситуацій, передбачення та усунення або пом'якшення негативних наслідків; можливість застосування виявлених стратегічних активів для досягнення визначених цілей організації; складання характеристики організації та визначення або вдосконалення стратегії її розвитку.

Одним із найважливіших результатів стратегічної діагностики є ідентифікація стратегічних активів, які створюють конкурентні переваги для організації і дозволять їй досягти швидких результатів по заданих цілях.

Отже, можемо зробити висновок, що стратегічна діагностика активів підприємства - це встановлення та вивчення ознак, які характеризують стан системи його стратегічних активів для передбачення можливих відхилень та попередження порушень їх нормального функціонування. Під нормальним розуміється такий стан функціонування системи активів підприємства, який дозволяє створювати нові (або підтримувати набуті) конкурентні переваги на основі дотримання у довгостроковій перспективі внутрішнього балансу активів різних рівнів і типів.

Стратегічна діагностика має за предмет дослідження зовнішнє середовище, яке може протистояти або позитивно впливати на активи підприємства, а також його внутрішній потенціал, зокрема - системи активів підприємства. Необхідно відмітити, що зовнішнє середовище формують елементи, які впливають на організацію, і ті, на які організація може вплинути сама. В залежності від цього організація може розробляти різні стратегії - або захисту по відношенню до перших елементів, або стратегію наступу по відношенню до інших. При стратегічній

діагностиці зовнішнього середовища виявляються основні "ключові" області функціонування підприємства; визначаються основні напрямки можливого розвитку середовища, виходячи із природної еволюції або із стрімко змінними макроекономічними факторами (наприклад, змін доходу на одну особу та еластичність витрат по відношенню до нього на даний продукт або дія конкурентів у вигляді появи замісних продуктів).

При стратегічній діагностиці активів виявляються ті активи, які мають стратегічне значення для функціонування і розвитку організації. Діагностика активів підприємства має на меті визначення їх кількісного і якісного складу та стратегічної ефективності, тобто здатності забезпечити стійку перевагу в конкурентному середовищі. Тому основним завданням діагностики стратегічних активів є виявлення цінності, ступеня унікальності, визначення тривалості циклу життя, окреслення меж захищеності активів організації та складності заміни кожного виду активів (або кожного окремого активу) за допомогою шкал, графоаналітичних моделей, матриць визначення стратегічної ефективності активів.

Необхідним етапом стратегічної діагностики активів підприємства є оцінка та аналіз окремих складових стратегічних активів. Оскільки стратегічна діагностика спрямована у тому числі на виявлення передумов для розвитку активів, при оцінці активів (переважно матеріальних і частково нематеріальних) підприємства використовують такі основні підходи [9]: витратний (майновий), порівняльний (ринкових аналогів), капіталізації доходу та дисконтування грошового потоку. Новизни для економічної теорії вони не становлять. Слід зазначити, що кожний із зазначених підходів реалізується за допомогою специфічних методів та методик, вибір яких залежить від об'єкта оцінки. До витратних методів оцінки відносяться: метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами, метод кількісної діагностики, метод обліку витрат на інфраструктуру, метод заміщення, метод індексації даних проектно-кошторисної документації. Порівняльна оцінка здійснюється за допомогою методу парних продаж, методу статистичних коригувань, експертних методів порівняння, методу мультиплікаторів порівняння. До результативних методів належать метод капіталізації доходу, метод дисконтування грошових потоків, метод залишкового доходу [4].

Проблема діагностування нематеріальних активів підприємства полягає у багатокomпонентності та складності взаємозв'язків між окремими елементами системи активів підприємства, а також у суб'єктивності оцінок, які надаються експертами в ході проведення аналітичних процедур. Ця проблема загострюється, якщо мова йде про стратегічні активи, критерії виокремлення яких із загальної системи активів підприємства є переважно якісними. Тому сфера застосування аналітичних методів, що передбачають повне знання детермінованих величин та залежностей в межах досліджуваної системи (у даному випадку - системи активів), є обмеженою. Використання статистичних методів шляхом відображення стану системи активів за допомогою складання моделей на основі вибіркового спостереження вибірки дозволяє отримувати статистичні закономірності та поширювати їх на поведінку системи в цілому, виявляти характер, силу взаємного впливу елементів всередині системи, а також компонентів її оточення. Також для дослідження складних систем можна застосовувати теорію множин, проте використання відповідного інструментарію виявляється обмеженим в силу складності його застосування в практичній діяльності підприємств. Найпоширенішим способом дослідження нових структур різноманітної природи залишаються логічні методи, за допомогою яких можна описувати ті відносини, які передбачені законами логіки та підпорядковуються вимогам логічного базису.

Принципових відмінностей між згаданими методами системного аналізу немає, і необхідно використовувати такий метод, який виявиться найдоцільнішим у конкретному випадку.

Нематеріальні активи не можуть і не повинні вимірюватися такими показниками, як сума витрачених на їх розвиток грошей, рівно як і незалежними параметрами, що можуть описувати їх необхідність. Цінність нематеріальних активів визначається їх відповідністю стратегічним пріоритетам компанії, але не обсягам грошових коштів, які були витрачені на їх створення. Якщо нематеріальні активи відповідають стратегії організації, то їх цінність для компанії суттєво зростає. І навпаки, якщо нематеріальні активи не відповідають стратегії компанії,

то навіть якщо на їх розвиток було затрачено багато коштів, цінність даних активів буде незрівнянно мала.

Для того, щоб було можливо описати статус нематеріальних активів та їх роль у підтримці стратегії, Н. Каплан та Д. Нортон ввели нове поняття - стратегічна готовність. Стратегічна готовність - це аналог ліквідності, чим вищий ступінь готовності, тим швидше нематеріальні активи можуть бути втілені у грошові кошти і тим ціннішими вони є для організації. Стратегічна готовність конвертується в цінність тільки тоді, коли внутрішні процеси створюють більш високий рівень доходу та прибутку. Організація не може просто приписати значну фінансову вартість такому нематеріальному фактору, як "вмотивована і підготовлена робоча сила", тому що її матеріальна цінність може бути виділена і отримана тільки в контексті стратегії.

За результатами стратегічної діагностики всі активи необхідно ґрадувати на стратегічні, нейтральні та нестратегічні. Саме такий поділ активів відіграє ключову роль у формуванні стратегії організації. Цю ідентифікацію можна отримати із поєднання запропонованої градації активів з методикою визначення їх стратегічної ефективності.

Процес оцінки активів пов'язаний з об'єктивними складнощами. Внутрішні джерела інформації доволі часто неповні і суперечать один одному. Тому система інформації також може потребувати додаткової діагностики. Зовнішні джерела інформації неоднорідні. Якщо мова йде про макроекономічні процеси, то вони прогноуються багатьма організаціями. Але, наприклад, прогнозування за такими напрямками, як податки, дотації та заборони характеризуються високим ризиком недостовірності в умовах хаотичного прийняття і відміни законів у сучасній Україні.

Висновки. Наприкінці, ураховуючи теоретичні та емпіричні надбання, результати яких опубліковані у вітчизняній та зарубіжній літературі, можемо констатувати, що відповідний понятійно-категоріальний апарат щодо визначення стратегічної діагностики та безпосередньо стратегічної діагностики активів ще не сформований і можна вважати його нечітким, а з позицій визначення стратегічних активів у певних аспектах і зовсім не визначеним. Але триваючий науковий пошук (з різних позицій та на неоднорідних засадах визначення схожих явищ) доводить, що методи стратегічної діагностики є практично придатними для підприємств і життєво необхідними для формування стратегічних переваг у процесі функціонування та діяльності підприємства, останні в свою чергу забезпечать підприємству довгострокову конкурентну перевагу та конкурентоспроможність.

Джерела та література:

1. Нейлбафф Б., Бранденбургер А. Сотрудничество конкурентов - Нью-Йорк, Doubleday, 1996.
2. Прахалад К.К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации (в книге Минцберга Г., Куинна Дж. Б., Гошала С. Стратегический процесс / Пер. С англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. - спб: Питер, 2001. - с. 112-123).
3. Копылов А. В. Формирование и оценка стратегических ресурсов предприятий //
4. Верба В.А. Систематизация активів підприємства: стратегічний аспект // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. Випуск 220: Том II. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. - С. 493-501.
5. Wernerfelt B. "A Resource-Based View of the Firm", Strategic Management Journal, 5, 1984, pp. 171-184.
6. Barney, J.B. Firm resources and sustainable competitive advantage. Journal of Management, 17, 1991.
7. Аакер Д. Бизнес-стратегия. От изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений. - М.: 2007.
8. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. - М.: Юнити, 1998. - 569 с.
9. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в реальные результаты. - Олимп-Бизнес, Москва, 2005.
10. Дженстер А., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей./ Перс.англ. / Издательский дом "Вильямс", 2004 - 364 с.
11. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.:КНЕУ, 2004 - 699 с.
12. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. - К.: КНЕУ, 2001. - 227 с.
13. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. - 302 с.

14. Немцов В.Д., Довгань М.Е. Стратегический менеджмент. // К.:УППК ЕКСОБ, 2001. - 560 с.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242.
16. Питер Друкер. Задачи менеджмента в XXI веке
17. Гольдштейн Г.Я. Глобальный стратегический инновационный менеджмент: Рабочие материалы. Таганрог: ТРТУ, 2001.
18. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future: Breakthrough Strategies for Seizing Control of Your Industry and Creating Markets of Tomorrow. Boston: Harvard Business School Press. 1994, p.197-220.
19. Новиченкова Л. Деловая репутация - от системы к результату // Журнал "Управление компанией". - 2007. - №2, №3.

Людмила Лебединська, Людмила Ремньова



РОЛЬ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Важливими умовами забезпечення економічного зростання в Україні є подальший розвиток інвестиційного ринку, удосконалення його структури та підвищення рівня активності його учасників у реальному та фінансовому секторах. Специфіка економічних процесів у нашій країні зумовлює ситуацію, при якій інвестиційні ресурси банківського та страхового секторів як важливих учасників інвестиційного ринку функціонують у досить обмежених сегментах і не відіграють вагомої ролі у формуванні загального інвестиційного потоку в країні в цілому і на рівні окремих суб'єктів господарювання зокрема. В умовах загальної слабкості позицій інших учасників інвестиційного ринку недостатній розвиток інвестиційної діяльності банків і страхових компаній виступає одним з суттєвих деструктивних елементів у відтворювальних процесах.

У концептуальному аспекті такий висновок підводить до розуміння необхідності дослідження інвестиційної діяльності вітчизняних банків та страхових компаній з позицій вирішення стратегічних завдань розвитку окремих регіонів. У цьому контексті важливим є виявлення сучасних тенденцій та стримуючих чинників розвитку інвестиційної діяльності банків та страхових компаній як важливих учасників фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В наукових публікаціях О.Алимова, О.Балацького, Ф.Бергера, І.Бланка, В.Беседіна, С.Вакаріна, М.Варнхейгена, О.Василика, В.Гееця, М.Герасимчука, М.Гольцберга, І.Губенко, В.Іванова, О.Кухленка, А.Мороза, Б.Панасюка, Т.Панфілової, М.Пашути, А.Пересади, В.Пили, А.Поручника, В.Семоноженка, А.Серпиліна, А.Сухорукова, В.Хаустова, А.Філіпенка та інших авторів достатньо велику увагу надано різноманітним аспектам розвитку інвестиційної діяльності в нашій країні.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми. Разом з тим у вітчизняній економічній літературі інвестиційні аспекти діяльності банків і страхових компаній вивчені недостатньо. Більшість авторів при дослідженні місця банків та страхових компаній обмежуються лише аналізом безпосередніх обсягів інвестицій банків та страхових компаній у реальні та фінансові інструменти і не враховують непрямого впливу банківського та страхового секторів на інвестиційні процеси в країні. Актуальність зазначеної проблеми та її практичне значення зумовили вибір теми даної наукової статті. Її мета полягає в обґрунтуванні інвестиційних можливостей банків та страховиків і виявленні їх прямого і непрямого впливу на інвестиційний ринок. Поставлена мета вимагає серйозного переосмислення макроекономічного значення банків та страхових компаній у фінансовому забезпеченні інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних економічних суб'єктів на етапі розбудови ринкових відносин в Україні.

Цілі статті. Основною метою статті є теоретичне обґрунтування окремих

аспектів ролі банків та страхових компаній як вагомого сегмента фінансового ринку України в активізації інвестиційних процесів в країні. Поєднання в дослідженні банків та страхових компаній зумовлене тим, що банківський та страховий ринки є суміжними фінансовими ринками і мають водночас багато спільних рис та відмінностей, які потрібно обов'язково враховувати в процесі оцінки їх інвестиційного потенціалу. Водночас кооперація та співробітництво між банками та страховими компаніями є перспективним напрямком взаємодії, що дозволяє досягти ефекту синергії, тобто збільшити кінцевий результат за рахунок їх сумісної дії.

Викладення основного матеріалу. Узагальнення існуючих в економічній літературі точок зору дозволяє зробити висновок, що інвестиції банків та страхових компаній доцільно розглядати в контексті формування та функціонування загального інвестиційного ринку, що дозволяє окреслити основні напрями участі банківського та страхового секторів в існуючих його сегментах у сфері реального та фінансового інвестування. З позицій комплексної оцінки природи та характеру інвестиційної діяльності учасників інвестиційного ринку, в тому числі банків і страхових компаній, потрібно виходити з наявності широкого діапазону об'єктів і форм інвестування, а також з об'єктивного існування як прямого, так і опосередкованого впливу банківських установ та страховиків на стан інвестиційних процесів на макрорівні.

Таким чином, інвестиції банків та страхових компаній доцільно розглядати як одне з основних додаткових джерел ресурсів, за допомогою яких потенційні інвестори формують або збільшують власний реальний інвестиційний платоспроможний попит з метою урівноваження його з інвестиційною пропозицією. В такому контексті доцільно зазначити, що характер участі банків та страхових компаній в загальному інвестиційному процесі є двоїстим і полягає у виконанні останніми на інвестиційному ринку як посередницьких функцій, так і власної участі за рахунок особистого доходу в реальному та фінансовому секторах. При цьому слід зазначити основні відмінності в участі банків та страхових компаній на інвестиційному ринку.

Так, зокрема, особливість страхових компаній полягає у виконанні ними функцій інституціональних інвесторів, що зумовлено такими чинниками:

- наявністю власних коштів, якими страховики можуть розпоряджатися на свій власний розсуд, в т.ч. спрямовувати у різні види інвестицій;
- специфіка формування залучених фінансових ресурсів, що дає змогу страховим компаніям користуватися протягом певного проміжку часу коштами страхувальників і вкладати їх в інвестиційні інструменти.

При цьому страхова та інвестиційна діяльність страхової компанії органічно пов'язані, незважаючи на розбіжність цілей. Адже страховий фонд є джерелом фінансування інвестиційної діяльності, а прибуток від інвестиційної діяльності в свою чергу може бути спрямований на фінансування страхових операцій. В зазначеному контексті роль страхування як стратегічного фактора економічного зростання та прискорення інвестиційного розвитку в країні потрібно обґрунтовувати, виходячи із існування тісного взаємозв'язку здійснюваної ним функції страхового захисту та інвестиційної функції. При цьому ми вважаємо за доцільне розрізнити прямий і непрямий (опосередкований) вплив страхових компаній на інвестиційний ринок.

Прямий вплив полягає в акумуляції страховиками фінансових ресурсів юридичних та фізичних осіб і їх активному інвестуванні з урахуванням пріоритетів структурної перебудови народного господарства. В результаті такої мобілізації фінансових ресурсів і активної участі страховиків в ролі інституціональних інвесторів збільшується місткість національного інвестиційного ринку і підвищується його привабливість для вітчизняних та зарубіжних власників капіталу.

Непрямий вплив полягає в кількісно-якісних параметрах попиту і пропозиції на інвестиційному ринку пов'язаний із здійснюваною ними функцією страхового захисту. Мова йде про здійснення страхових операцій за видами страхування, що гарантують інвесторам повернення вкладених коштів, а в багатьох випадках і відшкодування неотриманого доходу при настанні ризикових подій в процесі здійснення інвестиційного процесу. До основних аспектів такого захисту слід віднести: страховий захист інвесторів, страховий захист кредиторів

інвестиційних проєктів і програм, самозахист страхових компаній від великих інвестиційних ризиків шляхом їх перестраховання.

Отож особливе місце страховиків у забезпеченні інвестиційного процесу полягає в такому:

- з позицій прямого впливу страхових організацій на інвестиційні процеси вони здатні виконувати функції інституційних інвесторів, тобто акумулювати тимчасово вільні фінансові кошти юридичних і фізичних осіб та спрямовувати їх у різні види інвестицій;

- у контексті непрямого впливу страхові компанії спроможні забезпечити стимулювання інвестиційної активності вітчизняних та іноземних власників капіталу шляхом забезпечення їх страхового захисту.

Обгрутовуючи роль банків в інвестиційних процесах, слід відмітити, що завдяки їх участі забезпечується переливання грошових капіталів від одних суб'єктів інвестиційних відносин (інвесторів, кредиторів) до інших (позичальників), що сприяє рівномірному розподілу фінансових ресурсів між різними сферами підприємницької діяльності. Особливо важливою є їх роль у переміщенні грошових заощаджень домашніх господарств у оборот підприємств. Це зумовлено тим, що ці заощадження є найбільшим джерелом кредитів та інвестицій в економіку.

Отже, механізм участі банківської системи в інвестиційній діяльності визначається сукупністю форм та методів акумулювання фінансових ресурсів з метою їхнього вкладення у національній економіці. Що стосується прямого впливу банківських установ на інвестиційні процеси, то він полягає у мобілізації заощаджень населення і спрямуванні їх на інвестування через використання кредитного механізму та ринок цінних паперів, а також у вкладенні в інвестиційні проєкти власних і залучених ресурсів. Непрямий вплив полягає в обслуговуванні руху коштів, які належать клієнтам-інвесторам і призначені для інвестиційних цілей, а також у виконанні цілого спектра посередницьких функцій, особливо в процесі здійснення схем проєктного фінансування інвестицій.

До таких функцій можна віднести видачу гарантій учасникам інвестиційних проєктів, сприяння в розміщенні цінних паперів проєктної компанії, фінансовий консалтинг у процесі підготовки необхідних документів, організацію фінансового моніторингу ходу реалізації проєкту.

Перелічені функції дають змогу зрозуміти, що роль банківської установи в процесі реалізації реальних інвестицій на засадах проєктного фінансування принципово змінюється, що особливо важливо для вітчизняної економіки, де ще й досі банки займають пасивно-очікувальну позицію щодо кредитування реального сектора і в основному займаються власною інвестиційною діяльністю на первинному і вторинному ринках цінних паперів.

Висновки та перспективи розвитку. Аналіз сучасних тенденцій розвитку інвестиційних процесів в Україні дає підстави для висновку про існування нагальної потреби більш повного і комплексного використання інвестиційного потенціалу банківського та страхового секторів, виходячи з принципів раціонального управління їх інвестиційними ресурсами і особливостей сучасного етапу ринкових перетворень у країні.

Як банки, так і страхові компанії, виступаючи вагомим сегментом фінансового ринку України, здійснюють цілеспрямований прямий і непрямий вплив на інвестиційні процеси в економіці. При цьому спільною ознакою є можливість інвестування власних коштів банків та страхових компаній, а також могутній потенціал зазначених учасників інвестиційного ринку в мобілізації тимчасово вільних коштів юридичних та фізичних осіб і їх перетворенні в потенційні інвестиційні ресурси. Принципова різниця банків і страхових компаній полягає в тому, що стимулюючий вплив на інвестиційні процеси значною мірою визначається специфікою їх основних функцій. Так, зокрема, у банків цей вплив пов'язаний насамперед з функцією кредитування, а у страхових компаній - відповідно з функцією страхового захисту.

Враховуючи різну природу ризикового страхування і страхування життя, слід відмітити явні переваги інвестиційно-орієнтованого страхування життя у порівнянні із класичним наданням страхового захисту. При цьому все більше страхувальників надають перевагу саме накопичувальній функції страхування життя і розглядають його як конкурентоспроможний страховий продукт з

інвестиційною спрямованістю. З метою розширення інвестиційного потенціалу страхових компаній по страхуванню життя потрібно забезпечити клієнтам надання оперативної інформації про розміщення їх страхових внесків у певні активи та можливість внесення коректив у принципи формування їх власного інвестиційного портфеля.

Як свідчить проведене узагальнення світового досвіду, ефективність інвестиційних процесів на макrorівні значно підвищується за умови взаємодії та співробітництва банків і страхових компаній, що може здійснюватися у двох формах:

- на підставі узгоджених взаємних зобов'язань банк бере на себе зобов'язання по просуванню конкретних страхових продуктів та послуг, і відповідно страхова компанія при плануванні своєї інвестиційної діяльності також віддає перевагу даному банку;

- на підставі договору про співробітництво одна із сторін (або банк, або страхова компанія) забезпечує весь процес продажу спільних продуктів, які стимулюють активізацію інвестиційних процесів. Мова йде, в першу чергу, про страхування інвестиційних кредитів, про розподіл ризиків при проектному фінансуванні.

До основних чинників, які створюють сприятливі передумови для подальшого поглиблення співробітництва банків та страхових компаній в процесі здійснення прямого і непрямого впливу на інвестиційний ринок, слід віднести:

- наявність відповідних нормативно-правових актів; посилення конкуренції на ринку банківських та страхових послуг;
- підвищення рівня платоспроможності населення і можливість залучення значних заощаджень як потенційних інвестиційних ресурсів як банків, так і страхових компаній грошових коштів;
- активний розвиток іпотечного та інвестиційного кредитування, що потребує сумісних дій банків і страхових компаній по мінімізації фінансових ризиків;
- висока питома вага кредитних операцій в активах банків, що також підвищує ризики банківської діяльності і потребує активнішого використання механізмів передачі частини ризиків страховикам;
- підвищення вимог до показників діяльності комерційних банків (з боку Національного банку України) та страхових компаній (з боку Міністерства фінансів України), що робить взаємовигідним інвестування даних фінансових інститутів в акції одне одного і закріплення їх довгострокових стратегічних зв'язків.

Джерела та література:

1. Постанова КМУ від 17 серпня 2002 р. № 1211 "Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів".
2. Залетів А. Страхование и перестрахование в Украине. // Страховой рейтинг Insurance Top. - 2005. - № 1. - с. 28-33.
3. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. - Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001.
4. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2005. - 406 с.
5. Вдовічен А. Джерела формування інвестиційних ресурсів регіонів // Вісник КНТЕУ. - 2003. - № 5. - С. 37 - 44.
6. Вожжов А.П., Бондар О.Л., Бородін С.В., Попова Н.В. Інвестиційне кредитування комерційними банками // Фінанси України. - 2003. - № 12. - С. 84 - 97.
7. Дьоміна А. Інвестування економіки України через систему комерційних банків // Банківська справа. - 1999. - № 5. - С. 48 - 52.
8. Кузнецова А., Карпа Я. Банківський сектор України як джерело фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності // Вісник НБУ. - 2005. - № 1. - С. 60 - 63.
9. Шелудько Н.М. Інвестиційний процес: оцінка ролі й участі банків // Фінанси України. - 2003. - № 8. - С. 121 - 126.



ПРО АВТОРІВ

Горобець Сергій - викладач Чернігівського державного педагогічного університету ім. Т.Г.Шевченка.

Ситий Ігор - кандидат історичних наук, науковий співробітник Чернігівського історичного музею ім. В.Тарновського.

Шара Любов - кандидат історичних наук (м. Чернігів).

Пиріг Петро - доктор історичних наук (м. Чернігів).

Тарасенко Олександр - кандидат історичних наук (ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка).

Шевчук Валерій - член Національної спілки письменників України, лауреат Національної премії імені Т.Г.Шевченка.

Орновський Іван - поет кінця XVII - початку XVIII ст.

о. Мицик Юрій - доктор історичних наук, професор (м. Київ).

Терещенко Олена - здобувач кафедри всесвітньої історії (ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка).

Мітеров Олексій - старший викладач Українсько-російського інституту Московського державного відкритого університету в м. Чернігові.

Кривошея Ірина - доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Уманської філії ПВНЗ «Європейський університет».

Мащенко Андрій - аспірант (ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка).

Стрілюк Олена - асистент кафедри всесвітньої історії (ЧДПУ ім. Т.Г. Шевченка).

Руденко Наталія - кандидат історичних наук, науковий співробітник Інституту сходознавства ім. А. Кримського НАН України.

Коваленко Ольга - асистент кафедри всесвітньої історії Чернігівського державного педагогічного університету ім. Т. Г. Шевченка.

Ушак Василь - кандидат філософських наук, доцент кафедри суспільних дисциплін ЧДІЕУ.

Лисенко Олександр - доктор історичних наук, професор, завідувач відділу Інституту історії НАН України.

Дзюба Сергій - член Національної спілки письменників України.

Ребенок Аліна - викладач ЧДІЕУ.

Баранкова Наталія - лаборант ЧДІЕУ.

Верба Вероніка - кандидат економічних наук, доцент Чернігівського інституту інформації, бізнесу і права МНТУ.

Холодницька Алла - здобувач, викладач Чернігівського державного інституту права, соціальних технологій та праці.

Бондар Василь - кандидат економічних наук (м. Чернігів).

Подобенко Марія - викладач Чернігівського інституту інформації, бізнесу і права МНТУ.

Гребешкова Олена - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств Чернігівського інституту інформації, бізнесу і права МНТУ.

Федорцова Ірина - викладач кафедри економіки підприємств Чернігівського інституту інформації, бізнесу і права МНТУ.