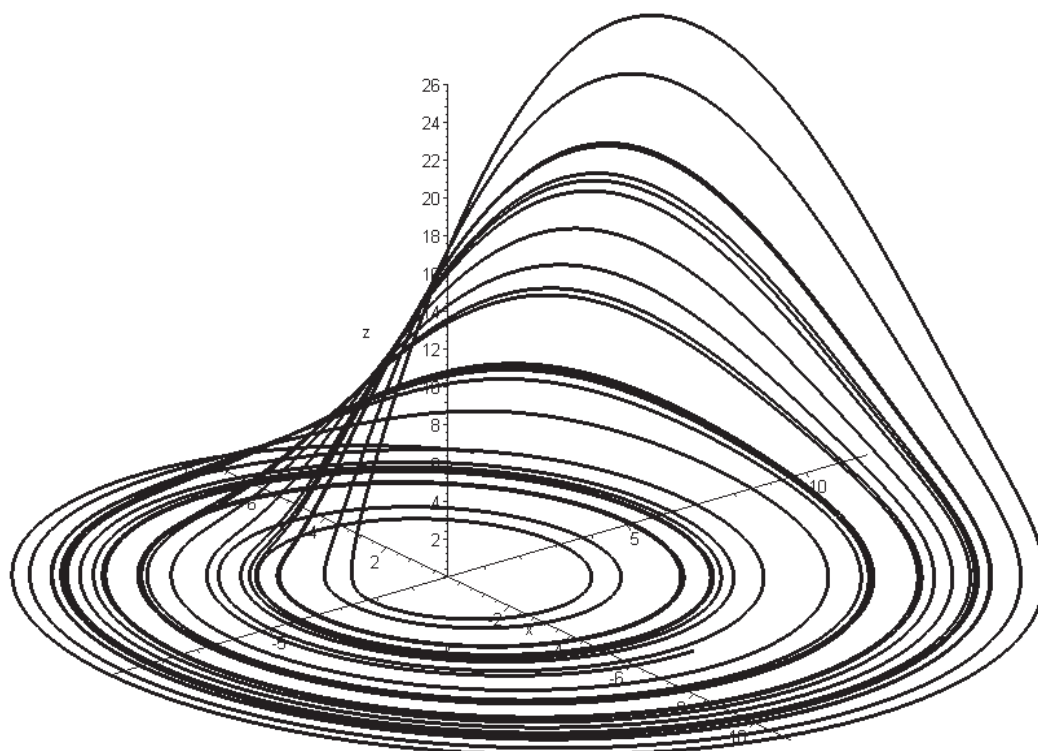


НОВЕ В ЕКОНОМІЧНІЙ КІБЕРНЕТИЦІ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ



4/2012

4/2012

Нове в економічній кібернетиці
(Збірник наукових статей)

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ
СИСТЕМАМИ**

Донецьк
2012

УДК 33:007
ББК У.в661
Н74

Редакційний колектив:

Ю. Г. Лисенко (голова) – член.-кор. НАН України,
д-р екон. наук,
професор;

П. В. Єгоров – д-р екон. наук, професор;

В. Я. Заруба – д-р екон. наук, професор;

Т. С. Клебанова – д-р екон. наук, професор;

І. М. Ляшенко – д-р фіз.-мат. наук, професор;

М. В. Румянцев – д-р екон. наук, професор;

О. І. Черняк – д-р екон. наук, професор;

В. М. Тимохин – д-р екон. наук, доцент;

С. І. Левицький – канд. екон. наук, доцент;

Т. Ю. Беликова – канд. екон. наук, доцент.

Відповідальні за випуск:

Д. М. Жерліцин - канд. екон. наук, доцент

Перелік №5 наукових фахових видань України (Постанова
Президії ВАК України від 01.07.2010 р. № 1-05/5) // Бюлетень
ВАК України. – 2010. – №7

За зміст статей несуть відповідальність автори

*Публікується за рішенням вченої ради
Донецького національного університету*

© Донецький національний університет, 2012

© Кафедра економічної кібернетики, 2012

ЗМІСТ

Белопольская Т.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ	5
Заргана И.А. КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	16
Кужелев М.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТОРІВ У КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ	27
Лев В.М. КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	38
Сторожев С.В. НЕЧЕТКАЯ МОДЕЛЬ ПОКАЗАТЕЛЯ КОРРУПЦИОННОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	52
Подольская А.Г. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКА В УСЛОВИЯХ ТЕНДЕРА	63
Полянский А.Л. КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ	74
Прокопенко Р.В. МЕХАНИЗМ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СОПРОВОЖДЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА	84
Шаталова Т.С. КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	92
Шишацкий Д.В. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ НАЛОГОВОЙ СРЕДЫ НА КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ	101

ПЕРЕДМОВА РЕДАКТОРА

Нові теоретичні проблеми економіки трансформаційного періоду, що являє собою основу існування сучасного суспільства, у якому ефективність процесів управління займає пріоритетне положення, визначають вкрай актуальні завдання побудови та реалізації інноваційних механізмів функціонування і розвитку сучасних соціально-економічних систем на теоретичному і практичному рівнях.

Соціально-економічні системи на різних рівнях прийняття рішень представляють сукупність взаємопов'язаних соціальних і економічних інститутів та відносин з приводу розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів, виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг. Останнє також обумовлює необхідність подальших розробок щодо вдосконалення механізмів функціонування та розвитку окремих економічних інститутів (підприємств, домогосподарств, держави) та економіки країни у цілому.

У збірнику представлені статті з основних методологічних та концептуальних аспектів управління соціально-економічними системами на мікро- та макроекономічному рівнях і присвячені: вдосконаленню моделей, механізмів та методів менеджменту та підтримки прийняття управлінських рішень щодо управління підприємствами як складними соціально-економічними системами (Подольська А.Г., Полянський О.Л., Сторожев С.В., Шаталова Т.С.); подальшому розвитку методологічних основ та розробці концепцій інноваційного управління сучасними фінансовими системами (Белопольська Т.В., Заргана І.А., Кужелев М.О., Лев В.М., Прокopenко Р.В., Шишацький Д.В.).

Матеріали збірника призначені для наукових і практичних працівників, аспірантів і магістрів ВНЗ, викладачів, а також фахівців, що цікавляться питаннями застосування сучасних наукових методів в управлінні соціально-економічними системами.

*Ю. Г. Лисенко,
член.-кор. НАН України,
доктор економічних наук,
професор*

УДК 338.242

Белопольская Т.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

В статье проведен анализ теории и практики управления производственно-экономическими системами в экономике Украины, выделены основные пути их организации, предпосылки и проблемы внедрения бюджетирования. Рассмотрены методологические основы построения современных систем бюджетирования, в частности, нормативного планирования, оперативного управления финансово-экономическими результатами деятельности и управления затратами.

Ключевые слова: БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, БЮДЖЕТ, ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА, ПРИБЫЛЬ, ЗАТРАТЫ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ, ЦЕНТРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

Актуальность исследования. Общая глобализация финансовых рынков, инфляционные процессы, внедрение новейших информационных систем и технологий, изменения в действующем законодательстве, усиление конкуренции, нестабильность цен на финансовых и товарных рынках существенно влияют на развитие экономики Украины и вызывают значительные изменения в системе финансовых ресурсов, как на уровне всей страны, так и на уровне хозяйствующих субъектов. В таких условиях на предприятиях увеличивается потребность в ликвидных средствах и возникает необходимость формирования эффективных механизмов управления денежными средствами.

Одним из таких механизмов финансового управления, который позволяет руководству своевременно реагировать на постоянные изменения внешней и внутренней среды с целью поддержания ликвидности на достаточном уровне и обеспечения роста стоимости предприятия является эффективное бюджетное управление.

Весомый вклад в разработку теоретико-методологических и методических основ бюджетного управления внесли отечественные и зарубежные ученые Балабанов И. Т., Бланк И. А., Бригхем Е., Голов С. Ф., Данилочкина Н. Г., Джонс Э., Дикки Т., Лигоненко Л. О., Ковалев В. В., Пастухова В. В., Поддерегин А. Н., Савчук В. П., Стоянова Е. С., Терещенко О. О., Фостер Дж., Хан Д., Хорн Дж. В. и прочие. В их работах

освещаются отдельные теоретические и практические аспекты бюджетирования как эффективного направления совершенствования системы управления. Однако ни в одном источнике детально не рассмотрены вопросы реинжиниринга систем финансово-экономического управления производственно-экономической системой (ПЭС) при переходе на бюджетное управление и особенности бюджетирования ПЭС.

Цель исследования. В связи с этим целью статьи является разработка методологических основ построения современных систем бюджетирования, в частности, нормативного планирования, оперативного управления финансово-экономическими результатами деятельности и управления затратами.

Содержание научных результатов. Анализ теории и практики управления ПЭС в экономике Украины, позволил выделить основные пути их организации, которые существенно влияют на процесс бюджетирования: вертикальная и горизонтальная интеграция, создание новых предприятий с последующим включением в действующую ПЭС; объединение ПЭС, образование ПЭС путем деления больших компаний при их реструктуризации. При этом в качестве основных способов образования ПЭС на сегодняшний день в соответствии с действующим законодательством выступают скупка акций на вторичном рынке, обмен акциями, создание специальной управляющей компании, передачи ключевых для бизнеса патентов, авторских прав, ноу-хау, получения контроля над компаниями через процедуры банкротства, объединения производителей и финансовых структур [1, 2].

Таким образом, ПЭС как объект управления со специфическими нормативно-правовыми, коммерческими и имущественными условиями функционирования, обладает следующими особенностями:

горизонтальная интеграция дочерних предприятий, объединенных одним видом бизнеса;

различное территориальное/региональное расположение дочерних предприятий ПЭС;

основная цель ПЭС: максимизация прибыли за счет повышения общей доли рынка путем рационального управления дочерними предприятиями;

ПЭС, в свою очередь, является дочерним предприятием более крупной ПЭС – корпорации, в связи с чем функции маркетинга, бизнес-планирования, в т.ч. и внутреннего ценообразования, относятся исключительно к прерогативе корпорации;

в ПЭС реализуются функции бизнес-планирования (в пределах, установленных руководством корпорации), финансово-экономического управления, логистики и единообразия управления дочерними предприятиями.

Основными недостатками в сфере организации и управления в ПЭС являются следующие:

- нерациональные организационные структуры;
- отсутствие регламентации процедур управления;
- практически полное отсутствие квалифицированных экономистов и, как следствие, отсутствие финансово-экономического планирования и управления, планирования, учета и калькулирования затрат, экономического анализа результатов деятельности, как в целом, так и по отдельным направлениям;

- отсутствие корпоративного управления активами ПЭС на принципах получения гарантированного дохода от их использования, отсутствие четко сформулированной и обоснованной инвестиционной политики;

- отсутствие единой системы финансового планирования и управления финансами, четкого разграничения расходных полномочий между центрами ответственности и головным предприятием, непрозрачность финансовой деятельности.

Анализ теории и практики бюджетирования в ПЭС показал, что не смотря на объективную необходимость внедрения бюджетного управления, использование существующих методических рекомендаций не дает ожидаемого эффекта. К основным причинам неудачного опыта постановки бюджетирования следует отнести:

- а) бюджетирование внедрялось в отрыве от стратегического планирования и, как следствие, расходы по инвестиционной деятельности не были сбалансированы с возможными источниками их финансирования, что приводило к уменьшению собственных оборотных средств, повышению просроченной кредиторской задолженности, срыву сроков ввода объектов в эксплуатацию, к повышенным расходам по кредитованию, неисполнению Бюджета движения денежных средств;

- б) трудности с определением плановых показателей по отдельным статьям расходов. Это, в итоге сказывалось на точности планирования, что ставило под вопрос саму его необходимость;

- в) одним из главных недостатков явилось отсутствие механизма управления исполнением бюджетов. Кроме того, ориентация на данные бухгалтерского учета как единственного источника отчетной информации

приводила к запаздыванию получения отчетов по исполнению бюджетов, что делало работу по управлению бюджетами бессмысленной;

г) отсутствие четко сформулированной политики финансово-экономического управления деятельностью центров ответственности и др.

Перечисленные причины являются достаточно типовыми для множества хозяйствующих субъектов, что и вызвало необходимость их более тщательного изучения и разработки более совершенных элементов технологий бюджетирования ПЭС. Из вышеприведенного логически вытекают задачи дальнейшего исследования – разработка таких методик и процедур бюджетирования, которые бы позволяли избавиться от вышеперечисленных недостатков. В связи с этим предложена модифицированная технология внедрения бюджетирования в практику ПЭС (рис. 1).

Отличие предлагаемой процедуры от существующих:

так как бюджетное управление проводится для разных горизонтов планирования, введен этап проектирования взаимоувязанных контуров управления финансово-экономической деятельности по всем горизонтам планирования;

этап постановки управленческого учета (на базе разработанной концепции управления) предшествует разработке форматов бюджетов, так как только после его постановки может появиться информация для выполнения дальнейших этапов (точная привязка статей расходов к подразделениям, определяющая форматы бюджетов, накопление статистической информации для дальнейшей разработки нормативной базы и ряд других);

внедрение контура оперативного финансового управления возможно, полезно и дает немедленный эффект даже при отсутствии контуров экономического управления (отсутствии Бюджета доходов и расходов);

нормативная база позволяет обеспечить более достоверное планирование и дать основу для решения задач управления затратами.

Концепция построения системы экономического и финансового управления ПЭС включает в себя следующие основные элементы: формулировка целей и задач финансово-экономического управления; управленческая политика; структурное построение системы финансово-экономического управления; принципы планирования и нормативную базу экономического и финансового планирования; принципы построения системы управленческого учета; систему оплаты труда.



Рис. 1. Модифицированная технология внедрения бюджетирования

Если большинство элементов концепции в том или ином виде описаны в литературе, то наиболее важный элемент «управленческая политика», являющийся методической основой реализации целей и задач финансово-экономического управления и фактически определяющий идеологию управления на предприятии, практически не сформулирован. В нее входят: метод расчета управленческой прибыли и управленческая учетная политика; правила управление активами и пассивами предприятия; метод калькулирования себестоимости продукции; методики оценки экономи-

ческой эффективности подразделений, направлений деятельности; принципы управления затратами и материального стимулирования персонала; статус подразделений (степень самостоятельности в принятии финансово-экономических решений, ответственность подразделений за исполнение показателей бюджетов).

Кратко остановимся на наиболее интересных и значимых элементах концепции.

«Метод расчета управленческой прибыли и управленческая учетная политика» – определяет состав статей доходов и расходов по хозяйственным операциям периода, правила расчета месячной плановой и фактической управленческой прибыли и метод учета доходов и расходов по каждой статье. Для каждой статьи выбирается один из двух методов занесения отчетной информации: метод начисления (по нормативу от отчетных фактических значений нормообразующих показателей) или кассовый метод (отчет по статье Бюджета доходов и расходов приравнивается к отчету по соответствующей статье Бюджета движения денежных средств). При этом хозяйственная операция «Потребление ресурса» отделяется от хозяйственной операции «Приобретение ресурса» (следствие: реализация и потребление ресурса отражается в Бюджете доходов и расходов, а закупка ресурсов и оплата за реализуемую продукцию – в Бюджете движения денежных средств).

Исполнение вышеприведенных положений позволяет избежать часто встречающейся на практике ошибки, когда проверенные затраты на приобретение ресурса приравниваются к соответствующим расходам в Бюджете доходов и расходов.

«Правила управления активами и пассивами» необходимы для осмысленного управления финансовыми потоками по реализации в первую очередь стратегических целей предприятия. Они устанавливают приоритеты размещения пассивов в те или иные активы и, кроме того, определяют для каждого вида пассивов недопустимые направления их использования.

«Принципы управления затратами и материального стимулирования персонала» – необходимый элемент для успешного внедрения системы бюджетного управления. Управление затратами – административное, посредством лимитов затрат по статьям и мотивационное, путем материального стимулирования персонала за выполнение показателей бюджетов подразделения. Фонды оплаты труда нормативно увязываются с показа-

телями исполнения бюджетов, система оплаты труда разрабатывается в привязке к нормативным фондам оплаты труда.

Периодичность корректировки плановых частей бюджетов целесообразно проводить, используя принцип «роллинг-планирования»:

годовые бюджеты в поквартальном разрезе – по истечении квартала корректируются квартальные бюджеты последующих трех кварталов и разрабатывается новый квартальный бюджет на следующий (четвертый) квартал скользящего года;

квартальные бюджеты в помесечном разрезе – по истечении месяца корректируются месячные бюджеты последующих двух месяцев и разрабатывается новый месячный бюджет на следующий (третий) месяц скользящего квартала;

месячный бюджет движения денежных средств в подекадном разрезе (декадные платежные календари);

по истечении декады корректируются платежные календари последующих двух декад и разрабатывается новый платежный календарь на следующую (третью) декаду скользящего месяца.

Подробно разработаны два направления совершенствования бюджетного управления – формирования нормативной базы экономического и финансового планирования и управления экономическими показателями предприятия посредством управления финансовыми потоками. В рамках первого направления приведен рекомендуемый состав нормативной базы бюджетного управления (производственные нормы, экономические нормативы, финансовые и динамические нормативы) и предложены две группы методов формирования нормативов.

Алгоритм разработки нормативов статистическими методами:

Отбор нормообразующих факторов с помощью корреляционного анализа.

Расчет коэффициентов парной корреляции $R_{yx1}, \dots, R_{yxt}$. Если $R_{yxj} > 0,7$ – фактор j нормообразующий. Для нормообразующих факторов рассчитываются парные коэффициенты корреляции $R_{xixj} > 0,7$ – факторы взаимозависимы – выбирается один, другой исключается; если $R_{xixj} < 0,7$ – факторы независимы – оставляются оба.

Выбирается математическое уравнение для нормообразующего соотношения.

С помощью аппарата регрессионного анализа рассчитываются коэффициенты регрессии A , B и значения их доверительных интервалов

dA и dB . Величина доверительного интервала определяет качество полученного норматива.

Алгоритм разработки динамических зависимостей методами сглаживания включает следующий набор мероприятий, а именно:

- по статистической информации строится динамический ряд показателей статьи бюджета;
- при необходимости проводится его нормирование (приведение к безразмерной форме в диапазоне $[0 - 1]$);
- проводится группировка нормированных данных по сопоставимым периодам;
- расчет средних значений по сопоставимому периоду и их нормировка;
- сглаживание нормированной средней (методы: линейная фильтрация, кусочно-линейная аппроксимация и т.д.).

В рамках второго направления приведена методика управления экономическими показателями предприятий посредством управления финансовыми потоками. Главнейшим отличием Бюджета доходов и расходов (экономический бюджет) от Бюджета движения денежных средств (Финансовый бюджет) является несовпадение во времени хозяйственных операций, планируемых к исполнению в Бюджете доходов и расходов и сопровождающих их финансовых потоков. На практике в месячном Финансовом бюджете отражается движение финансовых потоков по хозяйственным операциям предшествующих временных периодов, текущего месяца и будущих временных периодов. Кроме того, в Бюджете доходов и расходов используются экономические показатели (выручка/доходы и расходы), в то время как в финансовом бюджете используются финансовые показатели (поступления, платежи/затраты). Поэтому даже для практически одноименных статей бюджетов (например, материалы, заработная плата, содержание и эксплуатация оборудования и т.п.) необходимо при планировании обеспечить пересчет статей доходов и расходов в статьи поступлений и платежей, а при отчете – обеспечить пересчет статей поступлений и платежей в статьи доходов и расходов.

Для учета сдвига между сроком проведения хозяйственной операции и сопровождающем ее финансовым потоком предлагается ввести новый бюджет – Бюджет возникновения и погашения обязательств (БВПО), позволяющий обеспечить полную взаимосвязь между БДР и ФБ как на этапе планирования, так и на этапе отчетности.

Математическая модель и алгоритм формирования плановых показателей:

$$\begin{aligned}
 W &= \sum_i R_i * C_i, \\
 X_i &= R_i + N_i - F_i, \\
 M_{np} &= \sum_i X_i * G_i, \\
 P_{np} &= \sum_i X_i * P_i, \\
 NM_{огн} &= \sum_i N_i * G_i, \\
 M_{реал} &= FM_{огн} - NM_{огн} + M_{np}, \\
 Z_{см} &= NM_{осм} - FM_{осм} + M_{np}, \\
 dS_{об} &= NM_{огн} + NM_{осм} - FM_{огн} - FM_{осм},
 \end{aligned}$$

где R_i – плановый объем продаж по i -й номенклатуре в натуральном выражении;

C_i – продажная цена i -й номенклатуры товара;

W – выручка от реализации планового объема по номенклатуре;

X_i – плановый объем производства по i -й номенклатуре в натуральном выражении;

N_i – нормативный складской остаток готовой продукции по i -й номенклатуре в натуральном выражении;

F_i – фактический складской остаток готовой продукции по i -й номенклатуре в натуральном выражении;

G_i – прямые материальные расходы i -й номенклатуре в стоимостном выражении;

P_i – прочие прямые расходы i -й номенклатуре в стоимостном выражении;

M_{np} – общие прямые материальные расходы на производство плановой продукции;

P_{np} – общие прочие прямые расходы на производство плановой продукции;

$NM_{огн}$ – нормативная стоимость складских остатков готовой продукции по закупочным ценам сырья и материалов;

$M_{реал}$ – стоимость сырья и материалов в реализуемой готовой продукции;

$PM_{огн}$ – фактическая стоимость складских остатков готовой продукции по закупочным ценам сырья и материалов на начало периода;

$NM_{осм}$ – нормативная стоимость складских остатков сырья и материалов;

$FM_{осм}$ – фактическая стоимость складских остатков сырья и материалов на начало периода;

$Z_{см}$ – месячная сумма закупки сырья и материалов;

$dS_{об}$ – сумма изменения собственных оборотных средств по запасам готовой продукции, сырья и материалов.

На этапе планирования увязку следует проводить по цепочке «Бюджет реализации продукции – Бюджет складских остатков и закупок – Бюджет производства продукции – Бюджет доходов и расходов – Инвестиционный бюджет – Кредитный бюджет – Бюджет возникновения и погашения обязательств – Финансовые заявки подразделений – Финансовый бюджет Платежный календарь».

В процессе реализации этапов увязки используются четыре группы управленческих решений.

1-я группа управленческих решений - распределение прибыли из БДР между Фондом потребления (дивиденды, фон социального развития), увеличением собственных оборотных средств и инвестиционной деятельностью.

2-я группа управленческих решений – формирование раздела «Погашение обязательств» Бюджета возникновения и погашения обязательств.

3-я группа управленческих решений – корректировка финансовых заявок подразделений при разработке Финансового бюджета, т.е. выбор компромиссных решений, позволяющих в наибольшей степени удовлетворить заявки подразделений при условии сохранения положительного остатка финансовых средств на конец месяца.

4-я группа управленческих решений – оперативные решения при исполнении Платежного календаря, т.е. при принятии решения о сроках и размерах проведения конкретных оплат.

Выводы. Таким образом, совершенствование существующей системы бюджетирования в соответствии с предложенным подходом, позволит повысить эффективность принимаемых управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородкин К.В. Комплексные методы финансовой диагностики [монография] / К.В. Бородкин. - Воронеж: ВГТУ, 2009. - 183 с.
2. Лепин В.В. Реструктуризация и бюджетирование предприятия [учебное пособие] / В.В. Лепин, В.С. Иозайтис, Н.В. Плотченко. – М.: Изд-во «ИВАКО», 2011. – С.418.
3. Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон / Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2009. – 416 с.
4. Бюджетування в економічних системах: монографія / Ю.Г. Лисенко, В.М. Андрієнко; Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2009. - 359 с.

У статті проведений аналіз теорії й практики управління виробничо-економічними системами в економіці України, виділені основні шляхи їх організації, передумови й проблеми впровадження бюджетування. Розглянуто методологічні основи побудови сучасних систем бюджетування, зокрема, нормативного планування, оперативного управління фінансово-економічними результатами діяльності й управління витратами.

Ключові слова: БЮДЖЕТУВАННЯ, БЮДЖЕТ, ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА, ПРИБУТОК, ВИТРАТИ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК, ЦЕНТРИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.

The analysis of theory and practice of management of industrial and economic systems in the economy of Ukraine was analyzed in the article, the main ways of organizing, conditions and problems of budgeting implementation were identified. Methodological bases of modern budgeting systems, including regulatory planning, operational management of financial and economic results and management costs were considered in the article.

Keywords: BUDGETING, BUDGET, PRODUCTION AND ECONOMIC SYSTEM, PROFIT, EXPENSES, MANAGEMENT ACCOUNTING, CENTERS OF RESPONSIBILITY.

КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлена концепция управления операционными финансовыми потоками предприятия, позволяющая поддерживать необходимый уровень финансовой устойчивости и независимости. Рассмотрены задачи, система управления операционными финансовыми потоками, блок регулирования. Предложен инструментальный аппарат для решения поставленных задач.

Ключевые слова: КОНЦЕПЦИЯ, ОПЕРАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Актуальность исследования. Современный этап развития экономики Украины определяется и характеризуется процессами, которые связаны с фундаментальными изменениями в организации и управлении производством и финансами. Это обуславливает постановку и решение задачи развития хозяйственного механизма на уровне основного звена экономической системы - предприятия.

Эффективность работы каждого хозяйствующего субъекта, главным образом, зависит от полноты, комплексности и своевременности получения необходимых материальных ресурсов требуемого ассортимента и качества. Для нормального функционирования предприятия достичь поставленного условия можно только при грамотном и эффективном управлении входящими и исходящими финансовыми потоками. Таким образом, проблема управления операционными финансовыми потоками и, преимущественно, оборотными активами предприятия, должна занимать ключевое место в ходе формирования или перестройки структуры управления организацией.

Анализ структуры баланса предприятий по видам экономической деятельности по состоянию на 01 января 2008-2011 годов показал, что доля собственного капитала в составе имущества предприятий уменьшилась более чем на 6 % (на 01.01.2008 года на собственный капитал приходилось 42,18% имущества предприятия, на 01.01.2011 года - 35,5%). При этом, за исследуемый период, отмечен рост доли оборотных активов: на 01 января 2008 года оборотные активы составили 48,26% имущества ор-

ганизации, на 01 января 2011 года - 53,56%. Более 60% оборотных активов приходится на дебиторскую задолженность, доля которой за анализируемый период выросла на 1,73% [13]. Это свидетельствует о неэффективности выбранной политики формирования и использования финансовых и материальных ресурсов, неэффективности принимаемых решений.

Вопросы управления денежными потоками предприятия рассмотрены в работах многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов, таких как: Азаренкова Г. М. [2], Балабанов И. Т., Бланк И. А. [3], Бригхэм Ю., Ван Хорн Дж., Дробозина Л. А., Ермошкина Е. В. [5], Ковалев В. В., Поддерегин А. Н. [9], Покропивный С. Ф., Савицкая Г. В., Федосов В. М., Филимоненков О. С. [14], Шеремет О. О., Юрий С. И. и другие.

Однако, в современных условиях функционирования предприятий, то есть в условиях постоянной нехватки финансовых ресурсов, менеджеры должны компетентно подходить к выбору стратегии организации, политики формирования оборотных активов, а также выбору источников финансирования. Так как значительная доля активов представлена оборотной частью, первоочередной задачей является повышение эффективности их формирования и использования, а также мобилизация внутренних резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств. Эффективное управление имеющимися в распоряжении предприятия ресурсами позволит ему поддерживать на необходимом уровне свою ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и независимость. Таким образом, разработка концепции эффективного управления операционными финансовыми потоками предприятия является актуальной, а соответствующие практические рекомендации позволят субъекту хозяйствования эффективно использовать имеющиеся ресурсы, ускорить оборачиваемость оборотных активов, поддерживать финансовую ликвидность и платежеспособность.

Цель данного исследования. Целью данной статьи является разработка на основе системного подхода концепции эффективного управления операционными финансовыми потоками предприятия, позволяющая организации поддерживать необходимый уровень финансовой устойчивости и независимости.

Содержание научных результатов. Необходимость и важность изучения финансовых потоков обусловлена тем, что они обслуживают деятельность субъекта хозяйствования по всем направлениям. От эффективности управления финансовыми потоками зависит результативность

деятельности предприятия, уровень оборачиваемости активов, финансовое равновесие и возможность получения дополнительной прибыли.

Для построения эффективной системы управления операционными финансовыми потоками предприятия, необходимо, прежде всего, определиться с трактовкой экономической категории «финансовый поток».

Наиболее емкое и отражающее сущность категории определение представлено, на наш взгляд, Азаренковой Г. М. Под финансовым потоком понимается «целенаправленное движение или изменение финансовых ресурсов определенного субъекта хозяйствования, которое осуществляется совместно с соответствующими денежными потоками или без них, но обязательно с учетом фактора времени» [2].

Под операционным финансовым потоком будем понимать целенаправленное движение финансовых ресурсов субъекта хозяйствования от операционной деятельности, в эквивалентной и безэквивалентной формах, за определенный период.

Проведенный анализ [1-3, 5] позволяет выделить и сформулировать основные факторы, влияющие на формирование и управление операционными финансовыми потоками предприятия:

- нестабильность спроса и предложения на продукцию предприятия. Менеджеры должны постоянно следить за изменениями рынка, делать прогнозы относительно объемов выпускаемой продукции в условиях снижения или повышения спроса, координировать производственный процесс, а также определять конкурентов. Однако, полностью предвидеть данные изменения невозможно, а можно только ослабить их влияние целенаправленными действиями;

- соответствие выпускаемой продукции необходимым требованиям и стандартам качества. Данные требования могут выдвигаться как со стороны потребителей, так и со стороны государства (соответствие выпускаемой в обращение продукции требованиям технических регламентов и другое);

- условия реализации продукции и погашения дебиторской задолженности. При более льготных условиях реализации продукции (осуществляется на условиях последующей оплаты), растет дебиторская задолженность предприятия, что, впоследствии, может привести к нарушению его платежеспособности. Менеджерам необходимо постоянно следить за ее объемом, структурой и наличием просроченной дебиторской задолженности;

- характер расчетов с поставщиками. Имеет значение схема оплаты - предварительная или после получения товара, либо особые условия в характере оплаты. Также следует учитывать такие факторы, как сроки поставки и особые условия документального оформления (например, для товаров, оборот которых регламентирован законодательством);

- использование внешних источников финансирования. Если предприятие не может самостоятельно покрыть свои потребности в финансировании, дополнительной возможностью является привлечение и использование внешних источников. Однако данный процесс требует постоянного контроля и регулирования. Обдуманый выбор источников финансирования не вызовет дополнительной нагрузки на предприятие, связанной с выполнением своих обязательств, и повысит отдачу от использования средств;

- государственное регулирование экономики. Государство устанавливает правила и порядок ведения экономической деятельности, определяет ответственность за соблюдение этих правил, нормативно регулирует отношения поставщиков и потребителей.

Процесс управления операционными финансовыми потоками предприятия должен базироваться на следующих принципах [5, 9]:

- комплексность управления операционными финансовыми потоками. Данный принцип заключается в многоаспектности направлений процесса управления операционными финансовыми потоками предприятия, что позволит оценить происходящие изменения одновременно по многим направлениям;

- использование операционных финансовых потоков строго по целевому назначению. Несоблюдение данного принципа может отрицательно сказаться на деятельности предприятия, так как отвлечение средств на покрытие убытков и всякого рода потерь (потери по бесхозяйственности, оплата завышенных процентов по банковским кредитам) может привести к нарушению платежно-расчетной дисциплины, росту задолженности перед поставщиками и подрядчиками, несвоевременному выполнению обязательств перед рабочими и служащими, государством;

- адаптивность управления операционными финансовыми потоками. Данный принцип предусматривает своевременное изменение параметров процесса управления в соответствии с изменениями, происходящими во внешней среде;

- динамичность управления операционными финансовыми пото-

ками. Данный принцип указывает на то, что процесс управления операционными финансовыми потоками должен характеризоваться степенью непрерывности, а не мобилизовываться только в моменты непосредственного воздействия факторов внешней и внутренней среды. Только так можно своевременно обнаружить недопустимые отклонения и принять соответственные меры по урегулированию и стабилизации функционирования хозяйствующего субъекта.

Исходя из перечисленных факторов, связанных с формированием и использованием операционных финансовых потоков, ставятся задачи и, тем самым, определяется и структурируется область исследования данного процесса.

Задачами управления операционными финансовыми потоками предприятия являются [1, 5]:

- анализ эффективности формирования и использования операционных финансовых потоков предприятия. Анализ операционных финансовых потоков занимает важное место в анализе финансового состояния организации, и включает в себя изучение их объема, состава, структуры, динамики и направлений использования (целесообразности расходования средств);

- оборачиваемость оборотных активов. Чем выше скорость обращения оборотных активов, тем ниже в них потребность, а значит, повышается эффективность их использования. Менеджерам необходимо искать пути улучшения использования оборотных активов, изучать факторы ускорения оборачиваемости и нивелировать воздействия замедляющих факторов;

- поддержка финансовой устойчивости и независимости предприятия. Эффективное управление финансовыми потоками снизит потребность в заемных средствах, обеспечит непрерывность производственного процесса, постоянную платежеспособность, стабильную финансовую деятельность, рентабельность активов, а также расширение и обновление производства предприятия.

Постановка задач управления операционными финансовыми потоками предприятия происходит с учетом информационного, правового и нормативного обеспечения. Информационное обеспечение представляет собой совокупность единой системы классификации и кодирования информации, унифицированных систем документации, схем информационных потоков, циркулирующих на предприятии. Информационное обеспе-

чение включает в себя сбор, переработку, хранение, обновление и передачу информации для анализа данных и принятия управленческих решений [11]. Правовое обеспечение представлено совокупностью законодательных актов, регламентирующих (контролирующих и регулирующих) деятельность предприятия. Нормативное обеспечение представляет собой совокупность норм и нормативов, отраслевых рекомендаций и другое.

Из рисунка 1 видно, что на основании выявленных факторов влияния и поставленных задач, а также с учетом информационного, правового и нормативного обеспечений, разработана система управления операционными финансовыми потоками предприятия (S), которая включает в себя субъект управления - управляющую систему (S_1), вырабатывающую управляющие воздействия (m) для достижения системой цели функционирования, и объект управления - управляемую систему (S_2), благодаря функционированию которой система выполняет свое назначение [15].

Управляющая система (S_1) представлена отделами предприятия, ответственными за мобилизацию, анализ, учет и использование операционных финансовых потоков, а именно: бухгалтерия, финансовый отдел, планово-экономический отдел [15].

Бухгалтерия ведет сплошной и непрерывный документальный учет всех хозяйственных операций, владеет информацией (обобщенной в денежном выражении) о составе имущества предприятия, о его обязательствах и всех происходящих изменениях.

Управлением процесса использования финансовых ресурсов и регулированием финансовых отношений, которые возникают между субъектами хозяйствования, занимается финансовый отдел. Он также отвечает за разработку финансовой стратегии предприятия и составление перспективных и текущих финансовых планов. Работники финансового отдела проводят анализ финансово-экономического состояния организации, управляют процессом формирования и использования оборотных активов, кредиторской и дебиторской задолженностей.

На планово-экономический отдел возложены полномочия планирования деятельности предприятия таким образом, чтобы она соответствовала потребностям рынка. Также отдел занимается составлением среднесрочных и долгосрочных планов производственной и финансовой деятельности предприятия.

Управляемая система (S_2) представлена операционными финансовыми потоками предприятия.

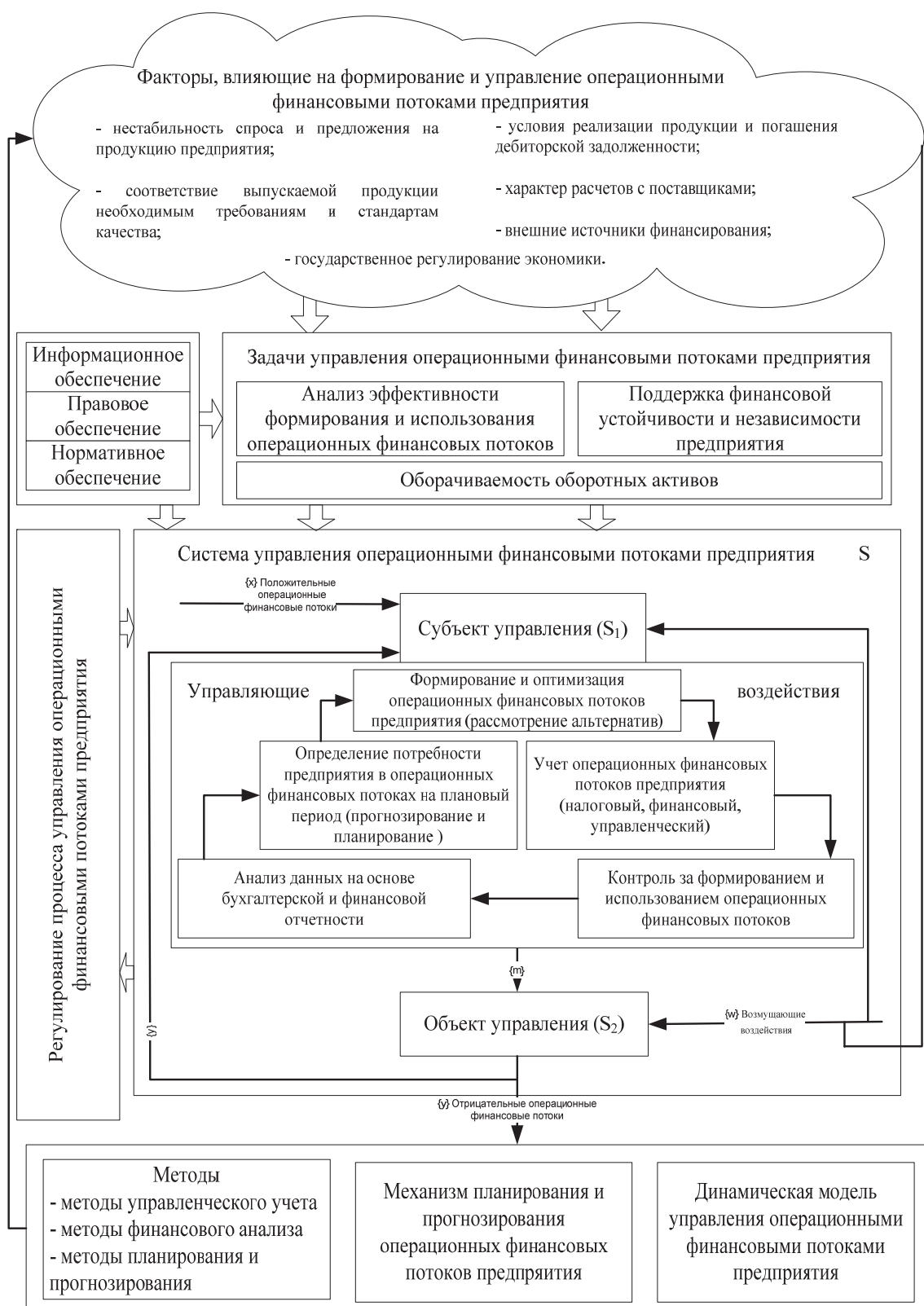


Рис. 1. Концепция эффективного управления операционными финансовыми потоками предприятия

Входные воздействия в систему (x) - это все средства, которые поступили в экономический субъект от операционной деятельности за определенный период, то есть положительный операционный финансовый поток. Входные воздействия определяют цель функционирования системы управления (S) [15].

Управляющая система (S_1) вырабатывает управляющие воздействия (m), которые передаются на вход управляемой системы (S_2) [15]. В качестве управляющих воздействий субъекта управления предложены следующие:

- анализ данных на основе бухгалтерской и финансовой отчетности. Анализ включает в себя исследования операционных финансовых потоков за предыдущие периоды, текущее состояние предприятия и построение прогнозов на предстоящий период;

- определение потребности предприятия в финансовых ресурсах на плановый период (прогнозирование и планирование) [5]. Важной составляющей процесса управления операционными финансовыми потоками является их прогнозирование, то есть процесс оценки различных вариантов, сравнение полученных результатов и выбор оптимального. Финансовое планирование представляет собой процесс, который предполагает выработку системы действий по мобилизации и использованию финансовых ресурсов в предстоящем периоде, и, тем самым, способствует сокращению рисков, связанных с неопределенностью ведения бизнеса. На данном этапе происходит выбор политики финансирования оборотных активов (агрессивная, консервативная, умеренная) и выбор источников их финансирования (собственные, заемные);

- формирование операционных финансовых потоков предприятия. Эффективность формирования операционных финансовых потоков заключается в том, чтобы найти такое соотношение составных элементов оборотных активов, при котором организация смогла бы поддерживать на необходимом уровне свою финансовую устойчивость и независимость, снизить воздействие внешних факторов на хозяйственную деятельность;

- учет операционных финансовых потоков предприятия (налоговый, финансовый, управленческий). Налоговый учет представляет собой учет валовых доходов и расходов предприятия с целью правильного определения базы налогообложения и расчет величины налога на прибыль [4]. Финансовый учет представляет собой учет наличия и движения

финансовых ресурсов организации и служит информационной базой для внешних пользователей [10]. Управленческий учет представляет собой процесс обработки, анализа и предоставления финансовой информации, предназначен для внутренних пользователей и обеспечивает их необходимой информацией для осуществления процессов планирования, анализа и контроля на предприятии [8];

– контроль за формированием и использованием операционных финансовых потоков. Данный инструмент является неотъемлемым элементом на всех этапах процесса управления операционными финансовыми потоками, поскольку, с одной стороны, обеспечивает соблюдение финансового законодательства, а с другой, - рациональность использования финансовых ресурсов, целесообразность финансовых отношений и эффективность производства в целом.

На систему управления (S) оказывают влияние внешние возмущающие воздействия (ω) [15], которые представлены факторами внешней среды, влияющими на формирование и управление операционными финансовыми потоками предприятия.

Результаты работы системы (y) представляют собой совокупность средств, потраченных субъектом хозяйствования в рамках операционной деятельности за определенный период, то есть отрицательный операционный финансовый поток.

Управление операционными финансовыми потоками регулируется и контролируется со стороны собственников (акционеров) предприятия и со стороны государства (посредством органов власти: налоговых служб, отделов статистики, пенсионных фондов и других).

Таким образом, определение факторов, влияющих на формирование и управление операционными финансовыми потоками, постановка задач и формирование системы управления операционными финансовыми потоками требуют разработки инструментального аппарата управления операционными финансовыми потоками на предприятии. К таким инструментам относятся:

- методы управленческого учета, методы финансового анализа, методы планирования и прогнозирования;
- механизм планирования и прогнозирования операционных финансовых потоков предприятия;
- динамическая модель управления операционными финансовыми потоками предприятия.

Синтез данных инструментов позволит создать гибкую систему управления операционными финансовыми потоками, решить поставленные задачи, тем самым снизить воздействие факторов внешней среды.

Выводы. Предложенная концепция эффективного управления операционными финансовыми потоками позволит увеличить входящие финансовые потоки, прогнозировать перспективные поступления денежных средств, повысить эффективность использования финансовых ресурсов посредством оптимизации их распределения и выбрать наиболее дешевые источники финансирования. В дальнейшем это позволит увеличить объемы производства и реализации продукции, а, следовательно, повысить рентабельность производства, поддерживать финансовую устойчивость и независимость предприятия.

Дальнейшие исследования должны быть направлены на совершенствование инструментального аппарата управления операционными финансовыми потоками, а именно на разработку сбалансированной системы показателей, которая позволит оценить эффективность формирования и использования финансовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абубакер А. О. Механізм управління оборотними коштами промислового підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» [Текст] / А. О. Абубакер; Приазовський державний технічний університет. - Маріуполь, 2009. - 210 с.

2. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: [навч. посібник для самост. вивчення дисципліни] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання-Прес, 2009. - 299 с.

3. Бланк И. А. Словарь-справочник фінансового менеджмента / И. А. Бланк. - К.: «Ника-Центр», 1998. - 480 с.

4. Бугай І. В. Моделі співіснування бухгалтерського і податкового обліку за кордоном [Електронний ресурс] / І. В. Бугай, Г. С. Кальченко. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_2/files/EC210_08.pdf

5. Єрмошкіна О. В. вартість обслуговування фінансових потоків / О. В. Єрмошкіна // Економічний простір. - 2009. - №22(1). - С. 99-111.

6. Жерлицын Д. М. Система сбалансированных показателей в стратегическом управлении финансами предприятия / Д. М. Жерлицын,

И. А. Заргана // Новое в экономической кибернетике: сб. науч. ст. / под. общ. Ред.. Ю.Г. Лысенко; Донецкий нац. ун-т. – Донецк: «Юго-Восток», 2012. – вып. №1. – С. 30-38.

7. Заргана И. А. Организационно-экономические основы планирования и прогнозирования финансовых потоков предприятия / И. А. Заргана // Новое в экономической кибернетике: сб. науч. ст. / под. общ. Ред.. Ю.Г. Лысенко; Донецкий нац. ун-т. - Донецк: «Юго-Восток», 2011. - вып. №3. - С. 36-48.

8. Мостовой О. Некоторые методические аспекты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.strategicline.ru/index.files/Page36_3.htm

9. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. - 5-тє вид., перероб. та допов. - К.: КНЕУ, 2005. - 546 с.

10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. - М.: Инфра-М, 2010. - 512 с.

11. Румянцева Е. Л. Информационные технологии / Е. Л. Румянцева, В. В. Слюсарь. - М.: Форум, Инфра-М, 2007. - 256 с.

12. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: [учеб. пособие для вузов] / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 639 с.

13. Статистична інформація [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

14. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: [навч. посібник] / О. С. Філімоненков.- К.: Кондор, 2005. - 400 с.

15. Экономическая кибернетика: [учебник в 2-х томах] / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю. Г. Лысенко; Донецкий национальный университет. - Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд». - Том. 1. Экономическая кибернетика, 2005. - 502 с.

16. Michael Baye. Managerial Economics and Business Strategy [7th edition] / Michael Baye. - McGraw Hill Higher Education, 2006/ - 672 p.

У статті представлено концепцію управління операційними фінансовими потоками підприємства, яка дозволяє підтримувати необхідний рівень фінансової стійкості і незалежності. Розглянуто завдання, систему управління операційними фінансовими потоками, блок регулювання.

Запропоновано інструментальний апарат для вирішення поставлених завдань.

Ключові слова: КОНЦЕПЦІЯ, ОПЕРАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ПОТОКИ, УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

In the article the concept of operational financial flow management helping to maintain the necessary level of financial stability and independence is introduced. Problems, the system of operational financial flow management, control unit are considered. Tools for solving the tasks are proposed.

Keywords: CONCEPT, OPERATING CASH FLOWS, ENTERPRISE MANAGEMENT

УДК 330.342

Кужелєв М.О.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИТОРІВ У КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

У статті розглянуто актуальні питання залучення доходів і заощаджень фізичних осіб в національний корпоративний сектор, запропоновано концептуальні підходи до формування механізму залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України.

Ключові слова: КОРПОРАЦІЯ, КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР, ПРИВАТНІ ІНВЕСТИТОРИ, КОНЦЕПЦІЯ, МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИТОРІВ.

Актуальність дослідження. В умовах динамічного зовнішнього середовища все більшу актуальність набуває необхідність залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України. Це обумовлене рядом причин.

З одного боку, національний кредитний ринок не в змозі надати достатню кількість ресурсів (особливо довгострокових) для стабілізації економічного стану й фінансування розвитку корпорацій, крім того ціна ресурсів на цьому сегменті ринку фінансових послуг залишається досить високою. З іншого боку, ті напрямки інвестиційних вкладень, які для приватних інвесторів стали найбільш звичними (депозитний ринок і валютний ринок) мають ряд істотних недоліків [1]: ставки по депозитах не

покривають ризику знецінення заощаджень населення; ризик банкрутства банківських установ; високі інфляційні очікування; нестабільність курсів валют першої категорії класифікатора НБУ; економічна криза в Євразії – висока ймовірність дефолту в Греції, Іспанії й Італії; ймовірність технічного дефолту в США; нерозвиненість ринку банківських металів і висока маржа по операціях з банківськими металами; високий рівень цін і проблеми з довгостроковим кредитуванням на ринку нерухомості.

У ситуації, що склалася оптимальним вирішенням буде залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор. Це дозволить домогосподарствам диверсифікувати свої інвестиційні вкладення, а також створить конкуренцію ринку банківських послуг, змушуючи банки надавати більш якісні фінансові послуги по більш низьких цінах.

Методологічну основу дослідження склали роботи провідних українських економістів Юрій С. І. [2], Дмитриченко Л. І. [3], Назарової Г. В. [4], Лисенко Ю. Г. [5] та ін.

Мета дослідження. Метою статті є розробка на основі системного підходу концептуальних підходів до формування механізму залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України, які спрямовані на формування ресурсної бази, ефективне функціонування та розвиток національних корпорацій в умовах динамічного економічного середовища.

Зміст наукових результатів. Інститут приватного інвестора є відносно новим для України і його місце в економічній системі ще не знайшло належного відображення як у національному законодавстві, так і економічній літературі. Тому на початковому етапі дослідження даної проблеми доцільно порівняти його з такою економічною категорією, як домогосподарство.

Дослідження сучасного стану корпоративного сектору економіки свідчать про те, що у системі корпоративних відносин існує ціла низка проблем, пов'язаних із залученням доходів і заощаджень приватних інвесторів через інструменти ринку фінансових послуг. Механізм залучення доходів і заощаджень домогосподарств в Україні перебуває в стадії формування. У силу цього приватні інвестори як і раніше змушені виходити зі своїми заощадженнями на ринок банківських послуг і валютний ринок у той час як альтернативні напрямки вкладення коштів (у тому числі ринок корпоративних цінних паперів) або абсолютно незнайомі, або сприймаються громадянами з побоюванням.

У той же час, практика економічно розвинених країн свідчить про те, що низькі бар'єри входження для приватних осіб, необов'язкова наявність великого стартового капіталу, можливість обирати строки інвестування, а також різноманітні фінансові інструменти для вкладення коштів роблять ринок корпоративних цінних паперів одним з найбільш привабливим для приватних інвесторів.

Ще однією важливою перевагою фондового ринку є той факт, що здійснення операцій на організованому фондовому ринку характеризується прозорістю, гарантованістю й технічно досить просте.

Саме тому професійні учасники фондового ринку України почали активно впроваджувати програми й фінансові продукти, спрямовані на залучення приватних інвестицій на організований ринок, що з однієї сторони дозволить домогосподарствам реалізувати свої інтереси по збереженню реальної вартості активів або одержанню прибутку, а з іншого дозволить мобілізувати в корпоративний сектор економіки додаткові, відносно недорогі ресурси. Свій інтерес у цих процесах мають й професійні учасники ринку фінансових послуг, які одержать додаткові комісійні та й ринок цінних паперів у цілому.

Однак існує ряд проблем, які стримують процеси формування механізму залучення приватних інвесторів на ринок корпоративних цінних паперів. Однієї із ключових проблем, що перешкоджають розвитку приватного інвестування в Україні, є низька фінансова грамотність населення - домогосподарства більш схильні довіряти ринку банківських депозитів, тому що даний вид вкладень їм історично знайомий і зрозумілий, а високі інфляційні очікування й нестабільність національної валюти підштовхують населення активно виходити й на валютний ринок.

Ще однією важливою проблемою є відносно низький рівень заощаджень населення (що пояснюється низьким рівнем доходів у порівнянні з європейськими державами) і небажання направляти їх на ринок фінансових послуг. Крім того, в останні роки багато домогосподарств віддають перевагу активному споживанню товарів і послуг, не тільки не створюючи накопичення, але й активно купуючи кредитні послуги банків, що в підсумку створює ще більший ресурсний «перекіс» на фінансовому ринку [6].

Є й цілий комплекс об'єктивних проблем, пов'язаних з розвитком і самого ринку цінних паперів України:

- недосконалість і недостатність законодавства, що регламентує діяльність приватних інвесторів на фондовому ринку;

- висока питома вага операцій з корпоративними цінними паперами здійснюється на неорганізованому сегменті, який характеризується непрозорістю й високим рівнем інвестиційних ризиків;
- відсутність механізмів регулювання тарифної політики професійних учасників, що надають послуги доступу фізичним особам до торгів на фондовому ринку;
- багатьом фінансовим посередникам більш вигідний супровід великих угод, тому що рентабельність по них вище – у результаті робота з населенням відходить на другий план;
- недостатня репрезентативність українських фондових індексів – так серед емітентів найбільш ліквідних акцій домінують підприємства важкої промисловості, які корелюють між собою й роблять процес інвестування залежним від галузевих коливань і тенденцій розвитку світового товарного ринку;
- відсутність ефективних інструментів страхування ризиків по операціях з корпоративними цінними паперами, що пояснюється, насамперед, нерозвиненістю й жорсткою регламентацією з боку НКЦПФР ринку похідних цінних паперів.

Усе це обумовлює необхідність розробки концепції формування механізму залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України, яку представлено на рис. 1.

Принципи, на яких базується дана концепція, доцільно розділити на загальні й специфічні.

До загальних принципів слід віднести наступні:

- принцип комплексності - передбачає, що залучення приватних інвесторів на національний фондовий ринок повинне розглядатися як процес, що складається із системи елементів, що перебувають під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів;
- принцип обґрунтованості - передбачає, що всі висновки й пропозиції повинні базуватися на достовірних джерелах інформації;
- принцип дієвості - полягає в тому, що запропонований механізм повинен бути адекватним умовам зовнішнього середовища;
- принцип ефективності - передбачає формування такого механізму залучення приватних інвесторів на ринок фінансових послуг, який забезпечує максимальну прибутковість при допустимих рівнях ризику.

До специфічних принципів можна віднести: принцип безпеки учасників - є ключовим при формуванні ефективного механізму залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України й має на увазі законо-

давчу захищеність учасників ринку, механізми попередження фінансових махінацій і гарантування реалізації всіх укладених на ринку угод; принцип оптимізації співвідношення прибутковості й ризику - має на увазі адекватне дотримання прямої залежності між прибутковістю здійснюваних операцій і ризиком, пов'язаним з їхнім виконанням.

Метою розробленої концепції є залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України задля забезпечення корпоративного сектору економіки додатковими фінансовими ресурсами.

Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання:

- формування сприятливих умов для приватних інвесторів на фондовому ринку;
 - мінімізація фінансових ризиків на ринку корпоративних цінних паперів;
 - удосконалювання інфраструктури ринку фінансових послуг;
 - залучення ресурсів приватних інвесторів у корпоративний сектор.
- Основою досягнення поставленої мети є ефективний механізм залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України, який включає:
- організаційні методи залучення приватних інвесторів у корпоративний сектор економіки;
 - економічні методи залучення приватних інвесторів у корпоративний сектор економіки;
 - модель формування ефективного портфеля корпоративних цінних паперів приватного інвестора.

Організаційні методи залучення приватних інвесторів у корпоративний сектор економіки – це сукупність взаємозалежних методів, спрямованих на формування оптимальної структури ринку фінансових послуг і забезпечення учасників ринку необхідними фінансовими інструментами, нормативно-правовою базою й механізмами захисту їх законних прав і інтересів. Традиційно до даної групи методів відносяться інформаційні, адміністративно-організаційні й структурні методи.

Комплекс інформаційних методів спрямований на вдосконалювання системи інформаційного забезпечення всіх учасників фондового ринку й забезпечення дотримання вимог до розкриття інформації корпорацій-емітентів, які встановлено законодавчо.

Система інформаційного забезпечення повинна містити в собі всі види надання інформації населенню про національний фондовий ринок – про його можливості, особливості змін, що відбуваються, і перспективи розвитку. У рамках даної системи слід розглядати такі елементи, як

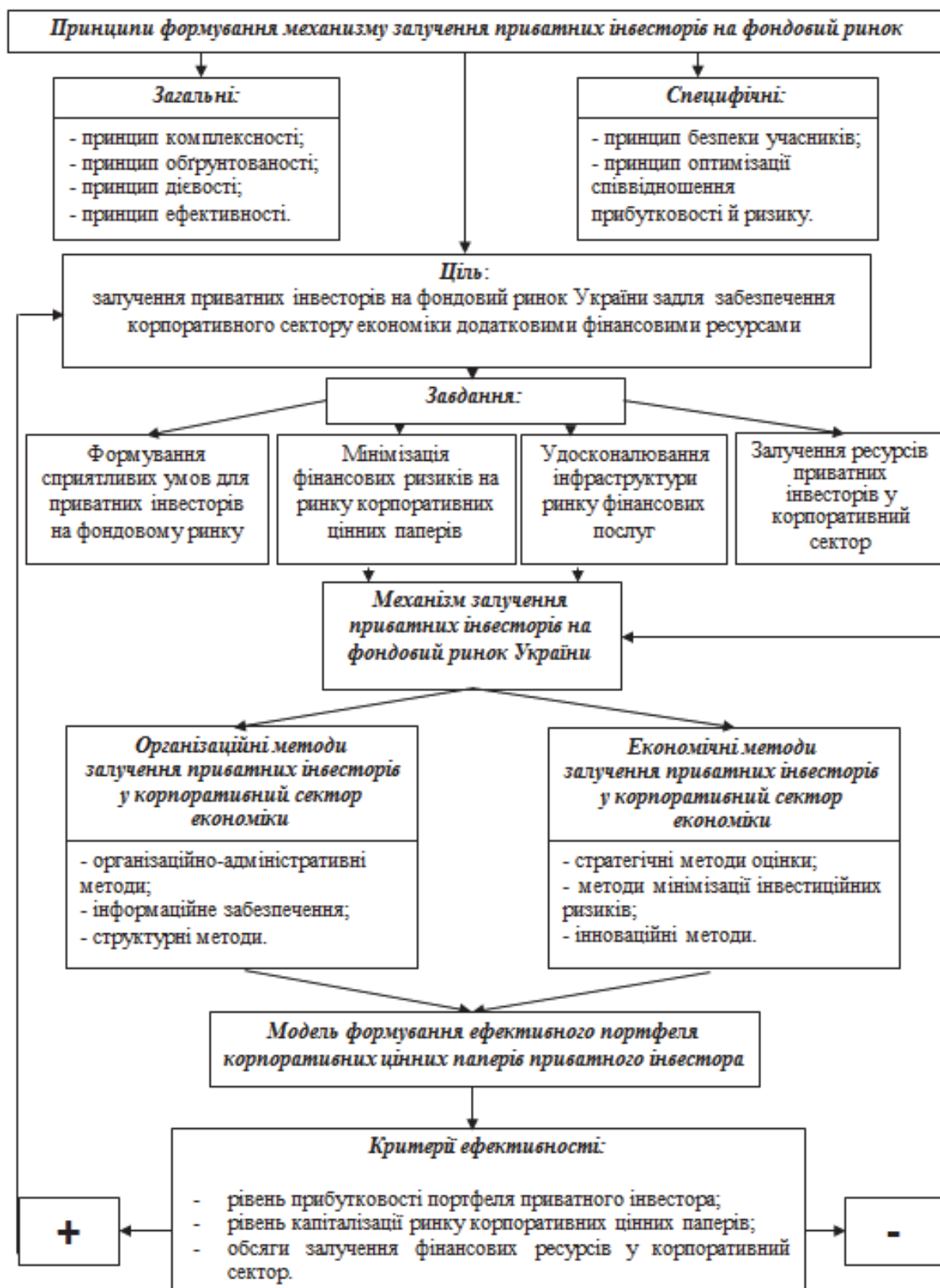


Рис. 1. Концепція формування механізму залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України

методологічне забезпечення, тобто видання й поширення спеціальної літератури, присвяченій діяльності приватних інвесторів на фондовому ринку; залучення засобів масової інформації для ліквідації фінансової неграмотності населення в питаннях функціонування ринку фінансових послуг. Також необхідно залучати професійних учасників ринку для інформування потенційних приватних інвесторів про можливості ринку, наданих фінансових послугах та потенційній вигоді інвестування активів у корпоративні цінні папери.

До інструментів інформаційного забезпечення можна віднести: проведення навчальних семінарів і тренінгів, співробітництво з вищими навчальними закладами (зокрема такий проект існує між Донецьким національним університетом і Українською біржею), організація практичних курсів для бажаючих займатися Інтернет-трейдингом на національних торговельних майданчиках. Певні кроки в цьому напрямку вже зроблені на сьогоднішній день й в Україні, але вимагають подальшого розвитку та популяризації для максимального залучення приватних інвесторів на національний фондовий ринок.

Група адміністративно-організаційних методів забезпечує формування й постійне вдосконалювання системи законодавчого й нормативно-правового регулювання діяльності суб'єктів ринку фінансових послуг (у тому числі корпорацій і приватних інвесторів) і регламентацію взаємодії між ними.

Система законодавчого й нормативно-правового регулювання містить у собі сукупність законодавчих актів та інструкцій й розпоряджень Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку, які регламентують усі аспекти поведінки учасників фондового ринку й забезпечують захист їх законних прав та інтересів. Слід зазначити, що законодавство, що регламентує функціонування фондового ринку України вже досить застаріло й не відповідає сучасним реаліям, тобто існує об'єктивна необхідність приведення його у відповідність до міжнародних норм і стандартів, особливо враховуючи інтеграцію національного ринку фінансових послуг у систему світового ринку.

Крім того, одним з основних напрямків діяльності вповноважених державних інститутів повинна стати розробка Стратегії розвитку ринку фінансових послуг України, кутнім каменем якої повинне стати залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор економіки. Даний документ вимагає особливої уваги, тому що саме він

буде визначати напрямки й пріоритети розвитку ключового елемента ринкової економіки, її «кровоносної системи» -ринку фінансових послуг.

Структурні методи спрямовано, насамперед, на формування й розвиток такої важливої складової будь-якого ринку, як інфраструктура. У рамках заходів щодо вдосконалювання інфраструктури фондового ринку України слід звернути особливу увагу на такі напрямки, як консолідація фондового ринку, удосконалювання національної депозитарної системи й приведення її до міжнародних стандартів, створення ефективної системи захисту прав власності на фінансові активи, впровадження нових (більш твердих і прозорих) вимог до професійних учасників фондового ринку України.

Слід зазначити, що всі вищезгадані підсистеми повинні знаходитися в тісному взаємозв'язку одна з одною.

Економічні методи залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України припускають розрахунки низки показників, які характеризують економічну складову діяльності приватних інвесторів на даному сегменті ринку фінансових послуг. До найбільш оптимальних економічних методів оцінки поведінки приватних інвесторів на фондовому ринку можна віднести:

- стратегічні методи оцінки – які спрямовано на формування стратегії поведінки приватних інвесторів на ринку корпоративних цінних паперів;
- методи мінімізації інвестиційних ризиків – які спрямовано на захист учасників ринку від небажаних втрат по здійснюваним операціям, такі механізми повинні створюватися насамперед державою, організаціями торгів (біржами, торгово-інформаційними системами) й професійними учасниками ринку (брокерами та дилерами) для своїх клієнтів;
- інноваційні методи - припускають впровадження нових інструментів, технологій і форм взаємодії між приватними інвесторами та професійними учасниками ринку фінансових послуг для досягнення ними максимальної економічної вигоди.

Вибір стратегії поведінки – один з основних елементів діяльності приватних інвесторів на фондовому ринку. Він припускає вибір таких елементів інвестування як строки інвестування, бажаний рівень прибутковості, кількість операцій за певний проміжок часу (для приватного інвестора, як правило, рік). Біржова практика свідчить про те, що найбільш ефективним є реалізація однієї обраної стратегії поведінки приватного інвестора на ринку корпоративних цінних паперів, яка, проте, повинна пос-

тійно коригуватися під впливом факторів зовнішнього середовища й тенденцій розвитку фондового ринку. Вибір стратегії залежить від цілей приватного інвестора (одержати прибуток або зберегти реальну вартість активів), його темпераменту, «жадібності», рівня фінансових знань та інших суб'єктивних факторів.

Методи мінімізації інвестиційних ризиків є важливої складової діяльності приватного інвестора на будь-якому сегменті ринку фінансових послуг (валютному, депозитному або фондовому). Наявність ефективних інструментів мінімізації фінансових ризиків дозволить приватному інвесторові застрахувати себе від непередбачених збитків у майбутньому, підвищить ефективність вкладення капіталу й створить необхідну мотивацію для розширення ринку приватного інвестування в корпоративні цінні папери. Традиційними в даному напрямку є такі методи, як уникнення ризику, передача ризику, розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту, хеджування, диверсифікація.

Під уникненням ризику мається на увазі відмова приватного інвестора від вкладення коштів у цінні папери з високим рівнем ризику (наприклад операції з ф'ючерсами та цінними паперами корпорацій, що не ввійшли в офіційний котирувальний список біржі або не пройшли процедуру лістингу).

Передача ризику й розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту характерні, насамперед, для інституціонального інвестування та довірчого управління активами приватного інвестора. У такому випадку інвестор «ділить» фінансові ризики з інститутом спільного інвестування, а також іншими учасниками, що приводить до його зниження.

Диверсифікованість фінансових ризиків передбачає вкладення коштів у різні фінансові активи, з метою покриття збитків від операцій з одним з них за рахунок одержання прибутку від інших. Щодо диверсифікованості портфеля цінних паперів приватного інвестора існує безліч теорій і досліджень. Традиційні постулати диверсифікованості фінансових ризиків зводяться до наступного:

- необхідно розподіляти фінансові ризики між декількома видами фінансових активів таким чином, щоб зміна одних не спричиняла аналогічну зміну інших;
- рекомендується обов'язково включати в портфель приватного інвестора частку безризикових цінних паперів (облігації державної позики, цінні папери корпорацій-«блакитних фішок»);

- укладання термінових контрактів і угод (ф'ючерсів і опціонів), що враховують імовірні негативні зміни цін базових активів у майбутньому, і компенсують, таким чином, несприятливі наслідки цих змін.

Інноваційні методи, впроваджувані в систему торгів на фондовому ринку, покликані максимально спростити діяльність усіх учасників і створити необхідні передумови для максимізації їх економічних вигід. Дуже цікавим у цьому напрямку є досвід провідних світових торговельних майданчиків (Нью-Йоркської фондової біржі, Токійської фондової біржі, Лондонської фондової біржі), а також досвід низки російських бірж. Однак це варто робити з урахуванням того, наскільки застосовні інноваційні продукти й технології розвинених фондових ринків на українському ринку цінних паперів, що тільки формується.

Крім використання передових технологій для здійснення біржових торгів і створення певних гарантій для суб'єктів фондового ринку, слід впроваджувати й нові форми взаємодії між приватними інвесторами й професійними учасниками ринку. Однієї з таких інновацій може стати впровадження Памм-Рахунків у керуючих компаніях, що дозволить спростити діяльність довірчих керуючих, максимізувати вигоду приватного інвестора й сприяти більшій зацікавленості компанії в одержанні високих фінансових результатів внаслідок пропорційного розподілу ризиків [7].

Третім елементом механізму залучення доходів і заощаджень домогосподарств на фондовий ринок України є створення моделі формування ефективного портфеля корпоративних цінних паперів приватного інвестора, яка враховує такі основні параметри поведінки приватного інвестора на ринку фінансових послуг, як прибутковість корпоративних цінних паперів і ризик фінансових втрат від вкладення в такі цінні папери.

Важливим питанням при формуванні механізму залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України є визначення системи критеріїв його ефективності. При всьому різноманітті економічних показників діяльності приватного інвестора на ринку фінансових послуг найцікавішими представляються наступні:

- рівень прибутковості портфеля приватного інвестора;
- рівень капіталізації ринку корпоративних цінних паперів;
- обсяги залучення фінансових ресурсів у корпоративний сектор.

Позитивна динаміка значень даних індикаторів буде свідчити про досягнення мети – залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України, мобілізації додаткових фінансових ресурсів у корпоративний сектор, підвищення рівня прибутковості корпоративних цінних паперів, що

у свою чергу забезпечить розвиток ринку фінансових послуг у цілому. Якщо ж динаміка значень даних індикаторів буде негативною, то необхідна розробка й реалізація нових елементів механізму залучення приватних інвесторів на фондовий ринок України.

Висновки. Із усього вищевикладеного випливає, що процес формування й розвитку національного корпоративного сектору економіки пов'язаний з залучення приватних інвесторів на фондовий ринок. Перспективи подальших досліджень полягають в аналізі взаємозв'язків рівнів залучення приватних інвестицій, розвитку корпорацій і темпів зростання національної економічної системи в умовах динамічного зовнішнього середовища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кужелев М.А. Формирование государственной политики развития рынка корпоративных ценных бумаг / М.А. Кужелев // *Materialy VII mezinarodnivedecko – praktickaconference «Vedeckypokroknaprelomutysyachalety - 2011»*. – Dil 10. *Ekonomickevedy: Praha. PublishingHouse «EducationandScience» s.r.o – 80 stran.*

2. Юрій С.І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності/ С. І. Юрій, Т. О. Кізима // *Фінанси України*. – 2008. – № 8. – С. 3–10.

3. Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування: монографія / [Л.І. Дмитриченко, А.М. Хімченко, М.О. Кужелев, М.П. Калиниченко]. – Донецьк: «Східний видавничий дім», 2012. – 160 с.

4. Назарова Г.В. Структура власності в моделях корпоративного контролю промисловості / Г. В. Назарова // *Фінанси України*. – 2003. – №9. – С. 62–70.

5. Тимохин В.М. Методологія моделювання економічної динаміки: монографія / Науч. ред. проф. Ю. М. Лисенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 269 с.

6. Кужелев М.О. Основні тенденції та перспективи розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні / М.О. Кужелев, Д.Б. Юрова / *Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць*. – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків. – 2011. – № 2(18). – С. 146–154.

7. Кужелев М.О. Актуальні напрямки реформування фондового ринку України в умовах глобалізації економіки/ М.О. Кужелев,

К.Д. Акіндєєва // Прометей: региональный сборник научных трудов по экономике. – Донецк: Юго – Восток. – 2001. – №4 – С. 270–278.

В статье рассмотрены актуальные вопросы привлечения доходов и сбережений физических лиц в национальный корпоративный сектор, предложены концептуальные подходы к формированию механизма привлечения частных инвесторов на фондовый рынок Украины.

Ключевые слова: КОРПОРАЦИЯ, КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР, ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ, КОНЦЕПЦИЯ, МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ.

The article describes the current issues involving income and savings of individuals in national corporate sector, the conceptual approaches to creating a mechanism to attract private investors to the stock market of Ukraine.

Keywords: CORPORATION, THE CORPORATE SECTOR, PRIVATE INVESTORS, CONCEPTS, TECHNIQUES, TO PRIVATE INVESTORS.

УДК 336.767:519.71

Лев В.М.

КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Выявлены особенности управления инвестиционной деятельностью отечественных страховых компаний. Сформулирована концепция инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании. Рассмотрены направления реализации представленной концепции инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании.

Ключевые слова: ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ, СТРАХОВАНИЯ КОМПАНИЯ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СТРАТЕГИЯ.

Актуальность исследования. Страхование, являясь одним из секторов экономики, гарантирует собственникам возмещение ущерба при гибели имущества и потере дохода, создает защищенность человека, обеспечивая тем самым социально-экономическую стабильность в обще-

стве. При этом у страховых компании концентрируют значительные денежные средства в форме страховых резервов, что объективно порождает необходимость инвестиционной деятельности, которая при грамотном управлении является источником дополнительного вида доходов страховщика, исключая доходы от осуществления операций страхового назначения. Деятельность страховщика, связанная с размещением и управлением страховых резервов является, по сути, инвестиционной деятельностью. Инвестиционная деятельность страховщиков важна еще и потому, что убытки от основной (страховой) деятельности могут быть покрыты за счет инвестиционного дохода. В связи с этим, успешное управление финансовой деятельностью страховой компании предполагает взаимодействия страхового и инвестиционного функционирования. Кроме того, инвестиционная политика в современных условиях дает страховщику определенные конкурентные преимущества.

В Украине страховые инвестиции, пока не занимают ведущего места в инвестиционных процессах экономики страны, так в 2010 году сбор страховых премий к ВВП составил 2,1%, тогда как экономически развитых странах страховые инвестиции составляют до 40% от валового внутреннего продукта [11]. Однако, на страховом рынке Украины проявляются положительные тенденции, и поэтому умение успешно организовать свою инвестиционную деятельность в конечном счете определит успех страховой организации [15].

Дополнительным подтверждением актуальности выбранной темы является целый комплекс практических и теоретических разработок в области управления страховыми компаниями Украины. В частности, вопросы управления бизнесом в сфере страхования, прогнозированию показателей страховых рынков посвящены следующие работы [2, 5, 12, 14]. Разработки инструментальных средств и методов финансового менеджмента страховой компании представлены в следующих работах [1, 9, 10, 13]. Однако системному исследованию процессов управления инвестиционной деятельностью страховых компаний не уделяется должного внимания, а только обосновывается актуальность соответствующих исследований.

Цель и задачи исследования. Целью настоящего исследования является разработка концепции инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании на базе совершенствование теоретических подходов к реализации существующих механизмов и методов управления финансовыми инвестициями, а также инструментов менедж-

мента страховой компании, что позволит повысить прибыльность и конкурентоспособность страховщика.

Содержание научных результатов. Страховая компания может для инвестиционных целей использовать ту часть своих финансовых ресурсов, (независимо от источников их образования), которая свободна от страховых и долговых обязательств, и предназначена для осуществления инвестиционных вложений в целях получения дополнительного дохода. В структуре инвестиционных ресурсов обычно доля привлеченного капитала, который представляет совокупные страховые премии за минусом нагрузки, обеспечивающей покрытие расходов на ведение дела, значительно превышает долю собственного. Совокупная нетто-премия и есть страховые резервы компании. Для страховых выплат в случае недостаточности средств страхового фонда может быть использован собственный капитал [12].

Инвестиционные возможности страховой компании зависят во многом от следующие факторов [14, 15]: объемов и видов страховых резервов; размеров собственного капитала; структуры страхового портфеля; эффективности ведения самого страхового бизнеса; условий государственного регулирования инвестиционной деятельности страховых организаций; сроков страховых договоров и др.

Причем инвестиционная деятельность страховых компаний, основанная на использовании временно свободных привлеченных средств, достаточно жестко регулируется со стороны государства. При управлении инвестиционной деятельностью страховая компания, при прочих равных условиях должны выбираться те инструменты, которые приносят максимальный доход при приемлемом уровне риска.

Управление инвестиционной деятельностью страховой компании определяется особенностями, проводимых ею страховых операций, и выполняется в определенной последовательности. Во-первых, изучается общий объем инвестирования капитала в финансовые активы; во-вторых, определяется состав и удельный вес конкретных финансовых инструментов в общем объеме финансового инвестирования; в-третьих, оценивается уровень доходности отдельных финансовых инструментов с использованием различных методов, которые формируют показатели, определяющие уровень доходности каждого. В процессе формирования и управления финансовыми активами они рассматриваются как единое целое, то есть как специфический объект – инвестиционный портфель, под которым понимается некоторая совокупность, активов, как открытая система. Основ-

ная задача портфельного инвестирования — улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги и возможны только при их комбинации [1].

В Украине основной целью страховых компаний все еще остается деятельность, сопряженная с операциями страхования, а инвестиционная рассматривается как производная и полностью от нее зависит. Поэтому, в управлении страховой компанией приоритетным остаются разработки в области формирования оптимального страхового портфеля, и только потом определяется стратегия управления инвестиционной деятельностью. Эта специфическая особенность отражается на функционировании страховой компании как субъекта инвестиционной деятельности.

В свою очередь, финансово-экономические инновации рассматриваются как стратегия оптимизации активов, максимизация стоимости компании, минимизация издержек и т. д. Приведенные определения могут присутствовать и в страховой деятельности, а стратегическое управление страховой компании должно рассматриваться как процесс, направленный на достижение долгосрочных целей развития, связанный с внедрением новых методов работы, поиском новых форм ведения страхового бизнеса, проведение с использованием современных теорий анализа альтернативных решений о вложении временно свободных средств. Инновации в страховании могут относиться к различным аспектам деятельности. Взвешенное управление инновациями призвано определить объем вложений, структуру, источники и направления вложений на основе использования достижений науки и техники, нововведений в страховании, передового опыта страховых компаний. Предлагаемая концепция инновационного управления страховой компанией ориентирована на поиск новых подходов к реализации функций управления страховой компанией на базе инновационных инструментов, связанных с размещением страховых резервов, использованием отдельных инструментов современной теории инвестиционного портфеля, теории поддержки принятия решений и т.п. (рис.1).

Как видно из рис. 1 после формирования входных условий, обозначенных стратегией функционирования и развития страховой компании, в рамках механизма управления инвестиционной деятельностью последовательно реализуется следующий набор мероприятий, которые можно представить следующими блоками.

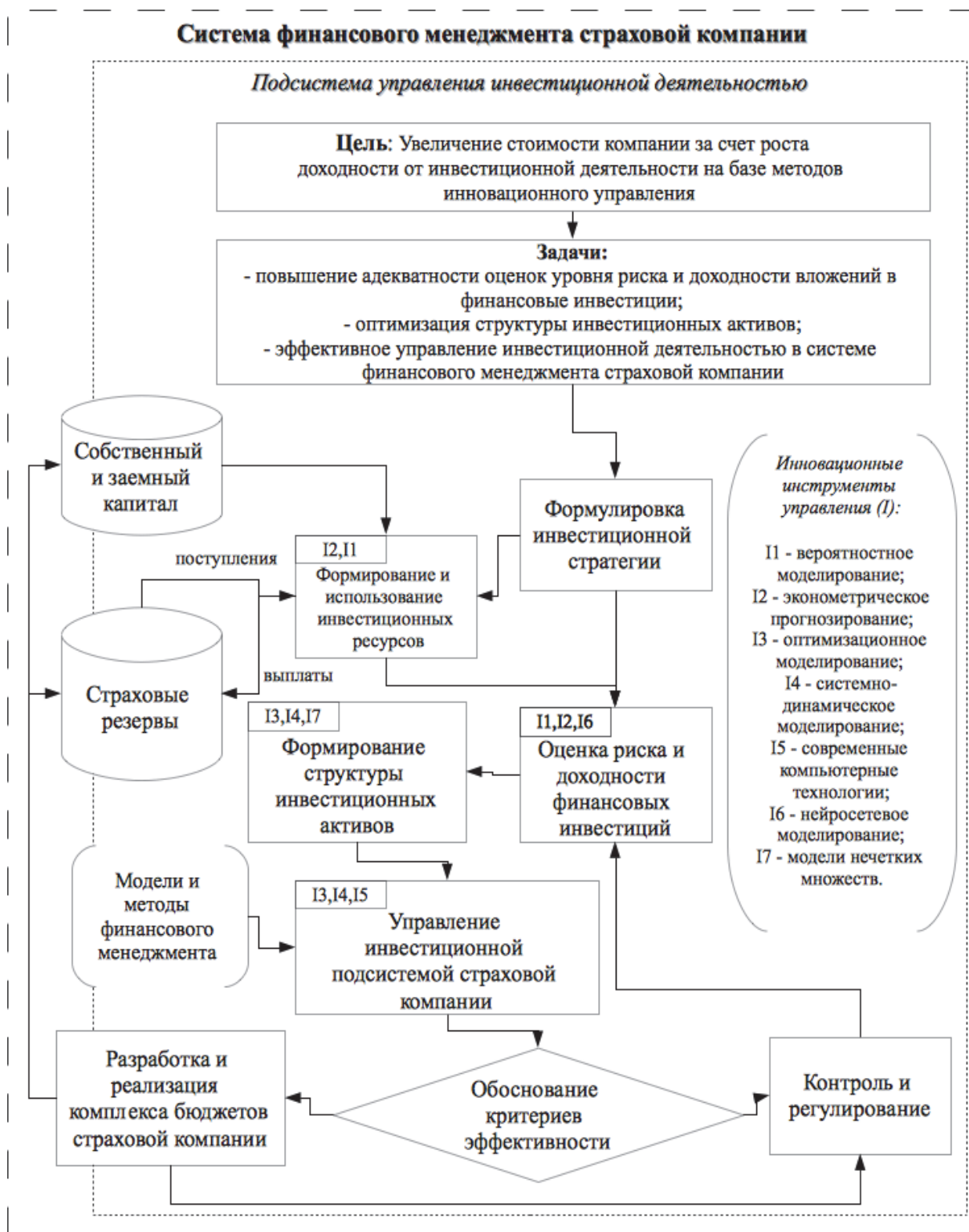


Рис. 1. Концепция инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании

Блок 1. Прогноз поступления и расходования средств в рамках управления потоками платежей по основной и инвестиционной деятельности страховой компании. На данном этапе активное использование должны получить инструменты эконометрического прогнозирования и вероятностного моделирования.

Блок 2. Оценка уровня риска и доходности финансовых инвестиций, а также возможностей размещения инвестиционных ресурсов в рамках определенных стратегией предприятий направлениях. На данном этапе приоритет отдается инструментам вероятностного моделирования, эконометрического прогнозирования, нейросетевого моделирования.

Блок 3. Оптимизация структуры инвестиционных активов страховой компании на базе классических методов финансового менеджмента. Приоритетными инновационными инструментами управления на данном этапе выступают оптимизационное и имитационное моделирование, а также метод нечетких множеств.

Блок 4. Управление инвестиционной деятельностью страховой компании как системой, который включает в себя классические методы финансового менеджмента с инструментами оптимизационного и системно-динамического моделирования, информационно-аналитической поддержки принятия решений в рамках современных компьютерных технологий.

Завершающим этапом рассмотренных управленческих мероприятий (блок 1-4) является комплекс научно-обоснованных критерий эффективного функционирования и развития страховой компании на основе методов инновационного управления инвестиционной деятельностью. Последний находит свое практическое выражение в комплексе бюджетов предприятия, в том числе бюджетов инвестиционной деятельности.

Остановимся на рассмотрении основных элементов представленной на рис. 1 концепции подробнее.

Формирование портфеля инвестиций страховой компании начинается с определения цели его создания: получения доходов, поддержка ликвидности, балансировка активов и обязательств и т. д. Но, в общем случае основной целью формирования инвестиционного портфеля является обеспечение реализации инвестиционной стратегии страховщика путем отбора наиболее эффективных и безопасных инвестиционных инструментов. В свою очередь инвестиционная стратегия должна рассматриваться эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений

макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью [1].

Формирование портфеля, вне зависимости от поставленной цели, осуществляется с учетом факторов риска, ликвидности, ожидаемой доходности и временного горизонта. Страховые компании, как правило, основной целью инвестиций ставят задачу обеспечения безопасности вложений, и поэтому в свой консервативный портфель они включают ценные бумаги, обладающие высокой ликвидностью, с небольшими рисками и стабильными средними или небольшими доходами. Портфель, который соответствует представлению инвестора об оптимальном сочетании инвестиционных целей, называется сбалансированным. Но задача состоит не просто в формировании сбалансированного портфеля, а сбалансированного портфеля, удовлетворяющего инвестиционным целям данной страховой компании. Главная цель при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания между риском и доходом для инвестора, т.е. набор инвестиционных инструментов призван снизить риск вкладчика до минимума и одновременно увеличить его доход до максимума [8].

Важным этапом в создании портфеля является анализ ценных бумаг, который осуществляется с привлечением инструментария фундаментального и технического анализов. Вследствие бурного развития финансовых рынков мира указанные методы нашли свою интерпретацию в рамках базовых графических и экономико-математических моделей, методах финансово-экономического анализа. Однако продолжительный период использования указанных классических инструментов прогнозирования цен и риска вложений в конкретные финансовые инструменты потребовал разработки и внедрения инновационных инструментов управления в данной сфере. В последнее время особую популярность получили комбинации классических методов технического и эконометрического анализа, нейросетевого и фрактального моделирования. Все указанные инструменты существенно повышают содержательность и оперативность управленческой информации, а следовательно, при сравнительно незначительных затратах позволяют обеспечить значительный прирост эффективности. Последнее и определяет сущность инновационных инструментов прогнозирования доходности и риска финансовых инвестиций [6].

Как уже отмечалось, инвестиционная деятельность страховой компании тесно связана с ключевыми показателями функционирования стра-

хового рынка, а именно, сопряженная с операциями страхования. Поэтому без взаимосвязанного рассмотрения процессов ведения страхового дела и управления инвестиционной деятельностью страховщика невозможно получить положительный эффект. В данном случае основными инструментами инновационного управления выступают методы автоматизированного сбора информации и ее обработки в рамках системно-динамических моделей.

С учетом сформулированных в [7] условий функционирования финансовых посредников можно рассмотреть системно-динамическую модель управления инвестиционной подсистемой страховой компании (рис. 2).

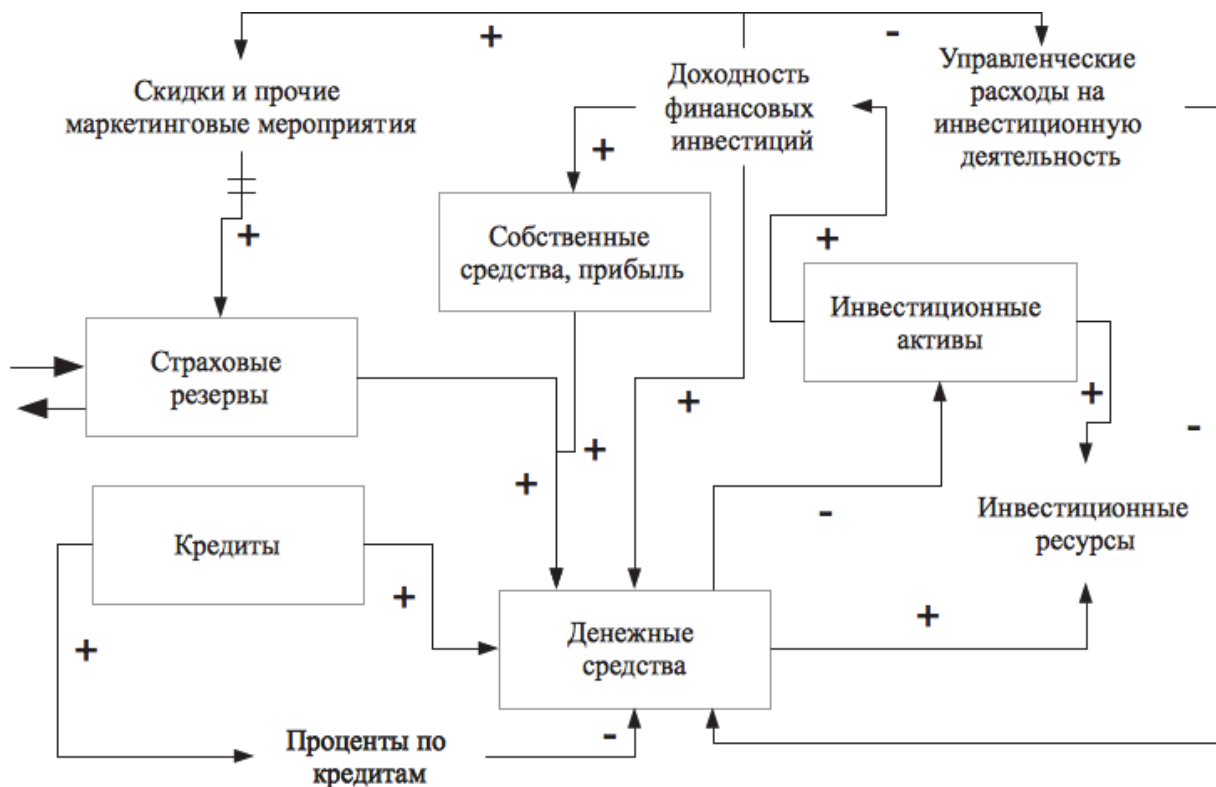


Рис. 2. Диаграмма основных причинно-следственных связей системно-динамической модели управления инвестиционной подсистемой страховой компании

Как видно из данных рис. 2, инвестиционная и страхования деятельность предприятия рассматривается как единое целое. Причем выплаты и поступления в рамках страховой деятельности отражаются на размере резерва, который в свою очередь связан с изменением суммы де-

нежных средств и инвестиционных активов. Положительный контур обратной связи между эффективностью страховой и инвестиционной деятельности, как специфика инвестиционной деятельности страховой компании, проявляется в возможности проведения дополнительных маркетинговых мероприятия рамках основного дела. Указанные мероприятия, с определенным лагом запаздывания, позволяют увеличить доходы от страховой деятельности, а в результате дальнейшего вложения средств страхового резерва и прибыль от инвестиционной деятельности.

Подготовленная в рамках блоков 1-4 концепции инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании управленческая информация является основой уточнения конкретных показателей эффективности, связанных с реализацией стратегии функционирования и развития предприятия.

Под инвестиционной стратегический в данном случае понимается комплекс мероприятий долгосрочного характера, которые связаны с выбором ключевых параметров функционирования и развития страховой компании, а также ее инвестиционной подсистемой. С учетом принятой концепции инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании соответствующая стратегия включает следующие основные взаимосвязанные элементы (рис. 3).

Из рис. 3 видно, что инвестиционная стратегия является частью стратегии функционирования и развития предприятия в целом, представленной блоком показателей «Условия ведения страхового бизнеса», а также комплексом специфических правовых норм, регламентирующих инвестиционную деятельность страховой компании. Непосредственные критерии принятия решений в рамках формирования и использования инвестиционных ресурсов представлены четырьмя укрупненными направлениями вложения средств, а именно: высокодоходные рискованные активы, доходные активы с незначительным уровнем риска, ликвидные и неликвидные активы. Каждой из указанных групп инвестиционных активов присущ свой базовый метод управления, а также соответствующие расходы на реализацию инвестиционных решений и управление инвестиционным процессом.

В рамках инвестиционной стратегии страховой компании могут быть выделены следующие базовые направления ведения бизнеса.

Стратегия 1. Консервативного долгосрочного ведения бизнеса, предусматривает высокий порог принятия риска и ориентирована на вы-

сокую устойчивость страховой и инвестиционной деятельности предприятия.

Стратегия 2. Высоких доходов, которая основана на максимизации краткосрочных выгод, связанных с использованием высокодоходных финансовых инвестиций и противоположна по своему содержанию стратегии 1.



Рис. 3. Структура и взаимосвязь элементов стратегии инвестиционной деятельности страховой компании

Стратегия 3. Постепенного увеличения качества инвестиционного портфеля представляет собой компромисс между двумя рассмотренными выше стратегиями и ориентирована на активное осуществление операций по купле-продаже финансовых активов, диверсификации риска, а следовательно, получения максимальной сбалансированной прибыли.

Стратегия 4. Агрессивного управления инвестиционным портфелем. Сходна по сути Стратегии 2 и 3, однако в отличие от последних, ориентирована на активный поиск недооцененных активов и получения доходности превышающей среднерыночную. Реализация данной стратегии связана со значительным уровнем риска, а также расходами на ведение инвестиционного бизнеса.

Стратегия 5. Спекулятивная, является наиболее рискованным вариантом и ориентирована на короткие позиции. С учетом специфики ведения страхового бизнеса в Украине, а также неразвитостью отечественного организованного финансового рынка, данная стратегия в большинстве случаев отвергается [12, 13, 14, 15].

Таким образом, инвестиционная стратегия страховой компании ориентирована на обеспечение сбалансированности интересов по привлечению клиентов в рамках основной деятельности, а также риска и доходности от вложения активов в инструменты финансового рынка прочие доходные активы. В данном случае инвестиционная стратегия также определяет основные подходы к обоснованию критериев эффективности и контроля деятельности страховой компании, а следовательно, и подходы к построению текущих финансовых и инвестиционных планов, а также подсистемы оперативного финансового контроля и бюджетирования.

На следующем уровне реализации концепции инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании (уровне тактического планирования) детализируются показатели, предусмотренные стратегией, а также включенные в модели управления портфелем инвестиций, а также инвестиционной подсистемы в целом. Процесс сбора и обработки соответствующей информации представляет собой подсистему бюджетного планирования и контроля. Несмотря на то, что механизм бюджетирования носит универсальный характер, специфика сферы деятельности и выбранной стратегии функционирования конкретного предприятия накладывает свою специфические условия как на состав и структуру комплекса бюджетов, так и комплекс мероприятий по их реализации.

В рамках предложенного подхода по инновационному управлению инвестиционной деятельностью страховой компании специфика подсистемы бюджетирования проявляется в следующем.

Во-первых, бюджеты операционной деятельности представлены комплексом страховых бюджетов, а именно, бюджетов страховых пре-

мий, страховых выплат, комиссионного вознаграждения, расходов на ведение дела и т.п.

Во-вторых, комплекс инвестиционных бюджетов, помимо бюджета инвестиционных активов, включает бюджет страховых резервов и инвестиционных ресурсов, перестрахования и кредитования.

В-третьих, бюджеты расходов страховой компании должны детализировать следующие показатели административные расходы по центрам ответственности и подразделениям, маркетинговых мероприятий, обучения и развития персонала, информационных технологий, управления инвестиционной деятельностью.

В-четвертых, целесообразным является составление бюджетов в рамках направлений инвестиционного использования активов, а именно, бюджетов фондового портфеля, доходных активов с низким уровнем риска, денежных средств, вложений в объекты недвижимости и т.п.

Таким образом, методика бюджетирования и оперативного контроля деятельности страховой компании, реализующей инвестиционную стратегию, включает широкий спектр мероприятий, которые являются основой эффективного внедрения предложенной ранее концепции и комплекса инновационных инструментов ее реализации. Соответствующие методические рекомендации определяются индивидуально финансовыми менеджерами страховой компании с учетом приоритетов основной деятельности, потребностям собственников, требованиям рынка и т.п.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы.

Во-первых, особенности функционирования отечественных страховых компаний предусматривает необходимость учета специфических особенностей реализации функций инвестиционной деятельности, которые состоят в обеспечении баланса риска и доходности, как в рамках портфеля инвестиционных активов, так и портфеля страховых услуг в целом.

Во-вторых, концепция инновационного управления инвестиционной деятельностью страховой компании предусматривает реализации комплекса инновационных инструментов управления процессами прогнозирования риска и доходности финансовых инвестиций, оптимизации портфеля инвестиционных активов, а также управления инвестиционной подсистемой страховой компании в целом. Реализация предусмотренных данной концепцией мероприятий позволит получить синергетический

эффект в виде совместного роста прибыли от инвестиционной и страховой деятельности.

В-третьих, для изучения взаимосвязанного влияния результатов принятия управленческих решений в рамках инвестиционной деятельности страховой компании на процессы основной деятельности целесообразным является использование аппарата системно-динамического моделирования. В частности представлена обобщенная постановка соответствующей модели управления инвестиционной подсистемой страховой компании.

В-четвертых, практическая реализация комплекса инновационных инструментов управления инвестиционной деятельности с страховой компании осуществляется в виде разработки и утверждения показателей эффективности в рамках стратегии развития предприятия в целом, а также комплекса бюджетов страховой компании (с детализацией инвестиционных операций).

Основными направлениями дальнейшего развития представленных разработок относится их практическая реализация в рамках финансово-хозяйственной деятельности отечественных страховых компаний, особенно в сфере страхования жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: підручник / І. О. Бланк , Г. В. Ситник / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2006. – 780с.
2. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
3. Жерліцин Д.М. Концепція інноваційного управління фінансовою системою підприємства / Д. М. Жерліцин // Нове в економічній кібернетиці [Випуск 3: Моделювання процесів виробництва та збуту] : зб. наук. ст. / під заг. ред. Ю. Г. Лисенко; Донецький національний університет. – Донецьк: ТОВ «Цифрова типографія». – 2012. – №3. – С. 88–113.
4. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-баш, 2002. – 570 с.
5. Лев В.М. Модели и методы прогнозирования динамики цен на финансовых рынках / В.М. Лев // Нове в економічній кібернетиці : зб. наук. ст.; під заг. ред. Ю. Г. Лисенко; Донецький нац. ун-т. – Донецьк:

«Юго-Восток». – 2011. – Випуск 1: Моделювання життєздатних фінансових систем. – С.45-57.

6. Лев В.М. Моделирование деятельности финансовых посредников / В.М. Лев // Нове в економічній кібернетиці : зб. наук. ст.; під загал. ред. Ю. Г. Лисенко; Донецький нац. ун-т. – Донецьк: «Юго-Восток». – 2012. – Випуск 1: Моделювання фінансових систем. – С. 54–62.

7. Лев В.М. Модель формирования портфеля инвестиционных активов предприятия финансовой сферы / В.М. Лев // Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. тр. Общ. ред. и предисл. Ю.Г. Лысенко; Донецький нац. ун-т. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд». - 2011. - №1. – С. 45-57.

8. Лисенко Ю.Г. Фінанси: сучасні парадигма, методологія й інструменти управління : монографія / Ю. Г. Лисенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2012. – 471 с.

9. Матвійчук А.В. Побудова моделі діагностики банкрутства страхової компанії / А. В. Матвійчук, О. Л. Ольховська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 8(150). – С. 165-171.

10. Статистична інформація: Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу. – [http:// ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)

11. Страхування: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с.

12. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика: монографія / Н. В. Ткаченко; Національний банк України; Університет банківської справи. – Черкаси : Черкаський ЦНТІ, 2009. – 570 с.

13. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку. Монографія / В. М. Фурман; за ред. Матвієнка В. П.- К. Наукова думка, 2006. – 334 с.

14. Шкура И. С. Инвестиционные возможности страховых компаний Украины / И. С. Шкура // Євпорецький вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2011. – №2 (11). – С. 254-263.

Виявлено особливості управління інвестиційною діяльністю вітчизняних страхових компаній. Сформульовано концепцію інноваційного управління інвестиційною діяльністю страхової компанії. Розглянуто напрямки реалізації представленої концепції інноваційного управління інвестиційною діяльністю страхової компанії.

Ключові слова: ІННОВАЦІЙНА УПРАВЛІННЯ, СТРАХУВАННЯ КОМПАНІЯ, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, СТРАТЕГІЯ

The features of investment management of Ukrainian insurance companies are identified. A concept of the innovative investment management insurance company is formulated. The directions of the concept of innovative investment management of the insurance company are provided.

Keywords: INNOVATIVE MANAGEMENT, INSURANCE COMPANY, INVESTMENT, STRATEGY

УДК 330.46

Сторожев С.В.

НЕЧЕТКАЯ МОДЕЛЬ ПОКАЗАТЕЛЯ КОРРУПЦИОННОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

В работе рассмотрена актуальная проблема моделирования процесса государственных закупок, учитывающая решения по оптимизации стратегии противодействия коррупции. Представлена трехуровневая модель в сфере реализации государственных закупок в условиях неопределенности, применяя аппарат теории нечетких множеств и концепцию многокритериальной оптимизации.

Ключевые слова: НЕЧЕТКАЯ МОДЕЛЬ, ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ, КОРРУПЦИОННАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ.

Актуальность исследования. Эффективная реализация долговременных комплексных стратегий противодействия коррупции с использованием широкого спектра существующих и новых предлагаемых механизмов предполагает возможность максимально адекватного и перманентного оценивания результативности применения той или иной совокупности антикоррупционных мер. Соответствующие этим потребностям экономико-математические модели поддержки решений должны учитывать высокую степень неопределенности, нечеткости экзогенных и эндогенных параметров, а также факторы многокритериальности искомых оценок. Неопределенность свойственна официальным статистическим данным и множествам экспертных оценок, используемых в качестве об-

ластей значений исходных параметров и имеющих как количественную измеримую, так и качественную вербальную природу, а также характеру ранжирования сопоставительных оценок. Соответственно подходы к обработке этих данных должны обеспечивать минимальную потерю входной информации и на этапе ее формализации, и в процессе предусматриваемых методиками преобразований.

Указанные характеристики в полной мере свойственны и такой коррупциогенной сфере функционирования отечественной экономической системы, как сфера государственных закупок. При этом в качестве индикатора, используемого для поддержки решений по применению механизмов противодействия коррупции в этой сфере, с принципиальной точки зрения, может быть использован вводимый в работах [7, 8, 9] специальный показатель коррупционной устойчивости, характеризующий степень защиты субъекта экономической системы от влияния коррупционных факторов вследствие применения комплекса механизмов противодействия коррупции. Однако перспективы практического использования указанного варианта модели поддержки решений во многом ограничены ввиду предлагаемой четкой классической эмпирико-статистической методики определения данного показателя [8, 9].

Цель исследования. В этом контексте, целью настоящей работы является построение модели многокритериального и многоуровневого оценивания показателя антикоррупционной защищенности на основе специального обобщенного индикатора коррупционной устойчивости (ИКУ) применительно к сфере реализации государственных закупок в условиях неопределенности с использованием аппарата теории нечетких множеств и концепций многокритериальной оптимизации [2, 5, 10].

Содержание научных результатов. Исходным этапом построения предлагаемой трехуровневой модели, обобщающей результаты исследований [7, 8, 9], является описание и формализация частных критериев, определяющих глобальный критерий третьего уровня – искомый показатель U агрегированного индикатора коррупционной устойчивости применительно к некоторому оцениваемому субъекту реализации государственных закупок.

В число частных критериев второго уровня включены: показатель степени выраженности социально-психологического восприятия коррупционных действий (фактор C); показатель уровня регламентных мер по противодействию коррупции (фактор P); показатель степени значимости и эффективности контрольно-репрессивных мер (фактор K); показатель

состояния организационно-технических мероприятий, имеющих целью противодействие коррупции (фактор T); характеристика меры коррупциогенности субъекта государственных закупок за предшествующие периоды (фактор Π).

В число частных критериев первого уровня соответственно отнесены:

для фактора C – степень индивидуальной выраженности социально-психологических факторов предрасположенности к правонарушениям ($C1$); показатель степени негативного отношения к коррупции ($C2$); показатель степени материальной мотивации в виде денежного вознаграждения, делающей выгоды от коррупционных действий несопоставимо малыми в краткосрочной перспективе ($C3$); показатель степени материальной мотивации в виде денежного вознаграждения, делающей выгоды от коррупционных действий несопоставимо малыми в долгосрочной перспективе ($C4$); показатель степени мотивации в неденежной форме, делающей выгоды от коррупционных действий несопоставимо малыми в краткосрочной перспективе ($C5$); показатель степени мотивации в неденежной форме, делающей выгоды от коррупционных действий несопоставимо малыми в долгосрочной перспективе ($C5$);

для фактора P – степень четкости, однозначности и детальности регламентации всех системных процессов, потенциально являющихся коррупционно опасными ($P1$); показатель степени общедоступности и обязательности применения существующих регламентов ($P2$); показатель степени компетентности и профессионализма в применении существующих регламентов ($P3$);

для фактора K – степень четкой однозначной идентификации действий, квалифицируемых как коррупционные ($K1$); степень фиксации определений и признаков коррупционных действий в нормативных документах ($K2$); степень нормативной закреплённости ответственности за коррупционные действия ($K3$); степень эффективности функционирования системы контроля ($K4$); степень реализации принципа неотвратимости наказания ($K5$); степень нормативной закреплённости ответственности за коррупционные действия ($K6$); показатель действенности системы регулярного информирования о выявленных правонарушениях ($K7$); уровень знания сотрудниками антикоррупционных законов и нормативных актов ($K8$);

для фактора T – уровень профессиональной компетентности сотрудников в части эффективного применения контролирующих техниче-

ских средств для противодействия коррупции ($T1$); уровень профессиональной компетентности сотрудников в части эффективного применения технических средств и информационных технологий, обеспечивающих неосуществимость коррупционных действий при реализации основных рабочих процессов ($T2$); показатель исполнительности сотрудников в части эффективного применения технических средств и информационных технологий, обеспечивающих неосуществимость коррупционных действий при реализации основных рабочих процессов ($T3$); показатель степени наличия и внедрения контролирующих технических средств для противодействия коррупции ($T4$); показатель степени наличия и внедрения технических средств и информационных технологий, обеспечивающих неосуществимость коррупционных действий при реализации основных рабочих процессов ($T5$);

для фактора Π – показатель количества выявленных нарушений коррупционного характера за установленный контрольный период ($\Pi1$); показатель количества выявленных нарушений коррупционного характера за период, предшествовавший реализации последнего варианта антикоррупционной стратегии ($\Pi2$).

Факторы, являющиеся элементами подмножеств $\{C1, C2, C5, C6\}$, $\{P1, P2, P3\}$, $\{K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8\}$, $\{T1, T2, T3, T4, T5\}$ частных критериев первого уровня, имеют качественные вербальные диапазоны варьирования, а элементы подмножеств факторов $\{C3, C4\}$, $\{\Pi1, \Pi2\}$ имеют измеримые количественные характеристики.

Иерархическая структура глобального критерия U для рассматриваемой модели представлена на рис 1.

В рамках избранной в настоящей работе концепции нечетко-множественного моделирования, при конструировании нечетких множеств для формализуемых частных критериев всех уровней с качественными вербальными описаниями используется методика определения степени выраженности положительного эффекта с заданием параметра его роста [1]. При этом получение функций принадлежности $\mu_{C1}(x), \dots, \mu_{C6}(x), \mu_{P1}(x), \dots, \mu_{P3}(x), \mu_{K1}(x), \dots, \mu_{K8}(x), \mu_{T1}(x), \dots, \mu_{T5}(x), \mu_{\Pi1}(x), \mu_{\Pi2}(x)$ для вводимых нормальных нечетких множеств (функций желательности для данного частного критерия) реализуется с использованием обобщенной семиуровневой шкалы лингвистических градаций степени выраженности [1] и соответствующих им числовых оценок из интервала $[0,1]$.

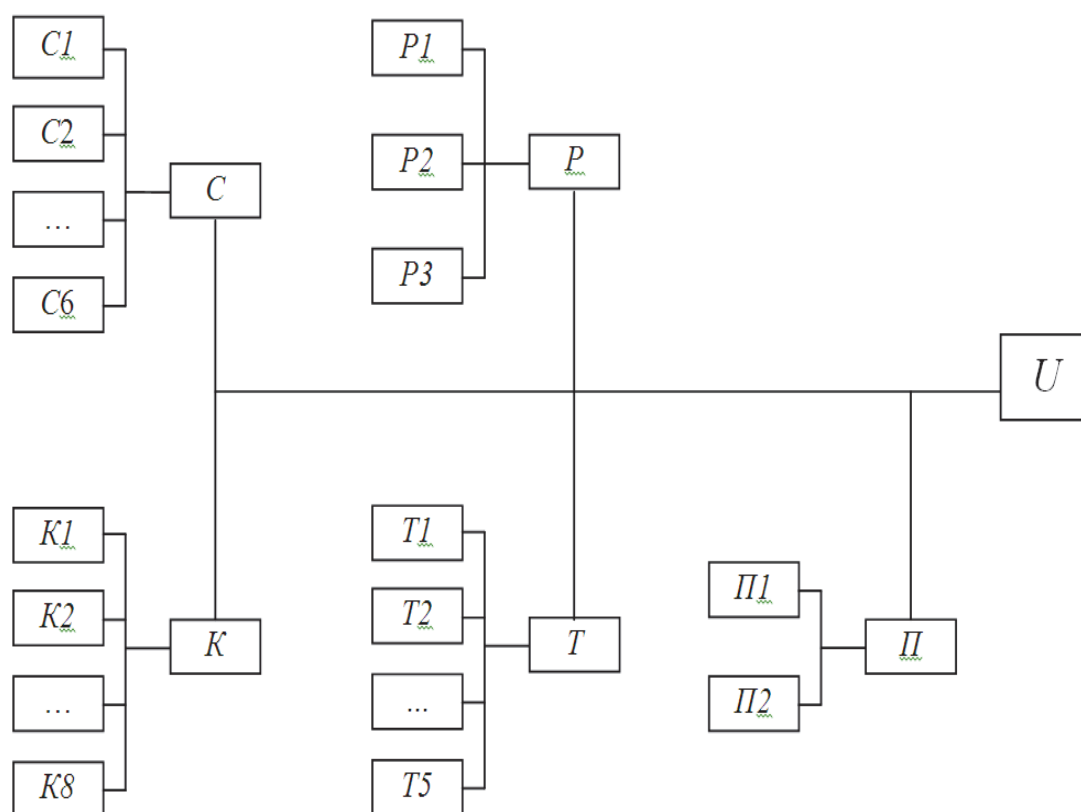


Рис.1. Иерархическая структура связей частных критериев

При формировании соответствующего каждому частному критерию нечеткого интервала вид кривых роста выраженности положительного эффекта (рис.2) определяется на основе экспертных заключений.

Определение показателя глобального критерия U реализуется на основе методики последовательного формирования обобщенных критериев качества сложных систем на каждом из уровней иерархии [1]. В рамках данного подхода прежде всего решается задача ранжирования частных критериев внутри каждой из групп частных критериев первого уровня $\{C_j\}$, $\{P_j\}$, $\{K_j\}$, $\{T_j\}$, $\{П_j\}$, которое основывается на использовании матриц парных сравнений частных критериев $A = \|a_{ij}\|$ с использованием девятиуровневой шкалы лингвистических оценок [13], представленной в табл. 1.

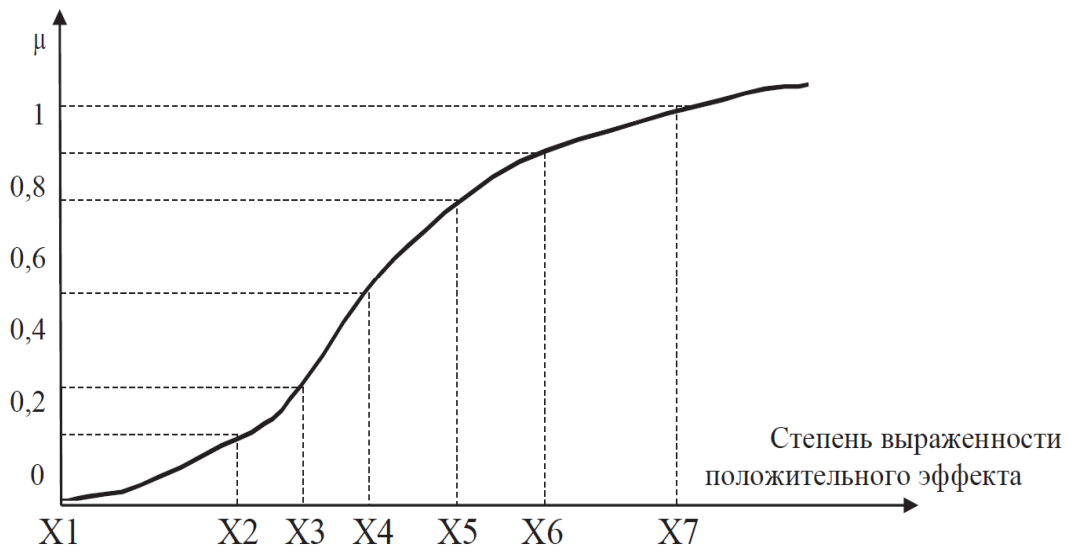


Рис. 2. Нечеткие интервалы, соответствующие частным критериям выраженности положительного эффекта, заданным на качественном лингвистическом уровне: $X1$ – не выражен ($\mu=0$); $X2$ – очень слабо выражен ($\mu=0,1$); $X3$ – слабо выражен ($\mu=0,25$); $X4$ – средне выражен ($\mu=0,5$); $X5$ – сильно выражен ($\mu=0,75$); $X6$ – очень сильно выражен ($\mu=0,9$); $X7$ – полностью выражен ($\mu=1$)

При этом предусматривается применение двух альтернативных подходов в зависимости от способа получения экспертных сопоставительных оценок и их формы. Данные альтернативы заключаются в использовании численных оценок сравнений одним экспертом, образующих матрицу четких чисел; использовании интервальных оценок сравнений одним экспертом, образующих матрицу четких интервалов; использовании численных оценок сравнений группой экспертов, преобразуемых в матрицу нечетких интервалов с функциями принадлежности $\mu_{a_{ij}}$.

Таблица 1

Лингвистические оценки относительной важности

Качественная оценка	Количественная оценка a_{ij}
Строго эквивалентны (одинаково значимы)	1
Слабо предпочтительнее	3
Несколько предпочтительнее	5
Значительно предпочтительнее	7

Продолжение табл. 1

Строго предпочтительнее	9
Промежуточные значения важности	2, 4, 6, 8
Оценка a_{ji} сравнения элемента j с элементом i имеет значение, обратное a_{ij}	$a_{ji} = a_{ij}^{-1}$

В первом случае ранги α_i ($i = \overline{1, n}$) для каждой из групп частных критериев первого уровня определяются на основе решения оптимизационных задач [11]:

$$S = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (a_{ij} \alpha_j - \alpha_i)^2 \rightarrow \min; \sum_{i=1}^n \alpha_i = n,$$

методом неопределенных множителей Лагранжа [3]. При введении для рассматриваемых задач функции Лагранжа в виде:

$$L = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (a_{ij} \alpha_j - \alpha_i)^2 + \lambda \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i - n \right),$$

и формулировке условий оптимальности:

$$\frac{dL}{d\alpha_i} = 0, \quad \frac{dL}{d\lambda} = \sum_{i=1}^n \alpha_i - n = 0,$$

определение множеств рангов частных критериев $\{\alpha_i^{(Cj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Pj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Kj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Tj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Ij)}\}$ осуществляется на основе решения систем линейных алгебраических уравнений вида

$$\begin{cases} (a_{21}^2 + a_{31}^2 + \dots + a_{n1}^2 + (n-1))\alpha_1 - (a_{21} + a_{12})\alpha_2 - (a_{31} + a_{13})\alpha_3 - \dots - (a_{n1} + a_{1n})\alpha_n + \lambda = 0, \\ -(a_{12} + a_{21})\alpha_1 + (a_{12}^2 + a_{32}^2 + \dots + a_{n2}^2 + (n-1))\alpha_2 - (a_{32} + a_{23})\alpha_3 - \dots - (a_{n2} + a_{2n})\alpha_n + \lambda = 0, \\ \dots\dots \\ \dots\dots \\ -(a_{1n} + a_{n1})\alpha_1 - (a_{2n} + a_{n2})\alpha_2 - \dots - (a_{(n-1)n} + a_{n(n-1)})\alpha_{n-1} + (a_{1n}^2 + a_{2n}^2 + \dots + a_{(n-1)n}^2 + \\ + (n-1))\alpha_n + \lambda = 0, \\ \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \dots + \alpha_n = n. \end{cases}$$

В случаях интервальных и нечеткоинтервальных матриц парных

сравнений частных критериев для отыскания множеств их рангов предлагается использовать метод Т. Саати [12], согласно которому:

$$\alpha_i = \alpha_i^* / \sum_{i=1}^n \alpha_i^*, \quad \alpha_i^* = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \alpha_{ij}},$$

а процедуры возведения нечеткого интервала в степень β описываются на основе представления нечетких интервалов разложениями по α -уровням соотношениями:

$$\mu^\beta = \bigcup_{\alpha} \mu_{\alpha}^{\beta}, \quad \mu_{\alpha} = [\underline{\mu}_{\alpha}, \overline{\mu}_{\alpha}], \quad \mu_{\alpha}^{\beta} = \left[\min \{ \underline{\mu}_{\alpha}^{\beta}, \overline{\mu}_{\alpha}^{\beta} \}, \max \{ \underline{\mu}_{\alpha}^{\beta}, \overline{\mu}_{\alpha}^{\beta} \} \right].$$

Результат определения множеств рангов частных критериев, получаемых в виде четких чисел, четких либо нечетких интервалов, контролируется на основе анализа индексов согласованности δ_c и показателей отношений согласованности γ_c соответствующих матриц парных сравнений [4,14]:

$$\delta_c = (\lambda_{\max} - n) / (n - 1), \quad \gamma_c = \delta_c / \gamma_n,$$

где $\lambda_{\max}$ – величины максимальных собственных чисел матриц парных сравнений $\|a_{ij}\|$, γ_n – значения согласованности случайных матриц заданных порядков, представленные для определенного диапазона размерностей матриц парных сравнений в табл. 2.

Таблица 2

Значения показателей согласованности для случайных матриц варьируемых размерностей

Размерность матрицы	3	4	5	6	7	8	9	10
Показатель γ_n	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Приближенное значение индекса согласованности может быть получено [1] в виде:

$$\delta_c = \left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \alpha_i a_{ij} - n \right) / (n - 1).$$

При этом согласованность экспертных оценок для совокупностей парных сравнений частных критериев считается приемлемой в случае, когда значения γ_c не превышают $0,1 \div 0,2$, а в ином случае должна быть выполнена повторная уточняющая экспертная оценка [4].

Агрегирование частных критериев первого порядка в каждой из выделенных групп $\{C_j\}$, $\{P_j\}$, $\{K_j\}$, $\{T_j\}$, $\{П_j\}$ после определения их рангов $\{\alpha_i^{(Cj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Pj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Kj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Tj)}\}$, $\{\alpha_i^{(Пj)}\}$ внутри групп [2, 10] осуществляется на основе соотношений:

$$\mu_C(x) = \min \{ \alpha_1^{(C1)} \mu_{C1}(x), \dots, \alpha_1^{(C6)} \mu_{C6}(x) \},$$

$$\mu_P(x) = \min \{ \alpha_1^{(P1)} \mu_{P1}(x), \dots, \alpha_1^{(P3)} \mu_{P3}(x) \},$$

$$\mu_K(x) = \min \{ \alpha_1^{(K1)} \mu_{K1}(x), \dots, \alpha_1^{(K8)} \mu_{K8}(x) \},$$

$$\mu_T(x) = \min \{ \alpha_1^{(T1)} \mu_{T1}(x), \dots, \alpha_1^{(T5)} \mu_{T5}(x) \},$$

$$\mu_{П}(x) = \min \{ \alpha_1^{(П1)} \mu_{П1}(x), \alpha_1^{(П2)} \mu_{П2}(x) \},$$

в котором $\mu_{C1}(x), \dots, \mu_{C6}(x)$, $\mu_{P1}(x), \dots, \mu_{P3}(x)$, $\mu_{K1}(x), \dots, \mu_{K8}(x)$, $\mu_{T1}(x), \dots, \mu_{T5}(x)$, $\mu_{П1}(x), \mu_{П2}(x)$ – функции принадлежности для нечетких множеств, характеризующих частные критерии первого уровня в каждой из рассматриваемых групп $\{C_j\}$, $\{P_j\}$, $\{K_j\}$, $\{T_j\}$, $\{П_j\}$.

После определения по описанной методике функций принадлежности $\mu_C(x)$, $\mu_P(x)$, $\mu_K(x)$, $\mu_T(x)$, $\mu_{П}(x)$ для частных критериев второго уровня, реализуется описанный выше процесс определения рангов частных критериев первого уровня на основании экспертного формирования четких, четко-интервальных либо нечетко-интервальных матриц парных сравнений для множества критериев $\{C, P, K, T, П\}$. На основе писанных выше методик, контролируемых путем оценивания индексов согласованности δ_c и показателей отношений согласованности γ_c соответствующих матриц парных сравнений, соответственно определяются четкие, интервальные или нечетко-интервальные значения рангов

$\alpha^{(C)}, \alpha^{(P)}, \alpha^{(K)}, \alpha^{(T)}, \alpha^{(П)}$ и осуществляется агрегирование частных критериев второго порядка. В его результате определяется функция принадлежности

$$\mu_U(x) = \min \{ \alpha^{(C)} \mu_C(x), \alpha^{(P)} \mu_P(x), \alpha^{(K)} \mu_K(x), \alpha^{(T)} \mu_T(x), \alpha^{(П)} \mu_{П}(x) \}$$

для искомого нечеткого интервального показателя коррупционной устойчивости U как критерия третьего уровня в рассмотренной иерархической системе.

Оптимальная характеристика этого показателя может быть определена на основе соотношения [2]:

$$\max \min \{ \alpha^{(C)} \mu_C(x), \alpha^{(P)} \mu_P(x), \alpha^{(K)} \mu_K(x), \alpha^{(T)} \mu_T(x), \alpha^{(П)} \mu_{П}(x) \}$$

и является эталонным показателем коррупционной устойчивости в рассматриваемой экономической системе.

Выводы. Таким образом, в результате проведенного исследования построена модель поддержки решений по оптимизации стратегий противодействия коррупции при реализации государственных закупок в условиях неопределенности, предусматривающая многоуровневое и многокритериальное оценивание показателя коррупционной устойчивости субъекта закупок с минимизированными потерями качественной и количественной входной информации, обеспечиваемыми применением аппарата теории нечетких множеств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дилигенский Н.В. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология / Н.В. Дилигенский, Л.Г. Дымова, П.В. Севастьянов. - М.: Издательство Машиностроение – 1, 2004. – 397 с.
2. Орловский С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации / С.А. Орловский. - М.: Наука, 1981. – 208 с.
3. Реклейтис Г. Оптимизация в технике / Г. Реклейтис, А. Рейвиндран, К. Рэгсдел. - М.: Мир, 1986. – Т. 2. – 320 с.
4. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс. - М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

5. Севастьянов П.В. Методика многокритериальной иерархической оценки качества в условиях неопределенности / П.В. Севастьянов, Л.Г. Дымова, М. Каптур, А.В. Зенькова // Информационные технологии. – 2001. – № 9. – С. 84–87.
6. Севастьянов П.В. Многокритериальная идентификация и оптимизация технологических процессов / П.В. Севастьянов, Н.В. Туманов. - Минск: Наука и техника, 1990. – 224с.
7. Храшкин А.А. Коррупционная устойчивость государственных заказчиков / А.А. Храшкин // Государственные и муниципальные закупки – 2007. Сборник докладов II Всероссийской практической конференции-семинара. – М.: ИД «Юриспруденция». - 2007. – С. 182–189.
8. Храшкин А.А. Коррупционная устойчивость системы государственных и муниципальных закупок в России (предварительные данные 2008 года) / А.А. Храшкин // Государственные и муниципальные закупки – 2008. Сборник докладов III Всероссийской практической конференции-семинара. – М.: ИД «Юриспруденция». - 2008. – С. 145–157.
9. Храшкин А.А. Противодействие коррупции в госзакупках / А.А. Храшкин. – М.: ИД «Юриспруденция», 2011. – 152 с.
10. Bellman R. Decision-making in fuzzy environment / R. Bellman, L. Zadeh // Management Science. – 1970. – V. 17. – P. 141–164.
11. Chu A. A Comparison of Two Methods for Determining the weights of Belonging to Fuzzy Sets / A. Chu, R. Kalaba, R. Springarn // J. of Optimization theory and applications. – 1979. – Vol. 27, № 4. – P. 531–538.
12. Saaty T. Scaling Method for Priorities in Hierarchical Structures / T. Saaty // J. of Mathematical Psychology. – 1977. – Vol. 15, № 3. – P. 234–281.
13. Sasaki T. Traffic control process of expressway by fuzzy logic / T. Sasaki, T. Akiyama // Fuzzy Sets and Systems. – 1988. – Vol. 26. – P. 165–178.
14. Yager R. Multiple objective decision-making using fuzzy sets / R. Yager // Int. J. Man-Mach. Stud. – 1979. – Vol. 9, № 4. – P. 375 – 382.

В роботі розглянута актуальна проблема моделювання процесу державних закупівель, що враховує рішення з оптимізації стратегії протидії корупції. Представлена трирівнева модель у сфері реалізації державних закупівель в умовах невизначеності, застосовуючи апарат теорії нечітких множин і концепцію багатокритеріальної оптимізації.

Ключові слова: НЕЧІТКА МОДЕЛЬ, ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ, ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ, КОРУПЦІЙНА СТІЙКІСТЬ.

The article gives the actual problem of modeling the public procurement process, taking into account the optimize anti-corruption strategy decisions. The article is devoted to the presentation of a three-level model in the implementation of public procurement in conditions of uncertainty, using the apparatus of fuzzy set theory and the concept of multi-criteria optimization.

Keywords: FUZZY MODEL, ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING, GOVERNANCE, CORRUPTION RESISTANCE.

УДК 330.46

Подольская А.Г.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКА В УСЛОВИЯХ ТЕНДЕРА

В работе рассмотрено современное состояние и проблемы осуществления закупочной логистики в условиях тендеров, предложен подход к оценке поставщиков на основе метода анализа иерархий.

Ключевые слова: ПРОКЬЮРЕМЕНТ, ТЕНДЕРНЫЕ ЗАКУПКИ, ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКОВ, МЕТОД АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ.

Актуальность исследования. Современные тенденции к повышению прозрачности расходования средств государственного бюджета в Украине активизируют развитие новых форм contracting контрагентов, наиболее распространенной из которых является проведение тендерных закупок. Вместе с тем необходимо отметить, что неразвитость нормативной и организационной базы, регулирующей правоотношения в ходе тендера приводят снижению эффективности данной формы взаимодействия потенциальных поставщиков услуг и потребителей, что подтверждается данными Государственного комитета статистики. Так, на осуществление государственных закупок товаров, работ и услуг по процедуре у одного участника в первом квартале 2012 г. было потрачено 41,6 млрд. грн., или почти 86% от общей суммы средств на осуществление государственных закупок. В то же время в первом квартале 2011 года на

государственные закупки у одного участника было потрачено всего 5,2 млрд. грн., то есть 41% от всех средств.

С другой стороны наблюдается положительная динамика в росте самих объемов государственных закупок - расходы на осуществление государственных закупок за первый квартал увеличились в 3,9 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а за весь 2011 год на осуществление государственных закупок товаров, работ и услуг было использовано около 136 млрд.грн, из которых на закупки по процедуре у одного участника - 53,2 млрд. грн., или 39% от общего количества.

Повышение эффективности использования средств государственного бюджета, а также снижение затрат закупочных затрат частных предприятий-заказчиков является одним из важнейших приоритетов в повышении эффективности национальной экономики. При этом зачастую возникает задача оценивания поставщиков с точки зрения большого набора разнообразных критериев.

Несмотря на развитость подходов к управлению прокьюрементом за рубежом, освещенных, например, в работах П. Бэйли, Д. Фармера, Б. Кокера, Д. Джессопа, Д. Джонса [1], К. Кузнецова [2, 3], особенности развития данной формы в нашей стране не получили широкого обсуждения в научной литературе. В частности, исследованию проблем применения тендерного подхода в отечественной практике осуществления закупочной логистики посвящены работы В. Смирчинского [4, 5]. Специфика организации государственных закупок отражена в работах А. Шатковско-го [6], Ю. Хаджийского [7], В. Александрова [8]. Необходимо отметить, что абсолютное большинство исследований относится к выявлению специфики и критике отечественной нормативной базы в сфере проведения тендерных торгов, уделяя недостаточное внимание проблемам организации и применения количественных методов в выборе поставщиков.

Цель исследования. Целью данной работы является постановка задачи количественной оценки поставщиков в условиях проведения тендерной закупки.

Содержание научных результатов. Рассмотрим, каким образом может происходить оценивание поставщиков (контрагентов):

1. *Ранжирование имеющихся поставщиков.* Оценку качества имеющихся контрагентов можно проводить на основе ранжирования показателей качества продукции и услуг, поставляемых ими предприятию. При выборе наилучшего поставщика из ряда кандидатов могут применяться различные методы – от оценки простейших показателей качества до пол-

номасштабных аудитов качества. Принципиально важно, чтобы инструментарий исследования обеспечивал сопоставимость результатов, получаемых по всем поставщикам.

2. *Определение динамики качества поставщика.* Исследование проводится через определенные промежутки времени. Важно, чтобы результаты, получаемые с каждым циклом исследования, также были сопоставимы.

3. *Выработка рекомендаций поставщикам по улучшению качества.* Обстоятельное исследование, скорее всего включающее непосредственно аудит качества у поставщика специалистами предприятия или привлеченными ей сторонними экспертами. При таком исследовании определенным аспектам качества может быть уделено особо пристальное внимание. Области такого исследования и применяемые методы определяются при этом в зависимости от важности отдельных аспектов качества для предприятия, наличия проблем и несоответствий на определенных участках деятельности поставщика и т.д. [9].

Определение соответствия поставщика тем или иным стандартам. Предприятие может выдвинуть по отношению к своим поставщикам требование по соответствию тем или иным стандартам, например, международному стандарту систем менеджмента качества ISO 9001:2000. В этом случае исследование качества поставщика может иметь целью определение действительного соответствия поставщика требованиям стандарта. Такое исследование тоже, как правило, проводится в форме аудита с привлечением специалистов предприятия и сторонних экспертов.

Таким образом, под качеством в широком смысле будем понимать способность одного предприятия удовлетворять потребности другого предприятия. Иными словами, мерой качества взаимодействия с контрагентом степень соответствия предъявляемым предприятием требованиям. Если предприятие-потребитель удовлетворен, то контрагент обеспечивает качественное обслуживание.

Качество в широком понимании не может иметь абсолютной оценки. Любые количественные показатели качества являются относительными и существуют, как правило, в виде рейтинговых оценок, оценок разрывов (несоответствий), оценок степени соответствия стандартам и т.д.

Таким образом, производится оценка непосредственно качества продукции и оценка качества поставщика. Качество поставщика можно определить на основе информации: о мероприятиях, осуществляемых поставщиком для обеспечения качества; организационной структуре по-

ставщика; бизнес-процессах поставщика и их эффективности; динамике показателей качества продукции и услуг и т.д. [10].

Определенную сложность, при проведении подобного рода исследований представляет механизм приведения отдельных характеристик к единому интегральному показателю качества контрагента, позволяющему упростить процесс принятия решения. Задача усложняется тем, что суждения строятся как на формализуемых и количественно измеримых характеристиках (цена, объем инвестиций и т.п.), так и на основе суждений о множестве факторов, не подлежащих количественному отображению, и тех, формализовать которые представляется затруднительным [11].

Метод представления суждений в виде числовых значений должен удовлетворять многим критериям. Некоторая неопределенность в суждениях не должна сильно влиять на соответствующее числовое значение, но значительная разница в суждениях должна отражаться значительным разбросом на числовой шкале [11, с.34].

Большинство управленческих решений на предприятии принимается в результате анализа сложившейся ситуации и перспектив с использованием в большей или меньшей мере экспертных оценок. Однако суждения управленцев не всегда состоятельны, то есть невозможно однозначно определить приоритетность и важность объектов.

При числовом попарном сравнении двух контрагентов, предлагающих свою продукцию на приблизительно одинаковых условиях, трудно учесть чувства лица, принимающего решения (ЛПР) и опыт работы (собственный или других фирм) с данными предприятиями. Чтобы представить результат сравнения двух исследуемых контрагентов, требуется точное представление об их деятельности, знание их внутреннего состояния и того, какие характеристики и в какой степени могут повлиять на достижение поставленных перед ними целей в рамках осуществляемого проекта.

С увеличением попарного сравнения увеличивается число оценок d (суждений):

$$d = \frac{n(n-1)}{2}.$$

Выбор оптимальных контрагентов из множества потенциальных (подавших заявку) для участия в тендере либо определение критериальных предпочтений тендерных предложений (ТП) на основе числовой

шкалы требует предварительного формирования рангов важности. Определим ранги важности, основываясь на изложенных в [11, с.35] шкалах отношений (табл. 1).

Таблица 1

Определение рангов важности участников тендера

Степень важности	Определение	Пояснение проекта
0	Участники (характеристики ТП) несравнимы	Сравнение двух предприятий бессмысленно (характеристики ТП уникальны или несопоставимы)
3	Слабое превосходство одного участника (характеристики ТП) над другим	Есть некоторые основания предпочесть одно предприятие (характеристику) другому, но их нельзя считать неопровержимыми
5	Один существенно выгоднее другого (сильное превосходство Характеристики ТП)	Одно из предприятий обладает значительными конкурентными преимуществами (характеристика предоставляет заказчику преимущество)
7	Очевидная конкурентоспособность участника (очевидное превосходство характеристики ТП)	Имеются неопровержимые основания, чтобы предпочесть одно предприятие (ТП по данной характеристике) другому
9	Абсолютная значимость участника (характеристики ТП)	Превосходство одного из предприятий столь очевидно, что не может вызвать ни малейшего сомнения.

В случае постановки многокритериальной задачи оценивания поставщиков, имеет смысл рассматривать следующие основные наборы критериев:

1. Качество продукции или услуг, определяющих степень удовлетворения потребностей заказчика через определенные свойства и характеристики, в том числе, например, изменение имиджа организации, социальную значимость сферы деятельности фирмы, перспективы роста и развития производства и т.п.

2. Стоимость приобретения продукции или услуг, которая включает затраты на приобретение продукции или оплату услуг.

3. Качество послепродажного обслуживания, информационной, сервисной и прочей поддержки заказчика, оцениваемые с точки зрения полноты, своевременности и надежности.

Под надежностью обслуживания понимается гарантированность обслуживания потребителя нужными ему ресурсами в течение заданного промежутка времени и вне зависимости от могущих возникнуть недопоставок, нарушений сроков доставки и т. п. Надежность можно оценить через вероятность отсутствия отказа в удовлетворении заявки потребителя. В отдельных случаях качество обслуживания, а также отдельные условия поставки не отражаются на цене приобретения. Характеристика «надежность поставок» в полной мере охватывает логистические правила «7-R» [9]. Она является интегральной оценкой способности предприятия (если это поставщик или подрядчик) обеспечивать стабильный, бесперебойный запланированный проектом (контрактом) производственный процесс заказчика. Надежность поставок включает в себя степень готовности к поставкам, уровень гибкости поставок, умение обеспечивать сохранность продукции в процессе ее погрузки и транспортировки. К показателям, образующим базу для оценки надежности поставок, относятся:

- время «пролеживания» (до начала производственного процесса) покупаемых ресурсов;
- количество несостоявшихся поставок;
- количество поставок, имеющих какие-либо отклонения;
- продолжительность доставки готовой продукции;
- время между поставками (включает подготовительный и производственный этапы);
- точность выполнения транспортных операций по срокам;
- риск в интервалах поставки;
- количество повреждений продукции в процессе транспортировки;
- вероятность недопоставки.

При этом оценивание надежности поставок может включать в себя анализ внутрифирменной ситуации потенциального контрагента. Неустойчивость внутренней среды предприятия вызывает и / или усиливает колебания в производственном и сбытовом процессах, что, естественно, влечет за собой снижение качества поставок продукции, а это, в свою очередь, отражается на функционировании клиентов.

Обеспечение надежности производственно-сбытовой и логистической деятельности предприятия невозможно без правильной организации финансовой работы. Финансовая нестабильность предприятия приводит к срывам в производственном процессе и задержкам поставок. Предприятие, которое выступает в роли клиента, должен учитывать риск невыполнения поставщиком своих обязательств вследствие финансовых проблем, поскольку в таких случаях высока вероятность нарушения им сроков поставок, оговоренных с уже его заказчиком. Определение финансового состояния основывается на анализе ликвидности баланса, анализе финансовой устойчивости и платежеспособности, анализе динамики и структуры статей баланса, оценке деловой активности, учете количества судебных исков и претензий и его стоимостного выражения.

Еще одним критерием оценки поставщиков является информационная прозрачность. Данный критерий характеризует возможность быстрого получения достоверной и актуальной интересующей заказчика информации в полном объеме. Прежде всего, заказчик желает быть постоянно информированным о ходе выполнения его заказа на предприятии и нахождении продукции в пути. Естественно, соответствие требованиям доступности и прозрачности подобной информации возможно лишь на предприятиях с развитой информационной системой и высоким уровнем логистического сервиса [10].

Таким образом, оценку эффективности предприятий, участвующих в тендере на поставку собственной продукции или оказание услуг, будем проводить по следующим критериям: цена, качество, надежность поставок, финансовая устойчивость, информационная прозрачность.

Оценивание поставщиков по данным критериям предполагает использование показателей их деятельности, которые могут включать: удаленность поставщика (складских мощностей) от потребителя; наличие собственной транспортной логистической составляющей; сроки выполнения текущих и экстренных заказов, в том числе в ретроспективе взаимоотношений с заказчиком; наличие у поставщика резервных мощностей, запасов ресурсов и готовой продукции; наличие системы менеджмента качества у поставщика; стиль руководства и психологический климат в трудовом коллективе поставщика; оценка рисков срыва контрактных обязательств вследствие отказов оборудования, сбоя поставок, невыходов работников у поставщика; способность поставщика обеспечить поставку запасных частей в течение всего срока службы поставленного оборудования; кредитоспособность и финансовое положение поставщика и т.д.

Для сбора информации, необходимой для применения перечисленных критериев, требуется использование разнообразных источников.

Формализация отбора поставщиков с применением Метода анализа иерархий Саати требует формирования исходной информации о сравнении компонент вектора $X = (x_i)$ поставщиков или отдельных характеристик ТП в виде квадратной матрицы следующего вида (табл. 2).

Таблица 2

Матрица парных сравнений

	x_1	x_2	...	x_{i_2}	...	x_M
x_1	1	$a_{12} = R(x_1 \succ x_2)$	...	$a_{1i_2} = R(x_1 \succ x_{i_2})$	...	$a_{1M} = R(x_1 \succ x_M)$
x_2	$a_{21} = 1/a_{12}$	1	...	$a_{2i_2} = R(x_2 \succ x_{i_2})$	...	$a_{2M} = R(x_2 \succ x_M)$
...	...	...	...	...	...	...
x_{i_1}	$a_{i_11} = 1/a_{1i_1}$	$a_{i_12} = 1/a_{2i_1}$	...	$a_{i_1i_2} = R(x_{i_1} \succ x_{i_2})$	...	$a_{i_1M} = R(x_{i_1} \succ x_M)$
...	...	...	...	...	...	...
x_M	$a_{M1} = 1/a_{1M}$	$a_{M2} = 1/a_{2M}$	...	$a_{Mi_2} = 1/a_{i_2M}$	...	1

Оператор $R(\bullet)$ возвращает численные значения относительной важности в соответствии со шкалой метода Саати (табл. 1). Если наоборот $x_{i_2} \succ x_{i_1}$, используются обратные значения.

Для свертки количественных оценок для парных сравнений в оценку важности компоненты вектора X метод предлагает ряд подходов, из которых наиболее распространенными являются аддитивная и мультипликативная свертки:

$$A_i^a = \sum_{i_2=1}^M a_{ii_2}, \quad A_i^m = \prod_{i_2=1}^M a_{ii_2}$$

позволяющие после нормализации получить вектор весовых $w = \{w_i\}$.

При заполнении матрицы экспертами, избранными из числа менеджеров, им предлагается ответить на вопрос вида: «Насколько, по вашему мнению, характеристика ТП i_1 превосходит характеристику i_2 ?»

Использование экспертного оценивания нуждается дополнительно-го исследования согласованности оценок метода. Для этого необходимо найти соответствующие суммы по всем столбцам матрицы оценивания:

$$B = \{b_{i_2}\}, i_2 = \overline{1, M}, b_{i_2} = \sum_{i_1=1}^M a_{i_1 i_2},$$

и определить величину $\lambda_{\max}$:

$$\lambda_{\max} = (b_1, b_2, \dots, b_{i_2}, \dots, b_M) \times \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \dots \\ w_i \\ \dots \\ w_M \end{pmatrix}.$$

Результирующая оценка согласованности должна быть самой малой для обеспечения качественного оценивания:

$$\frac{\lambda_{\max} - M}{M - 1} \rightarrow 0.$$

В таблице 3 приведены числовые оценки матрицы попарных сравнений для критериев.

Нормализованный собственный вектор матрицы попарных сравнений (табл. 3) представлен в табл.4. Собственное значение матрицы попарных сравнений равно $\lambda_{\max} = 5,3932$. Тогда индекс согласованности составляет:

$$ИС = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} = \frac{5.39 - 5}{4} = 0.099.$$

Как видно наибольший вес имеет качество, за ним следует надежность поставок, а далее – стоимость поставки, и, наконец, менее значимые критерии – информационная прозрачность и финансовая устойчивость.

Среднее значение индекса согласованности (однородности) случайным образом составленной матрицы попарных сравнений, порядок которой равен пяти, составляет 1,12 [11].

Таблица 3

Числовые оценки матрицы попарных сравнений критериев

Критерии	Стоимость поставки	Качество	Надежность поставок	Финансовое состояние	Информационная прозрачность
Стоимость поставки	1	1/3	1/4	6	4
Качество	3	1	2	5	7
Надежность поставок	4	1/2	1	7	5
Финансовое состояние	1/6	1/5	1/7	1	1/3
Информационная прозрачность	1/4	1/7	1/5	3	1

Таблица 4

Нормализованный собственный вектор

Критерий	Нормализованный собственный вектор
Стоимость поставки	0,16
Качество	0,408
Надежность поставок	0,326
Финансовое состояние	0,039
Информационная прозрачность	0,065

Отношение согласованности суждений равняется

$$OC = \frac{ИС}{M(ИС)} = 0,088 \quad (8,8\%),$$

который соответствует рекомендуемому требованию [11], согласно которому данный показатель не должен превышать 10%, то есть суждения являются однородными и логичными.

Выводы.

1. Развитие тендерных закупок в рамках сформировавшихся тенденций управления закупочной логистикой требует переосмысления методов принятия решений для обеспечения эффективности выбора тендерных предложений.

2. Многокритериальность выбора и несопоставимость отдельных характеристик ТП вынуждает прибегать к использованию экспертных процедур. Снижение субъективной нагрузки в процессе принятия решений по поводу анализа тендерных предложений может осуществляться на основе применения Метода анализа иерархий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Baily P. Procurement, Principles and Management, 10th Ed. / P. Baily, D. Farmer, B. Crocker, D. Jessop, D. Jones. – FT PrenticeHall, 2008. – 448 p.

2. Кузнецов К.В. Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры / К. В. Кузнецов. - М.: Прогресс, 2005. – 339 с.

3. Кузнецов К.В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки / К. В. Кузнецов. - М.: Прогресс, 2005. – 226 с.

4. Смиричинський В.В. Наукові дослідження аспекта наукової доктрини формування логістичної системи державних закупівель / В. В. Смиричинський, О. Г. Овсянюк-Бердадіна // Інформаційно-аналітичний бюлетень. – К.: 2009. - № 2(56).

5. Смиричинський В. В. Логістичний менеджмент державних закупівель: Теоретично-правовий та методологічний аспект / В. В. Смиричинський. - Тернопіль: Карт- бланш, 2004. - 390 с.

6. Шатковський О.П. Функціонування національної системи державних закупівель / О. П. Шатковський // Вісник державних закупівель. - 2003. - № 1. - С. 2-5.

7. Хаджийський Ю. Процедура планування закупівель як система підготовки та виконання місцевого бюджету / Ю. Хаджийський // Інформаційно-аналітичний бюлетень: Державні закупівлі України. - 2004. - № 1. - С. 30-34.

8. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі / [В.Т. Александров та ін.] - Київ: НВП «АВТ», 2004. - 593 с.

9. Корпоративное управление крупным промышленным комплексом / [Лысенко Ю.Г., Андриенко В.Н., Беликова Т.Ю. и др.]; Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко и В.Н. Андриенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 327 с.

10. Немтин В.Г. Сущность логистического управления запасами / В. Г. Немтин // Менеджмент качества и устойчивое развитие экономических систем: межвуз. сб. науч. тр. - СПб: Изд-во Политех. у-та. - 2007. – С. 35-54.

11. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати [Пер. с англ.]. – М.: «Радио и связь», 1993. – 320 с.

В роботі розглянуто сучасний стан та проблеми здійснення закупівельної логістики за умов тендерів, запропоновано підхід до оцінки постачальників на основі методу аналізу ієрархій.

Ключові слова: ПРОКЬЮРЕМЕНТ, ТЕНДЕРНІ ЗАКУПІВЛІ, ОЦІНКА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, МЕТОД АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ.

In the article modern state and problems of procurement logistics are analysed under tender conditions, approach to supplier evaluation based on Analytic hierarchy process is proposed.

Keywords: PROCUREMENT, TENDER, SUPPLIER EVALUATION, ANALYTIC HIERARCHY PROCESS.

УДК 336.012.23

Полянский А.Л.

КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

Предложена концепция моделирования процессов оценки экономических объектов, которая обеспечивает системное применение различных подходов и методов к оценке различных объектов в соответствии с их спецификой, что позволяет повысить достоверность результатов оценки бизнеса. Предложена организационная процедура проведения оценки от поступления заявки до согласования отчета, которая позволяет планировать деятельность оценочных компаний.

Ключевые слова: ОЦЕНКА БИЗНЕСА, МОДЕЛИРОВАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПРОЦЕДУРА, ПЛАНИРОВАНИЕ.

Актуальность исследования. Результаты оценки экономических объектов оказывают существенное влияние на возможность привлечения инвестиций и являются неотъемлемой составляющей процессов реструктуризации, страхования, сопровождения транзакций, определения базы налогообложения. Стоимостное измерение и обобщение фактов финансово-хозяйственной деятельности делает функционирование бизнеса более прозрачным не только для собственников и инвесторов, но и для государства, позволяя получать достоверные результаты оценки национального богатства, проводить эффективные реформы налоговой системы, обеспечивать соответствующие мировым тенденциям трансформационные процессы в экономике.

Цель и задачи исследования. Разработать концепцию моделирования процессов оценки экономических объектов, которая обеспечивает системное применение различных подходов и методов к оценке различных объектов в соответствии с их спецификой, что позволяет повысить достоверность результатов оценки бизнеса.

Содержание научных результатов. Результат оценки экономических объектов является комплексным показателем, позволяющим соотносить текущую и будущую ценность оцениваемого объекта и стоимость альтернативных возможностей.

В связи с этим результаты оценки экономического объекта должны позволять формировать управленческие решения и реализовывать мероприятия, направленные на обеспечение его наиболее эффективного функционирования в условиях нестабильной макро- и микросреды, что будет определять сбалансированность в достижении целей самого объекта как юридического лица, собственников, заинтересованных кредитных и страховых учреждений, фондовых бирж, инвесторов, а также государственных органов.

Все это определяет необходимость обеспечения иерархичности многоуровневости и модульности в процессе моделирования процессов оценки экономических объектов.

Требование многоуровневости при моделировании процессов оценки экономических объектов обуславливает необходимость применения методологии моделирования SADT (Structured Analysis and Design Technique). Подтверждения обоснованности данного выбора можно найти в [1], кроме того, широкий спектр областей, в которых применяется SADT позволяет говорить о ее универсальности и обширных возможно-

стях, предоставляемых при моделировании процессов верхнего уровня управления [2].

Комплексное описание процессов, связанных с проведением процедуры оценки, позволяет исследовать особенности управления этими процессами за счет идентификации и представления прямых и обратных связей между ними, а также информационных потоков, циркулирующих в системе управления.

Концепция моделирования процессов оценки экономических объектов представляет собой многоуровневую структуру, причем каждый из уровней является отличительной цельной структурой деятельности в сфере оценки объектов и обеспечивает получение объективных результатов оценки, являющихся следствием комбинации наиболее эффективных методов оценивания с точки зрения их приложения не только к различным объектам, но и к различным компонентам этих объектов.

На высшем уровне абстракции процесс оценки может быть представлен виде черного ящика. Входом в кибернетической системе оценивания в этом случае является формальная заявка на оценку, которая подается представителями объекта на рассмотрение в компанию, которая имеет разрешение на проведения оценочной деятельности.

Выходом является результат оценки, который представляет собой не только само значение оценки экономического объекта, но и выводы и рекомендации оценщика. Услуги оценки предоставляет, как правило, специалист (или группа специалистов) по оценке, имеющий необходимую квалификацию и достаточный опыт для проведения оценки экономических объектов или их компонентов и действующий на основании выданной ему лицензии.

Существуют различные подходы к определению этапов процесса проведения оценки экономических объектов. С точки зрения управления процесс оценки будем делить на четыре ключевых этапа: инициация, обработка информации, непосредственно оценка и, наконец, составление отчета (рис. 1).

Первый этап – инициация процесса оценки – регулируется нормативно-правовыми положениями и уставами оцениваемых объектов. Инициация оценивания включает в себя следующие процессы: постановка задачи, целеполагание, подписание договора, а также сбор внутренней и внешней информации (рис 2).

Первые три этапа инициации – постановка задачи, целеполагание и подписание договора осуществляются совместно заказчиком и оценщи-

ком. Сбор же внутренней и внешней информации уже осуществляет специалист или группа специалистов-оценщиков.

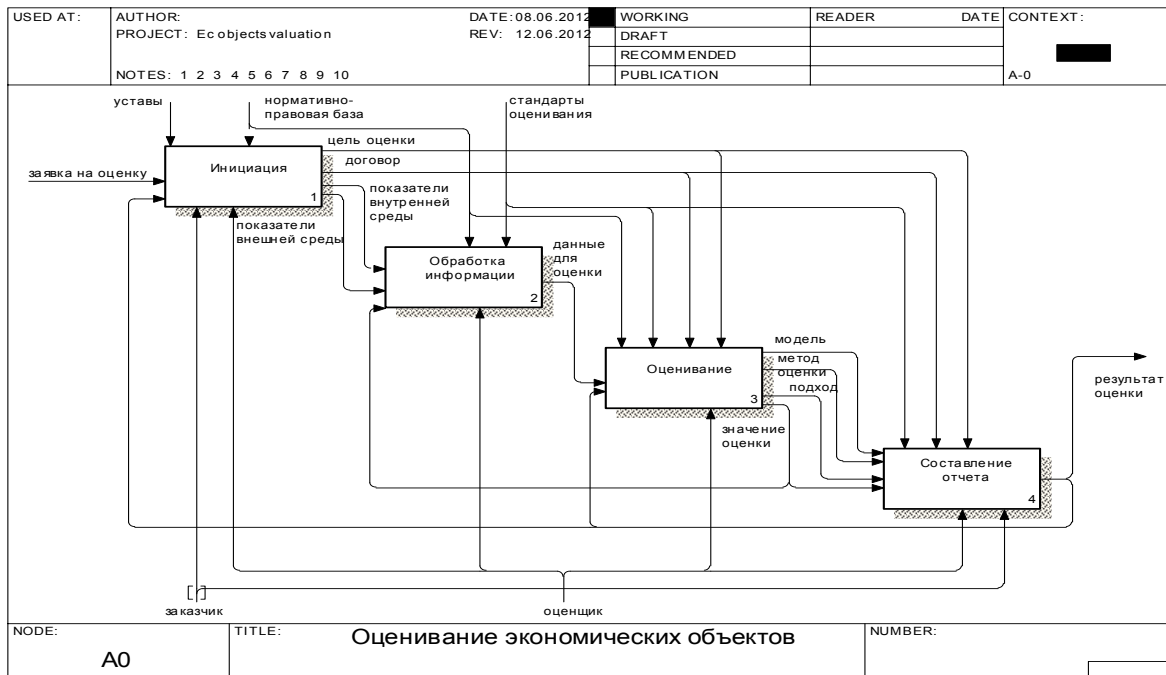


Рис. 1. Этапы процесса оценки экономических объектов

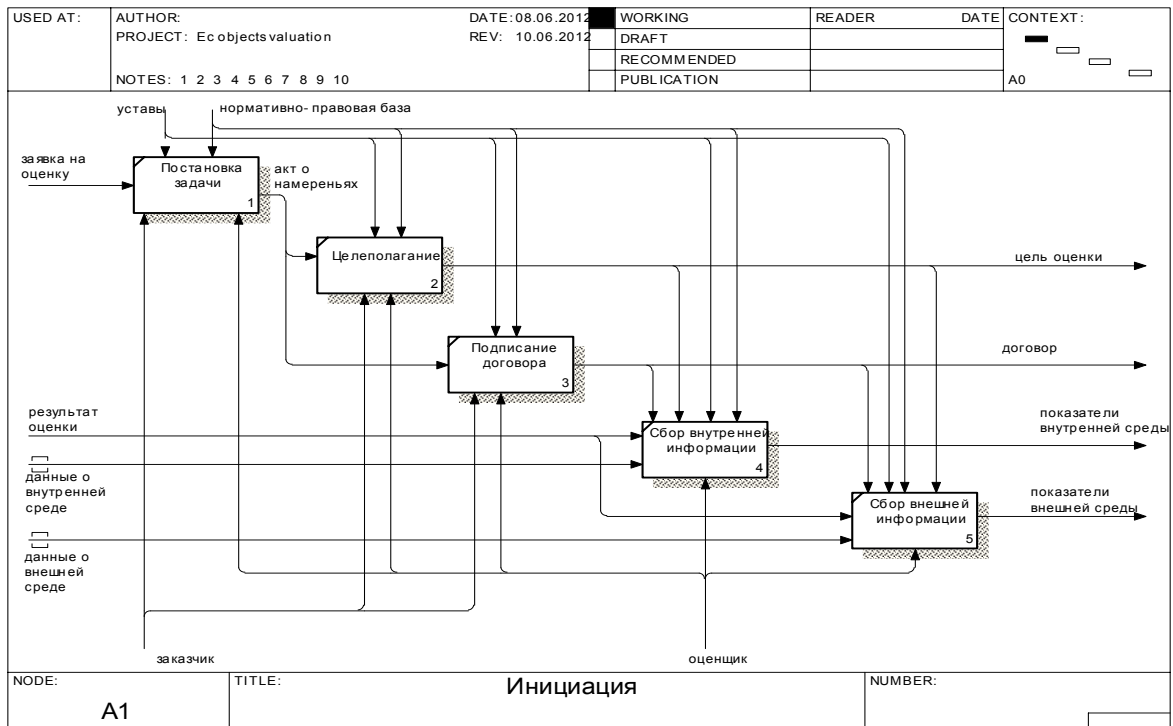


Рис. 2. Подпроцессы процесса инициации

Результатом первого подпроцесса, осуществляющегося на основании заявки на оценку, является акт о намереньях, который является базой для реализации процессов целеполагания и подписания договора.

Целеполагание состоит в определении цели проведения оценки и формировании перечня задач для ее достижения.

При подготовке договора производится предварительный осмотр объекта, определяются типы и источники данных, а также права доступа к данным, формируется календарный план проведения оценочных процедур с учетом ограничивающих условий, которые могут воспрепятствовать проведению оценки или в ту или иную сторону изменить ее значение, определяется оценщик или состав группы экспертов-оценщиков, определяются права и обязанности сторон, размер и условия выплаты вознаграждения, уровень конфиденциальности результатов оценивания. Договор подписывается обеими сторонами и все дальнейшие процессы проведения оценочных процедур подчинены утвержденным в договоре условиям.

Цель оценивания так же, как и договор после его подписания на основании акта о намереньях, выступает регулирующим фактором для сбора внутренней и внешней информации, а также для реализации непосредственно самого процесса оценивания и составления отчета.

Для осуществления процессов сбора внутренней и внешней информации оценщик использует данные, соответственно об окружении и внутреннем состоянии оцениваемого объекта. Кроме того, если процедура оценки уже проводилась ранее, то в собираемой информации учитываются и результаты уже имеющейся оценки. По итогам реализации этих процессов формируются наборы показателей внешней и внутренней среды предприятия, которые являются входной информацией для следующего процесса, представленного на диаграмме— процесса обработки информации, декомпозиция которого приведена на рис. 3.

Процесс обработки информации состоит в обработке внутренней и внешней информации на основании соответствующих показателей, которые затем, консолидированные и агрегированные, обеспечивают формирование информационной базы оценки, на основании данных которой и производится непосредственно оценка. Кроме того, информационную базу формируют и значения оценки, полученные ранее.

Следует отметить, что в зависимости от подхода и, соответственно, метода исчисления оценки, ее предыдущее значение может выступать в

качестве регулятора процессов обработки внутренней и внешней информации с целью изменения пропорции этих видов информации, их структуры, входящих в них данных и методов их обработки.

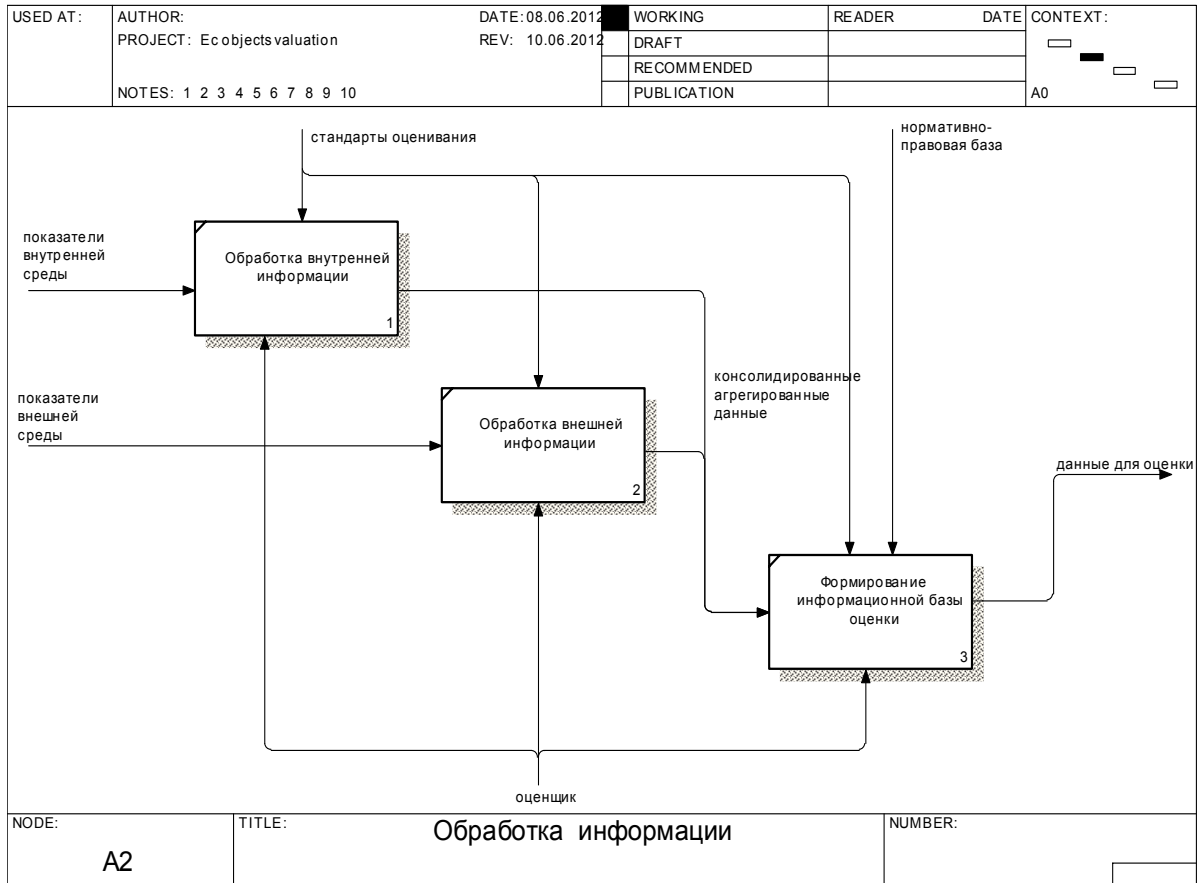


Рис.3. Декомпозиция процесса обработки информации

В качестве внешней информации используются данные государственного комитета статистики, фонда государственного имущества, аналитические обзоры, информационные отраслевые бюллетени, биржевая информация, программы правительства. Кроме того, необходимо дополнять эти данные информацией о конкурентной среде, состоянии рынка сбыта, платежеспособности существующих и возможностях быстрого поиска потенциальных контрагентов, о возможности расширения или изменения производства, инновациях и новых технико-технических разработках.

Внутренняя информация поступает из бухгалтерской и финансовой отчетности оцениваемого объекта, данных управленческого учета, аудиторских отчетов, а также имеющихся планов стратегического развития и перспективных бизнес-планов.

Выбор методов моделирования определяется характером информации, доступной для получения наиболее достоверных оценок. Таким образом, в соответствии с целями оценивания необходимо определить сначала подход, а затем, на основании выбранного подхода выбрать наиболее подходящий не только с учетом целевых установок, но и с учетом имеющейся информации, метод оценивания (рис.4).

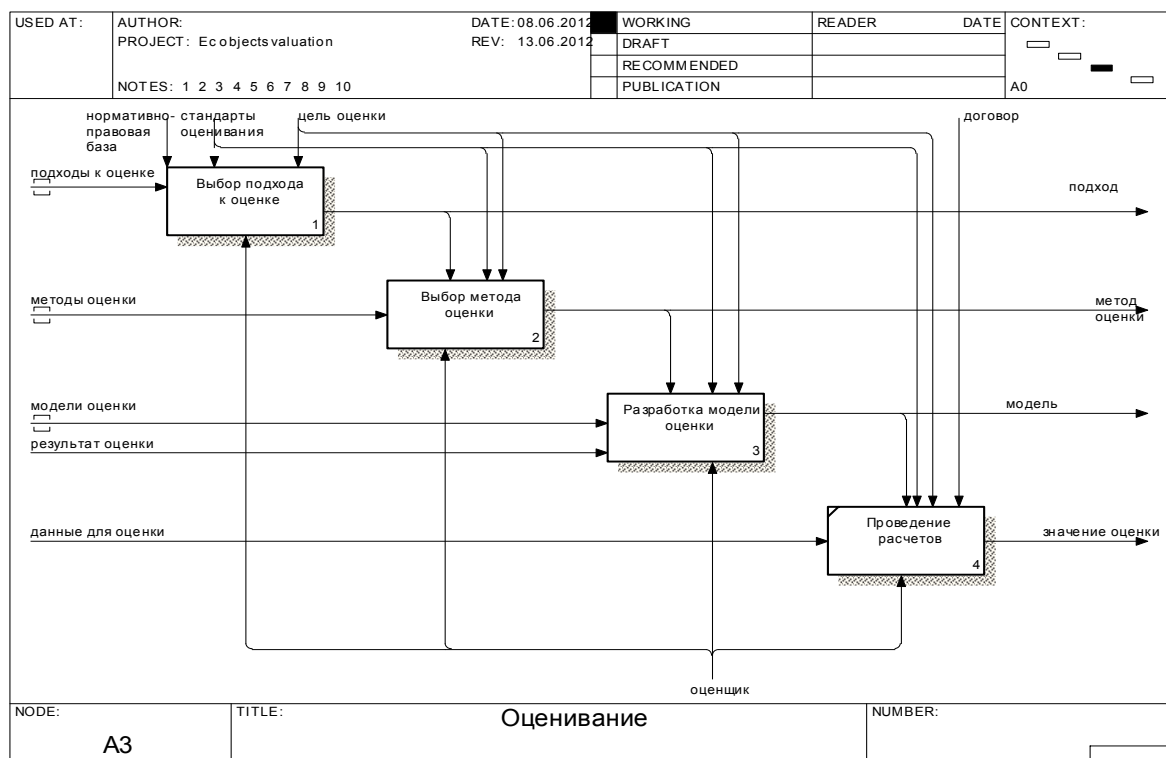


Рис. 4. Набор подпроцессов процесса проведения оценки

Выбранный метод оценивания объекта определяет набор применяемых в его рамках моделей. Однако, как известно, универсальных моделей, которые одинаково эффективны в различных условиях внешней среды и внутреннего состояния системы производства и управления, не существует. Поэтому оценщик сталкивается с задачей разработки специфических моделей оценки выделенных сущностей, которые бы отражали их особенности и позволяли избежать ситуации недооценки или переоценки.

В связи с этим для разработки моделей может быть применен достаточно широкий спектр методик, в том числе и с привлечением экспертов.

Для сбалансированного учета в моделях целей различных субъектов оценки, в качестве которых могут выступать собственники, инвесторы, топ-менеджмент, кредитные и страховые учреждения, государственные органы, могут применяться модели многокритериальной оптимизации.

В условиях нестабильной и слабо прогнозируемой финансово-экономической среды функционирования экономических объектов введение в модели оценки стохастической компоненты также может служить приближению значения оценки к реальному.

Учет динамической составляющей в моделях позволяет исследовать процессы, влияющие на изменение значения оценки во времени и выявить определенные закономерности и тенденции.

Класс оптимизационных моделей, примененный для оценки экономических объектов, способствует рациональному распределению ресурсов с точки зрения заранее определенной системы критериев.

В укрупненном виде моделирование оценки потенциала бизнеса представляется синтезом нескольких моделей. Опять же стоит отметить, что направления исследования потенциала бизнеса, а следовательно и специфика модели оценки, ее класс, факторы и т.д. определяются целями оценки. Как отмечается в [3, 4] оценка потенциала бизнеса производится в целях исследования инвестиционно-финансового направления и производственно-хозяйственного.

В результате построения модели оценщик на основании подготовленных данных имеет возможность провести расчеты и вычислить значение оценки для каждой из оцениваемых сущностей (рис. 4, блок 4).

После проведения процедуры оценки начинается этап составления отчета, декомпозиция которого на подпроцессы приведена на рис. 5.

Для обоснования результатов оценки оценщиками используются аргументированные результаты выбора подхода, метода и модели оценки экономического объекта, а также само рассчитанное значение оценки. Регулируют этот процесс стандарты оценивания.

Выводы и рекомендации по результатам проведенной оценки поступают на согласование заказчику для проверки соответствия исходных требований, изложенных в договоре, и полученных результатов. Следует отметить, что формирование отчета об оценке должно производиться исходя из приоритета достоверности излагаемой в нем информации, а также

наличия в нем информации доказательственного значения [5], не допускающей неоднозначного толкования.

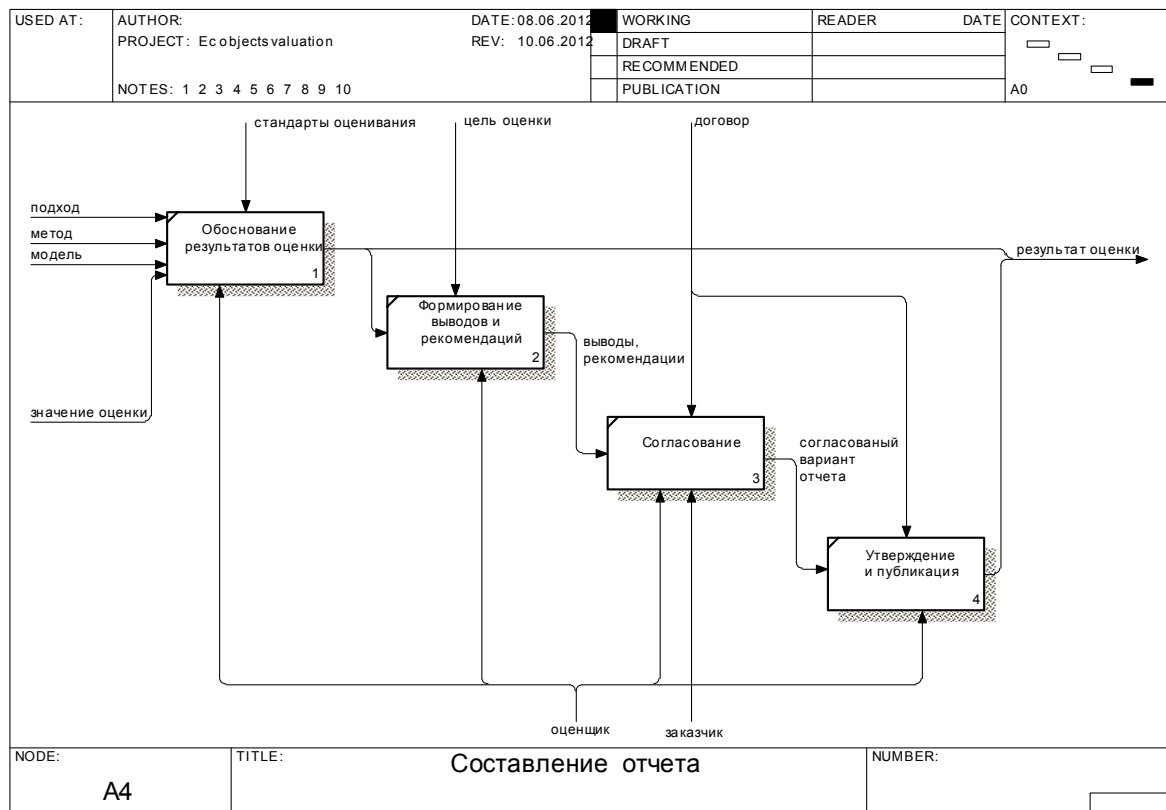


Рис. 5. Процесс составления отчета

Как правило, оценщики применяют несколько подходов для оценки экономических объектов или их частей. В связи с этим процесс разработки модели заканчивается разработкой комплексной модели, включающей в себя элементы различных подходов. При этом при ее реализации возможны несколько различных значений оценки объекта. Поэтому оценщик принимает обоснованное решение о том, какая величина является наиболее реалистичной с учетом целей оценивания, специфики объекта оценки, полноты и достоверности информации, а также адекватности составляющих частей модели, на основании которой был произведен расчет.

После согласования отчет утверждается и публикуется полностью или частично в соответствии с условиями договора. В результате реализации данного процесса появляется непосредственно окончательный результат оценки экономического объекта.

Применение экономико-математических методов моделирования оценки экономических объектов позволяет не только получить рассчитанное значение оценки на определенную дату, но и предоставляет возможность многократного их использования, что обеспечивает накопление результатов оценивания во времени и возможность их использования для построения прогнозов изменения стоимости исследуемых объектов или их компонентов на основании имеющихся массивов данных. Кроме того, подобное аккумулирование данных результатов оценки позволяет корректировать управленческие решения, а следовательно, и изменять подходы и методы управления для наиболее эффективного достижения стоящих перед оцениваемыми объектами целей. Следует отметить, что модель оценки объекта не есть статическая структура, поскольку с изменением условий функционирования объекта – как внешних, так и внутренних, – обусловленных не только объективными изменениями среды, но и целенаправленными действиями управленцев, модифицируется и модель оценки. Таким образом проявляется наличие обратных связей в процессе моделирования оценки экономических объектов.

Выводы. Таким образом, предложенная концепция моделирования процессов оценки экономических объектов позволяет обеспечить исследование применимости различных подходов и методов к оценке различных объектов в соответствии с их спецификой и предоставить возможность формирования моделей оценивания для различных классов и групп объектов или их компонентов, что позволит достичь наиболее достоверных результатов оценки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Калянов Г.Н. Консалтинг при автоматизации предприятий: подходы, методы, средства / Г.Н. Калянов. – М.: Синтег, 1997. – 316 с.
2. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
3. Арєф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Арєф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7 (85). – С. 71-76.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятий (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. - М.: Омега-Л, 2006. – 288 с.

Запропоновано концепцію моделювання процесів оцінки економічних об'єктів, яка забезпечує системне використання різних підходів і методів до оцінки економічних об'єктів у відповідності з їх специфікою, що дозволяє підвищити достовірність та точність результатів оцінки бізнесу. Запропоновано організаційну процедуру проведення оцінки від надходження заявки до узгодження звіту, яка дозволяє планувати діяльність оцінювальних компаній.

Ключові слова: ОЦІНКА БІЗНЕСУ, МОДЕЛЮВАННЯ, ОРГАНІЗАЦІЙНА ПРОЦЕДУРА, ПЛАНУВАННЯ.

Conception of modeling processes of economic objects appraisal is offered. The conception provides systemic application of quantitative approaches and methods to appraising different objects accounting for their specificity. It allows to increase accuracy and reliability of the business appraising results. Organizational procedure of conducting the appraisal is offered. The procedure covers stages from requests appearance to report negotiation that provides better planning the activity of appraisal company.

Keywords: BUSINESS APPRAISAL, MODELING, ORGANIZATIONAL PROCEDURE, PLANNING.

УДК 336.13.051 (477)

Прокопенко Р.В.

МЕХАНИЗМ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СОПРОВОЖДЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

В статье предложен механизм администрирования информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса, который определяет принципы функционирования системы и позволяет обеспечить бесперебойные и согласованные расчеты сценариев развития экономики Украины.

Ключевые слова: АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА РЕГИОНА.

Актуальность исследования. Одним из главных факторов устойчивого экономического роста Украины является экономически эффектив-

ная и социально справедливая бюджетно-налоговая политика. Вместе с тем, на данный момент ситуация с прогнозированием последствий бюджетно-налоговой политики является неудовлетворительной, органы государственной власти, принимая стратегически важные решения об изменениях бюджетного и налогового законодательства, не имеют в своем распоряжении инструментов, которые бы позволяли рассчитывать разные варианты такой политики и предусматривать, по крайней мере, среднесрочные последствия своих действий.

Для обеспечения выбора научно обоснованных направлений развития бюджетно-налоговой политики на основе использования достижений экономики, математического моделирования и информационных технологий Национальной академией наук Украины был создан прототип Интеллектуальной автоматизированной информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса на региональном уровне. По существу – это реализованный на уровне современных информационных технологий комплекс экономико-математических моделей, который дает возможность прогнозировать последствия бюджетно-налоговой политики государства для экономики, начиная с отдельных областей Украины и к государству в целом.

Исследования в данном направлении с применением современных информационных технологий являются новыми для Украины, основные положения и принципы рассматриваемой информационно-аналитической системы излагались в работах [1-7]. В данных работах в основном рассматривались вопросы модельного и организационно-информационного обеспечения системы сопровождения бюджетного процесса, в то время как проблема администрирования оставалась нерешенной.

При внедрении информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса на уровне областей Украины возникает ряд проблем, для решения которых необходима разработка инструментов обеспечения ее внедрения и администрирования. В частности, на данный момент остаются нерешенными вопросы определения, какие вычислительные мощности необходимы для решения различных задач, возложенных на систему, а также вопросы обеспечения слаженного функционирования системы при использовании ее в масштабах всей Украины.

Цель исследования. Целью статьи является разработка механизма администрирования информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса.

Содержание научных результатов. Администрирование информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса предполагает выполнение следующих задач:

- оценку сложности поставленного вычислительного задания;
- распределение поставленного вычислительного задания между имеющимися мощностями;
- распределение прав доступа к системе между пользователями.

Сложность поставленного вычислительного задания зависит от ряда факторов:

- количества рассчитываемых периодов;
- количества изменяемых регуляторов;
- типа задачи – прогнозирование или оптимизация;
- количество одновременно работающих пользователей и поставленных ими задач;
- количества рассчитываемых регионов.

Количество рассчитываемых периодов при стандартных настройках системы составляет от 1 до 6, однако может быть увеличено при условии ввода продленного ряда внешних параметров, которые являются базовыми при прогнозировании в информационно-аналитической системе сопровождения бюджетного процесса: прогноза темпов роста ВВП Украины и стран-потребителей украинской продукции, курса доллара, минимальной зарплаты и т.п.

Количество изменяемых регуляторов может быть от 0 (при расчете базового прогноза) до 24 (когда изменяются все регуляторы).

Тип задачи является основным фактором, влияющим на сложность вычислений. При расчете прогнозов даже при самых сложных условиях время на расчет увеличивается незначительно, до нескольких минут на персональной ЭВМ, поэтому необходимости в распределенных расчетах обычно не возникает. При решении оптимизационных задач для проблемы сопровождения бюджетного процесса используется метод перебора. При этом могут решаться такие задачи, как определение оптимальной ставки налогообложения по различным видам налогов с точки зрения максимизации доходов бюджета или же с точки зрения максимизации доходов населения и т.п. Учитывая сложность связей между факторами системно-динамической модели, лежащей в основе информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса, единственным способом нахождения решения таких задач может быть только перебор.

При выборе мощности для решения поставленного вычислительного задания осуществляется выбор между следующими вариантами:

- расчет на сервере, который осуществляет также обработку web-запросов и работу с базой данных;

- расчет на компьютерном кластере, который входит в информационно-аналитическую систему сопровождения бюджетного процесса;

- расчет на сторонних мощностях с использованием GRID технологий.

В качестве сервера, обрабатывающего первичные запросы, используется станция HP DL120G7 с конфигурацией Xeon E3-1240 3.3GHz/8MB/1P 4Gb DDR3 UB ECC/256MB 4LFF Rck. В случае, если его вычислительных мощностей недостаточно, используется вычислительный кластер из пяти рабочих станций на базе Научно исследовательского центра информационных технологий при Институте экономики промышленности Национальной академии наук Украины. Использование кластера позволяет произвести расчет большинства задач прогнозирования последствий бюджетно-налоговой политики в течении нескольких минут, что является приемлемым результатом с точки зрения комфортности использования системы.

Для решения задач оптимизации применяются распределенные вычисления с использованием GRID-центров физического факультета Донецкого национального университета и Института кибернетики им. В.М. Глушкова НАН Украины.

Схема работы роутера, распределяющего поставленные вычислительные задания между мощностями информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса, представлена на рис. 1.

При распределении прав доступа к информационно-аналитической системе сопровождения бюджетного процесса выделяются следующие группы пользователей:

- статоператоры, осуществляющие ввод статистических данных по регионам;

- региональные аналитики, осуществляющие настройку и параметризацию моделей;

- центральные аналитики, настраивающие макромоделли системы и контролирующие прогнозы внешних факторов;

- региональные пользователи, имеющие право постановки вычислительных заданий по своему региону;

центральные пользователи, имеющие право постановки вычислительных заданий по всем регионам и по макромоделям;
администраторы, осуществляющие технические настройки системы.

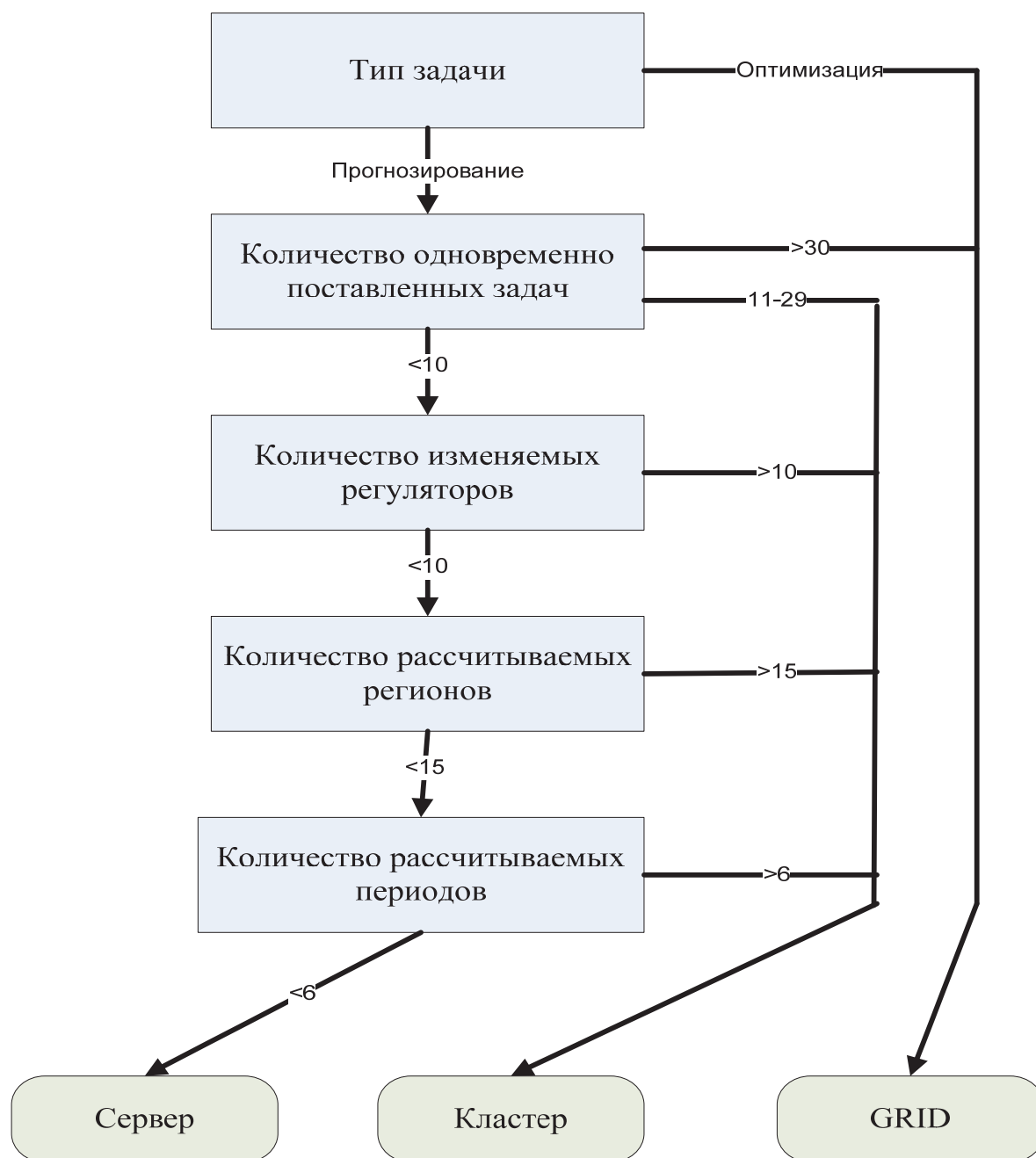


Рис. 1. Схема работы роутера, распределяющего поставленные вычислительные задания между мощностями информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса

Распределение прав на работу с информационно-аналитической системой сопровождения бюджетного процесса представлено в табл. 1.

Таблица 1

Распределение прав между пользователями информационно-аналитической системой сопровождения бюджетного процесса

	Ввод данных по региону	Корректировка данных по регионам	Параметризация моделей по региону	Корректировка моделей по региону	Корректировка всех моделей	Настройка прогнозов внешних факторов	Параметризация и корректировка макро-моделей	Изменение базовых значений регуляторов	Постановка вычислительных заданий по региону	Постановка вычислительных заданий по всей системе	Настройка интерфейса
Статоператоры	✓	✓									
Региональные аналитики		✓	✓	✓							
Центральные аналитики				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Региональные пользователи									✓		
Центральные пользователи									✓	✓	
Администраторы		✓				✓		✓			✓

В процессе работы с системой пользователи взаимодействуют с ней напрямую или через соответствующие web-интерфейсы. Общая схема администрирования информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса представлена на рис. 2.

Выводы. Разработанный механизм администрирования информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса определяет принципы функционирования системы и позволяет обеспечить бесперебойные и согласованные расчеты сценариев развития экономики Украины. Развитием данного механизма является разработка подходов к масштабированию системы на более мелкие территориальные единицы – города и районы.

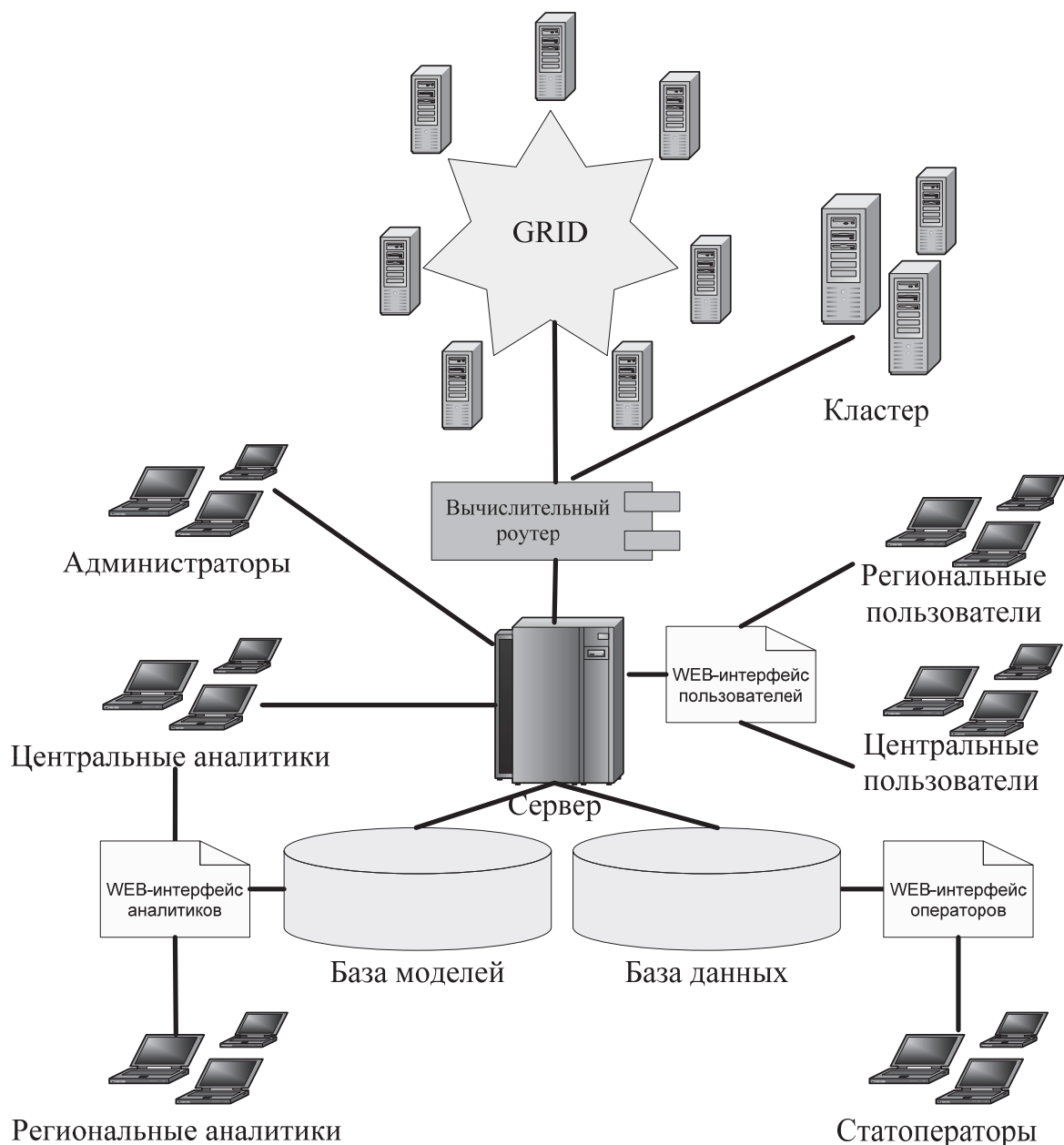


Рис. 2. Схема администрирования информационно-аналитической системы сопровождения бюджетного процесса

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишневский В.П. Как обосновать бюджетно-налоговую политику государства. Опыт научного проектирования и реализации автоматизированной системы сопровождения бюджетного процесса на региональном уровне: моногр. / В.П. Вишневский, Р.Н. Лепа, Р.В.Прокопенко. – Донецк: ИЭП НАНУ, 2011. – 116 с.

2. Прокопенко Р.В. Пути реализации и перспективы развития комплекса моделей влияния налогово-бюджетной политики на экономику региона / Р.В. Прокопенко // Налоговые реформы. Теория и практика: монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С. 374–380.

3. Лепа Р.М. Організаційно-інформаційне забезпечення інформаційно-аналітичної системи супроводження бюджетного процесу на регіональному рівні / Р.М. Лепа, Р.В. Прокопенко // Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем: монография. – Х.: ФЛП Александрова К.М.; ИД «Инжек», 2011. – С. 168–181.

4. Лепа Р.Н. Забезпечення впровадження інформаційно-аналітичної системи супроводу бюджетного процесу / Р.Н. Лепа, Р.В. Прокопенко // Складні системи і процеси: науковий журнал. – Запоріжжя: Класичний приватний університет. – 2010. – №2. – С. 46–52.

5. Лепа Р.М. Організаційне забезпечення інформаційно-аналітичної системи супроводу бюджетного процесу / Р.М. Лепа, Р.В. Прокопенко // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою. Зб.наук.праць. – Донецьк: ДонДУУ. – 2010. – т. XI. – (серія – Економіка; вип. 173). – С. 180-188.

6. Прокопенко Р.В. Оптимізація бюджетно-податкової політики за допомогою інформаційно-аналітичної системи / Р.В. Прокопенко // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: зб.наук.праць. – Донецьк: ДонДУУ. - 2010. – №166, вип. 11. – С. 217-226.

7. Прокопенко Р.В. Моделирование машиностроительной отрасли региона / Р.В. Прокопенко // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: зб.наук.праць. – Донецьк: ДонДУУ. – 2010. – т. XI. – (серія “Економіка”; вип. 157). – С. 165-172.

У статті запропоновано механізм адміністрування інформаційно-аналітичної системи супроводу бюджетного процесу, який визначає принципи функціонування системи і дозволяє забезпечити безперебійні і погоджені розрахунки сценаріїв розвитку економіки України.

Ключові слова: АДМІНІСТРУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ, ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ, ПРОГНОЗУВАННЯ БЮДЖЕТУ РЕГІОНУ.

The mechanism of information-analytical system administration that accompaniment of budgetary process and determines principles of functioning of

this system, allows to provide the trouble-free and concerted calculations of scenarios of economy development in Ukraine is offered in the article.

Keywords: ADMINISTRATION OF THE RESEARCH AND INFORMATION SYSTEM, PROVIDING OF BUDGETARY PROCESS, PROGNOSTICATION OF BUDGET OF REGION.

УДК 658.5:005.95/.96

Шаталова Т.С.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена разработке концепции развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом. С этой целью автором даны основные определения используемых понятий, установлена их взаимосвязь, определена инфраструктура системы управления персоналом и формирования интеллектуальной составляющей, обоснована необходимость использования системного и процессного подходов к обучению и развитию персонала.

Ключевые слова: ПЕРСОНАЛ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, РАЗВИТИЕ, КОНЦЕПЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, СИСТЕМА, ИНФРАСТРУКТУРА, ОБУЧЕНИЕ, МЕТОД.

Актуальность исследования. В современных условиях основные направления развития отечественных предприятий определяют инновации. При этом для быстро изменяющейся рыночной среды практически единственным возможным путем обеспечения стабильного экономического роста предприятий является формирование такого инновационного потенциала, который гарантирует получение прибыли в будущем.

Однако развитие инновационной деятельности отечественных предприятий в последние десятилетия характеризуется целым рядом негативных тенденций. Так, удельный вес предприятий, которые осуществляли инновации в 2000 г. составлял 18%, в 2009 г. данный показатель снизился до 12,8%; количество организаций, которые осуществляли научные исследования и разработки: 1490 организаций в 2000 г. и 1340 организаций в 2009 г.; удельный вес предприятий, которые внедряли инновации: соответственно 14,8% и 10,7%.

В частности, по данным Госкомстата, в 2008 г. инновационной деятельностью на Украине занималось всего 13% предприятий (в развитых странах — 60—70%). Только 3,9% расходовали средства на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). В общем объеме реализованной промышленной продукции доля инновационной продукции много лет остается на уровне 6—7%.

Одной из причин отмеченных проблем является недостаточный объем знаний, в значительной степени связанный с недостаточным уровнем развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом.

Необходимо отметить, что важное место в развитии интеллектуального потенциала в системе управления персоналом принадлежит системам обучения. Динамика обучения персонала в 2002-2010 гг. свидетельствует об уменьшении абсолютного количества обучаемых в разрезе видов экономической деятельности с 974,2 до 943,9 тыс.чел., в частности в промышленности с 424,6 до 389,9 тыс. чел. [20].

Современные тенденции в мировой экономике диктуют ориентацию на инновации, как на основной фактор производства, знания, инновационный потенциал предприятия, персонал, его интеллектуальную составляющую.

Проблеме управления знаниями на экономическом объекте посвящены работы отечественных и зарубежных ученых В.П. Баранчеева [2], У.Буковича [4], А. Кендюхова [11], М.К. Мариничевой [16], Б.З. Мильнера [17], В.А. Дресвянникова [7], В.В.Лабоцкого [14] и др. В частности, в работах указанных авторов рассмотрены вопросы управления знаниями в инновационной сфере; рассмотрены понятия «интеллектуальный капитал», «инновации», «интеллектуальная собственность», «обучающаяся организация»; рассмотрены подходы к созданию знаний, проанализированы этапы приобретения, усвоения и передачи знаний.

Вопросы инновационного потенциала нашли отражение в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как П.Н.Завлин [9], О.П.Коробейников [13], А.А.Бовин [3], Д.И.Кокурин [12], в коллективной монографии авторов В.Г. Матвейкина, С.И. Дворецкого, Л.В. Минько [10]. В работах этих авторов раскрываются различные аспекты и подходы к понятию «инновационный потенциал».

Термин "персонал" как экономическая категория, вопросы управления персоналом нашли отражение в работах Н.А. Волгина [5], И.А.

Оганесяна [18], А.И. Турчинова [21], Ю.А. Цыпкина [23], Т.Ю. Базарова [1], Б.Л. Ереминой [6], А.П. Егоршина [8].

Основные подходы к определению понятия «интеллектуальный потенциал» рассмотрены такими учеными, как А.А. Чухно [24], Л.И. Лукичева [15], С. Вовканич [22], В.П. Петренко [19].

Однако, несмотря на значительный объем публикаций по данной проблематике, проблема развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом является недостаточно исследованной, а механизмы и модели развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом совсем не рассмотрены.

Таким образом, проблема разработки концепции развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом предприятия, в которой особое внимание уделяется вопросам повышения эффективности инфраструктуры управления персоналом за счет выбора, обоснования и внедрения современных образовательных продуктов, моделей и методов обучения, своевременного выявления факторов, негативно влияющих на процессы обучения, возникающих потерь, а также построения организационно-экономических механизмов управления развитием интеллектуального потенциала является актуальной, что и обусловило выбор темы исследования.

Целью данного исследования является разработка концепции развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом предприятия, позволяющей обеспечить разработку и внедрение эффективных образовательных продуктов, моделей, методов и механизмов обучения персонала, создающих условия для формирования эффективной инфраструктуры управления персоналом предприятия.

Содержание научных результатов. Дадим определения основных понятий. При этом будем исходить из следующих элементов, которые будут учтены в определениях: штатный состав, бизнес-процесс, компетенции и мотивация.

Под *знаниями* будем понимать усвоенный и освоенный объем полученной информации.

Персонал представляет собой кадровый состав экономического объекта, обладающий необходимыми компетенциями и мотивацией.

Инновационный потенциал представляет собой прирост интеллектуального капитала в процессе выполнения бизнес-процессов экономического объекта.

Интеллектуальный потенциал будем рассматривать как совокупность знаний, релевантных экономическому объекту.

Интеллектуальный потенциал персонала предлагается понимать как совокупность личных интеллектуальных потенциалов персонала, характеризующихся синергетическими связями. В свою очередь, личный интеллектуальный потенциал отдельного работника—это его знания, способности к воспроизводству знаний и творческие способности.

Интеллектуальный капитал представляет собой часть интеллектуальный потенциала, которая активно вовлекается в бизнес–процессы экономического объекта и приносит дополнительный доход.

Недостаточный уровень исследования взаимосвязей отмеченных понятий предопределил необходимость разработки концепции развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом предприятия, схематично представленной на рис. 1.

В современной экономике с высокой конкурентной средой возрастает значение экономической категории интеллектуального потенциала в системе управления персоналом. Развитие конкуренции требует разработки и применения на предприятиях Украины такой концепции развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом, которая будет направлена на инновационное обучение, рассматриваемое как совокупность методов адекватного использования потенциальных возможностей уже известных элементов образовательного процесса.

При этом инновационный подход к обучению необходимо определять через способность проектировать и моделировать нужный процесс обучения с использованием различных моделей и образовательных продуктов на основе знания их сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз, а не какой-то одной модели, одного образовательного продукта. Отмеченное позволяет рассматривать процесс обучения как технологию с прогнозируемыми, максимально и параметрически приближенными к запланированным результатами.

Если управление персоналом выстраивать как систему, то каждое конкретное направление деятельности в этой сфере, связанное с отбором, оценкой, обучением, формированием кадрового резерва, мотивацией и стимулированием персонала и др., должно подчиняться общей цели - обеспечению эффективной работы предприятия и его динамичного развития. В этом смысле обучение и развитие, являясь отражением организационной философии управления, должно быть тесно увязано со всеми

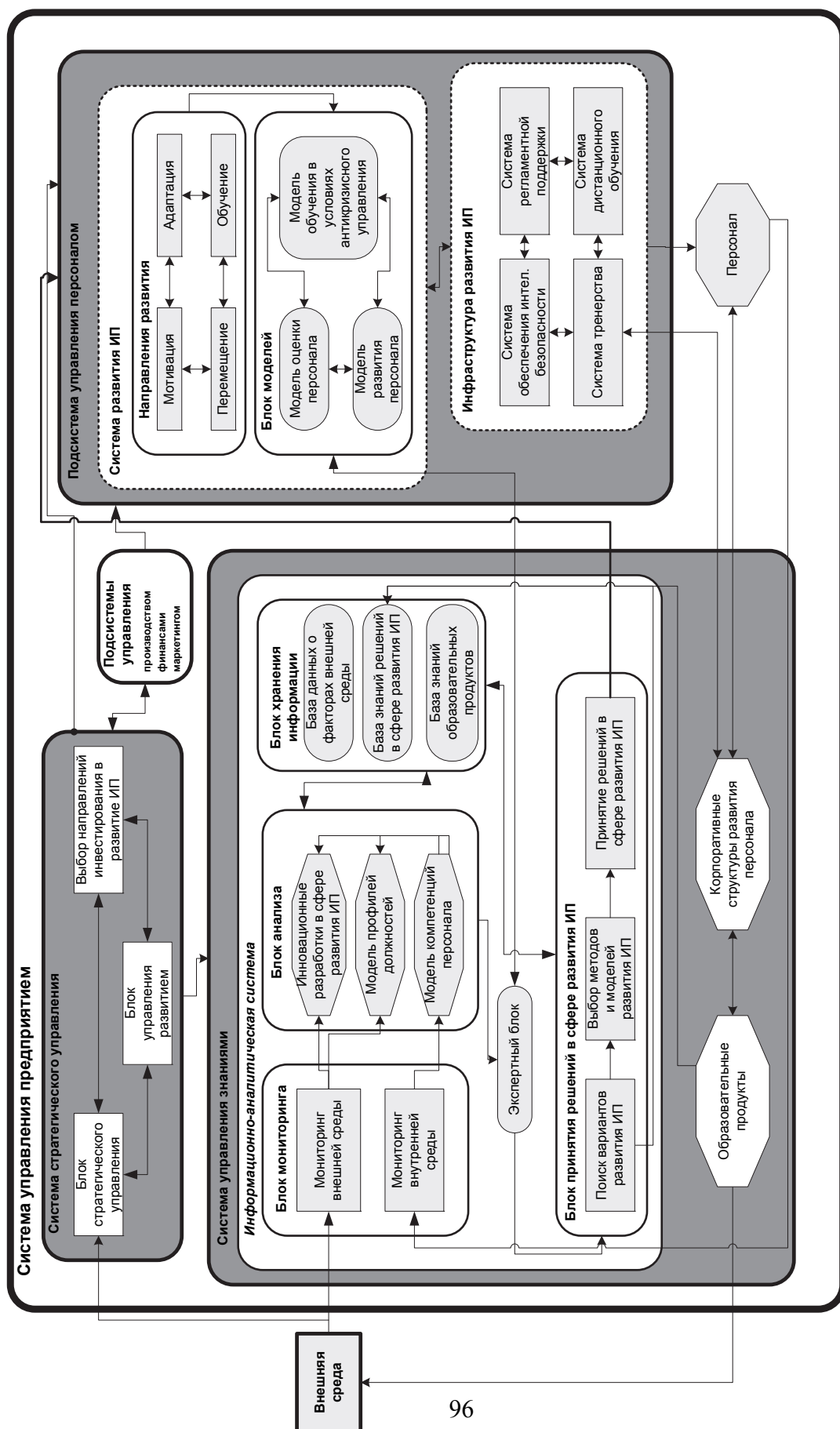


Рис. 1 Концепция развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом предприятия

другими направлениями работы и поддерживать их. С другой стороны, обучение и развитие само создает предпосылки для решения новых и более сложных задач за счет того, что персонал овладевает новыми знаниями и навыками.

В рамках разработанной концепции система и инфраструктура развития интеллектуального потенциала являются подсистемами системы управления персоналом. В качестве объекта управления выступает персонал с его интеллектуальным потенциалом.

Для выявления направлений развития интеллектуального потенциала важное место принадлежит системе стратегического управления и системе управления знаниями. Система стратегического управления формирует миссию и стратегические цели, информация о которых поступает в систему управления знания, в ее информационно-аналитическую систему.

В информационно-аналитической системе осуществляется мониторинг внутренней и внешней среды, в процессе которого проводится сбор информации об инновационных разработках в области развития интеллектуального потенциала.

С учетом моделей компетенций персонала и профилей должностей полученная информация анализируется, оценивается ее значимость и возможные последствия, если информация не будет учтена.

Управленческие решения, которые генерирует система управления знаниями, позволяют осуществить выбор моделей и методов развития интеллектуального потенциала в разрезе таких направлений, как адаптация, оценка, формирование кадрового резерва, мотивация и др.

В качестве подсистемы управления персоналом предприятия создается определенная инфраструктура, в состав которой в качестве обязательных элементов предлагается включить: подсистему управления интеллектуальной безопасностью предприятия; подсистему регламентной поддержки управления развитием персонала; подсистему подготовки внутренних тренеров; подсистему оценки эффективности применяемых моделей и методов обучения.

Следует отметить, что для обеспечения надлежащего уровня интеллектуальной безопасности, применяются типовые алгоритмы управления персоналом или персонал–технологии, которые рассматриваются как стандартизированные методы достижения заранее определенных результатов по конкретному направлению работы с персоналом с использованием необходимых для этого ресурсов.

Связующим звеном всех персонал – технологий выступает мониторинг интеллектуальной безопасности, представляющий собой процедуру, используемую для оценки эффективности существующей системы управления персоналом, оценки соответствия интеллектуального потенциала предприятия его целям и стратегии развития.

Целью построения системы регламентной поддержки управления персоналом является создание системы эффективного управления персоналом предприятий на основе применения комплекса взаимосвязанных регламентов, в том числе стандартов обучения, оценки и др.

Еще одной важной подсистемой инфраструктуры развития интеллектуального потенциала выступает система внутреннего тренерства. Рост потребностей рынка в квалифицированных внутренних тренерах подтверждается как числом предложений вакансий на рынке корпоративного обучения, так и количеством разнообразных программ и курсов развития тренеров. При этом корпоративный (внутренний) тренер рассматривается как сотрудник компании, организующий и проводящий семинары и тренинги по широкому кругу вопросов для работников своей же компании. Привлечение внутреннего тренера позволяет увеличить объемы обучения, что позитивно сказывается не только на качестве работы сотрудников, но и на их эмоциональном состоянии. На современном этапе актуальным является создание эффективной системы подготовки и сертификации внутренних тренеров.

В инфраструктуре предлагается выделить подсистему методов, моделей и механизмов оценок форм развития интеллектуального потенциала, в частности предлагается механизм оценки эффективности дистанционного обучения, основанный на положениях целевого подхода Тайлера и учитывающий особенности дистанционной формы предоставления образовательных услуг[6] и др.

Предложенный механизм позволяет комплексно оценить эффективность дистанционного обучения с учетом не только количественных, но и качественных его аспектов. Особенностью представленного процесса оценки является его ориентация на четкое целеполагание и контроль степени выполнения поставленных задач, что обеспечивает возможность его практического применения в условиях отечественного рынка дистанционного обучения.

Выводы. Таким образом, в статье предложена концепция развития интеллектуального потенциала в системе управления персоналом предприятия, которая позволит обеспечить разработку и внедрение эффектив-

ных образовательных продуктов, моделей, методов и механизмов обучения персонала, что в конечном счете создаст условия для формирования эффективной инфраструктуры управления персоналом, способствующей повышению эффективности деятельности экономического объекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремина. - М.: Юнити, 2007. - 327 с.
2. Баранчеев В.П. Подход к созданию знаний в управлении инновациями [Электронный ресурс] / В.П. Баранчеев // Вестник университета. - 2003. - №2. - Режим доступа: <http://www.innovatika.boom.ru/znanie.htm>
3. Бовин А.А. Управление инновациями в организациях: учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. - М.: Омега-Л, 2006. - 416 с.
4. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию. / У. Букович. - М.: Инфра-М, 2002. - 503с.
5. Волгин Н.А. Экономика труда и социальные отношения / Н.А. Волгин, Б.В. Ракитский. - М.: Гардарика, 2005. - 277с.
6. Гиляревский Р.С. Рубрикатор как инструмент информационной навигации / Р. С. Гиляревский, А. В. Шапкин, В. Н. Белоозеров. - СПб.: Профессия, 2008. - 352 с.
7. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии: учебное пособие / В.А. Дресвянников. - М.: КНОРУС, 2006. - 344 с.
8. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. - Н. Новгород: НИМБ, 2001. - 720 с.
9. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика. / П.Н. Завлин. - М.: ОАО "НПО "Издательство "Экономика", 2000 - 475 с.
10. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / [В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько и др.]. - М.: Издательство «Машиностроение-1», 2007. - 284 с.
11. Кендюхов А. Гносеология интеллектуального капитала / А. Кендюхов // Экономика Украины. - 2003. - №4. - С. 29-34.

12. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. - М.: Экзамен, 2001. - 575 с.
13. Коробейников О.П. Роль инновации в процессе формирования стратегии предприятия / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов // Научно-аналитический журнал «Менеджмент в России и зарубежом». - 2000. - №3. - С. 47-54.
14. Лабоцкий В.В. Управление знаниями (технологии, методы и средства представления, извлечения и измерения знаний) / В.В. Лабоцкий. - Минск: Современ. шк., 2006. - 392 с.
15. Лукичева Л.И. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев. - М.: ООО «Омега-Л», 2004. - 238 с.
16. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 230 с.
17. Мильнер Б.З. Приобретение, усвоение и передача знаний [Электронный ресурс] / Б.З. Мильнер. - Элитариум: Центр дистанционного образования, 2008. - Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2008/09/10/>
18. Оганесян И.А. Управление персоналом организации / И.А. Оганесян. - М.: Вильямс, 2008. - 390 с.
19. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах: монографія / В.П. Петренко. - Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. - 352 с.
20. Праця України: Статистичний збірник за 2002-2010 / Державний комітет статистики України.
21. Турчинов А.И. Профессионализация и кадровая политика: проблемы развития теории и практики: учеб. пособие / А.И. Турчинов. - М.: Вильямс, 2008. - 310 с.
22. Українська національна ідея та її інтелектуальне забезпечення [Електронний ресурс] / С. Вовканич // Український культурологічний центр. – Режим доступу: <http://intellect.org.ua>
23. Цыпкин Ю.А. Управление персоналом: уч. пособие / Ю.А. Цыпкин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 506 с.
24. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. - К.: ЛОГОС, 2003. - 617 с.

Статтю присвячено розробці концепції розвитку інтелектуального потенціалу в системі управління персоналом, для чого автором наве-

дено основні терміни використаних понять, виявлена інфраструктура системи управління персоналом і формування інтелектуальної складової, обґрунтовано необхідність використання системного і процесного підходів до навчання та розвитку персоналу.

Ключові слова: ПЕРСОНАЛ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, РОЗВИТОК, КОНЦЕПЦІЯ, УПРАВЛІННЯ, СИСТЕМА, ІНФРАСТРУКТУРА, НАВЧАННЯ, МЕТОД.

The article devotes to working out the conception of life ware development as a part of the staff executive system. Author explains main terms, exposes infrastructure of the staff executive system and determines its intellectual component. The research contains arguing of necessity to operate system and process approach for studying and develop the personnel.

Keywords: PERSONNEL, LIFE WARE, DEVELOPMENT, CONCEPTION, EXECUTIVE, SYSTEM, INFRASTRUCTURE, STUDYING, METHOD.

УДК 336.221.26

Шиницкий Д.В.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ НАЛОГОВОЙ СРЕДЫ НА КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ

В статье предложен научно-методический подход к оценке влияния налоговых реформ на корпоративные структуры, базирующийся на выделение различных видов издержек, обусловленных налоговой средой, что позволяет спрогнозировать налоговую реакцию экономических субъектов.

Ключевые слова: НАЛОГОВЫЕ РЕАКЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР, НАЛОГОВАЯ СРЕДА КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР, НАЛОГОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ.

Актуальность исследования. Разнообразие реакций экономических субъектов различных стран и видов деятельности на одни и те же налоговые реформы свидетельствует о том, что налоговые институты и стереотипы налогового поведения оказывают основное влияние на результаты регулирующих налоговых воздействий государства. Поэтому

актуальным являются исследования подходов к оценке налоговых реакций экономических субъектов, учитывающих специфику страну и исследуемых предприятий. В особенности актуальными являются исследования влияния налоговых реакций корпоративных структур, платежи которых являются основными источниками наполнения бюджета.

Исследования налоговых реакций экономических субъектов в Украине осуществлялись в рамках работ по изучению налогового поведения, среди которых следует отметить исследования В.П. Вишневого [4], Т.С. Клебановой [6, 7], Р.Н. Лепы [8], Т.В. Меркуловой [1, 2]. В этих работах были рассмотрены вопросы классификации видов налогового поведения, разработаны модели принятия решений плательщиками налогов, предложены подходы к оценке вероятностей уклонения от налогообложения.

Среди наиболее осуществленных недостатков вышеупомянутых подходов необходимо выделить, что реакция налоговых субъектов считается одинаковой и независимой от специфики его деятельности, формы собственности и размера предприятия. Поэтому возникает необходимость в разработке таких подходов, которые будут учитывать специфику возникновения налоговых реакций корпоративных структур с учетом имеющейся у экономического субъекта информации, а также его возможностей по активной адаптации к налоговым реформам, обусловленным размером и формой собственности.

Цель исследования. Целью статьи является разработка научно-методического подхода к оценке влияния изменений налоговой среды на корпоративные структуры.

Содержание научных результатов. В процессе своего функционирования корпоративные структуры сталкиваются с различными видами изменений налоговой среды, среди которых можно выделить: изменение ставок уплачиваемых корпоративной структурой налогов; изменение методов учета налогооблагаемой базы; изменение количества уплачиваемых налогов; изменение методов ведения налогового учета; изменение нормативов проведения налоговых проверок.

Часть этих изменений отражаются на изменении совокупного налогового бремени, которое несет корпоративная структура, часть – на транзакционных издержках, связанных с осуществлением деятельности в данной налоговой среде.

На изменении совокупного налогового бремени отражаются затраты корпоративной структуры, включающие непосредственно сумму

уплаченных налогов и сборов. Эти затраты связаны с трансформационными издержками, то есть затратами на преобразование материальных ценностей, в процессе которых возникают налоговые обязательства. Прямые издержки, вызванные налоговой средой и влияющие на налоговые реакции корпоративной структуры можно разделить на вероятностные и детерминированные.

Детерминированные представляют собой прямые затраты на уплату налогов и налоговых платежей и могут быть рассчитаны по методикам расчета налогового бремени. Они определяются методами учета налогооблагаемой базы, ставками налогов и количеством уплачиваемых налогов.

Вероятностные издержки, прежде всего, состоят из штрафов и пеней за неправильную уплату налогов, а также незаконные (или признанные незаконными в суде) методы налоговой оптимизации. Зависят эти издержки от методов учета налогооблагаемой базы и нормативов проведения налоговых проверок.

Транзакционные издержки, связанные с осуществлением деятельности в данной налоговой среде заслуживают особого внимания в связи со сложностью их отделения от прочих транзакционных издержек. Традиционно под транзакционными издержками понимаются издержки на сбор и обработки информации, на проведение переговоров и принятие решения, а также затраты на контроля выполнения контракта его и его юридическую защиту [1]. Также транзакционные издержки определяются как все затраты на экономическое взаимодействие, независимо от форм его реализации. Так, к транзакционным издержкам относят затраты на разработку и принятие решений, планирование и организацию предстоящей деятельности, ан переговорные процессы, на корректировку планов и изменение условий контрактов, на разрешение конфликтов, а также на обеспечение выполнения достигнутых договоренностей. Кроме того, к транзакционным издержкам могут относиться потери из-за неправильных совместных решений, невыполненных планов, неэффективных заключаемых договоров и реакций на изменение условий взаимодействия; неудовлетворительной защиты выполнения контрактов.

В составе общих транзакционных издержек различные исследователи выделяли, в зависимости от цели исследования, информационные издержки, издержки оппортунистического поведения, издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения, издержки измерения и оценки, издержки влияния, издержки коллективного приня-

тия решений, издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта.

Среди транзакционных издержек, влияющих на налоговые реакции корпоративных структур, также как и для прямых издержек можно выделить вероятностные и детерминированные. Детерминированные издержки прямо зависят от деятельности предприятия и специфики налогового учета. Состоят эти издержки, прежде всего, из затрат на налоговый менеджмент. Вероятностные издержки имеют особое значение при анализе налоговых реакций корпоративных структур, к ним относятся транзакционные издержки на защиту от налоговых органов, которые по сути своей, являются частью издержек, выделяемых многими авторами как издержки защиты от третьих лиц или издержки влияния.

Исследование проблем, возникающих у экономических субъектов в результате необходимости издержек влияния возникло в рамках школы научной «public choice», в работах Дж. Бьюкенена и Г. Таллока, которые исследовали право принятия решений государством, которые изменяют экономическую среду и являются для всех экономических субъектов. Основной предпосылкой возникновения издержек влияния является возможность государственного установления ограничений на различные виды экономической деятельности, избирательного изменения размеров и принципов налогообложения, предоставления различных льгот. Поэтому у экономических субъектов возникает заинтересованность в оказании влияния на принятие государственных решений с целью изменения законодательной и регулирующей деятельности государственных органов в выгодном для себя направлении. При этом оказывается влияние как на низовые звенья –налоговые инспекции, так и на высшие сферы власти – законодательные и исполнительные органы [1].

Среди издержек влияния можно выделить несколько составляющих: потери в результатах функционирования корпоративной структуры из-за искажения информации ее подразделениями с целью оказания воздействий на принятие решений руководством; прямые затраты временных, финансовых и прочих ресурсов на продвижение оснований для принятия необходимых корпоративной структуре решений; затраты на противодействие излишней внутренней политизации корпоративной структуры.

Основными детерминированными транзакционными издержками являются затраты на налоговый менеджмент, целью которого является снижение расходов, связанных с налогообложением. Налоговый менедж-

мент подразумевает эффективную организацию работы подразделений корпоративной структуры, осуществляющих налоговое планирование, регулирование и контроль. Основные задачи при этом: устранение дублирования функций и ответственностей; распределение полномочий; нормирование затрат на бизнес-процессы налогового менеджмента; организация налогового документооборота.

Неудовлетворительная организация налогового менеджмента может существенно увеличить налоговую нагрузку на корпоративную структуру, в то же время необходимо обеспечение превышения эффекта от мероприятий налоговой оптимизации над затратами на налоговый менеджмент.

Таким образом, взаимосвязь составляющих налоговой среды, оказывающих влияние на налоговые реакции корпоративной структуры, представлена на рис. 1.



Рис. 1. Взаимосвязь составляющих налоговой среды, оказывающих влияние на налоговые реакции корпоративной структуры

В конечном итоге все издержки, обусловленные налоговой средой, сопоставляются с показателями эффективности функционирования корпоративной структуры и обуславливают ее налоговые реакции.

Выводы. Таким образом, предложенный научно-методический подход к оценке влияния налоговых реформ на корпоративные структуры, базирующийся на выделение различных видов издержек, обусловленных налоговой средой, позволяет спрогнозировать налоговую реакцию экономических субъектов. Развитие данного подхода планируется в виде построения моделей расчета конкретных значений различных видов издержек корпоративных структур под влиянием налоговой среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – М.: Юнити, 1990. – 415 с.
2. Вишневский В. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика / В. Вишневский, А. Веткин // Вопросы экономики. - 2004. - №2. - С. 96 - 108.
3. Ястребова А.С. Критерии и методология управления налогообложением в современных условиях развития Украины / А.С. Ястребова // БізнесІнформ. – 2007. – № 10(1). – С. 76-78.
4. Клебанова Т.С. Оптимизация налоговой нагрузки предприятия на основе системно-динамического моделирования / Т.С. Клебанова // Налогообложение: проблемы науки и практики: монография. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2007. – С. 254-270.
5. Клебанова Т.С. Моделювання податкового навантаження підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія / Т.С. Клебанова, Г.С. Ястребова. – Х. : ВД «ИНЖЕК». – 2009. – 268 с.
6. Лепа Н.Н. Классификационная структура налогового поведения предприятий и варианты их налогового реагирования / Н.Н. Лепа, А.Ф. Дасив // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – Чернігів: ЧДІЕУ. – 2009. – №3(4). – С.42-52.
7. Jackson G.S. Lessons for tax planners / G.S. Jackson // The CPA Journal, August, 2010. – P. 52-55.

У статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінки впливу податкових реформ на корпоративні структури, який базується

на виділенні різних видів витрат, обумовлених податковим середовищем, що дозволяє спрогнозувати податкову реакцію економічних суб'єктів.

Ключові слова: ПОДАТКОВІ РЕАКЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР, ПОДАТКОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР, ПОДАТКОВІ ВИТРАТИ.

In the article the scientifically-methodical going is offered near the estimation of influence of tax reforms on corporate structures, being based on the selection of different types of the expenses, conditioned by a tax environment, allows forecasting the tax reaction of economic subjects.

Keywords: TAX REACTIONS OF CORPORATE STRUCTURES, TAX ENVIRONMENT OF CORPORATE STRUCTURES, TAX EXPENSES.

Наукове видання

Нове в економічній кібернетиці

(Збірник наукових статей)

Випуск 4

СУЧАСНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

Під загальною редакцією член.-кор. НАН України,
доктора економічних наук, професора Ю. Г. Лисенка

РОСІЙСЬКОЮ ТА УКРАЇНСЬКОЮ МОВАМИ

Відповідальні за випуск : *Д. М. Жерліцин*

Оригінал-макет підготовлений

І. А. Заргана

Підписано до друку 26.10.2012 р.

Формат 60x84/16. Папір офсетний.

Гарнітура «Times». Друк – різнографія.

Ум.-друк. арк. 6,81 Обл.-вид. арк. 7,11

Наклад 100 прим. Зам. № 321

Видавництво та друк ТОВ «Цифрова типографія».

83121, Донецьк, вул. Челюскінцев, 291а.

Тел./факс: (062) 388-07-31.

Scientific Edition

Novelties of Economic Cybernetics

(Scientific Issues Collection)

NEW APPROACHES TO MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Under the general editorship of
corr. member of NAS of Ukraine,
doctor of economic sciences,
professor Lisenko Y. G.

The Editorial Board

Corr. member of NAS of Ukraine, Dr. econ. sci., prof.

Lisenko Y. G. (Chairman);

Dr. econ. sci., prof. Klebanova T. S.;

Dr. econ. sci., prof. Egorov P. V.;

Dr. phys.-mat. sci., prof. Lyashenko I. M.;

Dr. econ. sci., prof. Zaruba V. Y.;

Dr. econ. sci., prof. Chernyak A. I.;

Dr. econ. sci., prof. Rumyantsev N. V.;

Dr. econ. sci., as. prof. Timokhin V. N.;

Cand. econ. sci., as. prof. Levitskiy S.I.

Cand. econ. sci., as. prof. Belikova T.Y.

Н74 **Нове** в економічній кібернетиці : зб. наук. ст. / під загал. ред. Ю. Г. Лисенко ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк: «Юго-Восток», 2012.

Випуск 4: Сучасні підходи в управлінні соціально-економічними системами. – с. 109

У збірнику представлені результати наукових досліджень в галузі управління соціально-економічними систем на різному рівні управління. Напрямок є актуальним в умовах реформування ринкових відносин.

Матеріали збірника призначені для наукових і практичних працівників, професорсько-викладацького состава, аспірантів і магістрів ВНЗ, а також фахівців, що цікавляться питаннями застосування сучасних наукових методів в удосконалюванні управління соціально-економічними системами.

УДК 33:007
ББК У.в661

