

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 4 (56)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2010

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Періодичне видання включено
до Каталогу видань України
з доставкою.

Індекс видання 49222

грудень 2010 р. № 4 (56)

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року,
перереєстрований у зв'язку зі зміною сфери розповсюдження і назви журналу "Вісник" з 1997 р.

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 16780-5352 ПР від 25.05.2010 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол № 3 від 01.11.2010 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук,
професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

Тридід О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор

(заступник головного редактора)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61001, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

E-mail: vudav@ksue.edu.ua

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Відповідальний секретар **Сєдова Л. М.**

Редакція (057)758-77-04 (дод. 2-57)

Редактори: **Грицай І. М., Дуднік О. М.,
Лященко Т. О.**

Коректор **Грицай І. М.**

Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.
- При передрукуванні матеріалів посилання на «Економіку розвитку» обов'язкове.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний
економічний університет, 2010.

© Економіка розвитку, 2010.

© Видавництво ХНЕУ, 2010
дизайн, оформлення обкладинки.

Підписано до друку 20.12.2010 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 16,0. Обл.-вид. арк. 20,16.

Тираж 500 прим. Зам. № 940.

Зміст

Механізм регулювання економіки

Пономаренко В. С. Моніторинг формування іміджу університету	5
Дікань Л. В. Принципи фінансового контролю як основа теорії фінансового контролю	8
Голуб Ю. О. Методи державного аудиту (теоретичні аспекти питання)	11
Лин Я. І. Оцінка і контроль ефективності використання державних коштів	13
Синюгіна Н. В. Зарубіжний досвід організації незалежного аудиту та його адаптація до національного середовища	17
Найденів В. С. Уроки кризи для України	20
Марцин В. С. Інвестиційно-інноваційна діяльність під кутом зору рівня діагностики існуючого стану економіки	22
Логунова Н. А. Сегментирование рынка яхтенного туризма в Крыму	28
Зима А. Г. Университетские города как центры туризма	31
Лебедєва О. А. Вплив сектору туристичних послуг на розвиток національної економіки ..	34
Бережна А. Ю., Попова Ю. М. Методологічні підходи щодо моделювання сталого соціально-економічного розвитку міста	37
Чернікова Г. С. Аналіз вітчизняного ринку торговельної нерухомості	40
Солоха Д. В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону	42
Лямець В. І., Ягольницький О. А. Концептуальні основи побудови стратегії кластера	44
Атаманюк Р. Ф. Інтегральна оцінка рівня економічного розвитку регіонів України	46
Мірошник М. В., Оккерт І. Л. Дослідження впливу окремих факторів зовнішнього середовища на загальний розвиток сервісного сектору	49
Марченко О. С. Интеграция знаний как основа инновационной деятельности	53
Сардак С. Е. Оптимізація системи управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві	56
Деркач Т. В. Канада – НАФ ТА: від зони вільної торгівлі до реальної інтеграції	61
Дронова А. Ю. Аналіз поставок пального на ринку нафтопродуктів України: імпорتنний аспект	65
Бахурець О. В. Бізнес-моделі виробничо-логістичних ланцюгів при формуванні коопераційних зв'язків	67
Грицюк П. М. Динамічна модель прогнозування нестационарних процесів в агропромисловості	71
Бугаєнко А. В. Роль банківських установ у контролі за діяльністю конвертаційних центрів	76

Економіка підприємства та управління виробництвом

Гавкалова Н. Л., Криворучко А. С. Витрати на персонал: сутність та класифікація.....	79
Шульга Н. М. Розробка пропозицій щодо визначення пріоритетних напрямів модифікації внутрішнього фінансового контролю на підприємстві	82
Таранюк Л. М. Моделювання реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств.....	85
Пойда-Носик Н. Н., Ємець Г. О. Поняття, види та напрями боротьби з протиправним поглинанням підприємств.....	87
Хома І. Б. Управління проблемним підприємством на основі діагностованого рівня економічної безпеки	91
Гниря А. В. Методичне забезпечення оцінки ефективності діяльності персоналу організацій на груповому та командному рівнях	96
Грабовецький Б. Є., Пілявоз Т. М. Оцінка впливу інновацій на підвищення ефективності виробництва	99
Рожко Ю. С. Возможные границы резервирования в моделях развития угольных шахт	102
Грузіна І. А., Дериховська В. І. Розвиток працівників як невід'ємний елемент стратегії управління персоналом	104
Дзьобко І. П. Організаційно-економічне забезпечення впровадження логістичного підходу до управління підприємством.....	107

Економіко-математичні методи та моделі

Малярець Л. М., Добровольський А. П. Удосконалення методу Фогеля у задачах про призначення.....	112
Тижненко О. Г., Тижненко Л. О. Теоретичні та методичні аспекти застосування парної лінійної регресії в задачах економічного прогнозування	115

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Дороніна М. С. Наукова практика в системі магістратури. Зміст і особливості організації	119
Чапльгіна Ю. С. Возможности черной риторики для достижения успеха.....	123

*Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.*

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 378.09:17.022.1

Пономаренко В. С.

МОНІТОРИНГ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ УНІВЕРСИТЕТУ

Анотація. Проведено аналіз результатів анкетування абітурієнтів та їх батьків, яке було спрямовано на виявлення очікувань замовника освітніх послуг. Визначено думку респондентів щодо пріоритетності компетенцій, ступеня підтримки особливостей в організації навчального процесу. Усе це дозволяє адекватно оцінювати місце університету в суспільстві, його імідж, а також сприяє вибору напрямів подальшого розвитку.

Анотация. Проведен анализ результатов анкетирования абитуриентов и их родителей, направленного на выявление ожиданий заказчика образовательных услуг. Определено мнение респондентов о приоритетности компетенций, о степени поддержки особенностей в организации учебного процесса. Все это позволяет адекватно оценивать место университета в обществе, его имидж, а также способствует выбору направлений дальнейшего развития.

Annotation. The results of questioning of university entrants and their parents about the desires of customer of educational services are analyzed. The opinion of university entrants and their parents about priorities of competences, about the degree of support of features of educational organization process is certified. It allows to estimate the place of university in society, its image, and to choose directions of further development.

Ключові слова: освіта, навчальний процес, моніторинг, конкурентні переваги, імідж університету.

Особливе місце у суспільстві, яке спрямовує свої зусилля на вихід до економіки знань, займає освіта. Освіта – це джерело інноваційного потенціалу нації, найважливіший елемент формування людського капіталу, це сфера діяльності, де потрібно виховувати майбутніх фахівців у дусі пріоритету інноваційного аспекту розвитку, де може здійснюватися трансформація суспільних цінностей у напрямі пріоритетності творчої роботи.

Дослідження показали [1], що інноваційний характер поведінки властивий тільки особистості з достатнім рівнем креативності та загального інтелекту. При цьому далеко не кожна високоінтелектуальна особистість має інноваційну поведінку. Проте високий рівень креативності й загального інтелекту є незаперечним підґрунтям для виховання інноваційності, або, як іноді кажуть економісти, підприємливості. Таким чином, формувати інноваційну поведінку необхідно починати з дитинства, коли легше оцінюється дійсний рівень розвитку особистості і вона, ця особистість, найбільш сприйнятлива до виховних технологій. Тому важко переоцінити роль дошкільної та шкільної освіти, якість якої суттєво залежить від вихователя, вчителя й викладача.

Наразі, коли 100-відсоткове оновлення знань у деяких галузях здійснюється протягом декількох років, необхідні кардинальні зміни у змісті навчального процесу. Уже сьогодні, а тим більше, умовно кажучи, завтра, висока якість підготовки фахівця може забезпечуватися тільки навчальним процесом, який спрямовано на розвиток здатності саморозвитку та самореалізації особистості учня, студента – майбутнього фахівця у будь-якій сфері. Потрібно навчити його самостійно вчитися, мислити і працювати. Працювати в тому сенсі, що він набуває здатності прикладати зусилля для досягнення того чи іншого результату.

У зв'язку з цим підходом вивчення окремих навчальних дисциплін є не самоціллю, а засобом формування майбутніх фахівців. Знання, що опановані студентом, трансформуються із мети навчання у засіб самореалізації, саморозвитку і самовдосконалення. Самореалізація в умовах економіки знань неможлива без досягнення високого рівня професійної компетентності. Таким чином, знання, що засвоєні студентом, мають трансформуватися у здатність вирішувати ті чи інші професійні завдання. Для цього потрібна спільна робота викладача і студента. На практичних заняттях, семінарах, при виконанні лабораторних робіт знання, що отримані чи засвоєні студентом, мають бути трансформовані у професійні компетенції, вміння та навички. Перелік і структура цих компетенцій, вміння та навичок мають бути закріплені в ОКХ і корегуватися залежно від змін потреб суспільства чи особистості.

Отже, недостатньо опанувати знання – потрібно набути здатності їх ефективно використовувати. Це одна з аксіом, що прийнята університетом і закріплена в концепції його розвитку [2].

Другою, не менш важливою, аксіомою є наступна. Недостатньо набути здатності ефективно використовувати знання, що опановані, – необхідно навчитися продукувати нові знання. Особливо це важливо для інтелектуальної еліти при переході до суспільства, що базується на економіці знань.

Тому постає питання, чи готове наше суспільство до такої перебудови всього навчального процесу, оскільки це торкається кожного його учасника: батьків, студентів, викладачів, замовників фахівців та всіх гілок влади. Мабуть, поки що ні, але в тому і є одне з головних завдань університету, щоб формувати суспільну думку. Ми себе позиціонуємо на підготовці інтелектуальної еліти, й тому принципово важлива реалізація триади – навчити студента вчитися, мислити, працювати [3]. На погляд автора, в цій триаді закладено джерело розвитку суспільства, що рухається до економіки знань.

З метою вивчення суспільної думки щодо особливостей організації науково-навчального процесу в університеті, які впливають з основних аксіом концепції розвитку, було організовано опитування абітурієнтів та їх батьків. Лабораторією вивчення інтелекту та креативності особистості було оброблено понад 5 000 анкет. Анкети включали 21 особливість організації навчального процесу в університеті і пропонували оцінити кожну з них за 12-бальною системою з огляду на те, чи є та чи інша особливість конкурентною перевагою відносно інших ВНЗ.

Найбільш значущою конкурентною перевагою нашого університету, на думку респондентів, є функціонування програм подвійних дипломів з іноземними університетами, оскільки видача їх дипломів нашим студентам означає безперечне визнання ними високої якості підготовки фахівців у нашому університеті. Якщо прийняти до уваги дуже прискіпливе ставлення керівництва іноземних університетів до своєї ділової репутації, то така оцінка нашого університету багато чого варта.

Наразі в університеті діють такі програми з Університетом Ліон2 ім. Люм'єр (Франція), Віденським технічним університетом та Університетом прикладних наук Верхньої Австрії, узгоджуються програми з Чеським університетом ім. Масарика, м. Брно, Канадським університетом провінції Манітоба, м. Вінніпег, проведені переговори з керівництвами кількох університетів Німеччини та Італії.

На другому місці з конкурентних переваг університету, на думку батьків, стоїть жорсткий графік навчального процесу з обов'язковим відвідуванням занять, хоча це не відповідає традиціям європейських університетів, але, з точки зору автора, спрямовано на підвищення якості підготовки фахівців, якщо враховувати менталітет наших студентів. Багато з них ще не позбавилися психології утриманців батьків та держави, не зрозуміли, що тільки власними зусиллями вони можуть самовизначитися та знайти своє місце в житті. Опитування студентів 2 – 3 курсів показало, що тільки близько 25 % з них чітко розуміють, навіщо вони вчаться в університеті, свідомо підходять до набуття власної компетентності.

Опосередковано це підтверджується й опитуванням абітурієнтів, оскільки вони поставили обов'язкове відвідування занять на десяте місце, інакше кажучи, вони оцінюють цю особливість організації навчального процесу в університеті скоріше негативно, ніж позитивно. Можливо, потрібно розглядати таку оцінку як тимчасову й обумовлену шкільними враженнями про навчальний процес.

На другому місці за привабливістю нашого університету, на думку абітурієнтів, стоять широкі можливості для занять спортом, фізичною культурою та художньою самодіяльністю.

Третє місце одноставно батьки і діти віддали можливості вивчення іноземної мови протягом усього терміну навчання. Таким чином, введення за рішенням вченої ради у навчальні плани за рахунок варіативної складової гуманітарного, фундаментального та професійного блоку дисциплін вивчення іноземної мови не менше шести годин на тиждень відповідає запиту суспільства. Більш того, це від-

повідає сучасним реаліям, коли доступ до світових інформаційних ресурсів та до розвинутих баз знань може здійснюватися через мережу Інтернет англійською мовою.

Якісний рівень професорсько-викладацького складу університету займає наступну за привабливістю позицію. Таким чином, курс на інтенсифікацію підготовки викладачів вищої кваліфікації через аспірантуру та докторантуру, що обраний університетом [4], об'єктивно необхідний. За останні десять років нашими викладачами захищено 23 докторських та 230 кандидатських дисертацій.

Значною привабливістю організації навчального процесу для абітурієнтів є самостійний вибір 40 % дисциплін для індивідуального навчального плану. Вони віддали цій особливості університету восьме місце, тоді як батьки – тільки 13 і 14 місця. Це свідчить, з одного боку, про спрямованість абітурієнтів до самостійності, індивідуалізації навчання, а з іншого – про їх більше розуміння сучасних умов ринку, який вимагає від фахівця більшої диференціації професійних компетенцій.

Симптоматичним є те, що у дітей більш сформоване розуміння того, наскільки важливою є здатність представити себе перед роботодавцем у вигідному світлі (зробити собі рекламу, презентуватися) – у них ця компетенція стоїть на 4 місці, тоді як батьками їй віддано: матерями – 9 місце, батьками – 10. На погляд автора, це свідчить про те, що абітурієнти починають усвідомлювати, що своє життя треба робити своїми руками. Тому включення в навчальні плани дисциплін, які вчать себе презентувати, та надання перед початком викладання кожної навчальної дисципліни переліку компетенцій, що формуються у студента при її вивченні, є вимогою часу. На формування у студента здатності презентуватися спрямована розпочата робота з організації публічних конкурсів наукових робіт та олімпіад зі спеціальностей з обов'язковою презентацією власних досягнень.

Про розуміння важливості самопрезентації свідчить також висока оцінка і батьками, і абітурієнтами надання університетом можливості безкоштовно брати участь у наукових конференціях на теренах України, друкувати свої праці для підтвердження у бесідах з роботодавцями своєї солідної науково-практичної підготовки.

Одноставно високо оцінена батьками та абітурієнтами університетська система "Випускник", яка формує комп'ютерну базу випускників з їхніми резюме та іншими показниками, в тому числі психологічними характеристиками, та базу роботодавців з їхніми запитами й організує пошук взаємних інтересів "випускник – роботодавець". Ця система сформована як аналог відповідної системи "Альма-лаура" Болонського університету (Італія).

В аспекті можливості працевлаштування та бачення майбутнього думки батьків та дітей дещо відрізняються. Так, для батьків важлива наявність аспірантури і докторантури – вони віддали цій характеристиці 11 місце, а для дітей це не так важливо – 17 місце. Особливо цим зацікавлені матері – як мінімум 33 % матерів бачать своїх дітей викладачами-науковцями. Позиція з цього приводу дітей обумовлена, на погляд автора, або тим, що вони більш тверезо оцінюють свої здібності, або тим, що наразі науково-педагогічна діяльність не є престижною і не приносить швидких та великих доходів.

Жорстка система контролю засвоєння знань та формування компетенцій, що функціонує в університеті, не підтримується ні батьками, ні абітурієнтами. Особливо це не зрозуміло для батьків, оскільки обов'язкове відвідування занять, яке практикується в університеті, вони поставили на друге місце після подвійного диплома. Можливо, має місце бажання батьків відгородити дітей від стресів, що, як правило, мають місце, особливо на перших курсах, при перевір-

ці засвоєння знань і якості формування вмінь та навичок. На користь цієї гіпотези працює те, що батьків не надто хвилює об'єктивність оцінок – ця характеристика посіла 11 – 13 місця. Ще менше переймаються об'єктивністю абітурієнти – вони віддали цій характеристиці 18 позицію.

Об'єктивність оцінювання рівня засвоєння знань та якості формування компетенцій, крім усього іншого, забезпечується ректорськими контрольними роботами, які проводяться навчальною частиною і перевірка яких здійснюється незацікавленими викладачами. До таких контрольних робіт матері і діти ставляться однозначно негативно, тоді як батьки – позитивно.

До комп'ютерної перевірки рефератів, курсових та дипломних проектів на плагіат негативно ставляться матері та абітурієнти і стримано позитивно – батьки. При цьому письмова форма проведення іспитів та інших контрольних заходів з шифруванням відповідей підтримується батьками безумовно, а абітурієнтами – стримано. Хоча університет використовує таку систему проведення оцінювання засвоєних знань та сформованості компетенцій виключно для забезпечення об'єктивності, оскільки при такій системі викладач не знає, чю роботу він перевіряє, а бачить тільки шифр.

Таким чином, ні завищити оцінку, ні її занизити він не може, тим більше що письмова відповідь залишається і можна завжди після розшифровки результатів подати апеляцію й отримати аргументовану відповідь щодо тієї чи іншої оцінки.

В університеті відповідно до концепції розвитку при оцінюванні опанування знаннями та сформованості компетенцій не відрізняються студенти-контрактники і ті, хто навчається за кошти держбюджету. Протягом усього періоду навчання відрховується з університету приблизно третина студентів, що вступили на перший курс. Це одна з особливостей університету, що була надана в анкетах. Відрухання з університету тих, хто не хоче або не може вчитися, позитивно оцінено і батьками, і дітьми, можливо, з огляду на те, що такі студенти заважають вчитися іншим.

Згідно з концепцією розвитку університету спільна робота лектора з асистентами є основою якості навчального процесу, що спрямований на формування компетенцій у студентів [2]. Зв'язок лекційного матеріалу як множини знань, що необхідні для формування у студента відповідних компетенцій у процесі практичної підготовки (практичні заняття, лабораторні, тренінги, семінари та ін.), має бути надмічним, тільки тоді навчальний процес буде результативним. Така постановка завдання повністю підтримується як батьками, так і абітурієнтами поряд з масовим використанням на іспитах ситуаційних завдань замість вимоги цитування напам'ять конспектів лекцій. Такий результат опитування показує, що як батьки, так і діти розмірковують над проблемами університетської освіти і правильно оцінюють ті заходи, що застосовує університет для підвищення якості підготовки фахівців.

З метою визначення ставлення батьків та абітурієнтів до набутих останніми життєвих компетенцій у анкети були включені відповідні питання (перераховано 14 життєвих компетенцій, важливість яких потрібно було оцінити за 12-бальною системою).

Батьки надали дуже високі оцінки формуванню у студента здатності самонавчатися, самовизначатися, тоді як діти не звернули на ці компетенції необхідної уваги. Вони, мабуть, вважають, що вже вміють це робити.

У батьків до найбільш пріоритетних компетенцій відноситься також здатність працювати в рамках закону. Така позиція батьків пояснюється занепокоєнням тим, щоб їхні діти не пішли кримінальним шляхом до "життєвого успіху".

Здатність до самореалізації у професійній сфері батьками і дітьми оцінюється на середньому рівні (7 – 8 місця). Здатність до лідерства у дітей знаходиться на дев'ятому місці, тоді як у батьків – наприкінці шкали, що свідчить про більшу амбітність дітей, ніж батьків.

У батьків і дітей здатність до самовдосконалення в освітній та культурній сферах (6 місце) стоїть вище за здатність до самореалізації у професійній сфері. Якщо врахувати при цьому друге місце за привабливістю для абітурієнтів можливості самореалізації у спорті, фізичній культурі та художній самодіяльності, то це свідчить про прогресивну тенденцію прагнення батьків і дітей до входження в інтелектуальну еліту суспільства, яка включає не тільки і не стільки вузьких професіоналів, а й висококультурних, широкоосвічених та всебічно розвинутих людей.

Таким чином, курс університету на підготовку інтелектуальної еліти держави – компетентних, широкоосвічених, висококультурних фахівців, а не просто вузьких професіоналів ("синіх панчів") – має підтримку у суспільстві.

У цілому найвищу оцінку тій чи іншій компетенції абітурієнти ставили рідше, ніж батьки. Це загальний висновок, що свідчить про невпевненість абітурієнтів, несформованість їхньої думки. Абітурієнти, як і їхні батьки, в цілому поставили на вищі місця більш інтегровані компетенції, такі, як здатність: вести здоровий спосіб життя; досягати життєвого успіху; створювати міцну сім'ю; вирішувати проблеми без конфліктів; працювати в рамках закону; самовдосконалюватися; співпрацювати; самореалізовуватися у професійній сфері; до лідерства; адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища.

При цьому елементарні компетенції або ті, що забезпечують інтегральні, були справедливо поставлені з низькими пріоритетами. Це такі компетенції: здатність самостійно вибирати пріоритети своєї роботи з виходом на кінцеву мету; здатність знаходити достатню і необхідну інформацію для прийняття рішень; здатність розподіляти свої зусилля на самостійне виконання конкретних завдань.

Таким чином, дослідження думок наших абітурієнтів та їхніх батьків відносно роботи університету показали, що в цілому концепція його розвитку відповідає їхньому баченню навчання для здобуття необхідних професійних та життєвих компетенцій.

Особливо необхідно відзначити продуктивність розширення співпраці із закордонними університетами з тим, щоб нашим студентам видавати їхні дипломи і довести кількість магістрів з такими дипломами до 20 %. Це, у свою чергу, вимагає значного підвищення рівня володіння іноземними мовами студентами, що наразі передбачається новими навчальними планами.

Виправдовує себе також використання в університеті системи блочно-модульного контролю з фіксованим графіком навчального процесу та обов'язковим відвідуванням занять [5, с. 50].

Крім того, обов'язково потрібно нарощувати зусилля із забезпечення умов для творчого самовираження студентів через спорт, художню самодіяльність і вивести на решті виступи переможців конкурсів за спеціальністю та наукових олімпіад на публічний рівень з мультимедійним супроводженням, журі та нагородженням кращих. Усе це формує у студентів здатність себе презентувати, що є однією з компонентів життєвого успіху.

Література: 1. Скоринина О. В. Динамика інтелекта и креативности студентов (опыт психолого-социологического исследования) / О. В. Скоринина // Методология, теория та

практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць. – Харків : Видавничий центр ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2004. – С. 551–553. 2. Концептуальні засади розвитку Харківського національного економічного університету / укл. О. М. Тридід, В. М. Гриньова, Ю. М. Великий, М. В. Афанасьєв, В. Є. Єрмаченко, В. І. Отенко, О. Г. Зима, В. В. Ольховська, З. Б. Устенко ; наукове керівництво д.е.н., проф. В. С. Пономаренка. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 20 с. 3. Доповідь ректора Харківського національного економічного університету, професора Пономаренка В. С. про підсумки роботи у 2008 році. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 44 с. 4. Пономаренко В. С. Підготовка фахівців з вищою освітою для економіки знань / В. С. Пономаренко // Управління розвитком. – 2006. – № 2. – С. 3–6. 5. Пономаренко В. С. Економіка знань та інноваційна підготовка кадрів / В. С. Пономаренко // Інноваційний розвиток України: наукове, економічне та правове забезпечення / за заг. ред. М. О. Кизима. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – С. 40–56.

Стаття надійшла до редакції
09.06.2010 р.

УДК 657.6

Дікань Л. В.

ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЯК ОСНОВА ТЕОРІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Анотація. Розглянуто основні принципи фінансового контролю. Узагальнено підходи вчених до їх виокремлення. Подано авторське бачення з цього приводу.

Аннотация. Рассмотрены основные принципы финансового контроля. Обобщены подходы ученых к их выделению. Приведено авторское видение по этому поводу.

Annotation. Basic principles of financial control are considered. The approaches of scientists to their selection are generalized. The author's seeing on this occasion is given.

Ключові слова: фінансовий контроль, принципи, принципи фінансового контролю.

Кризові явища, що притаманні сьогодні національній економіці зумовлюють першочерговість вирішення проблеми забезпечення сталого розвитку держави та протистояння негативним наслідкам світової кризи. Водночас ефективність системи фінансового контролю багато в чому залежить від дотримання учасниками даної системи принципів фінансового контролю. Практичні аспекти дотримання зазначених принципів певною мірою гальмуються недоопрацьованістю теоретичних засад даного питання, а саме відсутністю єдиного погляду до виокремлення принципів фінансового контролю. З огляду на це, актуальність даного дослідження не викликає сумніву.

Метою даної статті є виокремлення та обґрунтування принципів фінансового контролю з точки зору їх доцільності та необхідності.

Задля досягнення поставленої мети вирішено такі завдання: надано авторське бачення стосовно визначення поняття "принципи фінансового контролю", узагальнено погляди вчених на виокремлення принципів фінансового контролю, здійснено критичний аналіз зазначених принципів на предмет доцільності і необхідності дотримання в сучасних умовах, зроблено та обґрунтовано відповідні висновки.

Узагалі принципи (від лат. *principium* – основа, початок) становлять основу не лише теоретичних досліджень, а й виступають базою для практичних досліджень у сфері здійснення фінансового контролю. Світове товариство на основі багаторічного досвіду розробило основні принципи фінансового контролю, до реалізації яких у сучасних умовах прагне кожна країна [1].

На думку автора, принципи фінансового контролю – це фундаментальні норми та правила організації і здійснення фінансового контролю, дотримання яких є необхідним для забезпечення ефективності, результативності і доцільності контрольних заходів.

Поряд з цим, серед науковців і практиків ведуться численні дискусії з приводу деталізації та виокремлення базових принципів фінансового контролю. Норми законодавства також вносять плутанину у вирішення даного питання через відсутність чіткого законодавчого закріплення таких принципів. Таким чином, постає гостра необхідність дослідження питання визначення принципів фінансового контролю, а також їх ранжування на фундаментальні, загальнонаукові і конкретно-наукові.

Питаннями дослідження принципів фінансового контролю займається багато вчених, серед яких: Бондар В. П. [2], Бурцев В. В. [3; 4], Данилевський Ю. А. [5], Дондик Н. Я. [6], Кириленко О. П. [7], Лапицька С. Ю. [8], Малиняк Б. С. [7], Піньяс Г. І. [9], Симоненко В. К. [10], Ярошенко С. П. [9] та ін. Підходи до визначення принципів фінансового контролю наведені в таблиці.

Таблиця

Підходи до визначення принципів фінансового контролю

Джерело	Принципи																	
	законність	об'єктивність	результативність	незалежність	чесність	непідкупність	доказовість	відповідальність	збалансованість	системність	повнота	гласність	спеціалізація	підзвітність	етика	професіоналізм	оперативність	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Л. Дробозіна [11]			+			+	+											
В. Бурцев [3; 4]	+	+		+				+	+	+		+						
Ю. Данилевський [5]	+	+		+								+	+	+				
Декларація принципів діяльності рахункових органів РП [12]	+	+		+						+		+			+	+		

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Кодекс етики аудиторів РФ [13]		+		+	+							+					+
Бюджетний кодекс Республіки Казахстан [14]		+		+			+					+		+			+
Лімська декларація керівних принципів контролю [1]																	+

Отже, як свідчать дані таблиці, єдиного підходу до визначення принципів фінансового контролю не існує, що підтверджує аналіз результатів дослідження, наведених у таблиці.

Слід зауважити, що більшість науковців до принципів фінансового контролю відносять законність, об'єктивність, незалежність, гласність і професіоналізм. Такі принципи є основою організації та здійснення фінансового контролю, а відтак можуть бути визначені як фундаментальні принципи фінансового контролю.

До загальнонаукових принципів фінансового контролю, на думку автора, доцільно віднести принципи, які визначені в Лімській декларації керівних принципів контролю, що прийнята IX Конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів (INTOSAI) у жовтні 1977 р. [1].

Хоча з погляду міжнародного права Лімська декларація не обов'язкова до застосування, нею проголошено первинні положення розвитку державного контролю у демократичних країнах, зокрема:

особливості організації контролю як елементу управління;

сфера застосування контролю;

принципи побудови системи фінансового контролю;

засади незалежності й підзвітності вищих контрольних органів, їхні повноваження тощо.

Поряд із цим Лімська декларація визначає загальноприйнятні принципи контролю незалежних державних органів контролю (рис. 1).

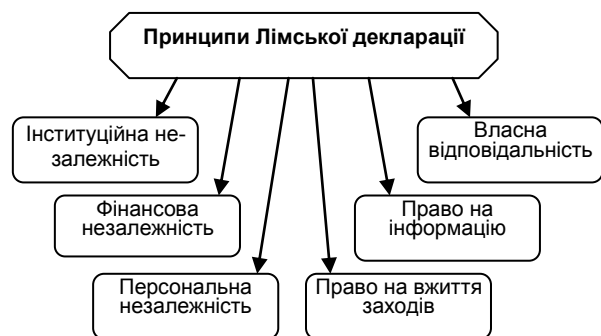


Рис. 1. Основні принципи Лімської декларації

Основною метою Лімської декларації є заклик до незалежності аудиту державних фінансів. Вищий орган контролю державних фінансів, що не відповідає цій умові, не може претендувати на свій статус. Тому й не дивно, що питання незалежності вищих органів контролю державних

фінансів продовжує бути важливою темою для обговорення усередині INTOSAI. Проте необхідно відзначити, що цілі Декларації вважаються досягнутими лише за умови законодавчого закріплення цієї незалежності. У свою чергу, це вимагає існування органу контролю за дотриманням законодавства, органу, який функціонує лише в умовах демократії чи правової держави.

Таким чином, правова держава та демократія є основними передумовами незалежного контролю державних фінансів та уособлюють підвалини, на яких базується Лімська декларація. Ідеї, наведені у Декларації, належать до вічних, визначальних принципів, що впродовж років з часу їх прийняття залишаються в силі. Рішення щодо їх перевидання через 20 років після першої появи свідчить про якість та далекосяжність мислення авторів Декларації.

Лімською декларацією на основі багатовікового досвіду здійснення фінансового контролю було визначено перелік принципів фінансового контролю:

незалежність фінансового контролю як невід'ємного атрибута демократії й обов'язкового елементу управління фінансовими ресурсами;

законодавче закріплення незалежності органів фінансового контролю;

визначення необхідності здійснення попереднього контролю й контролю за фактичними результатами;

наявність внутрішнього та зовнішнього контролів як обов'язкової умови існування фінансового контролю;

гласність та відкритість контрольних органів з обов'язковою вимогою додержання комерційної та іншої таємниці, що захищається законом [1].

Слід відмітити, що зазначені принципи набули широкого розповсюдження та дістали подальше закріплення у національних законодавствах різних країн світу, у тому числі й України. Так, на початку XXI сторіччя у м. Києві керівниками вищих органів фінансового контролю держав – учасниць СНД, у тому числі за участі голови Рахункової палати України П. Симоненка, на основі Лімської декларації було прийнято Декларацію про загальні принципи діяльності вищих органів фінансового контролю держав – учасниць СНД. Зазначена Декларація визначає загальні принципи фінансового контролю, до яких, окрім фундаментальних принципів фінансового контролю, також належать оперативність, доказовість та додержання професійної етики.

Отже, загальнонаукові принципи фінансового контролю є незамінною основою діяльності вищих органів фінансового контролю СНД. Водночас, конкретіно-наукові принципи фінансового контролю, які є основою теорії фінансового контролю, безперечно базуються та взаємопов'язані із фундаментальними та загальнонауковими принципами фінансового контролю. Такі принципи є своєрідними похідними. До конкретно-наукових принципів фінансового контролю доцільно віднести такі:

законність, об'єктивність, поєднання державних, регіональних і приватних інтересів;

розподіл контрольних повноважень, який передбачає розмежування функцій ініціювання та виконання фінансового контролю між суб'єктами;

повнота охоплення об'єктів контролем, який досягається внаслідок суцільного відстежування або вибіркової перевірки певних сегментів підконтрольних об'єктів;

достовірність фактичної інформації. Додержання даного принципу забезпечує її відповідність реальним фінансовим ресурсам, процесам і результатам діяльності, що відображає ця інформація;

збалансованість контрольних дій, що передбачає узгодженість їх внутрішньої та зовнішньої спрямованостей і забезпечує рівновагу фінансового контролю;

превентивність контрольних дій, завдяки чому досягається завчасне здійснення контролю з метою запобігання істотних відхилень фактичного здійснення фінансового процесу від встановлених норм;

самодостатність системи контролю, що передбачає наявність такого складу елементів контролюючої системи, який забезпечує ефективність її функціонування й розвитку; ефективність, що передбачає пристосованість системи контролю до фінансової діяльності господарюючих суб'єктів і залежить від повноти виконання контролюючими суб'єктами таких основних вимог:

- а) контроль має здійснюватися безперервно, регулярно й систематично;
 - б) бути своєчасним за терміном здійснення, якісним і повним щодо охоплення об'єктів контролю;
 - в) бути оперативним, дієвим, гласним і різнобічним;
- відповідальність, що передбачає відповідальність контролюючих суб'єктів за ефективність функціонування фінансового контролю та господарюючих суб'єктів за наслідки контрольних дій.

Таким чином, принципи фінансового контролю (авторське бачення) можна надати у такому вигляді (рис. 2):

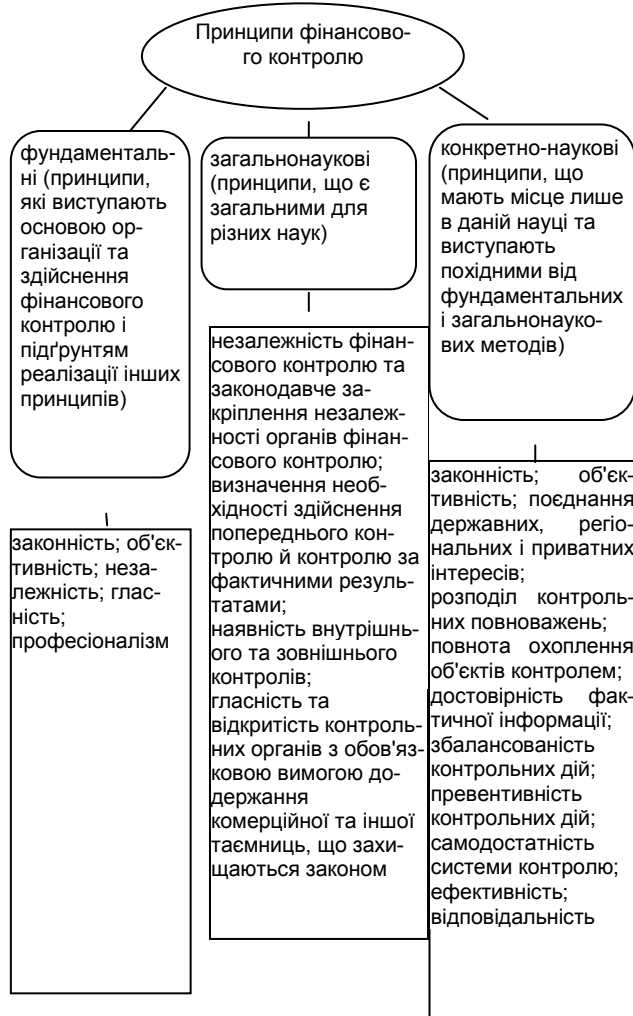


Рис. 2. Принципи фінансового контролю (авторське бачення)

Отже, принципи фінансового контролю виступають окремим елементом методології, є підґрунтям теоретичних досліджень у сфері фінансового контролю.

За результатами здійсненого дослідження виокремлено найбільш доцільні та необхідні принципи фінансового контролю, які розподілено між трьома групами, надано авторське бачення поняттю "принципи фінансового контролю", що в остаточному підсумку і становить наукову новизну даного дослідження.

При цьому як напрямок подальших досліджень слід зазначити необхідність розгляду та уточнення інших складових методології фінансового контролю.

Література: 1. Лимская декларация руководящих принципов контроля // Контроллинг. – 1991. – № 1. 2. Бондар В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / В. П. Бондар. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 456 с. 3. Бурцев В. В. Государственный финансовый контроль: методология и организация / В. В. Бурцев. – М. : Маркетинг, 2000. – 189 с. 4. Бурцев В. В. Основные принципы организации государственного финансового контроля в современных условиях [Электронный ресурс] / В. В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2. – Режим доступа : <http://www.finman.ru>. 5. Данилевский Ю. А. Государство и финансовый контроль : монография / Ю. А. Данилевский, Л. Н. Овсянников. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 312 с. 6. Дондик Н. Я. Спеціальні бухгалтерські знання та їх застосування під час розслідування економічних злочинів : монографія / Н. Я. Дондик. – К. : Атіка, 2007. – 144 с. 7. Кириленко О. П. Теорія і практика бюджетних інвестицій : монографія / О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 288 с. 8. Лапицька С. Ю. Фінансовий контроль як частина управлінського процесу : монографія / С. Ю. Лапицька. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2003. – 104 с. 9. Ярошенко С. П. Теоретичні і методологічні основи контролю : монографія / С. П. Ярошенко, Г. І. Пін'юк, О. С. Кобичева. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 251 с. 10. Симоненко В. К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. – К. : Знання України, 2006. – 280 с. 11. Дробозина Л. А. Финансы / Л. А. Дробозина. – М. : Поліус, 2002. – 321 с. 12. Декларация принципов деятельности счетных органов РФ; принята IV Конференцией Ассоциации контрольно-счетных органов РФ 5 декабря 2002 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.minfin.gov.ua. 13. Кодекс этики аудиторів Росії. Принятый Советом по аудиторской деятельности при Минфине Росії, протокол № 16 от 28 августа 2003 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.minfin.gov.ua. 14. Кодекс Республики Казахстан " [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pavlodar.com>. 15. Дікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія та методологія : монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 92 с. 16. Рожкова Н. Виды, формы и принципы государственного финансового контроля [Электронный ресурс] / Н. Рожкова. – Режим доступа : www.minfin.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2010 р.

УДК 657.6

Голуб Ю. О.

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ (ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПИТАННЯ)

Анотація. Розглянуто методи державного фінансового контролю, що дозволило виокремити методи державного аудиту та обґрунтувати доцільність їх використання.

Аннотация. Рассмотрено методы государственного финансового контроля, что позволило выделить методы государственного аудита и обосновать целесообразность их использования.

Annotation. Methods of state financial control are considered. That allows to distinguish methods of public audit and to substantiate the expediency of their use.

Ключові слова: метод, державний аудит, державний фінансовий контроль.

У сучасних умовах стрімкого розвитку ринкових відносин відбуваються процеси радикального реформування практично всіх сфер економіки. Повною мірою стосується це й сфери державного фінансового контролю як однієї з ключових функцій держави, що забезпечує належне функціонування бюджетної системи та виступає важелем ефективної і дієвої економічної системи вцілому. У межах такого реформування відбувається радикальна зміна парадигми державного фінансового контролю, який зараз все більше набирає ознак незалежності, добровільності та спрямованості на попередження правопорушень, а не покарання винних у вже скоєних правопорушеннях осіб. Саме таким ознакам відповідає державний аудит як нова, найбільш перспективна форма державного фінансового контролю в умовах сьогодення. Але розвиток державного аудиту на практиці багато в чому гальмується недоопрацьованістю теоретичних засад з цього питання. Так, існує безліч теоретично-методичних неузгодженостей, які негативно впливають на розвиток державного аудиту: відсутність законодавчого закріплення поняття державного аудиту, невизначеність економічного змісту державного аудиту, плутанина у виокремленні методів державного аудиту. Найбільш детально хотілося б зупинитись саме на останньому. На сьогодні відсутнє законодавче закріплення методів державного аудиту, серед науковців відбуваються постійні дискусії з даної проблематики, на практиці державні аудитори використовують загальноприйняті методи контролю, деякі з яких є неефективними в межах здійснення фінансового контролю, бо не пристосовані до особливостей саме цієї форми державного фінансового контролю. З огляду на це дане дослідження є своєчасним та безперечно актуальним.

Метою даного дослідження є уточнення методів державного аудиту шляхом аналізу існуючих методів державного фінансового контролю на предмет доцільності їх застосування при здійсненні державного аудиту та їх пристосованості до даної форми контролю.

Задля досягнення зазначеної мети в межах даного дослідження вирішено такі завдання: узагальнено існуючі

методи державного фінансового контролю; обґрунтовано критерії, яким повинні відповідати методи державного фінансового контролю; проаналізовано методи державного фінансового контролю на відповідність зазначеним критеріям; уточнено та обґрунтовано методи державного аудиту.

На сьогодні проблемою державного фінансового контролю взагалі та дослідженням його методів зокрема займається ряд вчених, серед яких: Басанцов І. В. [1], Білуха М. Т. [2], Бодюк А. В. [3], Бондар В. П. [4], Данилевський Ю. А. [5], Дондик Н. Я. [6], Кобичева О. С. [7], Лапицька С. Ю. [7], Литвинчук Т. В. [8], Овсянников Л. Н. [5], Пінкас Г. І. [9], Симоненко В. К. [10], Ярошенко С. П. [9] та ін.

Незважаючи на значний інтерес до даної проблематики з боку вчених, проблема залишається невирішеною та характеризується певною плутаниною. Так, державний фінансовий контроль як процес, спрямований на виявлення, усунення та в подальшому попередження порушень і зловживань з фінансовими коштами, здійснюється за допомогою певних методів. Під час здійснення державного фінансового контролю застосовуються загальнонаукові методи дослідження, до яких належать: аналіз та синтез, індукція та дедукція, спостереження й експеримент, ідеалізація і формалізація, гіпотеза й аналогія, вимірювання та обчислення, опитування і порівняння тощо. А також застосовують спеціальні методи дослідження: соціологічний, структурно-функціональний, статистичний і т. д. Узагальнену класифікацію методів державного фінансового контролю та їх коротку характеристику наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнена класифікація методів державного фінансового контролю

Метод	Характеристика
1	2
Загальнонаукові методи	
Аналіз	Прийом дослідження, що включає вивчення предмета шляхом уявного або практичного розчленовування його на складені об'єкти (за його ознаками, властивостями, відносинами)
Синтез	Метод вивчення об'єкта в його цілісності, єдності й взаємозв'язку його частин. Дозволяє розробити пропозиції щодо поліпшення системи взаємозв'язків між елементами об'єкта контролю
Моделювання	Вивчення об'єкта на основі його моделі
Індукція	Прийом дослідження, при якому загальний висновок про ознаки безлічі елементів об'єкта аудиту ефективності робиться на основі вивчення не всіх ознак, а окремих елементів даної безлічі
Дедукція	Виділення частки із загального. В аудиті ефективності це означає розробку конкретних рекомендацій з поліпшення діяльності окремих напрямів, виходячи із загального стану об'єктів
Конкретизація	Дослідження об'єктів у всій їх різнобічності, у якісному різноманітті реального існування

Механізм регулювання економіки

12

Закінчення табл. 1

Таблиця 2

1	2
Аналогія	Прийом наукового умовиводу, за допомогою якого досягається пізнання одних об'єктів на підставі їх подібності з іншими
Системний аналіз	Вивчення об'єкта дослідження як сукупності елементів, що утворюють систему
Експертизи	Прийоми експертних оцінок, пов'язаних із предметом фінансового контролю, коли для обґрунтування питань залучаються експерти різних галузей знань
Спеціальні методи	
Інвентаризація	Перевірка об'єкта в натурі. Під час інвентаризації перевіряється фактичний стан об'єкта шляхом огляду й перерахування
Вибіркові спостереження	Прийом статистичного дослідження якісних характеристик господарського процесу для визначення їх доцільності й оптимальності
Дослідження документів	Спосіб документального контролю вірогідності, доцільності, ефективності господарських процесів, відповідності їх нормативним правовим актам
Зустрічна перевірка	Застосовується з метою встановлення достовірності операцій, зафіксованих у документах
Техніко-економічні розрахунки	Проводяться контролером під час отримання доказів про правильність окремих показників бізнес-плану, правильність складання кошторисів витрат, капітального ремонту, списання матеріалів
Прийом нормативної перевірки	Застосовується аудитором для отримання доказів про виконання певного завдання
Статистичні й економіко-математичні методи	Застосовуються для виявлення закономірностей економічних і господарських процесів об'єкта аудиту при великому обсязі інформації
Узагальнення та групування	Застосовуються для систематизації виявлених у ході контрольних заходів недоліків щодо законного та ефективного використання бюджетних коштів і майна
Розробка та обґрунтування пропозицій	Застосовуються лише в тих формах контролю, які передбачають формування пропозицій та рекомендацій за наслідками виявлених порушень

Отже, як видно з табл. 1, існує певна кількість методів державного фінансового контролю. Але не всі вони можуть бути ефективно застосовані при здійсненні державного аудиту. На думку автора, перш за все, вони повинні відповідати окремим критеріям, а саме:

забезпечувати суб'єкту здійснення державного аудиту отримання своєчасної та повної інформації про ефективність використання бюджетних коштів, державного та комунального майна;

сприяти розробці за результатами аудиторських досліджень зважених та ґрунтовних рекомендацій щодо підвищення рівня управління державними коштами;

спрямовувати аудиторське дослідження на здійснення попереднього контролю, що має на меті попередження порушень, а не усунення їх негативних наслідків.

Результати аналізу зазначених методів переліченим критеріям наведені в табл. 2.

Відповідність методів державного фінансового контролю критеріям, яким повинні задовольняти методи державного аудиту

Метод державного фінансового контролю	Критерії		
	спрямовувати аудиторське дослідження на здійснення попереднього контролю, що має на меті попередження порушень, а не усунення їх негативних наслідків	сприяти розробці за результатами аудиторських досліджень зважених та ґрунтовних рекомендацій щодо підвищення рівня управління державними коштами	забезпечувати суб'єкту здійснення державного аудиту отримання своєчасної та повної інформації про ефективність використання бюджетних коштів, державного та комунального майна
Аналіз	-	+	+
Синтез	-	+	+
Моделювання	+	+	-
Індукція	+	-	-
Дедукція	+	-	-
Конкретизація	-	+	+
Аналогія	+	-	+
Системний аналіз	-	+	+
Експертизи	-	-	+
Інвентаризація	+	-	+
Вибіркові спостереження	-	-	-
Дослідження документів	+	-	+
Зустрічна перевірка	+	-	+
Техніко-економічні розрахунки	+	-	+
Прийом нормативної перевірки	-	-	-
Статистичні й економіко-математичні методи	+	-	+
Узагальнення та групування недоліків	-	+	-
Розробка та обґрунтування пропозицій	-	+	-

Як видно з табл. 2, не всі методи державного фінансового контролю доцільно застосовувати в державному аудиті. До методів, які, на думку автора, слід виключити із арсеналу державного аудитора, відносяться: вибіркові спостереження та прийом нормативної перевірки.

Таке зауваження ґрунтується на тому, що характеристика перелічених методів певним чином дублює інші методи державного фінансового контролю.

До того ж застосування вибіркового дослідження не дозволяє державному аудиту досягти мети здійснення контрольного заходу. Таким чином методи державного аудиту, розподілені за ступенем значущості (авторське бачення), наведені на рисунку.

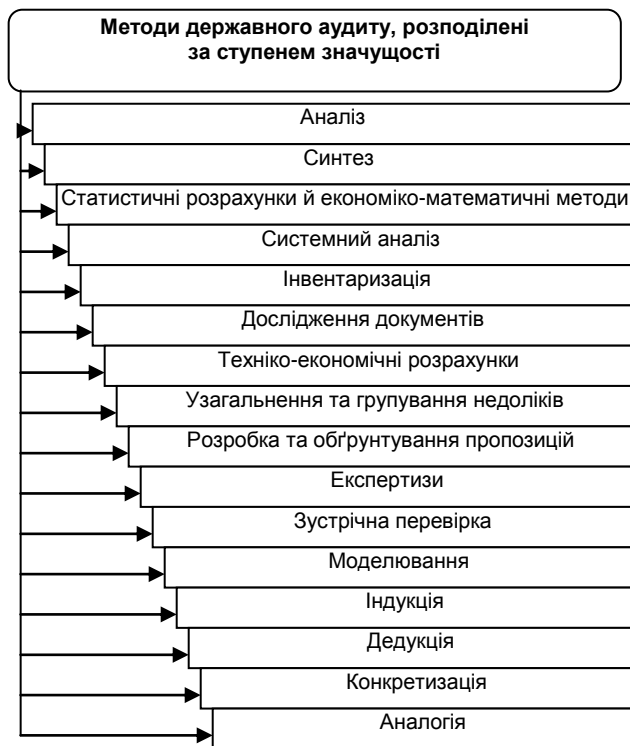


Рис. Методи державного аудиту, розподілені за ступенем значущості (авторське бачення)

Отже, як видно з рисунку, державний аудит передбачає застосування широкого спектра методів, доцільність застосування яких доведена в межах даного дослідження.

Таким чином, наукова новизна даного дослідження полягає в уточненні методів державного аудиту шляхом аналізу існуючих методів державного фінансового контролю на предмет доцільності їх застосування при здійсненні державного аудиту та їх пристосованості до даної форми контролю. При цьому як напрямок подальших досліджень слід зазначити необхідність розробки механізму застосування методів державного аудиту в умовах економії робочого часу державних аудиторів.

Література: 1. Басанцов І. В. Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти : монографія / І. В. Басанцов. – К. : Видавничий дім "Корпорація", 2006. – 234 с. 2. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : підручник / М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Микитенко ; [за ред. засл. діяча науки і техн. України, докт. екон. наук, професора М. Т. Білухи. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с. 3. Бодюк А. В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : монографія / А. В. Бодюк. – К. : Кондор, 2000. – 356 с. 4. Бондар В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / В. П. Бондар. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 456 с. 5. Данилевский Ю. А. Государство и финансовый контроль :

монографія / Ю. А. Данилевский, Л. Н. Овсянников. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 312 с. 6. Дондик Н. Я. Спеціальні бухгалтерські знання та їх застосування під час розслідування економічних злочинів : монографія / Н. Я. Дондик. – К. : Атіка, 2007. – 144 с. 7. Лапицька С. Ю. Фінансовий контроль як частина управлінського процесу : монографія / С. Ю. Лапицька. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2003. – 104 с. 8. Литвинчук Т. В. Методологічні засади сутності контролю як функції управління / Т. В. Литвинчук // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2000. – № 2 (20). – С. 30–33. 9. Ярошенко С. П. Теоретичні і методологічні основи контролю : монографія / С. П. Ярошенко, Г. І. Пінькас, О. С. Кобичева. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 251 с. 10. Симоненко В. К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. – К. : Знання України, 2006. – 280 с. 11. Голуб Ю. О. Загальні аспекти застосування аналітичних прийомів в аудиторській діяльності / Ю. О. Голуб // Управління розвитком. – 2008. – № 5. – С. 41–43. 12. Голуб Ю. О. Теоретичні аспекти економічного аналізу в контрольно-ревізійній діяльності / Ю. О. Голуб // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції "Динаміка наукових досліджень – 2005". Т. 13 : Облік і аудит. – Дніпропетровськ : Наука і освіта. – 2005. – С. 13–16. 13. Синюгіна Н. В. Метод інвентаризації в аудиторському процесі та заходи підвищення ефективності його застосування / Н. В. Синюгіна // Управління розвитком. – ХНЕУ. – 2008. – № 5. – С. 43–44.

Стаття надійшла до редакції
11.10.2010 р.

УДК 341.233.11(477)

Лин Я. І.

ОЦІНКА І КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ

Анотація. Розкрито роль державного фінансового контролю в оцінці ефективності використання бюджетних коштів. Проаналізовано підходи до оцінки ефективності використання державних коштів.

Аннотация. Раскрыта роль государственного финансового контроля в оценке эффективности использования бюджетных средств. Проанализированы подходы к оценке эффективности использования государственных средств.

Annotation. The role of public financial control in assessing the effectiveness of the budget funds is considered. The approaches to assessing the effectiveness of budget funds are analyzed.

Ключові слова: оцінка ефективності, державний фінансовий контроль, використання державних коштів, державне управління.

Соціально-економічні перетворення, що відбуваються у світовому господарстві останніми роками, стосуються практично всіх функцій державного управління, у

тому числі і контрольних. Перехід до ринкових відносин, інтеграція у світовий простір, виникнення нових напрямів діяльності показали, що ринкова економіка не може бути повністю саморегулюючим механізмом, оскільки втрачається організаційний взаємозв'язок її елементів, що забезпечують об'єднання економічних суб'єктів країни в цілісну економічну систему.

Крім того, наслідком недооцінювання ролі держави у цих процесах стало зростання фактів неефективного використання бюджетних коштів, що ставить під сумнів реалізацію стратегічних планів соціально-економічного розвитку країни, що є абсолютною неприпустимим у період відновлення після наслідків світової фінансової кризи. Саме тому питання оцінки і контролю ефективності використання державних коштів є надзвичайно актуальним як в Україні, так і у світовому співтоваристві.

Після значної кількості помилок в економічному управлінні, які тією чи іншою мірою впливають на суспільство, відчувається консолідація думок вчених, громадських та політичних сил з приводу необхідності формування ефективної системи державного регулювання ринкової економіки.

У науковій літературі питання ефективності державного фінансового контролю займає вагомe значення, зокрема у працях таких українських та більшою мірою російських вчених, як: Барановський О. І., Бурцев В. Б., Васильєва М. В., Воронін Ю. М., Корвіна Е. Б., Родионова В. М., Рубан Н. І., Симоненко В. К., Симонова Л. А., Степашин С. В., Стефанюк І. Б., Петренко Н. І., Столяров Н. С., Чичелев М. Е., Чумакова І. Ю., Шохин С. О. та інших, а також іноземних науковців: Тоні Англерид, Пол Д. Епштейн, Девід Н. Емоне, Джеральд Дж. Міллер, Стюарт С. Нагель, Теодор Х. Пойстер, Марк Холцер та ін.

Метою статті є аналіз підходів до оцінки ефективності використання державних коштів та обґрунтування ролі державного фінансового контролю у цьому процесі.

Багато держав у своїй соціально-економічній політиці продовжують реалізовувати курс, спрямований на ліквідацію системного державного регулювання економікою. Проте кожного разу вони стикаються із проблемами, вирішення яких можливе лише за умов відповідного втручання саме з боку держави. Особливо такого роду проблеми виникають у сфері державних фінансів, ефективне використання яких і забезпечує стратегічний та економічний розвиток країни.

Зміцнення ролі держави в цих процесах в основному повинне проявлятися у забезпеченні функції держави як ефективного власника та розпорядника коштів. Саме тому питання, як і наскільки ефективно використовуються фінансові ресурси, а також наскільки ефективним є контроль за цим процесом, займає ключову роль у даному питанні.

Варто зазначити, що "ефективність" у контексті використання коштів представлена як відносне поняття, що виражається відношенням результату від будь-якого заходу та витрат на його здійснення.

Проте, як зазначають українські автори, до співвідношення "результати – затрати" необхідно ставитись дуже обережно, не впадати у крайнощі, бо це може призвести до неправильних результатів або неточних визначень ефективності. Зокрема, при оцінці ефективності слід враховувати не лише кількісні, але й якісні характеристики [1, с. 130].

Ураховуючи цю особливість, ефективним можна визначити лише таке використання коштів, яке призвело до отримання максимального співвідношення як кількісних, так і якісних ефектів.

Виходячи з цього, основною відмінністю, яка відрізняє поняття ефективності у сфері виробництва та у сфері державних фінансів, є те, що зростання ефективності ви-

робництва означає одержання більшого економічного ефекту (або для одержання економічного ефекту використано менше ресурсів), у свою чергу, ефективність щодо використання державних коштів не завжди і необов'язково означає одержання економічного ефекту.

Це можна пояснити тим, що аспектами, які визначають ефективність державних видатків, виступають не лише економічні та виробничі результати, але й такі, як вплив на навколишнє середовище, зростання науково-технічного потенціалу, вирішення соціальних проблем, підвищення правової культури, покращення інвестиційного клімату тощо.

Важливо зазначити також те, що чим ефективніше працюють державні структури, які надають суспільству різноманітні послуги, тим ефективніше працює й економіка, яка демонструє реальні практичні результати.

Саме тому важливу роль у даному процесі відіграє діяльність органів, уповноважених розпоряджатися фінансовими ресурсами держави, ефективність діяльності яких зводиться не лише до певних деталей, а повинна бути вмонтована у структуру управління точно так, як і вона вмонтована в будь-який механізм [2, с. 51].

Виходячи з цього, "ефективність діяльності" органу, що використовує державні кошти, – це комплексне поняття, яке визначається з ефективності складових процесів і показує те, як ефективно організація використовує виділені їй ресурси для виготовлення необхідних товарів та послуг щодо поставлених норм, цілей та стандартів.

Проте для забезпечення ефективності діяльності, досягнення поставлених цілей і результатів однією з найважливіших умов є контроль ефективності, який спрямований на виявлення відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами, а за наявності таких відхилень – на своєчасне вжиття відповідних коригувальних і запобіжних заходів.

Досить вдало в цьому контексті зазначають українські автори [3, с. 78], що у системі управління механізм контролю є формою реалізації механізму зворотного зв'язку. Саме через контроль здійснюється зворотний зв'язок між об'єктом та суб'єктом управління, доводиться інформація про стан об'єкта управління.

Таким чином, контроль ефективності орієнтований на кінцевий результат з прийняттям заходів, спрямованих на усунення фінансових та інших порушень, а також доведення до логічного завершення результатів контрольної діяльності [3, с. 50].

Якщо ж розглядати державний фінансовий контроль за конкретними напрямками, то можна виділити два підходи до оцінки ефективності використання державних (бюджетних) коштів:

1) оцінка ефективності використання бюджетних коштів і діяльності підконтрольних суб'єктів;

2) оцінка ефективності самого державного фінансового контролю з точки зору системи, що здійснює цей контроль (результативність діяльності органів контролю).

Ці дві складові в сукупності лежать в основі ефективності фінансів. Перша з них є основною, оскільки вона відтворює сутність фінансів, характеризує якість формування та використання бюджетних коштів. Проте не менш важливою залишається й ефективність функціонування органів контролю, яка також відіграє велику роль у досягненні кінцевої мети.

Основною мірою складової ефективності використання бюджетних коштів і діяльності підконтрольних суб'єктів слугує результат, який вказує, наскільки економічно, ефективно та ціленаправлено витрачені бюджетні кошти.

Виходячи з цього, у науковій літературі існує підхід, відповідно до якого виокремлюють чотири варіанти ефек-

тивності використання державних фінансових ресурсів. Зокрема:

- 1) раціональне й ефективне – обрано оптимальний шлях вирішення проблеми, дотримано принцип ефективності;
- 2) раціональне, але неефективне – обрано оптимальний шлях вирішення проблеми, але не дотримано принцип ефективності;
- 3) нераціональне, але ефективне – принцип ефективності дотримано в рамках вибраного шляху вирішення проблеми, але даний шлях серед наявних не є найкращим;
- 4) нераціональне і неефективне – крім того, що вибраний шлях вирішення проблеми не є найкращим серед наявних, при його реалізації не дотримано принцип ефективності [4, с. 57].

Проте даний підхід не дає можливості чітко оцінити ефективність, адже принцип ефективності сам по собі передбачає вибір оптимального шляху вирішення питання, таким чином даний підхід можна скоротити до двох варіантів ефективності: раціональне і ефективне або нераціональне і неефективне.

Якщо підходити більш детально до процесу оцінки ефективності використання державних коштів, то, перш за все, необхідно уточнити, про які його аспекти йде мова, адже кожному заходу притаманні мета, завдання, робочі дії.

Варто зазначити, що даний підхід дає можливість більш детально оцінити ефективність використання коштів на кожному рівні відповідальності.

У даному випадку трьом видам ефективності використання бюджетних коштів можна співставити три рівні відповідальності відповідно до рівня прийняття рішень:

- ефективність досягнення цілей заходу – законодавчий орган і вищий орган виконавчої влади;
- ефективність вирішення завдань – головний розпорядник бюджетних коштів, що здійснював проектування заходу та представив захід для виділення бюджетних коштів на його фінансування;
- ефективність реалізації робочих дій – організація, що розпоряджається коштами, виділеними з бюджету на реалізацію заходу.

Ефективність реалізації робіт або ефективність діяльності організації (Еорг) визначається величиною збиткового використання бюджетних коштів, що викликано нераціональними управлінськими рішеннями, які можна розрахувати за формулою:

$$E_{\text{орг}} = Z_0 / Z_0 + Z_{\text{збит}}$$

де Z_0 – витрати бюджетних коштів, здійснені організацією на реалізацію заходу, за умови, що всі управлінські рішення є раціональними (номінальні витрати);

$Z_0 + Z_{\text{збит}}$ – фактичні витрати організації, що перевищують номінальні на величину збиткових витрат унаслідок прийняття нераціональних управлінських рішень.

Очевидно, що ефективність діяльності організації можна оцінити лише на стадії розгляду звіту про виконання заходу, аналізуючи ефективність прийняття управлінських рішень [5, с. 9].

Також варто зазначити, що при комплексній оцінці ефективності бюджетних витрат і управління державною та муніципальною власністю аналізуються:

- соціальна ефективність з точки зору досягнення визначених соціально значущих результатів від наданих населенню бюджетних послуг, на надання яких використано державні та муніципальні кошти;
- економічна ефективність з позиції співвідношення послуг та витрат на їх надання, тобто досягнення ви-

значених кінцевих результатів діяльності на одиницю витрат [3, с. 50].

Наприклад, економічна ефективність при будівництві лікарні може визначатися здійсненими витратами в розрахунку на одне койко-місце, соціальна ефективність при цьому може проявитися у зниженні захворюваності, смертності, підвищенні кваліфікованої безплатної медичної допомоги.

Варто зазначити також те, що особливість оцінювання соціальної ефективності розкривається в основному через здійснення органами фінансового контролю аудиту ефективності, який вже сьогодні відіграє важливу роль у практичній діяльності органів фінансового контролю.

Особливістю даного аудиту є те, що він дає можливість не лише дослідити ефективність управління державними фінансовими ресурсами, але й виявити недоліки і порушення, а також запропонувати шляхи їх усунення з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Крім того, він охоплює не лише специфічну фінансову діяльність, але й увесь спектр державної діяльності, у тому числі організаційну і адміністративні системи. Таким чином, він передбачає перевірку різних сторін діяльності державних та інших органів з метою визначення ефективності використання ними бюджетних коштів, виділених для надання відповідних державних послуг, виконання державних, галузевих і регіональних програм.

Відповідно до світової практики, існують три форми здійснення аудиту ефективності, зокрема:

1. Спрощений аудит ефективності (CAE) – дає відповідь на запитання "Чи справляється управлінська система із поставленими завданнями?"
2. Традиційний аудит ефективності (TAE) – дає відповідь на запитання "Чи відповідають результати роботи встановленим критеріям? (завдання і цілі, плани, принципи, очікувані показники, що може статися)"
3. Розширений аудит ефективності (PAE) – дає відповідь на запитання "Які перешкоди стоять на шляху діяльності належної якості?"

Якщо ж відобразити ці форми аудиту на осях координат, можна чітко побачити відмінність аудиту ефективності, зокрема від фінансового аудиту (рисунок).

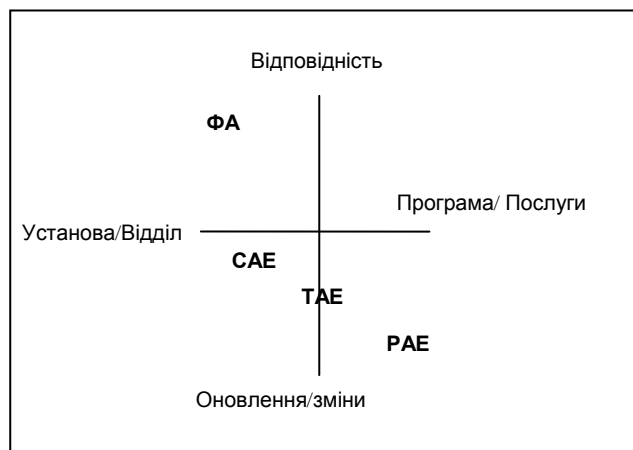


Рис. Відмінність між фінансовим аудитом та окремими формами аудиту ефективності

Другою складовою в оцінці ефективності використання бюджетних коштів є ефективність функціонування органів контролю, які її забезпечують. До найбільш загальних критеріїв ефективності діяльності органів державного

фінансового контролю науковці відносять результативність, дієвість та економічність.

Узагалі, поняття "критерій" походить від грецького слова "kriterion", що означає засіб для судження, мірило порівняння, оцінки. У нашому випадку критерій є засобом оцінки та порівняння різних варіантів функціонування контрольної системи [1, с. 132–136].

Проте критерії ефективності фінансового контролю – результативність, дієвість та економічність – дозволяють судити про неї лише в загальній формі. Конкретно оцінювати практичні результати фінансового контролю допомагають розробка і використання стійких, постійних вимірників-показників.

Виявлення та розробка показників ефективності фінансового контролю, їх систематизація, встановлення взаємозв'язку та взаємозалежності між різними показниками контролю і його результатами – непросте завдання. Для його виділення необхідна цілеспрямована методична робота.

За всієї складності виділення критеріїв ефективності фінансового контролю в рамках загальної ефективності управлінської діяльності їх визначення все-таки можливе під час використання таких методологічних підходів.

По-перше, слід чітко розрізняти різновиди ефективності фінансового контролю. У працях окремих дослідників виділяються, по-перше, макроефективність державного фінансового контролю і, по-друге, проміжна ефективність діяльності органів державного фінансового контролю [6, с. 319–320; 7, с. 468–472].

Макроефективність, на їх думку, – це сума ефектів, отриманих від проведення фінансового контролю, які можна класифікувати таким чином:

- соціальний ефект;
- організаційний ефект;
- економічний ефект.

Кількісну оцінку макроефективності фінансового контролю пропонується визначати за такою формулою [8]:

$$E_{\text{еф}} = E_c + E_o + E_e / 3,$$

де $E_{\text{еф}}$ – економічна ефективність;

E_c – грошовий вираз соціального ефекту;

E_o – грошовий вираз організаційного ефекту;

E_e – грошовий вираз економічного ефекту;

3 – витрати на утримання органу фінансового контролю.

Тобто ця формула визначає макроефективність як суму ефектів. Проте не всі показники та не завжди можна оцінити кількісно й у грошовій формі, тому у практичній діяльності найбільш прийнятний спрощений варіант розрахунку економічної ефективності фінансового контролю, який можна визначити за такою формулою:

$$E_{\text{еф}} = E_b + E_d / 3,$$

де E_b – кошти, повернені на бюджетні рахунки та до державного бюджету;

E_d – кошти, отримані внаслідок поліпшення діяльності об'єкта контролю.

Проміжна ефективність діяльності органу державного фінансового контролю – це співвідношення економічних результатів виконання, виявлених під час перевірки порушень (повернення коштів до державного бюджету, сплата штрафних санкцій, повернення коштів на бюджетні

рахунки підприємств тощо), та витрат на утримання органу державного фінансового контролю.

Проміжна ефективність діяльності органу державного фінансового контролю розраховується за формулою:

$$E_{\text{еф}} = E_b / 3.$$

Таким чином, видно, що основа для оцінки та контролю за ефективністю використання фінансових ресурсів вже існує, проте дане питання потребує більш детального дослідження та розвитку, зокрема в Україні. У першу чергу, це стосується розробки нових критеріїв та методик оцінки ефективності державного фінансового контролю в частині використання бюджетних коштів.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновки, що питання оцінки і контролю ефективності використання бюджетних коштів в основному залежить від установ, які ними розпоряджаються, а також органів, що здійснюють за цим процесом контроль.

Проте найбільш дієвим способом в оцінці ефективності використання бюджетних коштів є здійснення контролю за розпорядниками фінансових ресурсів. Саме тому особливе значення в даному процесі належить системі органів, які здійснюють державний фінансовий контроль, адже ефективність їх функціонування безпосередньо впливає на ефективність системи державного управління фінансовими ресурсами.

Література: 1. Симоненко В. К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. – К. : Знання України, 2006. – 280 с. 2. Эффективность государственного управления / пер. с англ. ; общ. ред. С. А. Батчикова и С. Ю. Глазьева. – М. : Фонд "За экономическую грамотность" ; Российский экономический журнал ; Издательство АО "Консалтбанк", 1998. – 848 с. 3. Симонова Л. А. Эффективность государственного финансового контроля / Л. А. Симонова // Финансы. – 2006. – № 4. – С. 50–53. 4. Коровкина Е. Б. К вопросу об эффективности расходования средств / Е. Б. Коровкина // Финансы. – 2004. – № 11. – С. 57–59. 5. Чичелев М. Е. Эффект и эффективность в бюджетном процессе / М. Е. Чичелев // Финансы. – 2007. – № 1. – С. 6–10. 6. Жуков В. А. Государственный финансовый контроль / В. А. Жуков, С. П. Опеньшев. – М., 1999. – 385 с. 7. Государственный финансовый контроль : учебник / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. – СПб. : Питер, 2004. – 557 с. 8. Опеньшев С. П. Теоретические и методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля [Электронный ресурс] / С. П. Опеньшев // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2001. – № 1. – Режим доступа : http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/otchet13-buleten_doc_files-fl-421.pdf.

Стаття надійшла до редакції
15.11.2010 р.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТУ ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ ДО НАЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

Анотація. Розглянуто окремі аспекти організації незалежного аудиту в зарубіжних країнах, виокремлено особливості організації незалежного аудиту, розроблено й обґрунтовано напрями адаптації зарубіжного досвіду до українських умов.

Аннотация. Рассмотрены отдельные аспекты организации независимого аудита в зарубежных странах, выделены особенности организации независимого аудита, разработаны и обоснованы направления адаптации зарубежного опыта к украинским условиям.

Annotation. Some aspects of external auditing in foreign countries are considered, features of the independent audit are suggested, the lines of adaptation the foreign experience to the Ukrainian conditions are worked out and grounded.

Ключові слова: незалежний аудит, особливості незалежного аудиту, адаптація.

У сучасних умовах широкого розвитку процесів європейської інтеграції особливого значення набуває проблема вдосконалення окремих ланок національної економіки саме з урахуванням досвіду зарубіжних країн. Водночас, з огляду на те, що незалежний аудит сьогодні виступає важливішою формою фінансового контролю та вважається найбільш перспективним напрямом контрольної діяльності, питання запозичення та адаптації важливих напрацювань зарубіжних країн у цій сфері є досить актуальними. Це в остаточному обумовлює актуальність даного дослідження.

Метою даної статті є розвитку й обґрунтування напрямів удосконалення організації незалежного аудиту на основі запозичення та адаптації досвіду зарубіжних країн.

Питаннями незалежного аудиту та вивченням особливостей його здійснення в зарубіжних країнах займається багато вчених, а саме: Бондар В. П. [1], Галузіна С. М. [2], Пупшис Т. Ф. [2], Мельничук В. Г. [3], Петрик О. А. [4], Фенченко М. Т. [4] та багато інших. Але все ж таки питання залишається остаточно невирішеним і потребує подальших досліджень у цьому напрямі. На думку авторів, перш за все, дане дослідження повинно ґрунтуватись на визначенні поняття "організація незалежного аудиту" та виокремленні її елементів. Так, під організацією незалежного аудиту слід розуміти систему (комплекс) заходів, спрямованих на функціонування та координацію дій взаємопов'язаних і взаємозалежних окремих частин (елементів) системи з метою підтвердження достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання. При цьому до елементів організації незалежного аудиту доцільно віднести: суб'єкти аудиту, учасники аудиту (об'єкти), регулюючий орган, засоби аудиту (нормативно-правове забезпечення) та результат аудиту. Так, характеристика елементів організації незалежного аудиту в зарубіжних країнах подана в табл. 1 та 2.

Характеристика об'єктів, суб'єктів та регулюючих органів незалежного аудиту в зарубіжних країнах

Країна	Об'єкт	Суб'єкт	Регулюючий орган
1	2	3	4
Азербайджан	Суб'єкти господарювання, кредитні організації, страхові компанії, інвестиційні фонди, недержавні соціальні фонди, комерційні організації	Незалежні аудитори, аудиторські організації	Палата аудиторів
Ізраїль	Суб'єкти господарювання	Аудитори	Палата аудиторів Ізраїлю; Аудиторська комісія
Латвія	Суб'єкти господарювання	Присяжні ревізори	Латвійська асоціація присяжних ревізорів
Молдова	Суб'єкти господарювання, фінансові установи, страхові компанії, професійні учасники ринку цінних паперів	Аудитори, аудиторські організації	Рада з надзору за аудиторською діяльністю при Міністерстві фінансів; Асоціація професійних бухгалтерів і аудиторів Молдови; Асоціація аудиторів і аудиторських організацій
Польща	Суб'єкти господарювання	Ревізори (аудитори), аудиторські організації, внутрішні аудитори	Президент, Державна палата аудиторів
Словаччина	Акціонерні компанії, суб'єкти господарювання, які складають звітність згідно з МСФЗ	Аудитори	Палата аудиторів Словаччини
Білорусія	Суб'єкти господарювання	Приватні та державні аудиторські організації	Президент; Управління аудиту при Міністерстві фінансів; Методологічна рада з аудиторської діяльності
Болгарія	Суб'єкти господарювання	Зареєстровані аудитори	Народні збори Республіки Болгарія; Інститут дипломованих експертів-бухгалтерів
Литва	Суб'єкти господарювання	Аудитори, внутрішні аудитори	Сейм Литовської Республіки; Інститут бухгалтерського обліку; Литовська асоціація бухгалтерів; Аудиторська палата Литви; Литовська асоціація внутрішніх аудиторів

Механізм регулювання економіки

18

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Росія	Суб'єкти господарювання	Аудитори, аудиторські фірми	Міністерство фінансів РФ
Франція	Малі, середні і великі компанії	Комісар з рахунків	Міністерство юстиції; Орден експертів-бухгалтерів; Національна компанія комісарів з рахунків; Асоціація керівників аудиторських фірм
Німеччина	Компанії з обмеженою відповідальністю, середні та великі компанії	Аудитори	Wirtschaftsprüferkammer при Міністерстві економіки; Добровільна асоціація кваліфікованих аудиторів Institute of Wirtschaftsprüfer
Великобританія	Усі компанії незалежно від форми власності та організаційно-правової форми	Аудитори	Громадська організація дипломованих бухгалтерів; Громадський інститут бухгалтерів-аналитиків
Сполучені Штати Америки	Державні і недержавні підприємства	Аудитори головної служби обліку, податкові інспектори, внутрішньогосподарські аудитори, присяжні бухгалтери (незалежні аудитори)	Американський інститут присяжних бухгалтерів; Комісія з цінних паперів; Головна служба обліку; Американська асоціація бухгалтерів; Національна асоціація бухгалтерів США

Таблиця 2

Характеристика засобів та результатів аудиту в зарубіжних країнах

Країна	Засоби аудиту	Результати аудиту
1	2	3
Азербайджан	Закон "Про аудиторську службу"; Положення "Про Палату аудиторів Азербайджанської Республіки"; Національні стандарти аудиту; Галузеві програми аудиту і методичні документи, затверджені Радою Палати аудиторів АР	Аудиторський звіт
Ізраїль	Закон "Про аудиторів"; Стандарти діяльності аудиторів	Аудиторський висновок про фінансову звітність
Латвія	Закон "Про присяжних ревізорів"; Закон "Про річні звіти"	Аудиторський висновок
Польща	Закон "Про бухгалтерський облік", Закон "Про аудиторів та їх саморегулювання"; Норми аудиторської діяльності	Аудиторський звіт

Закінчення табл. 2

1	2	3
Білорусія	Закон "Про аудиторську діяльність"; укази Президента "Про вдосконалення регулювання аудиторської діяльності" та "Про заходи зміцнення відомчого контролю в Республіці Білорусія"	Аудиторський висновок
Молдова	Закон "Про аудиторську діяльність"	Аудиторський висновок
Словаччина	Закон "Про аудиторів"; Міжнародні стандарти аудиту	Аудиторський висновок
Болгарія	Закон "Про незалежний фінансовий аудит"; Міжнародні стандарти аудиту	Аудиторський висновок
Литва	Закон "Про аудит Литовської Республіки"; Закон "Про внутрішній контроль і аудит"; Національні стандарти аудиту; Резолюції Міністерства фінансів	Аудиторський висновок
Росія	Федеральний закон "Про аудиторську діяльність"; укази Президента РФ і постанови Уряду; Федеральні правила (стандарти) аудиторської діяльності; Правила (стандарти) аудиторських акредитованих професійних об'єднань	Аудиторський висновок
Франція	Закон "Про промислово-торговельні компанії"	Аудиторський висновок
Німеччина	Інформація відсутня	Аудиторський висновок
Великобританія	Акт про компанії	Аудиторський висновок
Сполучені Штати Америки	Інформація відсутня	Аудиторський висновок

Отже, за результатами аналізу табл. 1 та 2 можна виокремити такі особливості організації незалежного аудиту в зарубіжних країнах у розрізі окремих елементів (табл. 3).

Таким чином, кожна країна має власні особливості в незалежному аудиті, вивчення яких є для України достатньо важливим. Але не всі вони можуть бути перенесені на національне середовище та бути результативно застосовані в нашій країні. Тому необхідним є виокремлення саме таких напрацювань, які доцільно впровадити в національну систему організації незалежного аудиту.

Таблиця 3

Особливості організації незалежного аудиту в зарубіжних країнах у розрізі окремих елементів (узагальнено автором)

Елемент організації незалежного аудиту	Особливості
1	2
Суб'єкти аудиту	В окремих зарубіжних країнах існують свої особливості щодо визначення суб'єктів аудиту. Це підтверджується світовою вимогою стосовно забезпечення належної кваліфікації аудиторів. Кожна країна самостійно встановлює правила підготовки та атестації аудиторів, контролю якості їх роботи

Закінчення табл. 3

1	2
Регулюючий орган	Успішна організація аудиту неможлива без ефективного регулювання. Тому в кожній країні існують органи, які здійснюють саме регулювання аудиторської діяльності. За такою ознакою умовно країни можна об'єднати в три групи: країни, в яких регулювання аудиту здійснюється виключно державними органами; країни, в яких регулювання аудиту здійснюється державними і громадськими органами; країни, в яких регулювання аудиту здійснюється виключно громадськими органами. Більшість країн пріоритетним органом регулювання аудиторської діяльності визначають державу в особі специфічних органів – це такі країни, як Польща та Росія. До другої групи належать країни, на території яких діють державні органи, які здійснюють регулювання аудиторською діяльністю, та незалежні колегіальні органи, це такі країни, як Молдова, Білорусія, Франція та Німеччина. Третя група об'єднує країни, в яких у сфері управління аудиторською діяльністю діють лише громадські або колегіальні органи – до такої групи входять Азербайджан, Ізраїль, Латвія, Словаччина, Болгарія, Литва, Великобританія, США та Україна
Учасники аудиту (об'єкти)	У цілому в багатьох країнах світу метою аудиту є підтвердження достовірності показників фінансової звітності. Виходячи з цього, об'єктом аудиту виступають дані бухгалтерського обліку та показники фінансової звітності різних суб'єктів господарювання. У табл. 1 наведено перелік таких суб'єктів господарювання (учасників аудиту) в розрізі окремих країн світу
Засоби аудиту	Як засоби аудиту можна визначити нормативно-правове забезпечення аудиторської діяльності. Слід зазначити, що більшість країн світу для нормативно-правового забезпечення аудиторської діяльності застосовують Міжнародні стандарти аудиту (див. табл. 2). На думку автора, такий підхід є недоцільним, адже в кожній країні існують свої особливості у веденні бухгалтерського обліку та нормативного регулювання фінансово-господарської діяльності, тому адаптація Міжнародних стандартів аудиту (далі – МСА) до умов господарювання окремої країни є необхідною. Така ситуація притаманна і Україні, де як Національні стандарти аудиту застосовуються МСА
Результат аудиту	Підсумковим документом, у якому відображується результат аудиторських досліджень, є аудиторський звіт, або висновок. Модифікація думки аудитора, що викладається в аудиторському висновку, залежить від вимог кожної країни. Але в цілому результати аудиту повинні надавати користувачам впевненість в інформації, необхідній для прийняття економічно правильних та обґрунтованих рішень

На думку автора, в Україні доцільно забезпечити регулювання незалежного аудиту виключно громадськими органами, що безперечно сприятиме послабленню державного регулювання аудиту. Задля цього необхідно законодавчо визначити підходи до здійснення регулюючих функцій стосовно незалежного аудиту. Такі функції слід покласти на громадські організації, які відрізняються більшим рівнем свідомості і незалежності при формуванні думки щодо професійної ситуації. До того ж потрібно чітко сформулювати напрями міжнародної співпраці українських аудиторів із зарубіжними фахівцями. Така співпраця можлива у вигляді семінарів, конференцій, круглих столів, що безперечно забезпечить результативний обмін досвідом та підвищить кваліфікацію аудиторів. З цією метою необхідно здійснити розробку загальної стратегії проведення заходів щодо співпраці. Достатньо важливим є також питання адаптації українського законодавства до міжнародних вимог стосовно узгодження національного нормативно-правового підґрунтя з міжнародними стандартами аудиту. При цьому необхідно здійснити конкретні заходи щодо зміни змісту Міжнародних стандартів аудиту стосовно їх перекладу на державну мову. Слід приділити максимальну увагу питанням відповідності зазначених стандартів критеріям зрозумілості, доступності та можливості їх застосування в аудиторській практиці.

Наукова новизна даного дослідження полягає в розробці й обґрунтуванні напрямів удосконалення організації незалежного аудиту на основі запозичення та адаптації досвіду зарубіжних країн. При цьому як напрям подальших досліджень слід зазначити необхідність розробки чинних рекомендацій щодо адаптації українського законодавства з питань незалежного аудиту до міжнародних вимог.

Література: 1. Бондар В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / В. П. Бондар. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 456 с. 2. Галузіна С. М. Международнй учет и аудит / С. М. Галузіна, Т. Ф. Пупшис. – СПб. : Питер, 2006. – 272 с. 3. Мельничук В. Г. Незалежний державний фінансовий контроль в Україні та досвід зарубіжних країн / В. Г. Мельничук // Фінансовий контроль. – 2002. – № 2. 4. Петрик О. А. Аудит у зарубіжних країнах : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О. А. Петрик, М. Т. Фенченко ; за заг. ред. О. А. Петрик. — К. : КНЕУ, 2002. – 168 с. 5. Бухгалтерский учет в зарубежных странах : учебн. пособ. / под ред. проф. Ф. Ф. Бутынца. – Житомир : ЖГТУ, 2007. – 480 с. 6. Бухгалтерский учет в странах мира : учебное пособие / под ред. проф. Ф. Ф. Бутынца. – Житомир : ЖГТУ, 2008. – Вып. 2. – 484 с. 7. Лимская декларация руководящих принципов контроля // Контроллинг. – 1991. – № 1. 8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шаршидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куліков. – К. : ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАТУС", 2006. – 1152 с. 9. Рекомендації Комісії Європейського співтовариства щодо забезпечення якості аудиту в країнах Євросоюзу // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2006. – № 4. – С. 20–29.

*Стаття надійшла до редакції
23.11.2010 р.*

УРОКИ КРИЗИСА ДЛЯ УКРАИНЫ

Аннотация. Рассмотрены предпосылки возникновения мирового финансового кризиса, его течение и влияние на экономику Украины. Предложены пути предотвращения пагубного влияния финансового кризиса на развитие нашей страны.

Анотація. Розглянуто передумови виникнення світової фінансової кризи, її протікання і вплив на економіку України. Запропоновано шляхи попередження згубного впливу фінансової кризи на розвиток нашої країни.

Annotation. The preconditions of world economic crisis appearance, its development and influence on the economy of Ukraine are studied. The ways of prevention of bad economic crisis influence on the development of our country are suggested.

Ключевые слова: мировая общественность, финансовый кризис, экономика Украины, инфляция, доходы, структура производства.

Глобальная система либерального капиталистического хозяйства подходит к своему концу. Поэтому ее потрясает всеохватывающие кризисы. Современный кризис начался в 90-е годы (Мексика, Аргентина, Юго-Восточная Азия) и достигла взрывной фазы в 2008 – 2009 гг. Сейчас она в некоторой мере успокоилась, но еще сохраняются очень опасные напряжения, которые могут взметнуть последующие экономические штормы.

Система мирового хозяйства к равновесию не возвращается. Вспомним, что Великая депрессия 30-х годов с перерывом длилась 2 десятилетия и окончилась мировой войной. Предпосылки к подобному сценарию существуют и сейчас. Имеются прогнозы, что полномасштабный кризис повторится примерно через год-два. Поэтому успокоительные речи о выходе из кризиса следует воспринимать с осторожностью.

Правда, мировая общественность пытается регулировать финансовые отношения так, чтобы взрыва кризиса не повторилось. Но под этими регулируемыми мерами пока что продолжают накапливаться взрывоопасные противоречия. Сохраняется высокая безработица. Во всем мире масса денежно-деривативного капитала в сотни раз превосходит объем мирового ВВП. Она господствует над экономикой, определяет движение производства, а не наоборот. Причем накачивание этой массы продолжается. Предпосылкой накачивания является то, что деньги утратили связь с материальной основой – золотом. Доллары печатаются без всякой связи с производством и продажей товаров.

Совокупный внешний долг США (государства, корпораций и частных лиц) составляет 350 % производимого ВВП. Дефицит бюджета достиг 1,6 триллиона долларов(!). Не снята угроза девальвации доллара. В то же время Евросоюз борется с дефицитом бюджетов, пытается помочь покрыть дефициты Греции, Португалии и других стран. В Китае нарастает пузырь цен на строительство. Китай стоит перед дилеммой понижения или повышения курса юаня, что угрожает равновесию внешней торговли, вспышкой валютного кризиса, прогнозируется

замедление начавшегося экономического роста и т. д. И все это на фоне нарастания огромной разницы между богатством и бедностью стран центра и периферии, военно-политической напряженности (Ближний Восток, Иран, Ирак, Африка). Финансовые ресурсы смягчения кризисов исчерпаны: угрожающе увеличились государственные долги и бюджетные дефициты. Политика их уменьшения наталкивается на социальные протесты.

Исходя из этого, Украина должна сделать выводы из кризиса 2008 – 2009 годов, а также из мирового опыта, чтобы обезопасить себя от повторных кризисных волн.

Прежде всего, нужно проанализировать, какие действия правительства (в широком понимании) осложнили течение кризиса. Следует вспомнить, что правительство Украины отказывалось признавать угрозу кризиса уже летом 2008 года, в результате Украина оказалась совершенно не подготовленной к событиям.

Денежная система Украины находится под господствующим влиянием доллара США. Государственный золотовалютный резерв состоит в основном из запасов доллара. Обменный курс гривны номинируется в основном по отношению к доллару. Выдаются долларские кредиты. В стране создана **инвалютная денежная система**: наряду с национальной гривной применяется доллар. В банковской системе действуют и повышают свой удельный вес иностранные банки. Это делает экономику Украины зависящей от внешних влияний. Она не защищена от спекулятивных атак и кризисных волн. Причем положение после волны кризиса не изменилось, так что этот фактор продолжает быть актуальным.

В предкризисный период в экономике Украины стремительно нарастал объем **валютных кредитов**. Валовой внешний долг в 2007 году достиг 100 млрд грн. Причем, в основном росли кредиты – корпоративные и населения. В 2000 – 2004 гг. корпоративный внешний долг держался на уровне 26 – 28 %, а в 2007 г. вырос до 44 % ВВП [1]. Этому способствовала политика сдерживания предложения гривны и высоких процентных ставок – как средства борьбы с инфляцией, которое было и остается ложным (потому что инфляция развивается не из-за количества денег, а от дефицита товаров относительно доходов населения). Но внешние долги являются непосредственной причиной финансовых кризисов. Как только на валютных рынках повышается стоимость кредитов и ограничиваются возможности рефинансирования долгов, возникает угроза дефолта.

Валютные кредиты направлялись, главным образом, на покупку импортных потребительских товаров, что вызвало **рост импорта, не компенсированного экспортом**, и в итоге – отрицательный баланс внешней торговли. Это обстоятельство еще осложнилось результатами непродуманного поспешного вступления в ВТО на невыгодных для Украины условиях, которые привели к ускоренному росту импорта. Все это осложнило финансовое положение Украины. Отрицательное сальдо торгового баланса в 2008 г. составило 4,6 млрд долл. США. Оно продолжает оставаться отрицательным, но меньше в связи со снижением обменного курса гривны (1,95 млрд долл. за 1 полугодие 2010 г.).

Накопление внешних задолженностей послужило главным условием перехлестывания финансового кризиса на Украину. В связи с кризисом захлопнулись возможности рефинансирования внешних корпоративных, а вместе с ними личных долгов. Отдавать долги стало нечем. Вот вам и финансовый кризис. К сожалению, выводов из уроков кризиса в Украине не сделано. Корпоративные долги почти не снижаются. Если на начало 2007 года банки и другие сектора экономики (кроме органов государственного управления и денежно-кредитного регулирования) имели

внешние долги 40,1 млрд долл., то на начало 2010 года – 742 млрд долл. В случае всплесков финансовой неустойчивости на внешних рынках, кризис в Украине обеспечен.

Остается и проблема неуравновешенного торгового баланса. Для ее преодоления необходимо было бы скорректировать некоторые таможенные тарифы (по согласованию с ВТО) и понижать (а не повышать!) обменный курс гривны. Сейчас правительство тормозит импорт административными мерами.

Еще более мощная брешь, через которую на Украину хлынул финансово-экономический кризис, образовалась в **чрезмерной зависимости от мало конкурентоспособного экспорта**. Экспорт определял почти 50 % ВВП и при этом он на 40 % состоял из низкотехнологичной продукции черной металлургии. Падение спроса и цен на сталь на мировых рынках привело к сокращению экспорта производства промышленной продукции и прибыли предприятий, росту безработицы, понижению заработной платы. В настоящее время угроза понижения цен возобновляется прогнозируемой перспективой замедления или прекращения роста производства (Китай, ЕС, США).

Удар кризиса по экономике Украины был весьма чувствительным. Только в 2009 г. промышленное производство сократилось на 22 %, строительство – на 48 %, а финансовый результат всей деятельности – на 154 % [1]. Почти все предприятия оказались убыточными. Экономика осталась почти без доходов – источников бюджетов и социальных расходов! К тому же образовались значительные долги перед предприятиями: взятые вперед налоги, не возмещенный НДС. Восстановить финансовое равновесие в короткий срок невозможно. Просто удивительно, как Правительству удается платить заработную плату и пенсии. Выросли задолженности по зарплате и социальным расходам. Страна все больше втягивается в долги. Этим объясняются болезненные меры по сокращению пенсионных расходов для работающих пенсионеров, повышению цен на услуги ЖКХ и т. д.

Тем не менее, процесс восстановления идет. Экономика постепенно выкарабкивается из провала. Промышленное производство за апрель – июнь по сравнению с прошлым годом увеличилось на 12 %, сельское хозяйство за 5 месяцев – на 7,8 %, грузооборот – почти на 11 %, экспорт товаров – почти вдвое по сравнению с прошлым годом. Появляется прибыль (в апреле рост на 32 %), растут депозиты домашних хозяйств (на 45 % за апрель и май). Растут и доходы бюджета. Хотя в отдельные месяцы расходы превышают доходы (в феврале, марте, мае).

Новое Правительство сделало решительный шаг, подводящий реальную долговременную основу под подъем экономики: налаживание отношений с Россией, производственного взаимодействия с ней в высокотехнологических отраслях (самолетостроение, судостроение, атомная энергетика, космическая техника и другие) и разблокирование рынков сбыта. Открыты заказы на трубы, ракетные и авиационные двигатели, транспортные средства и т. п. Рынок России – якорь устойчивости для Украины.

Нужно иметь в виду, что взаимодействие с Россией имеет принципиальное значение для развития еще и транзитного потенциала Украины. Речь идет далеко не только о модернизации газотранспортного комплекса. Россия, по сути, начала выстраивать межконтинентальную систему транспортных коридоров Европа – Восточная Азия и север – юг Азии. Это проекты с огромным потенциалом экономического развития. Участие в них Украины даст фантастические результаты роста.

Назревает изменения в методах управления экономикой – введения в них элементов плановости. В этом аспекте стоит задача начать движение в сторону иннова-

ционного развития [2]. Но одним из базовых условий инновационного развития является повышение удельного веса высокотехнологичных видов деятельности, чему способствуют производственная и научная кооперация с Россией.

Следующими важными стратегическими задачами в экономике являются обновление и развитие общехозяйственной инфраструктуры, и развитие аграрно-промышленного комплекса. Обновление инфраструктуры обеспечивает рост внутреннего рынка, создает возможности долговременной загрузки строительства, металлургии, химической промышленности, роста экспорта и транзитных транспортных грузов. Ведущим методом преодоления кризисных явлений в Китае было развитие внутреннего инвестиционного спроса за счет направления ресурсов на развитие инфраструктуры. План структурной перестройки экономики разработал ЕС. Перенос акцентов на развитие инфраструктуры готовят США.

Ускорение развития сельского хозяйства и кооперирующихся с ним отраслей даст наполнение внутреннего рынка, увеличение экспорта и импортозамещения, устранив одну из основных причин непрекращающейся с 2002 г. инфляции. Все годы основным источником роста потребительских цен было продовольствие. В текущем году, при росте цен в мае по сравнению с концом прошлого года на 8,2, цены на продовольствие выросли на 9,2 %. Из года в год сокращается поголовье коров. Дефицит мяса достигает 450 – 500 тыс. тонн, молочных продуктов – 45 – 46 тыс. тонн в год. В 2009 году на импорт этих продуктов потрачено 682 млн долл. США. Это Украина, гордящаяся своим уникальным аграрным потенциалом!

Для устойчивости необходимо менять структуру экономики Украины. В металлургии повышать удельный вес специальных сталей и сложного проката. Повышать продуктивность сельского хозяйства так, чтобы обеспечить внутреннее потребление (и сокращать импорт) и прекратить рост цен, а также увеличить экспорт продовольствия, спрос на который относительно устойчив. Нужно учитывать также, что мировые цены на продовольствие растут.

Условием качественного изменения структуры является развитие машиностроения. Машиностроение определяет уровень квалификационной и образовательной культуры, инновационный потенциал страны, создает продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости, пользующейся спросом на международных рынках, развивает внутренний спрос на продукцию металлургии и рынок производственной кооперации. Эти объемы в значительной мере определяют независимость экономики. Решающим условием развития машиностроения в Украине является рыночное, кооперационное и научно-техническое взаимодействие с Россией. По этому пути двинуло экономику новое Правительство, и есть основания надеяться на успех.

В нашу экономику необходимо ввести элементы планового управления. Как показывает опыт Китая, это не мешаает, а даже способствует развитию рыночного хозяйства. Либеральная модель при рывком государстве и неумении управлять финансовыми потоками не способствует притоку капиталов. Хотя объем прямых иностранных инвестиций увеличивался, что свидетельствует о постепенной нормализации экономики (в 2005 г. в Украине было 9 млрд долл. ПИИ, в 2008 – 36,4 млрд долл., а в 2010 г. – 40,4 млрд долл. [1]), однако для качественного развития важно не столько объем инвестиций, сколько объекты их вложения. Принципиально важно придать экономике Украины импульсы инновационного развития. Разговоры об этом ведутся давно. В 2004 г. была даже начата соответствующая программа, но она исчезла в оранжевом потоке. Нужно все начать с начала. Необходи-

мо создавать поддержку инновационным программам, пусть даже поначалу не очень впечатляющим. Всячески стимулировать повышение технологического уровня производства. Он пока что низкий. Удельный вес высокотехнологического уклада в промышленности Украины составляет всего 1 – 3 %, в экспорте – 4,6 %. Целесообразно, например, для инвестиций в создание и развитие высокотехнологичных производств устанавливать налоговые преференции. Видимо, главной задачей развития экономики Украины (его стратегического планирования) должна быть структурная перестройка на инновационной основе. Почему капиталы идут в Китай? Прежде всего, потому, что надежным гарантом выступает авторитет государства. А регулирование денежных потоков и банковской деятельности не дало разразиться рецессии.

В настоящее время Правительство занялось реформированием в этом направлении. Разрабатывается проект закона о стратегическом планировании. Однако рассматриваемый сейчас вариант свидетельствует о пока что недостаточном понимании возможностей и особенностей встраивания стратегического планирования в рыночную экономику. Проект предполагает большое увеличение плановых, аналитических и отчетных документов – то есть бумажной работы. Не продумана достаточно гибкая связь между долговременной стратегией развития, среднесрочными и годовыми планами и заданиями, планами по стране, по министерствам и ведомствам, территориям и планами предприятий, особенно частнособственнических. Не определено, хотя бы в общих чертах, что должно содержаться в планах различных уровней и объектов разных форм собственности. В первом варианте проекта проявляется видение методологии как простого арифметического суммирования планов по вертикали и горизонтали, что совершенно недопустимо в условиях рыночной экономики. И, что очень важно, в проекте не определено, какой государственный орган должен быть ответственным за методическое руководство и координацию разработки, свод и представление Правительству документов стратегического планирования. Закон о стратегическом планировании может иметь очень серьезное значение для реформирования экономики. Это движение в нужном направлении.

Наряду с задачей восстановления и улучшения структуры производства и доходов остается головная боль борьбы с инфляцией [3]. Потребительские цены в 2009 г. выросли на 12,1 %, и с начала этого года продолжали расти темпом 10 % (в годовом исчислении). Правда, в апреле началась дефляция (снижение цен), что, по мнению автора, имеет сезонные причины.

Рост цен производителей опережает рост розничных цен: в июне цены производителей по сравнению с декабрем увеличились на 14,9 %, а розничные – на 3,5 %. То есть нарастает инфляция издержек. То же было и до кризиса: за 2002 – 2007 гг. потребительские цены увеличивались на 9,2 %, а промышленности – на 11,8 % в год. Сейчас предприятия, стремясь восстановить рентабельность, повышают цены. К зиме это повышение перекинется на потребительские цены. Кроме того, скажется вынужденное (под давлением МВФ) повышение цен на газ для населения и коммунальных служб.

При попытках решения этой проблемы, следует помнить опыт прошлых лет: монетарные манипуляции на темпы инфляции, по сути, не влияли [4]. Нужно наполнять рынок и предотвращать, по возможности, рост издержек производства. В частности, тормозить повышение цен и тарифов на энергоносители. Снижение Россией цен на импортированный газ создает для этого предпосылки. В

общем, как ни трудно, но, похоже, что новое Правительство экономики из глубокого провала начинает вытягивать.

Возможности экономического подъема сдерживаются отсутствием роста кредитования. Объем кредитов в 2010 г. практически не увеличивается. Кредитование нефинансового сектора и домашних хозяйств в сентябре 2010 г. по сравнению с декабрем 2009 г. уменьшилось на 1 %. Общий объем кредитов за это время уменьшился почти на 3 %. Банки кредитования экономики не разворачивают. Хотя кредитные ставки по национальной валюте в течении 2010 г. снизились с 18,3 до 13,9 %, средняя ставка рефинансирования – с 13,1 до 9,9 %.

Дело, видимо, в ожидании повышения инфляции. Если это так, то ключевой мерой к восстановлению процесса развития является наполнение рынка. Правительство должно перенести акцент на подъем производства товаров народного потребления. Монетарные маневры НБУ делу не помогут, что уже проверено практикой.

Литература: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Найденев В. С. Создание основ инновационного развития / В. С. Найденев // Экономика розвитку. – 2010. – № 2. – С. 16–20. 3. Найденев В. С. Инфляция в Украине — следствие безответственной политики / В. С. Найденев // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 178–181. 4. Гринин Л. Е. Глобальный кризис в ретроспективе / Л. Е. Гринин, А. В. Корочаев. – М.: URSS, 2009. – 335 с.

*Стаття надійшла до редакції
20.10.2010 р.*

УДК 330.322.54:330.341.1

Марцин В. С.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІД КУТОМ ЗОРУ РІВНЯ ДІАГНОСТИКИ ІСНУЮЧОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розглянуто чинники, що впливають на розмір інвестицій в інноваційну сферу в умовах трансформації економіки. Обґрунтовано потребу посилення участі держави у формуванні інвестиційно-інноваційного потенціалу. Досліджено умови інвестиційної діяльності в Україні, визначено основні тенденції розвитку інвестиційної сфери, з'ясовано роль внутрішніх і зовнішніх інвестицій у забезпеченні сталого розвитку економіки, запропоновано механізм удосконалення регулювання інвестиційної діяльності в умовах виходу з кризи з використанням інституційного забезпечення інвестиційних процесів в Україні.

Аннотация. Рассмотрены факторы, влияющие на размер инвестиций в инновационную сферу в условиях трансформации экономики. Обоснована необходимость усиления участия государства в формировании инвестиционно-инновационного потенциала. Исследованы условия инвестиционной деятельности в Украине, определены основные тенденции развития инвестиционной сферы, выяснена роль внутренних и внешних инвестиций в обеспечении устойчивого развития экономики, предложен механизм

усовершенствования регулирования инвестиционной деятельности в условиях выхода из кризиса с использованием институционального обеспечения инвестиционных процессов в Украине.

Annotation. The factors that influence the amount of investments in the innovation sector in a transitional economy are studied. The need to increase state participation in shaping the investment and innovation potential is substantiated. The conditions of investment activity in Ukraine are investigated, the main trends in investment are considered, the role of internal and external investments in sustainable economic development is suggested, improving the mechanism for regulation of investment activity in the crisis with institutional support for investment processes in Ukraine is proposed.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, сталий розвиток, інвестиційний ресурс, інвестиційний клімат, іноземні інвестиції, економічне зростання, інноваційне забезпечення, інституційний процес, державне регулювання.

Системна трансформація економіки України обумовлює здійснення активної господарської політики, проведення прогресивних структурних зрушень у національному господарстві, створення пріоритетних умов розвитку галузей, котрі визначають науково-технічний прогрес, вирішення питань щодо реструктуризації, модернізації об'єктів господарювання. Реалізація заходів з розв'язання окреслених питань зумовлює, насамперед, необхідність пошуку фінансових джерел матеріального забезпечення, системної перебудови в економіці. Зважаючи на те, що економічний розвиток нашої країни потребує переходу до інноваційної моделі, можна впевнено стверджувати, що економіка в сучасних умовах потребує значних інвестицій, які слід найоптимальніше залучати і використовувати [1, с. 1].

Залучення й ефективне використання інвестицій постійно привертає увагу науковців, практиків і вимагає глибокої діагностики.

Наукові дослідження з проблем залучення інвестицій є і залишаються предметом вивчення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них можна виділити Андрійчука В. Г., Амошу О. І., Кредісова А. І., М. Партера, І. Ансоффа, М. Мескана та ін.

Незважаючи на широке коло проблем щодо стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку, важливо акцентувати увагу на відкритості економіки до експортно-імпоротної діяльності [2, с. 2]. Це вимагає різнобічного дослідження проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності саме під кутом зору діагностики існуючого стану економіки.

Метою даного дослідження інвестиційної діяльності є сприяння забезпеченню сталого соціально-економічного розвитку країни на основі якісного оновлення, в першу чергу, основних виробничих фондів. Досягнення такої мети потребує не лише нарощування інвестиційних ресурсів, а й підвищення економічної та соціальної ефективності, їх належне використання.

Для цього важливим є вироблення науково-обґрунтованих пропозицій щодо активізації інвестиційної діяльності підприємств, підвищення привабливості інвестиційного клімату, удосконалення механізму регулювання розвитку інвестиційної сфери в період виходу з кризи.

Складовою комплексного механізму управління інвестиційними процесами в регіоні є нормативно-правовий та організаційний механізми, які покликані забезпечити систему взаємодії учасників інвестиційних процесів у регіоні. Основними елементами даного механізму виступають органи управління інвестиційної діяльності в регіоні, інвестиційний фонд розвитку регіону, суб'єкти інвестиційних

процесів (комерційні банки, інвестиційні компанії, страхові фонди, венчурні фірми, підприємства, установи й організації, що розташовані як в даному регіоні, так і за його межами).

Коло досліджень, низькі обсяги залучення в економіку країни інвестицій, особливо іноземних, вказують на те, що причиною такого стану є недостатнє вивчення не тільки впливу залучення іноземного капіталу в економіку, а й визначення, в яких межах залучення прямих іноземних інвестицій не тільки не загрожує національній безпеці України, а й стимулює її економічне зростання [3, с. 156].

Проблема переходу на інноваційну модель розвитку не стільки науково-технічна чи організаційна, скільки фінансова, пов'язана з пошуком шляхів використання інвестиційних та кредитних ресурсів. Саме така взаємозумовленість інновацій та інвестицій спричинила появу терміна "інноваційно-інвестиційний потенціал".

Зараз вирішенню інвестиційних проблем української економіки приділяється досить багато уваги на різних рівнях управління. У ході дослідження проблем інвестиційного та інноваційного забезпечення української економіки недостатньо розробленими залишаються окремі питання активізації інвестиційної діяльності за рахунок внутрішніх джерел підприємств, формування належної інфраструктури інвестиційного ринку, розробки комплексних програм, поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату, створення на цій основі сталих мотивацій ефективного господарювання в рамках чинного правового поля [3, с. 38].

Ураховуючи необхідність реалізації обраного Україною інноваційного шляху розвитку економіки, формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості можливе лише з використанням науково-технічного та інноваційного потенціалу, за умов стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв, заснованих на вітчизняних науково-технічних розробках, що здатні забезпечити конкурентні переваги українським компаніям на найближчу і довгострокову перспективу [4, с. 2].

Зростання обсягів інвестицій має давати позитивний ефект. Він може проявлятися у збільшенні кількості робочих місць, зростанні обсягів виробленої продукції, зниженні одиниці вартості продукції, поліпшенні її якості, підвищенні рентабельності виробництва, покращенні умов праці та збільшенні її продуктивності.

Зараз недостатньо розробленими залишаються питання участі держави в інвестиційному забезпеченні інноваційного розвитку, а саме: стану системи комерційного кредитування, використання фінансових інструментів і створення на підставі участі держави сталих мотивацій ефективного інвестування інноваційної сфери [5, с. 3].

Важливим стратегічним напрямом ефективного розвитку інноваційного потенціалу має бути його концентрація на наукових пріоритетах з визначеною науково-технічною та соціально-економічною значущістю для економічного зростання.

Для України це особливо актуально, оскільки повноцінна інтеграція нашої економіки у світовий економічний простір можлива лише за умов випереджувального розвитку провідних галузей, що базується на широкому використанні інновацій [6, с. 38].

Досліджуючи сучасний стан та тенденції розвитку глобалізованої економіки, можна стверджувати, що провідною ланкою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки була і залишається надалі інноваційна складова. Оскільки науково-технічний прогрес безпосередньо впливає на підвищення ефективності використання як знарядь праці, так і предмета праці, тобто важливих елементів основних і оборотних фондів, саме у процесі їх відтворення реалізується інноваційна модель економічного

розвитку. Таким чином матеріалізується науково-технічний прогрес, який служить основою економічного і соціального розвитку. Інвестиції – це довгострокове вкладення капіталу в різні сфери і галузі економіки, науково-технічну діяльність, інфраструктуру, соціальні програми, охорону природи з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва. При цьому головна кінцева мета такого вкладення ресурсів, все ж таки, полягає у максимізації прибутку для суб'єктів інвестування.

Ефективне оздоровлення економіки, як свідчить світовий досвід, можливе лише за умови зростання інвестицій в неї [7, с. 14]. Тільки тоді можлива модернізація виробництва, упровадження нових технологій на основі сучасних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок. Такі дії можуть забезпечити виробництво високоякісної конкурентоспроможної продукції і послуг, дотримання стійких темпів зростання належних обсягів.

А як насправді? Із загального обсягу капітальних вкладень, спрямованих на розвиток промислового виробництва в Україні, у 2009 році лише 12,7 % пішло на фінансування інноваційних і науково-технічних проектів. Це можна виправдати тим, що підприємства змушені спрямовувати значні кошти на підтримання застарілої матеріально-технічної бази, проводити профілактичний ремонт устаткування, фінансування неефективних систем енергозабезпечення. Зараз сподіватися на інший розвиток подій не варто, оскільки недосконала державна амортизаційна політика і загальний малосприятливий інвестиційний клімат призводять до високої затратності, а то і збитковості та низької рентабельності значної кількості промислових підприємств.

Незадовільний стан інвестиційної діяльності комерційних банків свідчить про відсутність у них економічних стимулів кредитування реального сектору, існування підвищеного ризику при наданні довгострокових кредитів.

Окремим питанням слід виділити охорону власності науково-технічних проектів, нових технологій. Творчі працівники, винахідники зараз майже не захищені існуючим законодавством. Практика розгляду спорів з авторського і патентного права досить недосконала, про що свідчить відома судова статистика. Інноваційна творчість має слабку мотивацію, унаслідок чого відбувається відтік вчених, конструкторів, новаторів. Корпоративна наука, яка створює інноваційну продукцію і власною працею забезпечує впровадження результатів науково-технічної творчості у виробництво, не має відповідних соціальних гарантій, не може розраховувати на підтримку з боку корпорації. У Державній програмі економічного і соціального розвитку на 2010 рік, розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.04.2010 року № 892-р, встановлено, що найважливіші для держави розробки з реалізації інноваційних пріоритетів загальнодержавного та галузевого рівнів здійснюються на конкурсних засадах через державне замовлення. У свій час, ще в 2005 році Кабінет Міністрів України Постановою № 666 від 02.08.05 "Про утворення українського центру сприяння іноземному інвестуванню" визначив такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні до 2015 року, як модернізація електростанцій, пошук нових та відновлювальних джерел енергії, новітні ресурсозберігаючі технології, машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення усіх галузей виробництва, розвиток високоякісної металургії, нанотехнологій, мікроелектроніки, інформаційних технологій, телекомунікацій, удосконалення хімічних технологій, розвиток біотехнологій [3, с. 148].

Можна помітити, що перелік пріоритетів досить широкий. На деяких напрямках Україна немає значних досягнень, а

тому сподіватися на належне фінансування з боку держави чи приватного сектору цих пріоритетів нема підстави.

Перехід до інноваційної моделі економічного зростання є одним з головних завдань держави на найближчу перспективу. Проте економічне зростання абсолютно неможливе без вирішення проблеми збільшення обсягу інвестицій у виробництво і від створення сприятливого інвестиційного клімату до вибору пріоритетних напрямів інвестування, де держава повинна виступати одним з головних джерел фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Стан упевненості і довіри в економічному середовищі робить позитивні прогнози і підтверджує саму можливість здійснення ефективних інвестицій реальнішими. У цьому ж напрямі повинна діяти перспективна політика структурних змін в економіці, стані і механізмі регулювання грошово-кредитної системи, умови трансформації заощаджень в інвестиції.

Якщо гроші мають стійкі характеристики, то це означає, що вони ефективно працюють на інвестиції. Якби залучити гроші як економічний ресурс у показники національного багатства і валовий внутрішній продукт, то інвестиції завжди б дорівнювали заощадженням, оскільки гроші, що не реалізовані в матеріальні інвестиції, доцільно було б розглядати як інвестиції у збільшення грошових ресурсів. З огляду на специфіку грошового ресурсу, головне призначення якого визначається в опосередкуванні товарного обігу, подібне інвестування має обмежений економічний зміст. Насправді розбіжність між розміром інвестицій і заощадженнями тим більша, чим далі перебуває економіка від стану рівноваги.

Активізувати процес упровадження інноваційних проектів повинен окремий орган, використовуючи механізм преференцій у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності, оскільки вони є дієвим важелем підтримки такої діяльності. У науковій літературі наводиться багато прикладів ефективного реалізації науково-технічних проектів і програм державними і корпоративними структурами.

Зараз практично відсутні механізми заохочення інвестування частини прибутку у виробництво, не створено стимулів щодо науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт. Водночас існує значна неадекватність між наявними джерелами фінансування та потребами інноваційного розвитку. Сьогодні пільги надаються тим підприємствам, які мають гірші показники діяльності, що є абсолютно нелогічним з економічної точки зору. Такий стан можна виправдати лише тоді, коли на перше місце поставити питання збереження робочих місць та забезпечення мінімальних податкових надходжень. Така практика суперечить проголошеному курсу на інноваційне оновлення промисловості, гальмує ініціативу сумлінних платників податків, спричиняє не виправдане скорочення бюджетних надходжень.

Інвестори в інноваційні проекти завжди орієнтуються на рівень розвитку і надійність фінансових інститутів країни при визначенні стратегії та тактики інвестиційної політики.

В економічно розвинених країнах за останній час значно посилилась конкуренція між інвестиційними банками і комерційними. Головною конкурентною перевагою комерційних банків є наявність значного обсягу накопиченої інформації про нинішніх і колишніх позичальників, їхню платіжну дисципліну, платоспроможність. Однак сучасні інформаційні технології забезпечують майже повну інформаційну прозорість, що дає змогу підприємствам залучати відносно дешеві кредити не в банках, а на фінансових ринках шляхом розміщення цінних паперів.

На рівні підприємств потоки інвестиційних ресурсів мають, як правило, періодичний характер. Це зумовлено потребами мати мінімальний фонд для реалізації вигідних інвестиційних проектів, або очікуванням такого поєднання умов на ринку капіталів і на товарному ринку, коли можна

буде ефективно використати запозичені кошти чи зробити додаткову емісію акцій. У масштабі економіки в цілому інвестиційні потоки безперервні. Якщо для мікрорівня характерне прийняття рішень у межах загальних економічних умов, то на макрорівні ці загальноекономічні умови саме і формуються значною мірою суб'єктивно. Вони багато в чому залежать від дій Уряду, Національного банку, законодавчої влади. Сьогодні розвиток інноваційної сфери істотно знижується за рахунок обмежених інвестиційних можливостей державного і місцевих бюджетів, відсутністю остаточно сформованих і надійних механізмів залучення ресурсів із недержавних джерел інвестування науково-технічної та інноваційної діяльності.

Механізм залучення коштів безпосередньо з ринків капіталів більш гнучкий, ніж комерційне кредитування. Він дає змогу оперативно реагувати на мінливі умови ринку як інвесторам, так і реципієнтам.

Вирішення наявних неузгодженостей між діяльністю комерційних банків та інвестиційними фірмами полягає у державному стимулюванні як інвестиційної діяльності банків, так і розвитку фондового ринку в цілому.

Важливим тут є також виявлення реального попиту суб'єктів господарювання на довгострокові кредити, наявність механізму захисту інтересів банків-кредиторів та забезпечення доцільності інвестиційного кредитування, що дасть змогу посилити єдність банківського і промислового капіталу, активізувати інвестиційну діяльність кредитних установ.

Перехід до стабільного розширеного відтворення на базі використання науки і техніки потребує докорінних змін у системі економічних відносин, заходах держави з метою подолання дії негативних чинників, які обмежують довгострокове кредитування інновацій. Переважання короткострокового характеру банківських пасивів, високий рівень відсоткових ставок за банківськими кредитами, великий кредитний ризик, низька ліквідність об'єктів застави стримують зростання інвестицій, оскільки чинна кредитна система незацікавлена у фінансуванні інвестиційної сфери. Це вимагає загальної зміни грошово-кредитної політики, підпорядкування її завданням активізації інноваційної діяльності поживлення інвестиційного процесу.

Певна частина передових технологічних і технічних розробок пов'язана з іноземними інвестиціями, що вкладаються у форми нового устаткування, технологій, права на використання інтелектуальної власності, ноу-хау.

Основними чинниками, які негативно впливають на інвестиційний процес і зумовлюють високий ризик для іноземного інвестування, є надто затяжний і непослідовний характер ринкового реформування економіки, права, економічна та політична нестабільність, недосконалі фінансово-кредитна і податкова системи, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, високий рівень тінізації економіки, відсутність ринку землі. Водночас, Україна має низку чинників, які приваблюють іноземних інвесторів. Це місткість ринку, низька ціна на робочу силу, вигідне географічне положення, сприятливі кліматичні умови.

При вирішенні проблем підвищення інвестиційної привабливості української економіки виникають додаткові невідповідності на макроекономічному рівні. Вирішувати ці проблеми слід з урахуванням інтересів як внутрішніх, так й іноземних інвесторів. Важливим елементом тут є співпраця України з міжнародними економічними організаціями. Вона можлива тільки при здійсненні структурної перебудови економіки, упровадженні кращого світового досвіду у вітчизняну практику господарювання, залученні та ефективному використанні іноземного капіталу, інтеграції у світовий ринок. Вихід України на міжнародний інвестиційний ринок як рівноправного партнера забезпечує членство в СОТ.

Ще одним джерелом залучення іноземного капіталу в економіку України стали іноземні кредити під гарантії уряду. За даними Міністерства економіки найбільші кредитні ресурси, повернення яких гарантує уряд, – це кошти МВФ. За січень – серпень 2010 р. сума державного та гарантованого державного боргу збільшилася на 5,3 % [8, с. 2]. Гарантований державний борг становив 94 125 066,73 тис. грн, що складає 24,7 %. Протягом вказаного періоду сума державного та гарантованого державою боргу збільшилася у гривневому еквіваленті на 5,3 %, що склало 19 178 111,53 тис. грн [8, с. 5].

Аналіз відповідних статистичних даних дає підставу зробити висновок, що користувачами цих кредитів стають, як правило, підприємства неприбуткових, або капіталомістких галузей, які відчувають гостру нестачу інвестиційних ресурсів.

На перший погляд, надання державних гарантії при отриманні кредитів або державної допомоги на їх обслуговування не порушує ринкових механізмів. Тут держава лише допомагає підприємствам взяти кредит на ринкових засадах. Це фактично означає, що через державне втручання впроваджуються проекти, які в інших умовах залишилися б без фінансування. В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів це призводить до фінансування неефективних проектів і створення неконкурентного середовища.

Аналіз динаміки розвитку інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування переконливо свідчить про значне зниження обсягів за останні два роки. Цьому підтвердження – дані таблиці.

Таблиця

Стан інвестицій в Україні в основний капітал за джерелами фінансування (у фактичних цінах за роками, млн грн)*

Роки	2005	2006	2007	2008	2009
Джерела фінансування					
Усього в сумі	93 096	125 254	188 486	233 091	151 777
% порівняно з базою	100	134,5	202,5	250,4	163,0
% порівняно з попереднім роком	100	134,5	150,5	123,7	69,1
У тому числі					
1. Кошти держ. бюджету	5 077	6 844	10 458	11 576	6 687
% порівняно з базою	100	134,8	205,9	228,0	131,7
% порівняно з попереднім роком	100	134,8	152,8	110,7	57,8
2. Кошти місцевих бюджетів	3 915	5 446	7 324	9 918	4 161
% порівняно з базою	100	139,1	187,1	253,3	106,3
% порівняно з попереднім роком	100	139,1	134,5	135,4	41,9
3. Власні кошти підприємств та організацій	53 424	72 337	106 520	132 338	96 019
% порівняно з базою	100	135,4	199,4	247,7	179,7
% у порівняно з попереднім роком	100	135,4	147,3	124,3	72,6

Примітка: *Розраховано на підставі цифрової інформації інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування [9, с. 1].

Як свідчать проведені розрахунки у 2009 році інвестиції в основний капітал становили лише 69,1 % порівняно з 2008 роком. Якщо проаналізувати джерела надходження інвестицій, то стан такий: кошти державного бюджету склали лише 57,8 % від 2008 року, кошти місцевих бюджетів – 41,9 %, власні кошти – 72,6 %.

Слід також зауважити, що тільки за період з 2008 по 2010 рр. частка валових інвестицій у загальному обсязі валового внутрішнього продукту країни знизилася майже в 1,8 раза (із 35,3 до 19,5 %) [10, с. 3].

У зв'язку з цим виникає питання, звідки буде зростання обсягів виробництва, оновлення асортименту продукції та послуг, створення нових робочих місць, якщо не вкладати додаткові кошти у виробництво і не планувати його.

Питома вага інвестицій на підприємствах й організаціях різних форм власності в січні – вересні 2010 року становила: приватний сектор – 8,0 %, колективний – 41,0 %; державний – 50,6 % [8, с. 2]. Отже, приватний сектор, де, за розрахунками, перебуває в обороті близько 68 % усього грошового капіталу держави, є особливо пасивним в інвестуванні виробничих програм. Тоді виходить, що той так званий ефективний власник набуває власності зовсім не для нарощування обсягів виробництва. Часто нові власники швидше розпродують власність, ідуть на приховування прибутків, переводять гроші за кордон, сповна використовують ліберальні наші закони щодо кінцевої мети підприємницької діяльності. Тоді залишається тільки сподіватися на іноземних інвесторів.

Розуміючи значення інвестиційної політики в забезпеченні виходу економіки з кризи і збалансуванні стабільного розвитку, вирішальну роль повинна відіграти чітка економічна стратегія і тактика державних заходів та дій на їх виконання.

Таку економічну стратегію можна звести до законодавчого визначення інвестиційної й інноваційної політик, залучення в активну інвестиційну діяльність усіх форм господарювання. Тут важливо дотримуватися вимоги спрямування обмежених інвестиційних ресурсів на реалізацію першочергових пріоритетних програм загальнодержавного і регіонального рівнів [11, с. 3]. Суттєвим є створення високотехнологічних і конкурентоспроможних виробництв, за якими майбутній науково-технічний прогрес.

Було б недостатньо зупинитись тільки на вказаних напрямках подальшого розвитку. Однак варто акцентувати увагу на необхідності формування сприятливого інвестиційного клімату, взявши за основу політичну та соціальну стабілізацію.

Обґрунтовуючи основні критерії вигідності інвестицій, важливо звернути увагу на ступінь ризикованості. Зниження рівня ризику залежить від багатьох складових і, в першу чергу, від спроможності уряду забезпечити фінансову стабільність, надійну юридичну і нормативну базу, що визначає систему оподаткування і банківську діяльність, яка регулюється надійною політичною стабільністю і рівнем безпеки підприємницької діяльності. Це стосується як іноземних, так і вітчизняних інвестицій.

Хрестоматійним для цього прикладу став Китай [7, с. 14]. Є надії, що після налагодження належних стосунків Китай для України стане вагомим інвестором нашої економіки [7, с. 14]. Нині частка інвестицій у ВВП Китаю становить 36 % [7, с. 13]. Саме політична стабільність Китаю, забезпечена мудрою стратегією реформ за дієвої соціальної підтримки, стала тим вирішальним фактором, що обумовив створення сприятливого інвестиційного клімату.

Проблеми політичної стабільності особливо гостро відчуває іноземний інвестор. Тут роблять акцент на політичний ризик, який визначається стабільністю виконавчої

влади, компетентністю перших політиків і соціальною стабільністю. Якщо аналізувати макроекономічний рівень, то фактори цієї категорії впливають, перш за все, на реальні показники зростання ВВП і можливість забезпечення його зростання на перспективу, оскільки воно обумовлене такими факторами, як інфляція і співвідношення дефіциту бюджету порівняно зі зростанням ВВП, а також з розміром зовнішнього боргу.

Кожного інвестора, а особливо зовнішнього, цікавить комерційний ризик. Він, перш за все, включає такі показники, як умови оплати зовнішньоторговельних контрактів і наявність корупції.

Рівень розвитку економіки, система соціальних гарантій тісно пов'язані зі зростанням злочинності і корупції, що обумовлює існуючий рівень соціальної напруги, а це аж ніяк не сприяє формуванню сприятливого інвестиційного клімату. Для того щоб вирішити ці питання, потрібна надійна законодавча база для стимулювання інвестицій та інновацій. Тут, перш за все, треба переглянути податкову політику, яка повинна сприяти зростанню обсягів виробництва і його відновленню через стимулювання внутрішніх інвестицій, а також залучення іноземного капіталу. Однак слід пам'ятати, що головні інвестиційні ресурси – це кошти наших вітчизняних підприємств і населення. Держава повинна створити належні умови, що забезпечать доступність кредитів, гарантію обігових коштів, захист внутрішнього ринку, можливість раціонального використання амортизаційних відрахувань. Особливо зараз амортизаційний фонд потребує глибокого економічного обґрунтування, запровадження методів прискореної амортизації і його використання винятково на відтворення основних фондів. Існуюча практика конфіскації амортизаційних відрахувань підприємств у якісь централізовані фонди пагубно впливає на розвиток галузі. Із застереженням треба відноситись до іноземних кредитів та їх повального залучення без глибокого аналізу такої доцільності.

Проведений автором аналіз використання коштів зведеного бюджету України за 2009 рік показав, що на обслуговування державного боргу пішло на 16,3 % більше, ніж на використання їх у промисловості, сільському господарстві, енергетиці разом взятих.

Відповідно до прийнятого Закону України від 08.09.10 "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" [11, с. 1], значні економічні, науково-технічні, соціальні, екологічні програми потребують багатомасштабних інвестицій із тривалим періодом окупності. Приватно-підприємницький сектор економіки сам по собі здійснити таке інвестування не здатен. Тут домінуючу роль повинна зайняти держава. Без виконання таких програм здійснити науково-технічний прорив – це утопія, а без нього вийти із кризи на траєкторію стабільного економічного зростання – неможливо.

Для активізації довгострокового кредитування реального сектору економіки інноваційної діяльності підприємств банки повинні виробити власну концепцію розвитку кредитної системи. Невизначеність кредитної політики, звуження функцій комерційних банків в інвестуванні економіки потребують подолання надмірних застережень шляхом удосконалення універсальної банківської системи із спеціальними фінансово-кредитними закладами, які є основою кредитної системи ринкового типу. Ця система почне відігравати очікувану роль в інвестиційному фінансуванні лише після запровадження урядом зорієнтованої на стабілізацію монетарної політики, з умовою майбутнього збільшення частки приватних заощаджень населення.

Такий підхід повинен різко підвищити вимоги до нарощування інвестицій, у першу чергу, в сільськогоспо-

дарське і промислове виробництво. Для досягнення середньорічних темпів зростання ВВП на 4,5 – 5,5 % необхідно збільшити частку нагромадження у 1,5 – 2,0 раза. Значні інвестиції потрібні для компенсації майбутнього масового вибуття зношених основних фондів. Зараз ця цифра складає 60 – 75 %. За прогнозами на 2011 рік, частка іноземних інвестицій у ВВП буде становити близько однієї третини (32,4 %) [12, с. 2].

Іноземні інвестиції впливають і на національну безпеку України. Економіка починає більше залежати від коливань кон'юнктури на світовому ринку, від діяльності та рішень провідних країн світу.

Особливо великого значення інвестиційний вплив, що спричиняється іноземними інвесторами, набуває стосовно країн, які активно проводять економічні реформи. При цьому перехід на ринковий шлях розвитку, структурні зміни у національній промисловості, як правило, відбуваються при гострій нестачі коштів та тяжкому фінансовому стані місцевих підприємств. Це дозволяє іноземним інвесторам не тільки встановлювати достатньо жорсткий контроль за новоутвореними інвестиційними ринками, але і формувати напрями інвестиційного розвитку національної економіки цих країн. Тому при розробці інвестиційної політики як на державному, так і на регіональному рівнях треба враховувати, перш за все, якість іноземних інвестицій, їх корисність для економіки країни. Аналізуючи фактори сприятливого інвестиційного клімату, як і його формування, необхідно усвідомити, що без вирішення цих проблем вихід із кризи неможливий.

Для масштабного вирішення проблем інвестицій велике значення має використання державою коштів населення. За оцінками фахівців нині у населення є майже 50 млрд дол. США. Ці кошти люди не несуть у банк і в найближчий час не понесуть тим більше. Основна причина – втрата довіри до банків і до дій держави в цілому. Повернути втрачену довіру можна через стабілізацію політичної обстановки, налагодження економічної ситуації через систему ціноутворення, зниження рівня інфляції. Тут знаходить також своє місце обіцянка повернення заощаджень періоду СРСР. Це був би теж вагомий штрих у зміцненні авторитету як держави в цілому, так і банківської системи зокрема. Треба не забувати, що кошти населення – це основний кредитний ресурс всіх часів і в усіх країнах. На відміну від кредитів міжнародних фінансових організацій, що даються не стільки під проценти, скільки під часто при низьких і руйнівних для економіки країни умови, іноземні інвестиції завжди залучаються під конкретні програми і в конкретні об'єкти. За раціонального державного регулювання і забезпечення мінімальних ризиків їхній приплив може бути більш істотний. Однак тут дуже важливим повинно бути прагнення захисту національних інтересів. Про негативну практику західних інвесторів на території України є багато прикладів. Зміст їх зводиться до перетворення окремих регіонів України у сировинні придатки для Європи, включаючи дешево робочу силу. Це призвело до нещадного вирубування карпатських лісів. На західноукраїнських лісоматеріалах працює 12 мебльових підприємств Австрії та їхні філії у Чехії і Сілезії.

Для вирішення завдань подальшого економічного зростання на державному рівні слід ставити завдання переорієнтації української економіки у напрямі інноваційного розвитку структурного оновлення діючих підприємств, реформування відносин власності, налагодження горизонтальних зв'язків, адаптації до умов світової кон'юнктури.

Важливим тут є вдосконалення правового механізму регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

Правовий механізм управління інвестиційними процесами в регіоні покликаний забезпечувати регулю-

вання правовідносин між учасниками інвестиційної діяльності, установлювати правила взаємовідносин суб'єктів господарювання і процеси їх організації. Ініціаторами формування правового механізму управління інвестиційними процесами в регіоні повинні виступати як власне органи управління (уповноважений орган з боку держави, так і з боку територіальної громади), так і будь-яка юридична або фізична особа. Головне, щоб пропонувані норми правових відносин адекватно сприймалися іншими учасниками інвестиційної діяльності в регіоні.

Для цього інвестиційна стратегія має базуватися, перш за все, на позиціях чіткого забезпечення найбільш можливої макроекономічної стабілізації та інституціональної передбачуваності. Більш конкретними та реальними до застосування у найкоротший час повинно стати проведення відкритої макроекономічної політики, спрямованої на стабільне та потужне економічне зростання, підвищення рівня зайнятості та рівня розвитку людського капіталу, цінової політики та стабільності зовнішньоекономічних відносин. Для цього потрібне проведення середньострокової фінансової політики, більш ефективної та соціально пристосованої до інтересів внутрішнього інвестора. Це буде виступати ознакою конкурентоспроможності та надійності для потенційних інвесторів, здатних до значних інвестицій з позитивними трансферами для національної економіки.

Важливим є посилення внутрішньої фінансової системи для вироблення фінансових ресурсів, здатних конкурувати та співпрацювати з іноземним капіталом. Потрібно звернути увагу на посилення боротьби з корумпованістю тих урядових кіл, від яких безпосередньо залежить інвестиційне надходження та його умови використання в Україні.

Потрібна стабільність урядової системи влади та пріоритетів політичної еліти, що забезпечить впевненість потенційних інтересів у гарантіях захисту їх інвестиційних прав та стабільної діяльності на території України.

Збільшення припливу іноземних інвестицій в економіку України є важливим важелем загострення конкуренції на ринку капіталу. Тут важливо враховувати не тільки економічний, але і соціальний та екологічний ефекти.

Інвестиційна стратегія країни має забезпечувати ефективність інвестицій на всіх рівнях, і тільки за таких умов інвестування буде сприяти підвищенню рівня життя населення та надасть імпульс для подальшого економічного зростання.

Для належного забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності необхідно передбачити введення державного замовлення на упровадження пріоритетних інновацій на принципах програмно-цільового планування і управління. При цьому слід визначитися з системою цілей і системою стратегічних дій. Ураховуючи те, що в інноваційному розвитку держави повинні бути зацікавлені як державні, так і недержавні структури, важливо вибрати прийнятну форму співпраці. Така форма взаємозв'язку повинна передбачати вирішення цілої низки питань, і, в першу чергу, нормативно-правового характеру. З цією метою доцільно створити відповідну систему фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності, удосконалити систему трансферу технологій, оцінку об'єктів інтелектуальної власності [5, с. 3]. Зараз від недосконалого захисту об'єктів інтелектуальної власності Україна втрачає близько 900 млн дол.

Необхідно звернути особливу увагу на подальший розвиток інфраструктури інноваційної діяльності. За основу необхідно взяти модель прискореного функціонування інноваційного циклу "наука – технологія – виробництво – розподіл – споживання".

Реалізація принципів інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки дозволить укріпити її потенціал, виробити стратегію дії, направити на вдосконалення цієї роботи досягнення науково-технічного прогресу.

Література: 1. Янукович хоче китайських грошей. – 05.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pravda.com.ua. 2. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Програма стимулювання експорту продукції" від 26 жовтня 2008 року № 498 // Українська інвестиційна газета. – 2008. – № 12. – С. 2–5. 3. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 р." від 14 квітня 2010 р. № 892-р, законопроект від 14.04.2010 р., реєстр. № 6305 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua. 4. Указ Президента України "Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій" № 1873 від 30.12.2005 р. // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 14. – С. 2. 5. Положення про Державний комітет України з питань науково-технічного та інноваційного розвитку № 376-01 від 31.05.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.zakon.ua. 6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про утворення українського центру сприяння іноземному інвестуванню" № 666 від 02.08.05 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua. 7. Воронов М. П. Китайський досвід залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект / М. П. Воронов // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 8. – С. 12–18. 8. Новини Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaib.com.ua. 9. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 10. Квартальні передбачення серпень – вересень 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icps.com.ua/arh/admin/qp.html>. 11. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" (зі змінами і доповненнями № 2519-VI (2519-17) від 09.09.2010 р.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 48. – Ст. 253. 12. Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. – 2010. – Вересень. – С. 2. 13. NEWSru.ua: Економіка. – Травень, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.newsru.ua. 14. Залучення прямих іноземних інвестицій у 2009 році "Цінні папери України". – 2010, лютий. – № 2(568). – С. 2.

*Стаття надійшла до редакції
17.11.2010 р.*

УДК 379.857

Логунова Н. А.

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА В КРЫМУ

Аннотация. Определены критерии сегментирования рынка яхтенного туризма, исследованы потребительские мотивации, формирующиеся под воздействием факторов маркетинговой среды, предложены рекомендации по формированию стоимости яхтенного тура.

Анотация. Визначено критерії сегментації ринку яхтового туризму, досліджено споживацькі мотивації,

що формуються під впливом чинників маркетингового середовища, запропоновано рекомендації щодо формування вартості яхтового туру.

Annotation. The criteria of the market segmentation of the yachting tourism are substantiated, the consumer motivations, formed under the environment factors, are studied and the recommendations on forming the cost of the yacht round are offered.

Ключевые слова: яхтанный туризм, сегментация, критерии сегментирования, мотивация, позиционирование, ценовая политика.

Яхтанный туризм, являющийся одним из наиболее динамично развивающихся, перспективных и прибыльных видов туризма во всем мире, до настоящего времени как во всей Украине, так и в Крыму, своего развития не получил. Проведенные в рамках изучения проблемы развития яхтеного туризма на территории Крыма теоретико-методологические исследования показали, что для успешного формирования и функционирования яхтеного туризма необходимо комплексное развитие всех элементов яхтинга и соответствующей ему туристской инфраструктуры.

Основу для реализации концепции комплексного развития яхтеного туризма в Крыму составляют информационный маркетинг, акцентирующий внимание на выявление потребностей потребителей и необходимого качества предлагаемого турпродукта, и маркетинг баз данных, ориентированный на создание и анализ информации о потенциальных и реальных потребителях, их характеристиках, потребностях и т. п. Эффективность маркетинговой стратегии определяется, прежде всего, четкостью выделения целевых рыночных аудиторий, что особенно актуально для новых товаров и услуг, впервые выводимых на рынок.

Вопросами сегментирования рынка в научной экономической литературе занимались такие зарубежные и отечественные ученые, как Ф. Котлер, Г. Амстронг, Дж. Энджел, Ильин Е. П., Зозулев А. В. Принципы формирования маркетинговой стратегии на основе выделения целевого сегмента в туризме можно встретить в работах Квартальнова В. А., Дуровича А. П., Мальской М. П., Худо В. В., Цыбуха В. И., Чудновского О. Д.

Однако научные исследования в сфере концепции развития яхтеного туризма в современных условиях, обусловленные спецификой и особенностями организации яхтанных путешествий, не проводились.

Целью статьи является выявление целевого сегмента рынка яхтеного туризма и исследование потребительских мотиваций, формирующиеся под воздействием факторов маркетинговой среды.

Сегментация в яхтеном туризме, как и в любой другой отрасли, выступает методом дифференциации рынка на основе изучения и учета индивидуальных потребностей каждой группы потребителей данного продукта, что расширяет возможности организаторов в удовлетворении потребностей потребителей и на этой основе получения прибыли, поскольку различные группы потребителей по-разному оценивают предлагаемые им товары и услуги и ожидают получения различных выгод. Одновременно сегментация рынка стимулирует инновации как результат выявления потенциальных возможностей получения более высокой прибыли за счет лучшего удовлетворения потребностей наиболее перспективных групп потребителей [1].

Следует отметить, что при оценивании рыночного сегмента яхтеного туристского бизнеса целесообразно использовать гибкий метод сегментирования потребительского рынка, который является наиболее эффективным

при выводе на рынок новых товаров (услуг) и представляет собой совместимый анализ.

При этом основными критериями для выбора целевого сегмента являются демографический, социально-экономический, поведенческий и психографический критерии (табл. 1).

Отмечая преимущества поведенческого метода сегментации рынка яхтенного туризма, можно утверждать, что он наиболее полно позволяет обеспечить туристские фирмы и чартерные компании информацией для планирования, разработки, позиционирования, продвижения и распределения яхтенного туристского продукта на рынке. Основным признаком поведенческого критерия является мотивация, которая представляет один из важнейших факторов выбора туристского продукта, его составных элементов (время, продолжительность, направление и другие) и является важнейшей характеристикой, влияющей на поведенческие инициативы туриста при планировании отдыха, выборе, приобретении и свершении тура [2]. Мотивы в определенной степени предопределяют поведение человека в качестве покупателя и потребителя туристского продукта. Туристские мотивы как существенный компонент спроса являются объектом ряда влияний, которые могут быть не связаны непосредственно с яхтенным туризмом, но воздействовать как на объем, так и на форму спроса и выбор яхтенного туристского продукта. Вследствие чего туристские мотивации следует рассматривать в совокупности различных влияний и факторов.

Таблица 1

Критерии сегментирования рынка яхтенного туризма

1	2
Географический критерий	Демографический критерий
Жители: <ul style="list-style-type: none"> Крыма; Украины; России и стран ближнего зарубежья; иностранцы граждане 	Возраст: <ul style="list-style-type: none"> дети (до 14 лет); молодежь (15 – 24 года); относительно молодые, экономически активные люди (25 – 44 года), путешествующие в основном семьями (с детьми); экономически активные люди среднего возраста (45 – 59 лет); туристы "третьего" возраста (60 лет и старше)
Социально-экономический критерий	Психографический критерий
По уровню доходов (на одного члена семьи): <ul style="list-style-type: none"> средний (400 – 1 000 \$ США); выше среднего (1 000 – 5 000 \$ США); высокий (5 000 – 10 000 \$ США); сверхвысокий (свыше 10 000 \$ США). По образованию: <ul style="list-style-type: none"> незаконченное среднее; среднее; среднее специальное; высшее. По роду деятельности: <ul style="list-style-type: none"> предприниматели, бизнесмены; служащие; руководящие работники; обслуживающий персонал; спортсмены, яхтсмены 	По типу личности: <ul style="list-style-type: none"> "типичный отпускник", предпочитающий пассивный отдых на морских курортах, спокойствие и комфорт; спортсмен, способный выдерживать длительные и высокие, вплоть до экстремальных, нагрузки; любитель приключений. По темпераменту: <ul style="list-style-type: none"> холерик; сангвиник; меланхолик; флегматик

1	2
Поведенческий критерий	
Побудительные мотивы путешествия: <ul style="list-style-type: none"> отдых и развлечение; познавательные (посещение новых мест); оздоровление организма; овладение навыками управления яхтой; участие в соревнованиях; корпоративный отдых. По виду яхт-тура: <ul style="list-style-type: none"> путешествия на собственной яхте; путешествия на арендованной яхте: <ul style="list-style-type: none"> бербоут-чартер; чартер со шкипером; плавание во флотилии 	По длительности путешествия: <ul style="list-style-type: none"> прогулка (2 – 5 ч); краткосрочное путешествие (1 – 3 дня); яхтенный тур от 3 до 7 дней; яхт-тур более 7 дней. По размерам и классу яхт: <ul style="list-style-type: none"> небольшие яхты для уединенного отдыха (6 – 9 м); спортивные гоночные яхты; комфортабельные яхты средних размеров (18 – 24 м); круизные яхты с высоким уровнем комфорта и вместимости (от 25 м и больше)

При сегментировании по демографическому критерию особое внимание должно быть уделено выявлению туристского поведения каждого сегмента.

Первый сегмент относится к детскому туризму. Отметим, что туристское поведение детей в основном зависит от решений родителей и других взрослых. Дети также образуют особую группу в плане стоимости туристских услуг, многие из которых предоставляются по льготным расценкам или бесплатно. В яхтенном туризме дети составляют основную часть потребителей, целью путешествия которых является обучение управлению яхтой. Они являются основным звеном в развитии парусного спорта.

Молодежь, образующая важный сегмент рынка яхтенного туризма, предпочитает в основном относительно дешевые путешествия с использованием менее комфортабельных условий отдыха. Для этого сегмента характерна высокая туристская активность в силу стремления молодых людей к общению, познанию и наличия свободного времени (например, каникулы). В яхтинге предпочтение отдают нетрадиционному, порой экстремальному, отдыху: дайвингу, подводным фотосафари, рыбалке, катанию на гидроцикле и т. п.

Относительно молодые, самостоятельные, экономически активные люди возрастом от 25 до 44 лет составляют наиболее важный сегмент, на который должна быть нацелена основная маркетинговая политика фирмы, организующей яхтенные туры. В связи с тем, что большинство потребителей этой категории являются семейными парами с детьми, необходимо предусматривать возможность организации детского отдыха, особое внимание должно отводиться безопасности морских путешествий. Для этого сегмента целесообразно создавать клубы активного отдыха на море, которые получили широкое распространение на Западе, благодаря большому разнообразию предлагаемых услуг. Клубная система должна работать по принципу "все включено", чтобы гости имели возможность с утра до вечера заниматься виндсерфингом, кататься на яхтах и швертботах, играть в теннис, волейбол без дополнительной платы. Во всех клубах, кроме ознакомительных занятий, необходимо организовать специальные курсы парусного дела различного уровня мастерства для взрослых и детей старше 7 лет. Также для детей должны быть организованы специальные клубы, состоящие из четырех возрастных групп (от 4 месяцев до 16 лет): при этом дети младшего возраста целый день с 9:30 до 17:00 находятся

под присмотром специального персонала (одна няня на двух детей), а для подростков должна быть разработана отдельная программа, предусматривающая специальные культурные и спортивные мероприятия.

В сегменте потребителей возрастом 45 – 60 лет ведущее положение занимают экономически активные люди. Туристы данного возраста предъявляют повышенные требования к комфорту и удобству, основным побудительным мотивом их путешествия является познавательный отдых с содержательными экскурсионными программами, включающий ознакомление с объектами в соответствии с их профессиональными интересами. При разработке туристских услуг для этого сегмента необходимо исходить из того, что лица среднего возраста и есть экономически активное население. Их желание совершить туристское путешествие вызвано потребностью в отдыхе, связанном со сменой обстановки и получением новых впечатлений [3].

Туризм "третьего" возраста требует не только комфорта, но и персонального внимания со стороны обслуживающего персонала, возможности получения квалифицированной медицинской помощи, наличия диетического питания, спокойного тихого отдыха, в основе которого психологическое и эмоциональное оздоровление организма. Для них характерен выбор большой вместительной яхты (от 25 м), чаще всего моторной, по уровню комфорта напоминающей круизный лайнер. Особенностью туризма "третьего" возраста, делающей его крайне привлекательным для специалистов, является отсутствие ярко выраженной сезонности. Напротив, при поездках на отдых эти туристы стараются избегать пика туристского сезона (июль, август), поскольку он совпадает с самым жарким периодом года. Они предпочитают "бархатный сезон" с мягким климатом. К тому же при выборе времени туристской поездки туристы "третьего" возраста не ограничены рамками отпускного периода.

При организации тура особое внимание необходимо уделить индивидуальным пожеланиям туристов, касающихся размеров и классов яхт, которые будут использоваться в туристских целях. На данное обстоятельство значительное влияние оказывают уровень доходов, возраст отдыхающих, побудительные мотивы путешествия и тип личности туриста.

По результатам проведенного исследования были определены основные типы яхт, которые, по оценкам потенциальных туристов, будут пользоваться наибольшим спросом при организации яхт-тура.

Так, люди с доходом ниже среднего предпочитают путешествовать на относительно небольшой комфортабельной чартерной яхте до 12 м; со средним и выше среднего уровнем доходов для своего отдыха выбирают 18 – 24 м моторно-парусные яхты; люди с высоким уровнем дохода желают получить в распоряжение комфортабельную большую яхту с обслуживающим персоналом и отработанной программой отдыха. Рассматривая контингент со сверхвысоким уровнем дохода, необходимо отметить, что этот сегмент достаточно мал, и большинство любителей отдыха под парусом в данной категории имеют собственные яхты, вследствие чего рассматривать их как потенциальных потребителей организованного яхтенного туризма нецелесообразно.

В настоящее время в Украине и Крыму начинает формироваться новый рынок корпоративных клиентов: все больше самых разных компаний переносят свои традиционные корпоративные мероприятия из отелей и "сухопутных" курортов на борт яхты. Причем помимо традиционно дорогих крупных судов престижных классов, по большей части моторных, спросом пользуются организованные

мини-ралли, аренда недорогих, но вместительных парусно-моторных судов для выездных семинаров, календарных мероприятий и конференций.

Таким образом, на основании объективных данных можно утверждать, что на рынке яхтенных путешествий существует два основных сегмента, чьи предпочтения относительно морского отдыха существенно отличаются. Первый сегмент составляют экономически активные люди, со средним или выше среднего уровнями доходов, желающие путешествовать на относительно небольшой моторно-парусной комфортабельной яхте (до 25 м), позволяющей совершать непродолжительные путешествия (от 2 до 5 дней) с заходом в несколько крымских портов как с познавательной целью, так и с целью отдыха и развлечений. Вторым сегментом являются дети и молодежь, желающие приобрести навыки управления яхтой, вследствие чего свой выбор останавливают на небольших тренировочных яхтах до 12 м.

В связи с тем, что уровень доходов в большинстве случаев является основополагающим фактором в выборе того или иного тура, при организации яхтенных путешествий особое внимание необходимо уделить правильно обоснованному определению стоимости тура. Специфика формирования цены на яхтенный тур состоит в большом количестве разнородных элементов, входящих в структуру себестоимости данного вида турпродукта. Особое место в этой структуре отводится затратам, связанным с эксплуатацией яхты и расходами на содержание экипажа. При этом на определение цены значительное влияние оказывает тот факт, в чьей собственности находится яхта. Так, если яхта принадлежит чартерной компании, то затраты, связанные с эксплуатацией яхты, включаются в себестоимость услуг по прокату яхты в зависимости от длительности аренды судна. В случае принадлежности яхты туристской фирме, организующей яхтенные туры, все расходы по содержанию судна прямо или косвенно включаются в себестоимость предоставления услуг.

В большинстве европейских стран применяется следующая классификация расходов, связанных с обслуживанием и эксплуатацией яхты [4]:

1. Текущие расходы (operating costs) связаны с текущей эксплуатацией яхты, к ним принадлежат такие статьи, как: содержание экипажа (расходы на содержание экипажа могут достигать до 50 % текущих расходов), запасы, техобслуживание судна, административно-управленческие расходы, страхование.

2. Рейсовые расходы (voyage costs) зависят от направления и объема перевозок, к ним относятся расходы на топливо, портовые сборы, сборы за прохождение каналов.

3. Капитальные расходы (capital costs) связаны с покрытием расходов на приобретение судна, они зависят от способа финансирования инвестиций.

На уровень текущих и рейсовых расходов оказывают влияние следующие факторы:

расходы на содержание судна, которые зависят от уровня расходов топлива, численности экипажа, физического состояния судна, что влияет на частоту и стоимость ремонта и технического обслуживания;

среднерыночный уровень затрат на покупку топлива, оплаты труда экипажа, уровня расходов на ремонт; эффективность оперативного менеджмента, включая организационную структуру управления компании.

В табл. 2 приведены основные составляющие элементы формирования цены на яхтенный тур.

Структура цены продажи яхтенного тура

Расходы, связанные с эксплуатацией яхты	Стоимость стоянки яхты в яхтенном порту	Стоимость товаров и сырья (для приготовления пищи и др.)	Текущие расходы на организацию услуг	Косвенные налоги по отдельным видам услуг туризма	Прибыль туроператора	Скидка для отдельных групп туристов	Надбавка или скидка в пользу тур-агента
Собстоимость услуг по организации яхтенного тура							
Цена продажи яхтенного тура							

В связи с тем, что покупку яхты на сегодняшний день могут себе позволить далеко не все туристские фирмы, тем более что при приобретении яхты возникают определенные сложности с ее обслуживанием, наиболее приемлемый вариант для организации путешествия – это аренда яхты у чартерной компании.

Стоимость аренды включает следующие элементы:

1. Непосредственно аренда яхты.
2. Экипаж (питание экипажа не включено).
3. Страховка яхты.

Арендатор должен оплатить дополнительно все остальные расходы: топливо яхты и плавсредств, находящихся на борту, питание пассажиров, налоги на швартовку и другие налоги марин (портов), стирку, телекоммуникационные услуги, аренду специального оборудования, доставку судна до порта отплытия (если яхта находится в другом регионе), все расходы во время стоянок.

По правилам аренды, которые не включают в стоимость питание пассажиров и топливо, дополнительно вносится АРА (Advanced Provisioning Allowance) – депозит для покрытия дополнительных расходов, не предусмотренных контрактом, который составляет 5 – 30 % от стоимости аренды яхты. Эта сумма передается капитану и по окончании путешествия разница между первоначальной стоимостью и потраченными средствами возвращается на борту или посредством банковского перевода.

Таким образом, правильно проведенное сегментирование потребителей яхтенного туристского продукта позволит идентифицировать и детально изучить целевой рынок яхтенного туризма, выявить основные типы туристов, на которые должна быть нацелена маркетинговая деятельность, а также поможет в формировании адекватной ценовой политики предприятий яхтенного туризма.

Литература: 1. Зозулев А. В. Сегментирование рынка : учебное пособие / А. В. Зозулев. – Харьков : Студцентр, 2003. – 232 с. 2. Дурович А. П. Маркетинг в туризме : учебное пособие / А. П. Дурович. – [5-е изд]. – Мн. : Новое знание, 2005. – 496 с. 3. Квартальнов В. А. Туризм : учебник / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 320 с. 4. Жихарева В. В. Экономика судноплавных компаний : навчальний посібник / В. В. Жихарева. – Одеса : ОНМУ, 2005. – 275 с.

Стаття надійшла до редакції
17.11.2010 р.

УНИВЕРСИТЕТСКИЕ ГОРОДА КАК ЦЕНТРЫ ТУРИЗМА

Аннотация. Приведены некоторые студенческие научно-учебные центры, влияющие на экономику городов и целых регионов и, безусловно, являющиеся привлекательными для студентов, преподавателей и туристов других стран.

Анотация. Наведено деякі студентські науково-навчальні центри, що впливають на економіку міст і цілих регіонів і, безумовно, є привабливими для студентів, викладачів і туристів інших країн.

Annotation. Students' research and training centers in Europe, that influence on the economy of cities and the whole regions and attract students, teachers and tourists from other counties, are adduced.

Ключевые слова: студенческие города, университет, ХНЭУ.

Университетские города всегда были движущими центрами социальных и культурных реформ и потрясений, часто именно здесь первыми разрушались уже устаревшие стереотипы. Сегодня многие университетские города заслужили звания музыкальных и культурных столиц, а также стали местом рождения успешных бизнес-проектов. Студенческие города живут по особому распорядку: ночью здесь нередко бывает более оживленная атмосфера, чем днем.

Целью статьи является систематизация данных о ведущих высших учебных заведениях (вузах) и так называемых "студенческих городах", которые по совместительству являются центрами туризма.

Болонья (Италия): население города – 376 000 чел., количество студентов – 96 000 чел., вуз основан в 1088 г. В старейшем университете Европы была необычная система управления. Студенты здесь сами выбирали руководителей, которым должны были подчиняться профессора. За долгие годы существования в Болонье успели отметить Данте Алигьери, Франческо Петрарка, Эразм Роттердамский, Николай Коперник, Парацельс, Умберто Эко и другие известные люди. Сегодня на 23 факультетах университета учится почти 100 000 студентов, поэтому в день начала учебы население города увеличивается на четверть [1].

Пиза (Италия): население города – около 90 000 чел., количество студентов – 57 000 чел., вуз основан в 1343 г. Пиза прославилась, в первую очередь, своей падающей башней, сооружение которой было завершено через 17 лет после открытия университета. Альма-матер Галилео Галилея, родившегося в Пизе и проводившего на башне свои легендарные опыты, является Пизанский университет. Кроме Галилея, Пизу прославил известный физик Энрико Ферми.

Оксфорд (Англия): население города – 165 000 чел., количество студентов – 38 000 чел., вуз основан в 1096 г. Старейший университет англоязычного мира известен своими выпускниками и преподавателями. Его прославили философ Роджер Бэкон, физик Роберт Бойль,

экономист Адам Смит, писатели Томас Мор, Джонатан Свифт, Оскар Уайльд, Льюис Кэрролл, десятки влиятельных политиков, включая, например, Индиру Ганди (Премьер-министр Индии в конце XX века) и Беназир Бхутто (Премьер-министр Пакистана в конце XX века), несколько олимпийских чемпионов, нобелевских лауреатов и даже двенадцать святых. За архитектуру университетских зданий и характер его жителей этот город неофициально называют "городом мечтающих шпилей".

Кембридж (Англия): население города – около 130 000 чел., количество студентов – 36 000 чел., вуз основан в 1209 г. В нем преподавали Исаак Ньютон, Чарльз Дарвин, Джордж Байрон, Владимир Набоков, Шри Ауробиндо, Алистер Кроули. За 8-вековую историю здесь успело побывать огромное количество самых противоречивых студентов и преподавателей. История Кембриджского университета, тесно переплетенная с историей города, проходит под знаком соперничества с Оксфордом. Ведь университет в Кембридже был основан группой профессоров и студентов, бежавших из Оксфорда после стычки с тамошними горожанами [1].

Саламанка (Испания): население города – около 160 000 чел., количество студентов – 30 000 чел., вуз основан в 1218 г. Университет в Саламанке прославили не только великий литератор Мигель де Сервантес, но и несколько нерадивых студентов. Так, конквистадор Эрнан Кортес, уничтоживший государство ацтеков, отучился здесь всего пару лет. Несмотря на то, что он быстро устал от образования, Кортес успел-таки прослушать лекцию Христофора Колумба об открытии новых земель. Другой великий студент Саламанки – основатель ордена иезуитов Игнатий де Лойола – еще в молодости проявлял тягу к мистицизму и даже был уличен духовной комиссией университета в связях с тайными обществами.

Сиена (Италия): население города – около 60 000 чел., количество студентов – 20 000 чел., вуз основан в 1240 г. В год основания университета в Сиене был принят закон о налогообложении жителей, сдававших в аренду комнаты студентам. Горожане отдавали процент оплаты за жилье в городскую казну, а город из этих денег начислял зарплату преподавателям университета. Чуть позже папа Иннокентий IV запретил горожанам Сиены брать арендную плату со студентов и преподавателей, обязав городские власти и частных владельцев принимать оплату только в виде физического труда. Издавна Сиена славилась юридическим и медицинским факультетами.

Сент-Эндрюс (Шотландия): население города – 17 000 чел., количество студентов – 17 000 чел., вуз основан в 1410 г. Один из самых необычных студенческих городов находится на восточном побережье Шотландии. Этот город – древнейший духовный и образовательный центр страны, названный в честь покровителя Шотландии апостола Андрея, является резиденцией главного архиепископа страны. Известные выпускники Сент-Эндрюсского университета – изобретатель логарифмов Джон Непер и один из основоположников математического анализа Джеймс Грегори [1].

Краков (Польша): население города – 755 000 чел., количество студентов – 170 000 чел., вуз основан в 1364 г. Хотя Краков издавна считается студенческим городом благодаря крупнейшему Ягеллонскому университету, его студенты составляют лишь треть всех студентов города. С историей Ягеллонского университета связаны судьбы астронома Николая Коперника, просветителя Франциска

Скорины, писателя Станислава Лема, Римского папы Иоанна Павла II и других известных личностей. Сегодня в образовательной столице Польши действуют в общей сложности больше десяти институтов и университетов.

Гейдельберг (Германия): население города – 150 000 чел., количество студентов – 27 000 чел., вуз основан в 1386 г. Из-за нехватки учебных корпусов в первое время обучение в Гейдельберге проходило в монастырях августинцев и францисканцев, а позже, когда в городе начались гонения на евреев, занятия стали проводиться даже в освободившейся синагоге. Среди известных студентов и преподавателей Гейдельберга встречаются имена Николая Кузанского, Германа Гельмгольца, Густава Кирхгофа, Дмитрия Менделеева, Софьи Ковалевской, Макса Вебера, Роберта Шумана, Макса Борна, Карла Ясперса, Эриха Фромма.

Коимбра (Португалия): население города – 100 000 чел., количество студентов – 36 000 чел., вуз основан в 1290 г. В честь крупнейшего студенческого города Португалии и одного из старейших университетов Европы была названа, созданная в 1985 году, сеть самых престижных вузов Старого света – Коимбрская группа. В Коимбрскую группу сегодня входят 38 ведущих университетов Европы. Из великих людей, прославивших Коимбрский университет, можно выделить Педру Нуниша – математика, известного вкладом в развитие навигации, и создателя Григорианского календаря Христофора Клавиуса [1].

Левен (Бельгия): население города – 91 000 чел., количество студентов – 35 500 чел., вуз основан в 1425 г. Старейший университет Бельгии пережил не одну сложную эпоху. В годы Первой мировой войны немецкими войсками здесь была уничтожена университетская библиотека, где хранилось около 300 000 книг. А в 1968 г. вуз оказался в центре политических разногласий: многолетнее противостояние вылилось в разделение университета на фламандское, по сей день располагающееся в Левене, и валлонское крыло, перенесенное в специально созданный город Новый Левен.

Упсала (Швеция): население города – 145 000 чел., количество студентов – 20 000 чел., вуз основан в 1477 г. Часто случается, что университетские поселения становятся духовными центрами своих стран. Например, в четвертом по величине шведском городе Упсала традиционно проводились важнейшие государственные собрания и коронации наследников престола. С Упсальским университетом связаны имена натуралиста Карла Линнея, астронома Андерса Цельсия, мистика Эммануила Сведенборга, физика Андерса Ангстрема [1].

Лейден (Нидерланды): население города – 120 000 чел., количество студентов – 18 000 чел., вуз основан в 1575 г. Учебные корпуса, библиотеки и другие университетские сооружения нередко составляют основу архитектурного ансамбля студенческих городов. Так, в самом центре Лейдена расположены здания, построенные в XVI столетии, где размещались отделения восточно-индийских языков, этнологии, географии, ботаники. В Лейденском университете математику и право изучал известный в будущем физик Христиан Гюйгенс.

Гронинген (Нидерланды): население города – 185 000 чел., количество студентов – 40 000 чел., вуз основан в 1614 г. Обычно спокойный центр Гронингена к вечеру начинает постепенно заполняться, а по четвергам и субботам здесь вообще яблоку негде упасть: бары и кафе работают до семи утра. Несмотря на столь либеральные законы, Гронинген всегда считался колыбелью

науки. Здесь, например, работал известный швейцарский математик Иоганн Бернулли [1].

Тарту (Эстония): население города – около 100 000 чел., количество студентов – 20 000 чел., вуз основан в 1632 г. Тартуский университет, основанный шведским королем, был некоторое время в тени Упсальского университета и по сей день остается вторым по старшинству в Прибалтике. Однако, по некоторым оценкам, он считается самым престижным вузом региона и уж точно первым университетом Эстонии. Тартуский университет прославило множество великих людей – студентов и преподавателей. Среди них – Николай Пирогов, Владимир Даль и Василий Кандицкий.

Лондон (Англия): университет "Royal Holloway" построен в 1879 г. на деньги английского миллиардера Томаса Холлоуэя, который заработал состояние, продавая лекарственные препараты – всевозможные таблетки и мази (он один из первых в мире стал рекламировать свои товары). Поначалу в здании располагался женский колледж. Юношей здесь стали обучать только начиная с 1965 г. Сегодня "Royal Holloway" считается очень популярным как в Англии, так и в Европе (учатся дети российских и украинских знаменитостей и бизнесменов). Колледж располагается в предместье Эгхем, в 40 км от Лондона. Собственно здание занимает не самое значительное пространство, но общая территория "Royal Holloway" огромна: магазины, компьютерный центр, спортивные клубы, семь корпусов для комфортного проживания [2].

Гавана (Куба): университет Гаваны основан в 1728 г. – старейший на Кубе (до 1963 г. – единственный) и один из первых на территории обеих Америк. На протяжении своей истории несколько раз менял не только название, но и месторасположение, пока, наконец, в 1903 году не переехал в активно развивающийся район Гаваны – Ведало. Теперь университетское здание стоит на холме, возвышаясь над всем остальным городом. У парадных дверей студентов встречает бронзовая фигура "Альма-матер". В 1950-х годах университет стал центром антиправительственной борьбы и в 1956 г. был "навсегда" закрыт диктатором Батистой. Но в 1960 г. Фидель Кастро подписал резолюцию о возобновлении работы университета [3].

Кембридж (США): Массачусетский технологический институт (МТИ) построен в 1866 г. (сначала располагался в Бостоне, а с 1916 г. – в Кембридже). Здание "Stata Center" (лаборатории вычислительных методов и искусственного интеллекта) построил знаменитый архитектор и конструктивист Франк Гери. Именно он автор "Танцующего дома" в Праге (Чехия) и Музея музыки в Сизтле (США). Массачусетский технологический институт – один из самых известных в мире, его название регулярно попадает в сводки новостей: местные ученые все время что-то изобретают. Среди почетных членов сообщества МТИ – около сотни нобелевских лауреатов и известных личностей: астронавт Дэвид Скотт, Президент Коста-Рики Хосе Фермер, Президент Колумбии Вирджило Барко [4].

Мехико (Мексика): Национальный университет. Основан в 1910 г. как противовес существующему с колониальных времен Королевскому католическому университету. Причина проста – замена патриархальных колониальных традиций на независимые мексиканские. Строительство современного университета закончили в середине 50-х годов прошлого века. За основу были взяты традиционные постройки индейцев майя – 16-этажный ректорат и библиотека занимают места пирамид, в центре – открытый зеленый луг. Здание библиотеки почти

не имеет окон и обильно украшено мозаикой. Авторство принадлежит Хуану О'Горману – кусочки мозаики собирали по всей стране, на каждой стене – собственный рисунок: доиспанское и колониальное прошлое, настоящее и будущее Мексики [5].

Киев (Украина): население города – около 2 650 000 чел., количество студентов – более 300 000 чел.

Харьков (Украина): население города – более 1 400 000 чел., количество студентов – более 250 000 чел. Бурное экономическое развитие Харькова, как за всю историю его существования, так и особенно в начальный период, во многом определялось любовью к знаниям и тягой к просвещению, которые отличали харьковских жителей. От церковно-приходских школ XVII века через учреждение Харьковского колледжума, оставшегося центром просвещения Слободской Украины до начала XIX века, к открытию Харьковского университета 17 января 1805 года – таков славный путь харьковских просветителей. Харьков стал центром научных исследований не только на Слобожанщине, но на всем юге России. У Слобожанщины есть богатое научное наследие и давние традиции в области сотрудничества науки и производства, науки и бизнеса. Научной и научно-технической деятельностью в области занимаются около 200 организаций (количество персонала в сфере науки – 24,9 тыс. чел.). Среди них: 18 учреждений Национальной академии наук Украины, 31 высшее учебное заведение III – IV уровней аккредитации, 4 национальных научных центра, 21 объект, которые имеют статус национального наследия Украины, и один технопарк государственного значения. Харьковскую область представляют 52 академика и 86 членов-корреспондентов Национальной и отраслевых академий наук. Харьковский регион по количеству научных и научно-технологических организаций занимает второе место в стране после г. Киева и первое среди регионов Украины. Здесь сосредоточено 56 % основных средств научно-технической деятельности, 15 % всех научно-исследовательских институтов [6].

Харьковский национальный экономический университет (ХНЭУ) (сайт – hneu.edu.ua) – основан в 1930 г., количество студентов – более 13 000 чел. Более 40 тыс. специалистов-экономистов за 80-летнюю историю вуза – самый ценный капитал одного из старейших высших учебных заведений Харькова. Уровень подготовки выпускников известного университета по достоинству оценили в более чем 80 странах мира. Университет предоставляет возможность обучения по 22 специальностям по направлениям: экономика, менеджмент, компьютерные науки. Учебный процесс, научную и организационную деятельность университета обеспечивают более 600 преподавателей, в том числе 55 докторов наук, профессоров, академиков отраслевых академий наук и 370 кандидатов наук, доцентов. Библиотека имеет 4 тыс. м², где расположены 12 абонементов, 10 читальных залов на 460 посадочных мест, 13 книгохранилищ, ее фонд составляют более 720 тыс. экземпляров – это научные, методические, периодические и другие издания. Электронный каталог содержит около 100 тыс. записей и предоставлен открытый доступ к сети Интернет. ХНЭУ имеет 7 благоустроенных общежитий, где имеются читальные залы, доступ в сеть Интернет, спортивные залы и др.

ХНЭУ является одним из 14 высших учебных заведений Украины, присоединившихся к Большой хартии университетов мира, которая объединяет 500 лучших высших учебных заведений мира. Кроме того, ХНЭУ принят

в Европейскую ассоциацию университетов на правах полноправного членства. В университете открыт Информационный центр Европейского Союза и представительство Мирового банка, действуют две программы двойных дипломов – с Лионским университетом имени Люмьера (Франция) и Венским техническим университетом (Австрия). Реализуются также две магистерские программы с университетом Масарика (г. Брно, Чехия), ведется работа по подписанию соглашения с университетом Манитоба (г. Виннипег, Канада).

Острог (Украина): население города – 18 000 чел., количество студентов – 1 300 чел., вуз основан в 1576 г. Этот город известен благодаря тому, что здесь были типография, где был отпечатан один из первых славянских переводов Библии, а также старейший вуз нашей страны. В 1576 г. князем Василием-Константином Острожским здесь была открыта академия, которая после 60 лет расцвета перешла во владение иезуитов и была восстановлена в новом статусе только в 1996 г. Острожская академия связана с именем книгопечатника Ивана Федорова.

Таким образом, экономика студенческих городов сильно зависит, а иногда и полностью ориентирована на обслуживание одного или нескольких высших учебных заведений, которые и привлекают студенческое население и преподавательский состав. Библиотеки, общежития, клиники, заведения питания – все здесь ориентировано на нужды студентов и преподавателей. На каждом шагу здесь встречаются лаборатории, залы и кабинеты, ставшие свидетелями великих научных прорывов и открытий, зарождения революционных учений и политических движений, повлекших за собой структурные изменения в обществе. Вышеприведенные ведущие высшие учебные заведения помогли образоваться и укорениться понятию "студенческий город", став "по совместительству" и безусловными центрами мирового туризма. В момент подготовки и проведения "Евро – 2012" студенческие города Украины – Киев, Харьков, Донецк и Львов – безусловно станут центрами не только спортивной жизни страны, но и центрами делового, культурного, научного общения гостей чемпионата и студенческо-преподавательского состава вышеуказанных городов посредством волонтерского движения и непосредственных дружеских контактов.

Литература: 1. Васильченко А. Университетские центры Европы / А. Васильченко // "Кампус". – 2009. – № 7. – С. 30. 2. National Geographic TRAVELER [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.rhul.ac.uk>. 3. National Geographic TRAVELER [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.uh.cu>. 4. National Geographic TRAVELER [Electronic resource]. – Access mode : <http://web.mit.edu>. 5. National Geographic TRAVELER [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.unam.mx>. 6. Книга инвестора: Харьковская область [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.folio.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції
18.11.2010 р.

УДК 338.48:330.526

Лебедєва О. А.

ВПЛИВ СЕКТОРУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розглянуто теоретико-методологічні задачі впливу туризму на національну економіку, здійснено класифікацію впливу туризму на національну економіку, визначено причини та наслідки негативного впливу туризму, досліджено сутність і параметри туристичного мультиплікатора, сформульовано механізм впливу сектору туристичних послуг на рівень розвитку національної економіки.

Аннотация. Рассмотрены теоретико-методологические принципы влияния туризма на национальную экономику, осуществлена классификация влияния туризма на национальную экономику, определены причины и последствия негативного влияния туризма, исследованы сущность и параметры туристического мультипликатора, сформулирован механизм влияния сектора туристических услуг на уровень развития национальной экономики.

Annotation. The theoretical and methodological principles of tourism influence on national economy are considered, the classification of tourism influence on national economy is carried out, reasons and consequences of negative influence of tourism are determined, essence and parameters of tourist multiplier are researched, the mechanism of influence of tourist services' sector on the level of national economy development is formulated.

Ключові слова: позитивний та негативний вплив туризму, прямий та непрямий вплив туризму, туристичний мультиплікатор, механізм впливу.

На стан національної економіки держави різноспрямований та багатобічний вплив здійснює сектор туристичних послуг. Адже туризм стає ресурсом економічного зростання в країнах, які акумулюють значні туристичні потоки, позитивно впливає на макроекономічну ситуацію в державі, оптимізує структуру національної економіки.

Вивчення питань, пов'язаних з економічним впливом сектору туристичних послуг, набуло широкого висвітлення в науковій літературі, зокрема, в працях таких дослідників, як: М. Борушак, І. Зорін, Н. Кабушкін, Х. Клемент, В. Козирев, О. Любіцева, Г. Папірян, П. Ротоу, А. Сурін. Але проблемам класифікації впливу туризму на розвиток національної економіки й визначенню його причин та наслідків не приділяється достатньої уваги.

Метою написання статті є узагальнення теоретичних підходів до визначення функцій туризму, здійснення класифікації впливу туризму на національну економіку, визначення причин і наслідків цього впливу та економічної сутності туристичного мультиплікатора, формування комплексного механізму впливу сектору туристичних послуг на рівень розвитку національної економіки.

Аналіз економічної літератури показав, що вітчизняні та зарубіжні дослідники виділяють такі види впливу туризму на національну економіку: 1) за напрямом впливу: позитивний та негативний; 2) за джерелом впливу: прямий та непрямий.

Більшість вчених, наприклад [1 – 5], відзначають позитивний вплив туризму на національну економіку. Так, М. Борушак виділяє такі функції туризму: активізації соціально-економічного розвитку, створення робочих місць, залучення інвестицій [1, с. 6, 7], формування додаткового попиту на товари та послуги, збільшення доходів засобів зв'язку, підвищення попиту на сувенірну продукцію, сприяння відродженню народних промислів, традицій та фольклору, припливу іноземної валюти, принесення надходжень до державного бюджету [1, с. 15, 16].

В. Козирев, І. Зорін та А. Сурін зазначають, що "туризм спроможний чинити активний вплив на економіку регіону (або країни), в якому він розвивається, на його господарську, соціальну та гуманітарну основи", тобто сектор туристичних послуг має індустріальну форму, створює нові робочі місця, виступає піонером освоєння нових районів та каталізатором прискореного розвитку національної економіки, є мультиплікатором зростання національного доходу, зайнятості й розвитку місцевої інфраструктури і зростання рівня життя місцевого населення, виступає як ефективний засіб охорони природи та культурної спадщини [2, с. 21].

Н. Кабушкін розрізняє п'ять економічних функцій туризму, що визначають вплив на національну економіку: виробничу забезпечення зайнятості населення; створення доходу; згладжування (туризм сприяє економічному розвитку слабких регіонів); нівеляції платіжного балансу [3, с. 60–63].

На думку Г. Папіряна, "міжнародний туризм є також активним генератором міжнародних торгових потоків товарів та послуг інших сфер економіки" [4].

За словами вітчизняних економістів І. Карпенко та Ю. Олішевської, туризм стимулює розвиток елементів інфраструктури (готелів, ресторанів, підприємств торгівлі тощо), має широкі можливості для залучення інвестицій, забезпечує диверсифікацію економіки шляхом створення галузей, що обслуговують індустрію туризму, підвищує рівень добробуту нації [5].

Таким чином, узагальнюючи літературні джерела [1 – 5], можна зробити висновок, що позитивний економічний вплив сектору туристичних послуг проявляється за допомогою таких функцій:

1) формування валової доданої вартості (у 2009 р. на туристичну галузь припадало 3,2 % світового ВВП, а на туристичну галузь із суміжними галузями – 9,4 % [6]);

2) забезпечення зайнятості населення як у туристичній галузі, так і в інших (суміжних) галузях економіки (у 2009 р. світовий рівень зайнятості населення в туристичній галузі складав 2,8 %, а в туристичній галузі та суміжних галузях – 8,2 % [6]);

3) активізації внутрішньої та міжнародної торгівлі товарами та послугами інших галузей економіки (на імпорт товарів для туристів щорічно припадає від 15 до 55 % надходжень від туризму [7]);

4) забезпечення притоку іноземної валюти (в 46-ти із 49-ти найменш розвинених країнах світу та 40 % усіх країн світу туризм став основним джерелом припливу іноземної валюти в країну [8]);

5) вирівнювання стану платіжного балансу (завдяки розвитку туризму деякі країни, наприклад, Польща, Болгарія, Чехія, Хорватія, ліквідували негативне сальдо торговельного балансу та покращили сальдо платіжного балансу);

6) формування дохідної частини державного бюджету (у 2008 р. частка туристичних надходжень у загальному експорті країни становила в Хорватії – 74,4 %, в Албанії – 70,8 %, в Іспанії – 43,5 % [9]);

7) сприяння економічному розвитку регіонів та підвищення рівня життя місцевого населення;

8) забезпечення припливу інвестицій (у 2009 р. 9,4 % світового обсягу інвестицій припадало на сектор туристичних послуг [6]);

9) розширення виробництва галузей, що обслуговують туристичну галузь;

10) підвищення добробуту нації.

Незважаючи на позитивний економічний вплив сектору туристичних послуг на національну економіку, деякі вчені, (наприклад [4; 10 – 12 та ін.], зазначають, що туризм може мати негативний вплив. Причини та наслідки негативного впливу на розвиток національної економіки подані в таблиці.

Таблиця

Негативний вплив туризму на розвиток національної економіки*

Сутність негативного ефекту	Причина	Наслідки негативного впливу
Дефіцит туристичного балансу	Відсутність необхідної інфраструктури; імпорт товарів та обладнання; виплата кредитів на розвиток туризму та заробітної плати іноземному персоналу; повернення частини доходів у країну інвестора	Відплив грошових ресурсів з країни
Додаткове навантаження на місцеву інфраструктуру	Збільшення кількості туристів	Необхідність розширення аеропортів, вокзалів, морських та річних портів, готелів, доріг тощо за рахунок значних капіталовкладень
Переміщення ресурсів з інших секторів та галузей економіки в сектор туристичних послуг	Необхідність забезпечення виробництва туристичної продукції та послуг	Дефіцит ресурсів в інших галузях економіки; диспропорції у структурі економіки та зайнятості; надмірна залежність регіону від туризму
Перенаселення туристичних регіонів	Безконтрольний розвиток туризму	Позбавлення місцевого населення елементарних зручностей
Зростання темпів інфляції	Прибуття великої кількості туристів з високою купівельною спроможністю	Підвищення цін на товари та послуги, скорочення споживання продуктів місцевим населенням

Примітка: * Складено автором на основі джерел [4; 10; 11; 13].

Тобто вплив сектору туристичних послуг на стан та розвиток національної економіки не можна охарактеризувати однозначно. З одного боку, розвиток туризму прискорює економічне зростання країни, виконує функцію формування добробуту населення, активізує виробництво, споживання, торгівлю, а з іншого – неконтрольований розвиток туризму призводить до дефіциту трудових і грошових ресурсів унаслідок неефективного їх переливу в сектор туристичних послуг з інших галузей економіки, веде до погіршення економічних умов життя місцевого населення. Втім негативні ефекти впливу сектору туристичних послуг зменшуються ефективними напрямками державної туристичної політики.

Держава спроможна чинити суттєвий вплив на посилення ефективності туристичного сектору шляхом цілеспрямованих дій, зосереджених на забезпеченні ключових вимог до безпеки, екології, стану основних туристичних об'єктів у межах країни, а також на формуванні позитивного іміджу та просуванні бренду країни в цілому. Проте В. Квартальнов наголошує, що "позитивний вплив туризму на економіку держави відбувається лише в тому випадку, коли туризм в країні розвивається всесторонньо, тобто не перетворює економіку країни в економіку послуг" [14].

Доцільно розрізнити також прямий та непрямий впливи туризму на національну економіку. Прямий вплив становить обсяг витрат туристів у країні перебування за вирахуванням обсягів імпорту, необхідного для повного забезпечення товарами та послугами туристів [4]. Тобто при прямому впливі витрати туристів забезпечують формування доходів суб'єктів сектору туристичних послуг. Прямий вплив туризму на національну економіку проявляється, передусім, на національному рівні через формування дохідної частини державного бюджету, валової доданої вартості сектору туристичних послуг, стан платіжного балансу країни та характеризується такими показниками: частка туристичних витрат та частка податкових надходжень від туризму у ВВП.

При непрямому впливі туризму на національну економіку прямий вплив туризму генерує зростання попиту в суміжних галузях [15]. Тобто підприємства сектору туристичних послуг, до яких безпосередньо поступають доходи туристів, також купують товари та послуги в інших секторах економіки. Як наслідок, виникає генерована сукупність у вигляді ланцюга економічної активності в секторі туристичних послуг "витрати – прибуток – витрати – доходи", що становить послідовні етапи витрат його суб'єктів.

Таким чином, при прямому впливі витрати туристів забезпечують формування доходів суб'єктів сектору туристичних послуг, при непрямому – генерується зростання попиту в суміжних галузях, що можна кількісно оцінити за допомогою туристичного мультиплікатора.

У загальному розумінні туристичний мультиплікатор становить коефіцієнт непрямого впливу туризму на економіку та соціальну сферу в даній галузі [16, с. 24]. Всесвітня туристична організація рекомендує розглядати туристичний мультиплікатор як вимір економічних вигод від туризму в якості впливу на ВВП через туристичні витрати [16, с. 27]. Більш конкретним є визначення туристичного мультиплікатора, що базується на кейнсіанському аналізі: "мультиплікатор туризму – це відношення змін одного з ключових економічних показників (виробництва, зайнятості, доходу) до змін витрат туристів" [4]. Х. Клемент визначає туристичний мультиплікатор як "річний обіг одного долара витрат туристів, який генерує економічну діяльність регіону" [16, с. 29].

Аналіз економічної вітчизняної та зарубіжної літератури [4; 10; 15; 17] дозволив визначити економічну сутність туристичного мультиплікатора. Перше коло туристичних витрат формують витрати туристів на туристичні підприємства, що їх обслуговують, тобто витрати на подорож, розміщення, харчування, відпочинок та дозвілля. При цьому частина цих коштів виходить з економічного обігу на оплату імпорту товарів та послуг, які споживаються на місці перебування. Друге коло витрат формує решта коштів, що використовується туристичними підприємствами на придбання місцевих товарів та послуг, покриття витрат на енергоносії, оплату праці, податки тощо. Третє коло витрат характеризується витратами місцевих жителів на придбання товарів і послуг. Утім на цьому етапі частина доходів місцевих жителів, що зайняті в секторі туристичних послуг, вилучається з економіки, тобто йде на накопи-

чення та збереження, що значно зменшує дію туристичного мультиплікатора. В кожному наступному колі витрат частина коштів накопичується, а частина сплачується державі у вигляді податків. Мультиплікаційний ефект туризму спостерігається доти, доки кошти не перестануть обертатися в економіці тієї чи іншої території.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що величина туристичного мультиплікатора залежить від таких параметрів: 1) обсягу витрат туристів на певній території; 2) схильності до накопичення та збереження підприємств, тобто частки грошових коштів, що вилучаються з економічного обороту на імпорт товарів та послуг, а також на формування різних резервних фондів; 3) схильності до накопичення й збереження місцевого населення, що зайняте в секторі туристичних послуг. Тобто чим більші витрати туристів у країні розміщення та менша схильність учасників мультиплікативного процесу, тим більшою є величина туристичного мультиплікатора.

Російські вчені А. Крутик та М. Решетова зазначають, що для підвищення мультиплікативного ефекту необхідними є такі умови: розвинена індустрія туризму, наявність багатих туристичних екологічно чистих ресурсів, розвинена економіка та її сфера споживання, високий туристичний імідж регіону, наявність товарів, продуктів, напоїв та послуг, що спроможні замінити імпортні, активний в'їзд та виїзд туристів у регіоні [16, с. 25, 26].

Аналіз літературних джерел [4; 5; 10; 15; 16; 18] показав, що сектор туристичних послуг впливає на розвиток національної економіки. Втім окремі вчені [2; 19; 20] визначають пряму кореляцію між рівнем розвитку національної економіки та ступенем ефективності сектору туристичних послуг.

Так, в 1959 р. П. Ротоу одним із перших відзначив існування залежності між стадіями розвитку країн та особливостями розвитку в них сектору туристичних послуг. Сутність гіпотези П. Ротоу полягає в тому, що для певної стадії розвитку суспільства є характерним розвиток окремого виду туризму: незначний розвиток внутрішнього туризму – для низьких економічних стадій суспільства; поширення внутрішнього і виникнення іноземного туризму – для країн, що розвиваються; поширений туристичний обмін – для розвинених країн [2, с. 21 – 23].

Утім гіпотеза П. Ротоу є дотепер актуальною, оскільки основні туристичні центри розташовані в економічно розвинених країнах, а в країнах, що розвиваються, спостерігається ефект мультиплікації доходів у секторі послуг на основі поширення внутрішнього туризму, відбувається зростання зайнятості місцевого населення в секторі туристичних послуг та розвиток туристичної інфраструктури.

Інший вітчизняний економіст С. Гаврилюк акцентує увагу на тому, що "високорозвинений туристичний ринок веде до примноження багатства країни за рахунок одержання доходів від туризму, що зрештою зумовлює збільшення інвестицій у туристичну сферу та в інші галузі туристичної індустрії" [19, с. 21, 22].

О. Любіцева виявляє такий взаємозв'язок туризму з національною економікою: рівень соціально-економічного розвитку країни впливає на рівень життя населення та формує відповідні запити до туристичного продукту. Це, у свою чергу, визначає рівень розвитку індустрії туризму та її частку на світовому ринку туристичних послуг, що впливає на рівень споживання туристичних послуг на національному ринку завдяки туристичній привабливості. Це забезпечує стабільні та зростаючі надходження від туризму до національного бюджету, які сприяють підвищенню соціально-економічного розвитку країни [20, с. 94, 95].

Таким чином, багатосторонній аналіз залежності між рівнем розвитку національної економіки та сектором туристичних послуг, проведений на основі вивчення останніх публікацій зарубіжних та вітчизняних вчених, дозволив сформулювати комплексний механізм впливу сектору туристичних послуг на рівень розвитку національної економіки. Його сутність полягає в такому: поступове підвищення соціально-економічного рівня життя населення країни збільшує його потреби у відпочинку й дозвіллі, що збільшує внутрішні та виїзні туристичні потоки. У свою чергу, поширення внутрішнього туризму стає стимулюючим чинником для розвитку сектору туристичних послуг: відбувається зростання внеску туристичної галузі в бюджет, зростає кількість зайнятих у туристичному секторі. Зростання інвестицій у туристичний сектор веде до створення туристичних об'єктів та розвитку туристичної інфраструктури, що підвищує привабливість національного сектору туристичних послуг. Це стимулює зростання внутрішніх та в'їзних туристичних потоків і забезпечує підвищення соціально-економічного розвитку країни. У подальшому планується аналіз чинників, що впливають на розвиток туристичного сектору.

М. В. Решетова. – М. : Издательский центр "Академия", 2007. – 224 с.
 17. Уокер Дж. Р. Введение в гостеприимство [Текст] : учебн. пособ. / Дж. Р. Уокер ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 607 с. 18. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие [Текст] / В. Г. Гуляев. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 304 с. 19. Гаврилюк С. П. Конкуреноспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу [Текст] : навч. посібн. / С. П. Гаврилюк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 180 с. 20. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг: геопросторові аспекти [Текст] / О. О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.

Стаття надійшла до редакції
 17.11.2010 р.

УДК 330(075.8)

**Бережна А. Ю.
 Попова Ю. М.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Анотація. Здійснено огляд досліджень у сфері моделювання територіального розвитку та узагальнено методологічні підходи щодо моделювання сталого соціально-економічного розвитку міст. Визначено фактори впливу на вибір підходів моделювання.

Аннотация. Осуществлен обзор исследований в сфере моделирования территориального развития и обобщены методологические подходы по моделированию устойчивого социально-экономического развития городов. Определены факторы влияния на выбор подходов моделирования.

Annotation. An overview of researches in modeling spatial development is made and methodological approaches to the modeling of sustainable socio-economic development of cities are generalized. Factors that influence the choice of modeling approaches are suggested.

Ключові слова: моделювання територіального розвитку, моделювання сталого соціально-економічного розвитку міста, балансове моделювання, модель збалансування інтересів.

Сьогодні в Україні соціально-економічні проблеми міст набули особливої гостроти. Актуальність даної роботи обумовлена тим, що в умовах транзитивної економіки України форсований перехід до ринку викликав ряд негативних соціально-економічних наслідків як у країні в цілому, так і в окремих містах. Подолання кризових тенденцій і перехід до сталого розвитку країни потребує формування зваженої державної і регіональної соціально-економічної політики, спрямованої на забезпечення соціально-економічного розвитку міст. Розробка такої політики передбачає попереднє проведення аналітичних і методоло-

Література: 1. Борушак М. А. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів [Текст] : монографія / М. А. Борушак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 288 с. 2. Менеджмент туризма: економіка туризма [Текст] : учебник / В. М. Козырев, И. В. Зорин, А. И. Сурин и др. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 320 с. 3. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма [Текст] : учебник / Н. И. Кабушкин. – 7-е изд., стер. – Мн. : Новое знание, 2007. – 408 с. 4. Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма [Текст] : учебное пособие / Г. А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с. 5. Карпенко И. О. Влияние туризма на экономику государства / И. О. Карпенко, Ю. А. Олишевска // Молодые научные работники – географической науке : материалы научной конференции, Киев, 27 – 28 октября 2006 г. – К., 2006. 6. Tourism Research [Electronic resource]. – Access mode : http://www/wttc.org/eng/Tourism_Research/EconomicData/Search/Tool. 7. The World Bank Group [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldbank.org>. 8. Новости туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.travel.ru/news/2005/12/29/84942.html>. 9. Time Series on international trade [Electronic resource]. – Access mode : <http://stat.wto.org/StatisticalProgram>. 10. Боголюбов В. С. Экономика туризма [Текст] / В. С. Боголюбов, В. П. Орловская. – 3-е изд. – М. : Академия, 2005. – 192 с. 11. Менеджмент туристичної індустрії [Текст] : навч. посібник / І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козьменко та ін. ; за ред. проф. Школи І. М. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с. 12. Момот Т. В. Основні напрями формування ринку туристичних послуг [Електронний ресурс] / Т. В. Момот // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09mtvrtp.pdf. 13. Тропина Е. А. Особенности управления негативными факторами современного туризма [Электронный ресурс] / Е. А. Тропина. – Режим доступа : http://tourlib.net/statti_tourism/tropina2.htm. 14. Квартальнов В. А. Теория и практика туризма [Текст] : учебник для вузов туристского профиля / В. А. Квартальнов ; Рос. междунар. акад. туризма. – М. : Финансы статистика, 2003. – 670 с. 15. Свірідова Н. Д. Соціально-економічні та психологічні особливості взаємодії сфери туризму з економікою регіону [Електронний ресурс] / Н. Д. Свірідова, Ю. О. Тихонова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Tipp/2009_2/sviridovaitihonova.pdf. 16. Крутик А. Б. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме [Текст] : учебн. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / А. Б. Крутик,

гічних робіт, один з напрямів яких – моделювання розвитку міст.

Проблеми вивчення питань розвитку територій вирішувались у працях представників класичних парадигм: еволюціонізму (О. Конт, Г. Спенсер, Л. Морган, Е. Дюркгейм, Т. Парсонс, У. Ростоу), в теоріях історичних циклів (В. Парето, О. Шпенглер, А. Тойнбі) та історичного матеріалізму (К. Маркс, Ф. Енгельс, Е. Фромм). У рамках модернізаційної перспективи (Е. Гідденс, К. Ллойд, П. Штомпка) були створені різноманітні моделі соціально-економічного розвитку: лінійна, парціальної модернізації, багатолінійна, акторна, структураційна [1 – 4]. Починаючи з 70-х років ХХ століття посилюлися дослідження проблем територіального розвитку із використанням моделювання. Зокрема, Дж. Форрестер [5] побудував імітаційну модель для аналізу еволюції типового міста. Різноманітні розробки іноземних науковців з приводу розвитку територій спрямовані на аналіз функціонально-просторового розвитку міста [6], розробку прогнозів соціально-економічного розвитку регіону з використанням комплексної імітаційної моделі [7], упровадження автоматизованої системи із забезпечення підтримки прийняття рішень про соціально-економічний розвиток міста [8], обґрунтування інструментального рішення моделювання динаміки складних економічних систем [9].

Разом з тим проблеми розвитку міст потребують проведення нових наукових розробок, націлених на дослідження специфіки сучасних соціально-економічних процесів, що протікають в містах, з використанням економіко-математичного моделювання.

Метою дослідження є характеристика теоретико-методологічних підходів моделювання соціально-економічного розвитку міст і виявлення факторів, які необхідно враховувати при моделюванні.

Сутність методології моделювання полягає в заміні вихідного об'єкта його "образом" – моделлю – і подальшим вивченням (дослідженням) моделі на підставі аналітичних методів та обчислювально-логічних алгоритмів, які реалізуються за допомогою комп'ютерних програм. Особливістю моделювання регіональних процесів є необхідність забезпечення прямого й зворотного зв'язку з об'єктами, явищами та процесами вищого ієрархічного рівня. Прямий зв'язок означає, що розвиток нижнього (мікро-) рівня залежить від розвитку розташованих вище рівнів – мезо- і макросистем. І, навпаки, при зворотному зв'язку моделювання розвитку регіональних систем здійснюється на основі узагальненої інформації.

У контексті системного аналізу міста вивчаються основні кількісні та якісні зміни, що відбуваються в даній цілісній підсистемі єдиного господарського комплексу регіону і країни в її взаємозв'язках з іншими територіальними ланками різного рівня, виявляються основні проблеми функціонування і подальшого розвитку, визначаються й оцінюються альтернативні шляхи їх вирішення. Результатом комплексного аналізу соціально-економічного розвитку міста повинна стати побудова узагальненої моделі сталого соціально-економічного розвитку міста, яка відображає всі значущі фактори і взаємозалежності реальної системи – міста.

Сталий соціально-економічний розвиток міста, на думку авторів, – це комплексний процес, який сприяє вирішенню міських проблем, покращенню умов життя мешканців міста шляхом досягнення збалансованості соціально-економічного й екологічного розвитку, котрий здійснюється на основі раціонального використання всього міського ресурсного потенціалу, включаючи географічні, містобудівні особливості міської території, потенційні можливості населення, економіки, промисловості, інфраструк-

тури, не перевищуючи гранично допустимих навантажень на міські екосистеми. Сталий соціально-економічний розвиток міста неможливий без збалансованості загальнодержавних, регіональних і міських інтересів, спільного розв'язання кризових ситуацій та прийняття виважених рішень у процесі планування майбутнього. У зв'язку з цим першочерговим завданням органів управління є забезпечення умов для концентрації обмежених ресурсів на тих пріоритетних напрямках, які забезпечують конкурентоспроможність і поступальний розвиток міст. Таким чином, кожне місто, як складова частина країни, що має свій унікальний потенціал і відповідні можливості, повинне ставати самостійним об'єктом моделювання соціально-економічного розвитку.

До недавнього часу розвиток міст розглядався як суто економічне явище. Вважалося, що зростання абсолютного обсягу валового внутрішнього продукту і національного доходу в розрахунку на одного мешканця міста, раціональне розміщення продуктивних сил у містах автоматично сприятимуть зростанню добробуту за рахунок створення нових робочих місць і можливостей у результаті забезпечення необхідних умов для поширення економічних і соціальних результатів зростання на більш широкі верстви населення. Проблеми бідності, безробіття і розподілу доходів, екології та інших чинників у роботі з прискоренням сталого розвитку міст перебували на другорядному плані [10]. Проте існуюча концепція економічного аспекту сталого розвитку міст не враховує особливостей міського середовища і подальший рух у цьому напрямі зумовлений як економічними, так і соціальними складовими, що ставить завдання їх переорієнтації. Це вимагає більш широкого застосування методів дослідження сталого розвитку міст.

При дослідженні соціально-економічних систем, якими є міста, можна виділити статичний та динамічний підходи. При статичному підході аналізується стан системи в певний момент часу, набір зафіксованих у часі показників, які відображають конкретний стан. Тобто вплив фактора часу на характеристики соціально-економічної системи не враховується. Натомість економічна динаміка вивчає поведінку систем і розвиток процесів, які в них відбуваються. При динамічному підході аналізується не один, а спектр станів системи протягом певного проміжку часу. Дослідження динаміки поведінки соціально-економічних систем дозволяє не лише визначити перспективи і можливі сценарії розвитку досліджуваного об'єкта, а також розробити комплекс адаптивних дій, виявити можливі резерви і скоригувати політику, що реалізується в реальній соціально-економічній системі. Для вивчення економічної динаміки застосовуються як формалізовані математичні методи й апарат економіко-математичного моделювання, так і евристичні методи, що базуються на якісних оцінках, у рамках поведінкового підходу до розвитку економічних процесів [11], щодо системи прийняття рішень у завданнях соціально-економічного розвитку регіонів [12].

У рамках даного дослідження автори вивчають поведінку складної динамічної соціально-економічної системи, якою є місто, характер і стабільність цієї поведінки, а також особливості міст, які необхідно враховувати при моделюванні їх сталого соціально-економічного розвитку.

Групою російських дослідників [13; 14] розроблено комплекс нечітких математичних моделей прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку міста і комп'ютерна програма, яка реалізує ці моделі, що дозволяють: систематизувати процес аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища міста, підвищувати його ефективність і достовірність; формувати пріоритетні напрями розвитку міста з урахуванням думки всіх зацікав-

лених суб'єктів; контролювати досягнення цільового стратегічного стану розвитку міста. Для оцінки факторів соціально-економічного розвитку міста розроблено декілька моделей: на основі методу попарних порівнянь, що дозволяє оцінити рівень розвитку міста за показниками, які не мають універсальних вимірних властивостей; із використанням статистичних даних, що дозволяє формалізувати суб'єктивні оцінки населенням міста за показниками життєвого рівня, запитів, потреб і очікувань; з використанням експертних оцінок параметрів стандартних функцій, що дозволяє формалізувати якісні судження експертів про кількісні показники соціально-економічного розвитку міста. Крім того, для оцінки загального рівня розвитку міста використовують нечітку модель інтегральної оцінки стратегічного розвитку міста, яка дозволяє отримати єдину комплексну оцінку просування міста до цільових орієнтирів розвитку та нечіткі моделі стратегічного аналізу. Разом з тим практичне застосування зазначених нечітких моделей пов'язане з такими проблемами:

моделі є складними для розуміння їх сутності непередбачуваними користувачами. Тобто особа, яка приймає рішення, може застосовувати такі моделі лише під керівництвом або за участю спеціаліста – консультанта з прийняття рішень, що ускладнює процес прийняття рішень;

процес прийняття рішень про соціально-економічний розвиток міста потребує збору й обробки великого масиву статистичної й експертної інформації, а нечіткі моделі додатково потребують проведення складних розрахунків.

У зв'язку з вищенаведеним актуальним є формування узагальнюючої моделі соціально-економічного розвитку міста, головне завдання якої – поєднання можливих варіантів моделей та методів дослідження, програмних модулів і варіантів розрахунків, які використовуватимуться для аналізу соціально-економічного розвитку міста; врахування ризиків, управлінських рішень і впливу факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, а також збалансування інтересів учасників та параметрів міста як системи.

Таке збалансування можливе при застосуванні балансового моделювання, в рамках якого найбільш поширеними балансовими моделями є: модель міжгалузевого балансу, зведений матеріально-фінансовий баланс, матричний техпромфінплан підприємства, балансова модель доходів і витрат населення. Остання, на думку авторів, є найбільш прийнятною для моделювання соціально-економічного розвитку міст, оскільки дозволяє здійснити аналіз зростання економіки в цілому і благополуччя населення, розрахувати й обґрунтувати параметри їх регулювання.

Автори пропонують, враховуючи загальні теоретичні підходи щодо системи прийняття рішень у завданнях соціально-економічного розвитку регіонів, здійснювати моделювання соціально-економічного розвитку міста з урахуванням таких особливостей об'єкта:

- місто є складною структурованою системою, методологією дослідження якої є системний аналіз, з усіма наслідками, що випливають із цього: наявність великої кількості складних взаємопов'язаних причинно-наслідкових зв'язків між факторами, що розглядаються в описі складної системи, результат дії яких не завжди є очевидним при прийнятті рішень; необхідність дослідження стохастичних систем в умовах невизначеності, неоднозначності;

- місто є соціальною системою, в якій домінують і враховуються природні і психологічні (пов'язані з інтересами людей) фактори, при прийнятті рішень необхідно враховувати довгострокові інтереси суспільства, оскільки рівень розвитку міста пов'язаний, в першу чергу, із забезпеченням умов відтворення людського життя й особистості;

- враховуючи, що місто – динамічна система, необхідно вивчати динаміку розвитку системи, проводити аналіз процесів розвитку, з урахуванням загального життєвого циклу міста і його частин (населення, підприємства, житловий фонд тощо);

- базуючись на положенні, що місто є саморегулюючою системою, управління ним здійснюється через внутрішньоорганізаційні процеси саморегулювання і базується на зміні законів і методів внутрішнього управління. Рівнем нормального розвитку в системі є підтримка економічної рівноваги, балансу ресурсів у системі;

- місто є цілеспрямованою і багатоцільовою системою, що має неоднорідні внутрішні і зовнішні цілі, самостійні підцілі окремих підсистем, систему показників вимірювання цілей, різноманітні стратегії їх досягнення і т. д. При виборі того чи іншого варіанта розвитку доводиться формувати узгоджене рішення, яке дозволяє знаходити компроміс між інтересами місцевого самоврядування та держави, інтересами населення, органів влади та суб'єктів господарювання тощо;

- при управлінні містом може мати місце невідповідність між цілями довгострокового планування і короткостроковими рішеннями. Тому прийнятним є таке рішення, яке сприяє сталому розвитку міста в короткостроковій і довгостроковій перспективі;

- складна міська система є нелінійною, тому слід обирати відповідні методи моделювання її розвитку.

Виходячи з проведеного авторами огляду досліджень у сфері моделювання територіального розвитку, правомірно зробити висновок, що автори, використовуючи різні підходи, отримують результати, котрі відповідають цілям відповідних досліджень. На відміну від існуючих авторських підходів полягає у врахуванні особливостей міста як об'єкта дослідження. Необхідно обирати такий метод моделювання, який би відповідав меті сталого соціально-економічного розвитку міст через збалансування інтересів учасників і параметрів міста як системи, та факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища. Для цього, на думку авторів дослідження, доцільно застосовувати балансове моделювання, що є перспективою подальших досліджень у даному напрямі.

Література: 1. Гидденс Е. Устроение общества: Очерк теории структуры / Е. Гидденс. – М. : Академический проект, 2003. – 528 с. 2. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения / Т. Парсонс // Теоретическая социология : антология : в 2-х ч. Ч. 2 / пер. с англ., фр., нем., ит. ; сост и общ. ред. С. П. Баньковской. – М. : Книжный дом "Университет", 2002. – С. 3–42. 3. Тойнби А. Постигание истории : сборник / А. Тойнби ; пер. с англ. – М. : Рольф, 2001. – 303 с. 4. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка ; пер. с англ. под ред. В. А. Ядова. – М. : Аспект-Пресс, 1996. – С. 261–267. 5. Форрестер Дж. Динамика развития города / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 285 с. 6. Ресин В. И. Развитие больших городов в условиях переходной экономики. Системный поход / В. И. Ресин, Ю. С. Попков. – М. : Издательство Эдиториал УРСС, 2000. – 265 с. 7. Разработка прогнозов социально-экономического развития регионов с использованием комплексной имитационной модели / А. К. Ушаков, Л. А. Рязанова, Д. Л. Андрианов и др. // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2. – С. 72–78. 8. Захарова А. А. Новые модели принятия решений о социально-экономическом развитии города / А. А. Захарова, У. Ю. Сухарева, О. А. Таскаева // Менеджмент в России и

за рубежом. – 2006. – № 1. – С. 23–29. 9. Ивлиев С. В. Моделирование динамики сложных динамических систем: инструментальное решение / С. В. Ивлиев, Г. К. Полушкина // "Банковские технологии". – 2003. – № 3. – С. 17–21. 10. Торкатюк В. І. Організаційно-економічні аспекти сталого розвитку міст / В. І. Торкатюк, О. Л. Сидоренко, М. П. Пан // Научно-технический сборник. – 2008. – № 85. – С. 8–16. 11. Моделирование экономической динамики : учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, О. Ю. Полякова и др. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2004. – 244 с. 12. Лычкина Н. Н. Системы принятия решений в задачах социально-экономического развития регионов / Н. Н. Лычкина // Компьютер. – 1999. – № 2(32). – С. 32–36. 13. Захарова А. А. Модель интегральной оценки стратегического развития города / А. А. Захарова, А. А. Мицель // Доклады ТУСУР. – 2005. – № 3 (11). – С. 10–15. 14. Мицель А. А. Применение нечетких лингвистических моделей при разработке стратегии развития муниципального образования / А. А. Мицель, А. А. Захарова // Известия ТПУ. – 2005. – Т. 308. – № 4. – С. 14–19.

Стаття надійшла до редакції
18.10.2010 р.

УДК 332.77

Чернікова Г. С.

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ НЕРУХОМОСТІ

Анотація. Проведено аналіз структури та динаміки роздрібного товарообороту і матеріально-технічної бази торгівлі. Досліджено розвиток ринку торговельних центрів. Визначено пріоритетні напрями подальшого розвитку роздрібно-торговельної мережі.

Аннотация. Проведен анализ структуры и динамики розничного товарооборота, материально-технической базы торговли. Исследовано развитие рынка торговых центров. Определены приоритетные направления дальнейшего развития розничной торговой сети.

Annotation. The analysis of the structure and dynamics of retail commodity turnover and material and technical base of trade is conducted. Development of the market of shopping centers is investigated. Priority directions of further development of retail point-of-sale network is determined.

Ключові слова: роздрібна торгівля, роздрібна торговельна мережа, матеріально-технічна база, торговельна площа, торговельний центр.

Роздрібна торгівля як провідна галузь вітчизняної економіки та індикатор якості життя українського народу останніми роками знаходиться на етапі численних кількісних та якісних змін. Сучасні трансформації роздрібно-торговельної мережі свідчать про перехід вітчизняної торгівлі на якісно новий рівень розвитку, якому характерні: розширення мережі підприємств роздрібно-торгівлі; поширення

та урізноманітнення торговельних об'єктів сучасних типів; посилення конкурентної боротьби; насичення споживчого ринку та ін. Динамічний розвиток роздрібно-торгівлі вимагає детального дослідження та аналізу структурних змін матеріально-технічної бази роздрібно-торговельної мережі, що і стало метою даного дослідження.

Основним індикатором розвитку роздрібно-торгівлі є товарооборот. Виходячи з цього, автор пропонує розпочати дослідження саме з аналізу динаміки та структури обороту роздрібно-торгівлі (табл. 1).

Таблиця 1

Структура обороту роздрібно-торгівлі [1]

Показник	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Індекс фізичного обсягу обороту роздрібно-торгівлі, %	23,4	26,4	29,3	17,9	-20,6
Частка обороту роздрібно-торгівлі, що припадає на організовані та неформальні ринки, %	23,9	31,3	30,1	30,0	31,3
Індекс фізичного обсягу роздрібно-товарообороту, %	22,4	24,8	28,8	18,6	-16,6

Протягом останніх п'яти років середній темп зростання обороту роздрібно-торгівлі перевищував 24 % за винятком 2009 р., коли внаслідок економічної кризи спостерігався майже 20 % спад його обсягів. Однак порівняно з від'ємною динамікою у будівельній галузі та промисловості (48 та 22 % відповідно) негативні тенденції у роздрібно-торгівлі не видаються надто трагічними.

Співвідношення індексів фізичного обсягу обороту роздрібно-торгівлі та роздрібно-товарообороту за 2008 – 2009 рр. засвідчує підвищення інтересу споживачів до підприємств роздрібно-торгівлі.

Розвиток матеріально-технічної бази роздрібно-торгівлі характеризується відносно нижчими темпами порівняно з динамікою роздрібно-товарообороту, що провокує зростання дефіциту торговельних площ. Структура та динаміка наявних торговельних площ наведені в табл. 2.

На відміну від стрімкого зростання роздрібно-товарообороту, позитивна динаміка розвитку матеріально-технічної бази роздрібно-торгівлі за досліджуваний період не перевищувала 10 % на рік. Протягом останніх п'яти років кількість магазинів скоротилася на 15 %, натомість середня площа магазину зросла майже у півтора рази.

Кількість та торговельна площа ринків протягом досліджуваного періоду залишалися сталими, як і частка обороту роздрібно-торгівлі, що припадала на них. Зауважимо, що торговельна площа ринків приблизно у два рази більша за торговельну площу магазинів, а частка обороту роздрібно-торгівлі, що припадає на неї, становить лише 30 %. Співставлення торговельної площі ринків та обсягу їх товарообороту надає підстави констатувати низьку соціально-економічну ефективність даних осередків торгівлі.

Таблиця 2

Структура наявних торговельних площ [1]

Показник	Роки					2009 /2005	2009 /2008
	2005	2006	2007	2008	2009		
1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість магазинів, од.	55 804	54 581	52 315	50 480	47 651	0,85	0,94
Торговельна площа магазинів, тис. м ²	6 359	6 847	7 493	8 089	8 015	1,26	0,99

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Середня торговельна площа магазину, м ²	114	125	143	160	168	1,47	1,05
Кількість ринків, од.	2 886	2 890	2 834	2 785	2 761	0,96	0,99
Торговельна площа ринків, тис. м ²	14 553	14 698	14 757	14 554	14 262	0,98	0,98
Середня торговельна площа ринку, м ²	5 043	5 086	5 207	5 226	5 166	1,02	0,99
Торговельна площа торговельних центрів, тис. м ²	1071,3	1439,9	2079,9	2718,5	3 120	2,91	1,15
Частка торговельних площ ТЦ у структурі торговельних площ магазинів, %	16,8	21	27,8	33,6	38,93	2,32	1,16
Забезпеченість населення торговельною площею у магазинах, м ² / 1 000 чол.	135,6	146,9	161,5	175,5	174,6	1,29	0,995

Наочним є зростаючий інтерес до розміщення підприємств роздрібною торгівлі у складі торговельних центрів (ТЦ). Протягом останніх п'яти років частка площ ТЦ у структурі торговельних площ магазинів зростає майже втричі та склала в 2009 р. 39 %. Вартим уваги є й той факт, що під впливом кризових явищ 2008 – 2009 рр. було закрито 6 % магазинів, що спричинило скорочення торговельних площ на 475 тис. м². Проте розвиток матеріально-технічної бази ТЦ не припинявся. У 2009 році було відкрито 24 нових торговельних об'єкти даного типу загальною торговельною площею 401,5 м² [2].

На фоні зазначених структурних змін у складі торговельних площ магазинів забезпеченість населення торговельною площею майже не змінилася (скорочення становило 0,005 %) та у 2009 р. склала 174,6 м² на 1 000 осіб. Згідно з нормативами забезпеченості населення торговельною площею у магазинах № 1017/15708 від 02.09.2008 р. [3] на 2009 р. норма забезпеченості була встановлена у розмірі 312 м², що майже вдвічі перевищує наявний обсяг. Існування значного дефіциту торговельних площ вимагає якнайшвидшого розвитку матеріально-технічної бази торгівлі за рахунок найбільш ефективних типів роздрібних підприємств. На думку автора, на даному етапі розвитку роздрібною торговельною мережі, доцільним є розвиток великих торговельних підприємств, що володіють високою споживчою корисністю – торговельних центрів, високу соціально-економічну ефективність яких засвідчує стрімке зростання частки площ ТЦ у структурі торговельних площ магазинів.

На даний момент близько 330 функціонуючих об'єктів торговельної нерухомості можна віднести до ТЦ, на етапі поточного будівництва в Україні перебуває ще 204 об'єкти, на стадії проектування – 140 торговельних підприємств даного типу [4].

Сукупна торговельна площа функціонуючих ТЦ становить 3,1 млн м². Приріст торговельних площ за 2009 рік склав 401,5 тис. м² що в 1,6 раза менше, ніж роком раніше (15 та 21 % відповідно) [2; 5].

Територіальне розподілення наявних площ ТЦ серед найбільших міст України демонструє рис. 1.

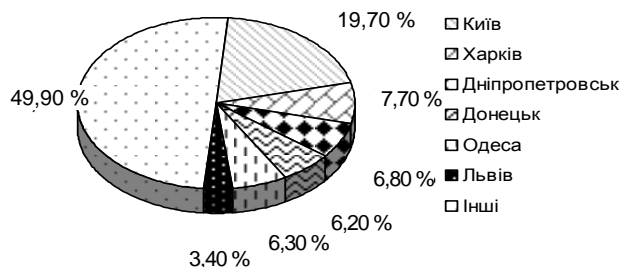


Рис. 1. Територіальне розподілення торговельних площ торговельних центрів України [2]

Нерівномірність територіального розподілення торговельних площ ТЦ викликана тим, що ТЦ як найбільший з типів торговельних об'єктів є дуже чутливим до кількості мешканців міста, щільності заселення та рівня доходів потенційних покупців. Це викликає значну диференціацію у забезпеченості торговельною площею ТЦ окремих регіонів та регіональних центрів. Так, при середньому рівні забезпеченості торговельною площею ТЦ у 68 м² на 1 000 осіб забезпеченість регіональних центрів становить 180 м² на 1 000 мешканців (насиченість регіональних центрів торговельною площею ТЦ наведена на рис. 2).

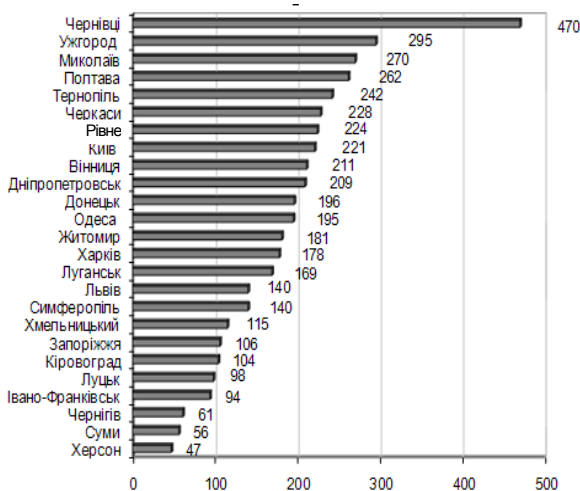


Рис. 2. Насиченість торговельними площами ТЦ регіональних центрів України на 1 січня 2010 р.

Будівництво ТЦ розпочалося зі столиці України – м. Києва, де, починаючи з 2002 р., зафіксовано високі темпи зростання обсягу торговельних площ. Частка професійних ТЦ у структурі торговельних площ Києва протягом останніх п'яти років збільшилася з 2 – 3 % до 25 – 30 %. На січень 2010 р. у місті функціонувало 36 сучасних ТЦ торговельною площею близько 550 тис. м². Проте за забезпеченістю професійними торговельними площами Київ суттєво відстає від більшості європейських столиць. Так, на 1 000 мешканців Києва припадає 221 м² торговельних площ у сучасних ТЦ. В якості порівняння, на 1 червень 2009 р. у Варшаві на 1 000 мешканців припадало 810 м² торговельних площ у ТЦ, у Будапешті – 620 м², Празі – 615 м², у середньому для країн західної Європи даний показник становить 800 – 900 м² [6].

У 2006 – 2008 рр. інтенсивний розвиток сегменту торговельної нерухомості спостерігався й у великих регіональних центрах України, таких, як Харків, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса, Запоріжжя, Львів та ін. На даний момент у зазначених регіонах функціонує понад 60 великих ТЦ загальною торговельною площею більше ніж 970 тис. м² [7].

Інвесторами в регіонах часто виступають власники локальних продовольчих торговельних мереж, які розглядають будівництво ТЦ як один з напрямів диверсифікації власного бізнесу та отримання нових торговельних площ для його розвитку.

Більшість ТЦ регіонів представляють собою реконструйовані універсаги й універсами, проте останнім часом швидкими темпами з'являються професійні об'єкти: "Європа" в Одесі; "Дафі", "Міст" і "Європа-центр" у Дніпропетровську; "Караван" та "Дафі" в Харкові; "Донецьк-сіті-центр" у Донецьку.

Тенденцією останніх років стало будівництво ТЦ у містах з населенням більше 100 тис. осіб, таких, як Миколаїв, Івано-Франківськ, Рівне, Чернівці, Дніпродзержинськ, де з'являються професійні торговельні об'єкти даного типу.

Роздрібна торгівля є галуззю національної економіки, що динамічно розвивається, проте спостерігається дисбаланс між темпами зростання товарообороту та розвитком матеріально-технічної бази торгівлі, що викликає підвищення дефіциту торговельних площ.

Аналіз динаміки структури торговельних площ за останні п'ять років демонструє підвищення інтересу до такого сучасного типу торговельних об'єктів, як ТЦ. Протягом досліджуваного періоду частка торговельних площ ТЦ у структурі торговельних площ магазинів зростає втричі та досягла майже 40 %, що дає підстави вважати розширення мережі даних об'єктів торгівлі найбільш перспективним шляхом у подоланні дефіциту торговельних площ.

Література: 1. Статистична інформація щодо основних показників соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Годовой обзор рынка недвижимости. Украина 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.naipickard.com/uploadsFile/Market%20reportRUS%202009.pdf>. 3. Наказ Міністерства економіки України від 02.09.2008 р. № 409 "Нормативи забезпеченості населення торговельною площею у магазинах" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123533&cat_id=32854. 4. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : монографія / Л. О. Лігоненко та ін. ; за ред. Л. О. Лігоненко ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2009. – 333 с. 5. Украинский ритейл в цифрах – 2007 – 2008: Торговое дело. – К. : ООО "Издательство "Аяксы", 2008. – 195 с. 6. Обзор рынка недвижимости. Первое полугодие 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.malls.ua/analytics/index.php?article=20807>. 7. Волосюк И. Региональные рынки недвижимости Украины 2008: застывшие надежды [Электронный ресурс] / И. Волосюк // Commercial Property. – 2009. – № 1 (65). – Режим доступа : http://commercialproperty.ua/analytics/market_review-detail.php?IBLOCK_ID=12&ID=41929.

Стаття надійшла до редакції
29.10.2010 р.

УДК 711.554

Солоха Д. В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Анотація. Досліджено основні теоретико-методичні підходи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислово розвиненого регіону. Надано рекомендації щодо можливості застосування такої оцінки у практичній діяльності. Запропоновано напрями подальших досліджень з означеного питання.

Анотация. Исследованы основные теоретико-методические подходы оценки уровня инновационного потенциала промышленно развитого региона. Даны рекомендации по использованию этой оценки в практической деятельности. Предложены направления дальнейших исследований данной проблемы.

Annotation. The basic methodical approaches of estimation of level of innovative potential of the industrially developed region are probed. Recommendation on the use of this estimation in practical activity are offered. Directions of further researches on this problem are suggested.

Ключові слова: потенціал, регіон, інноваційний потенціал, промисловість.

Сучасний стан розвитку економічної системи України ґрунтується на досить різноманітних за структурою промислових системах кожного окремого регіону. Географічні чинники стали вирішальними щодо розміщення продуктивних сил та визначили переваги і недоліки їх формування та функціонування. Саме під впливом цих чинників закладено основу розвитку потенціалу регіонів, його здатності до реалізації інноваційних засад у довгостроковій пролонгованій перспективі.

Для реалізації інноваційних проектів необхідно щоразу доводити доцільність таких заходів, надавати оцінку існуючому рівню інноваційного потенціалу. Тобто обрана тема є цілком актуальною.

Метою статті є дослідження теоретичних засад щодо оцінки рівня інноваційного потенціалу промислово розвинених регіонів України.

Дана робота виконується у безпосередньому зв'язку з планом наукових досліджень Європейського університету з питань розробки механізму сталих економічних відносин та безпекотворення розвитку регіональних соціально-економічних систем, що виконується на замовлення ТОВ "Магістр" (м. Донецьк), та має відповідну державну реєстрацію.

Означеній проблемі присвячені наукові дослідження провідних вітчизняних вчених-економістів: Авксентієвої І. В., Гончарова В. М., Гриньової В. М., Матросової Л. М., О. Михайловської, Овечкіної О. А., Ястремської О. М. [1 – 4]. Однак, незважаючи на достатню глибину та рівень розробок, проблема лишається все ще недостатньо вирішеною.

Узагальнюючи існуючі теоретичні підходи до визначення інноваційного потенціалу промислових регіонів,

разом із класифікованими факторами впливу на інноваційний регіональний розвиток, слід відзначити, що можуть бути застосовані різні методики розрахунку інноваційного потенціалу регіону залежно від визначення цього поняття. У переліку основних методик оцінки інноваційного потенціалу можна визначити три групи:

по-перше, методики, що притаманні оцінці інших видів потенціалів (імпортного, експортного тощо), які можна застосувати за аналогією для визначення інноваційного потенціалу [4 – 6].

На думку автора, саме експортна складова суспільного виробництва як на регіональному, так і на державному рівнях, є найбільш вагомим індикатором щодо виміру й оцінки інноваційного потенціалу;

по-друге, методики, що використовуються для оцінки окремих складових (елементів) інноваційного потенціалу та їх інтегративного ефекту [4];

по-третє, методики, що базуються на визначенні інноваційного потенціалу як інтегральної підсистеми більш складного економічного потенціалу.

Зупинимось на дослідженні теоретичних складових проведення оцінки, що віднесено автором до умовної першої групи. Методики аналогій на базі процесного підходу дають змогу оцінити не лише інноваційні ресурси, а й механізм їх використання та активність інноваційних процесів.

Автор пропонує застосувати методику [4], згідно з якою показник інноваційного потенціалу визначається як сума експертних оцінок інноваційних ресурсів та каталізаторів (умов, що прискорюють трансформацію інноваційних ідей в інноваційні продукти або процеси), зважених на коефіцієнти їх значущості.

У межах ресурсного підходу можливо використання методу аналогій, за яким оцінка інноваційного потенціалу подібна оцінці, наприклад, експортного потенціалу [2; 4].

В економічній літературі експортний потенціал розглядається лише на рівні країни і розуміється як здатність всього суспільного виробництва виробляти певну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [1, с. 55].

Експортний потенціал визначається здатністю і можливостями національних підприємств (виробничим потенціалом) виготовляти конкурентоспроможну продукцію, в переліку якостей якої найважливішою є інноваційність.

Ураховуючи вищесказане, можна визначити такі підходи оцінки експортного потенціалу, що становлять інтерес для пошуку найдоречніших методів оцінки інноваційного потенціалу:

1. Розрахунок з використанням коефіцієнта конкурентоспроможності продукції:

$$EP = BP \times K_{\kappa}^{imm} \times K_n / K_{np}, \quad (1)$$

де BP – виробничий потенціал як сума вартості ресурсів підприємств;

K_{κ}^{imm} – інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку;

K_n – коефіцієнт зовнішнього попиту;

K_{np} – коефіцієнт зовнішньої пропозиції.

Згідно з цією методикою експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю виробленої продукції, що саме робить її конкурентоспроможною на зовнішньому ринку. За цією аналогією розрахунок інноваційного потенціалу може мати вигляд:

$$IP = BP \times K_{inn}, \quad (2)$$

де K_{inn} – коефіцієнт інноваційності продукції, що виробляється:

$$K_{inn} = K_{\kappa}^{imm} / K_{em}, \quad (3)$$

де K_{κ}^{imm} – коефіцієнт ринкової придатності національної продукції на зовнішньому ринку (знаходиться у прямій

залежності від рівня конкурентоспроможності продукції та рівня попиту на неї з боку міжнародного ринку та у зворотній залежності від рівня пропозиції аналогічної продукції іноземного виробництва), тобто:

$$K_{\kappa}^{imm} = \frac{K_{\kappa}^{imm} \times K_n}{K_{np}};$$

K_{em} – коефіцієнт ринкової придатності еталонної продукції.

Згідно з формулою (2) інноваційний потенціал спрямовує використання виробничого потенціалу в напрямі забезпечення зовнішньої конкурентоспроможності, тобто, орієнтує країну на позиціонування в межах світової інноваційної мережі. Однак на практиці розрахунки за цією моделлю дуже ускладнені [4], тому що: по-перше, залишиться невизнаною частка національної інноваційної продукції, на яку є попит у країні-імпортері; по-друге, важко визначити частку пропозиції інноваційної продукції іноземного виробництва на світовому ринку. Ці складнощі знижують доцільність використання моделі, що розглядається.

Таким чином, досліджуючи вплив підвищення стандартів якості на рівень національного експортного потенціалу, використовуються поширені у світовій практиці індикатори оцінки експортної продукції, такі, як [2; 4]: 1) показник питомої ваги високотехнологічної продукції в загальній структурі експорту промислових товарів; 2) коефіцієнт економічної ефективності експорту, який фактично показує дохід на душу населення від кожного експортного відсотку ВВП порівняно з середньосвітовими надходженнями, що приймаються за 100 %.

З позиції інтегрального підходу, для обґрунтованого визначення рівня розвитку інноваційного потенціалу регіонів можуть бути використані методики, аналогічні тим, що застосовані у проектному аналізі [4]: 1) розробка матриць окремих показників, що дає можливість оцінити кожен з них; 2) розробка інтегрального показника за формулами:

- квадратний корінь з суми квадратів окремих (часткових) показників;

- розрахунок середньозваженої величини окремих показників, причому як коефіцієнти вагомості кожного показника можуть використовуватися або експертні оцінки значущості, або коефіцієнти, що підібрані так, щоб інтегральний показник максимально відрізнявся для різних груп інноваційних проектів;

- квадратний корінь з суми добутків квадратів окремих (часткових) показників та експертної оцінки значущості кожного з них;

- квадратний корінь з суми квадратів відхилень окремих показників від еталону;

- модель інтегрального показника може бути розроблена на основі застосування методу головних компонент.

Рішення цих ускладнень зі значною кількістю показників допомагає метод головних компонент, який усуває вплив дублюючих множинних зв'язків з істотною корельованістю (мультиколінеарних зв'язків) між показниками, виділяє приховані чинники-фактори, знижує кількість показників, що аналізується, до мінімуму, однак цьому потрібно присвятити окремі подальші дослідження.

Література: 1. Авксентієва І. В. Оцінка експортного потенціалу підприємства / І. В. Авксентієва // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 55–57. 2. Організація системи формування механізму інноваційного забезпечення економічної безпеки конкурентоздатного підприємства : монографія

/ В. М. Гончаров, Д. В. Солоха, В. Ю. Припотень, Я. В. Васильковська. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2010. – 416 с. 3. Гриньова В. М. Методологічні засади концепції управління стратегічним інвестиційним розвитком регіону / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська // Управління розвитком. – 2002. – № 1. – С. 42–59. 4. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України : монографія / Л. М. Матросова, О. А. Овечкіна, К. В. Іванова, Д. В. Солоха. – Донецьк : Донбас, 2009. – 486 с. 5. Михайловська О. Модель інвестиційної привабливості спеціальних економічних утворень / О. Михайловська // Економіст. – 2004. – № 8. – С. 60–63. 6. Растяпин А. Интегральный показатель экономической эффективности инвестиционных проектов / А. Растяпин, И. Бубенко // Экономика Украины. – 2002. – № 8 (481). – С. 81–83.

Стаття надійшла до редакції
06.12.2010 р.

УДК 338

**Лямець В. І.
Ягольницький О. А.**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ КЛАСТЕРА

Анотація. Розглянуто концептуальні основи побудови стратегії підприємства як основи стратегії кластера, подано підхід до розробки місії як атрибуту відкритої системи, визначено суть стратегії і процес її реалізації, виконано стратегічне позиціонування підприємства.

Аннотация. Рассмотрены концептуальные основы построения стратегии предприятия как основы стратегии кластера, представлен подход к разработке миссии как атрибута открытой системы, определена суть стратегии и процесс ее реализации, выполнено стратегическое позиционирование предприятия.

Annotation. The conceptual basis for the development strategy of the enterprise as a basis for the strategy of the cluster is examined, an approach to the development of the mission as an attribute of an open system is given, the essence of the strategy and its implementation are defined, the strategic positioning of the enterprise is made.

Ключові слова: кластер, стратегія, місія підприємства.

Сучасний стан вітчизняної економіки потребує нових методологічних підходів до підвищення конкурентоспроможності національного господарства. Основними пріоритетами стають інноваційність, розвиток економіки знань, посилення соціальної спрямованості нових технологій, зростання взаємозв'язку між способами функціонування суб'єктів господарювання. У сучасних умовах трансформації економіки розвиток та ідентифікація сучасного виробництва повинні цілком базуватися на нових рішеннях у галузі технології, техніки, організаційних форм та економічних методів господарювання. Вибір цілей і напрямів економічної політики, формування концепції розвитку українського суспільства нового типу передбачає оновлення організаційних структур відповідно до сучасних світових інтеграційних тенденцій розвитку, особливо таких, що поєднують інноваційно-інвестиційні процеси. Аналіз проб-

лем формування й розвитку інноваційних організаційно-економічних структур дозволяє зробити висновок про актуалізацію впровадження такої поширеної у світовій практиці організаційної моделі, як територіально-галузеві виробничі системи, або кластери. Актуальність теми дослідження підтверджується низкою нормативно-правових актів, у яких заплановано створення умов для визначення, утворення та функціонування кластерів [1–3].

Метою даного дослідження є розробка методології побудови стратегії кластера, яка базується на стратегії підприємства як учасника кластера; визначення місії як атрибуту відкритої системи, сутність стратегії та процес її реалізації.

Найважливішим етапом процесу управління функціонуванням кластера як складної економічної системи є розробка стратегії його розвитку. Ураховуючи, що кластер [4] є сукупністю підприємств, об'єднаних з метою випуску конкурентної продукції чи послуги, стратегія його діяльності повинна будуватися від базового рівня – підприємства [5].

Розробка стратегії починається з формування місії.

Місія організації (підприємства) – це набір концептуальних положень, які розкривають у загальній формі призначення організації; своєрідна філософська, соціальна установка організації; стратегічна (генеральна) мета, що виражає сенс існування; загально визначене призначення організації [6].

Стратегія – це патерн або план, що інтегрує головні цілі підприємства, його політику і дії в одне ціле.

Ефективна формальна стратегія повинна містити в собі три найважливіші складові:

основні цілі та завдання діяльності;

найбільш істотні елементи політики, направляючі або обмежуючі сферу діяльності;

послідовність основних дій (або програми), що спрямовані на досягнення поставлених цілей і не виходять за межі обраної політики.

При розробці стратегії вирішуються такі завдання: дослідження закономірностей діяльності; визначення мети та завдань діяльності; розробка форм і способів реалізації діяльності; аналіз і розподіл ресурсів за видами діяльності.

Стратегії не можна розглядати як просте вибудовування програм під заздалегідь поставлені цілі. Еволюція цілей також є невід'ємною частиною формування стратегії. Ефективні стратегії розвиваються навколо декількох ключових концепцій та напрямів, що надає їм узгодженість, збалансованість і фокусованість на досягненні поставленої мети. Концепція формує основні цілі та макрозавдання, а стратегія забезпечує їх виконання. Стратегія тісно пов'язана з економікою, залежить від рівня розвитку виробництва, науки і техніки.

Корпоративна стратегія – це план (патерн) прийняття рішень, який визначає й розкриває завдання і цілі підприємства на досить тривалий період (3–5 років), задає його основну політику і план реалізації поставлених цілей, визначає сферу бізнесу, в якій зосереджені основна діяльність підприємства, тип економічної та кадрової організації, якого дотримується або до якого схильне дане підприємство, а також природу економічних і позаекономічних досягнень, які воно має намір запропонувати власникам, найманцям, службовцям, покупцям і суспільству в цілому.

При розробці стратегії необхідно виділяти два аспекти: формулювання стратегії та її реалізацію.

Основні компоненти формулювання стратегії як логічної діяльності включають виявлення потенційних можливостей і загроз у зовнішньому середовищі підприємства, а також оцінку ризиків і можливих альтернатив стану і поведінки підприємства – слабкі та сильні сторони.

При визначенні стратегії необхідно також взяти до уваги, незалежно від суто економічних положень, бачення розвитку керівником підприємства і його найближчим ото-

ченням [7]. Особисті цінності, очікування та ідеали можуть і повинні впливати на підсумкове рішення, а тому думки та бажання керівництва підприємства неодмінно повинні увійти до складу стратегічного рішення.

Процес вибору стратегії включає в себе й етичний аспект. Ті чи інші альтернативи економічної поведінки підприємства подаються більш-менш привабливими з точки зору соціуму, якщо якість цілей стратегії задовольняє запити цього соціуму, тобто функціональний запит середовища.

Досягненню однієї спільної стратегічної мети (метаціль) повинні бути підпорядковані всі основні процеси підприємства – управлінські, основні виробничі та забезпечуючі.

На практиці розробка стратегії здійснюється, як правило, для реально існуючих підприємств, які вже мають певну фіксовану організаційну структуру. Тому при розробці стратегії необхідно враховувати, що реалізація запланованих стратегічних функцій може суперечити існуючій організації системи підприємства. Отже, питання формулювання стратегії і її здійснення (реалізації) необхідно розглядати в комплексі. Для цього необхідно застосовувати один з основоположних принципів системного аналізу – принцип "спірального аналізу" взаємодії пари "стратегія підприємства – структура підприємства" [8].

Розробка стратегії підприємства включає такі етапи:
розробка місії підприємства;
розробка стратегічної концепції;
розробка корпоративної стратегії;
розробка фінансової стратегії;
розробка маркетингової (клієнтської, продуктово-ринкової) стратегії;

розробка операційної (процесної, внутрішньої, організаційної) стратегії;
розробка ресурсних стратегій за такими компонентами: трудові, інформаційні, фінансові та матеріальні ресурси;

розробка стратегічних цілей, яка включає розробку корпоративних, маркетингових (клієнтських, продуктово-ринкових), операційних (процесних, внутрішніх, організаційних) цілей;

розробка ресурсних цілей за такими компонентами: трудові, інформаційні, фінансові, матеріальні ресурси;
розробка стратегічних показників для вимірювання стратегічних цілей;

планування та визначення значень стратегічних показників на кінець періоду стратегічного планування;
планування та визначення значень стратегічних показників проміжних періодів (піврічних, річних).

Науково обґрунтована розробка стратегії розвитку підприємства повинна базуватися на чіткому уявленні процесу стратегічного планування [9] і тих компонентів, які повинні бути об'єктами аналізу для цього планування. Дослідження цих компонент надає можливість раціональної побудови стратегії і досягнення цілей стратегічного планування.

Як такі компоненти можна виділити: цільове призначення підприємства; мета діяльності підприємства; товар або послуги, які це підприємство надає клієнту; ринок послуг у заданій галузі діяльності; конкуренти [10].

За кожною з перерахованих вище компонент повинні бути передбачені такі сценарії стану або поведінки підприємства, які б відповідали локальному сценарію стратегії розвитку підприємства.

У таблиці подані основні локальні стратегії розвитку підприємства, на підставі яких може бути сформульована інтегральна стратегія.

Компоненти формування стратегії розвитку кластера на основі локальних стратегій підприємства

Основа класифікації	Локальні стратегії для фіксованої основи класифікації
1. Ідентифікація ринку, що необхідно враховувати при виборі стратегії	1. Масовий ринок (великий, гомогенний – однорідний за попитом). 2. Фрагментований ринок (безліч дрібніших ніш). 3. Сегментований ринок (складається з різних сегментів попиту). 4. Млявий ринок (невелике число випадкових покупців, низький попит на даний продукт). 5. Географічний ринок. 6. Ринок, що розвивається. 7. Сталий (зрілий) ринок. 8. Ринок, що руйнується (відносно даного продукту). 9. Вибухаючий ринок (на ринку відбуваються дестабілізуючі його зміни)
2. Позичування підприємства на ринку, яке враховується при створенні стратегії	1. Лідер ринку. 2. Стабільна конкуренція. 3. Багатополюсна конкуренція. 4. Нестабільна конкуренція на зрілому ринку. 5. Нестабільна конкуренція на ринку, що розвивається
3. Стратегії, що враховують властивості продукції підприємства	1. Стратегія низьких витрат і цінового диференціювання продукції. 2. Стратегія диференціювання іміджу продукції. 3. Стратегія диференціювання забезпечення продукції. 4. Стратегія диференціювання якості продукції. 5. Стратегія диференційованого дизайну продукції
4. Стратегії, що враховують процес введення продукції на ринок	1. Стратегія проникнення. 2. Стратегія пакетування. 3. Стратегія розвитку ринку. 4. Стратегія розвитку продукції. 5. Стратегія диверсифікації. 6. Агресивна стратегія захоплення ринку. 7. Латеральна атака на ринок. 8. Партизанська війна. 9. Помилкова атака. 10. Колаборативна стратегія
5. Стратегії, що враховують масштаб відповідності продукції підприємства ринку	1. Стратегія стандартизованого товару. 2. Стратегія сегментування. 3. Стратегія "ніша". 4. Стратегія кастомізації
6. Стратегії, що враховують механізм підвищення відповідності продукції підприємства даному ринку: механізм підвищення відповідності; механізм ізоляції – захист відповідності від негативного зовнішнього впливу	1. Стратегія "нори". 2. Стратегія ущільнення. 3. Стратегія фортифікації. 4. Стратегія навчання

Таким чином, успішне функціонування будь-якого суб'єкта ринкових відносин не можливе без визначення стратегії. Формування стратегії підприємства з використанням поданої методики надає можливість створення загальної стратегії кластера на основі стратегій учасників.

Література: 1. Розпорядження КМУ "Концепція Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 роки" від 15 вересня 2010 р. № 1838-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1838-2010-%F0>. 2. Закон України "Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 р." від 20 травня 2010 р. № 2278-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2278-17>. 3. Концептуальні засади стратегії розвитку Харківського регіону / Бондаренко Л. М., Внукова Н. М., Лимонова Л. О. та ін. – 2-ге вид. – Харків : ВАТ "Модель Всесвіту", 2002. – 52 с. 4. Якуба М. М. Кластерний аналіз лісового сектору Карпатського регіону / М. М. Якуба // Матеріали міжнародної конференції "Можливості міжнародної співпраці у формуванні лісових кластерів та дерев'яного домобудування". – Ужгород : FORZA, 2009. – 16 с. 5. Клейнер Г. Б. Синтез стратегії кластера на основі системно-інтеграційної теорії [Електронний ресурс] / Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная. – Режим доступу : <http://www.kleiner.ru/Cluster%20Strategy.htm>. 6. Ансофф Н. Новая корпоративная стратегия / Н. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 414 с. 7. Сулковський Л. Розроблення стратегії підприємства та вплив культурних змінних / Л. Сулковський // Вісник НУ "Львівська політехніка": Логістика. – 2003. – № 472. – С. 389–392. 8. Лямец В. И. Системный анализ. Вводный курс / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев. – 2-е изд., перераб. и дополн. – Харьков : ХНУРЕ, 2004. – 448 с. 9. Маслак О. О. Особливості стратегічного планування розвитку підприємств України [Електронний ресурс] / О. О. Маслак // Економіка, планування і управління галузі. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_4/179_Malynowski_19_4.pdf. 10. Афанасьев М. П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы / М. П. Афанасьев. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 276 с. 11. Дубницький В. І. Напрямки удосконалення управління регіональною економікою на основі кластерного підходу [Електронний ресурс] / В. І. Дубницький, Ю. М. Ковальова, С. О. Маковецький. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/37DubKov.htm. 12. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с. 13. Лямец В. И. Теоретические основы концепции критических технологий / В. И. Лямец // Оперативное управление производством. Технологическая база управления / В. И. Лямец, В. А. Ткаченко, Б. И. Холод и др. – К. ; Днепропетровск : Свободна Україна – МАБЭТ, 1998. – С. 75–100. 14. Малхасьян С. С. Стратегии формирования инновационных экономических кластеров в нефтегазовом комплексе России : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05 "Развиток продуктивных сил" / С. С. Малхасьян. — Краснодар, 2009. — 26 с. 15. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Кактуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с. 16. Пічугіна М. А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру [Електронний ресурс] / М. А. Пічугіна // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/index.php?option=1&iid=245>.

УДК 332.05

Атаманюк Р. Ф.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Анотація. На основі сформованої системи показників проведено інтегральну оцінку рівня економічного розвитку регіонів та подано динаміку рейтингових місць у регіональному розрізі.

Аннотация. На основе сформированной системы показателей проведена интегральная оценка уровня экономического развития регионов и представлена рейтинговая динамика регионов.

Annotation. An integrated assessment of the level of regional economic development is prepared, based upon the generated system of the indicators, and the dynamics of rating for regional breakdown is presented.

Ключові слова: економічна система регіонів, продуктивні сили, валовий регіональний продукт, інвестиції в основний капітал, номінальна заробітна плата, економічна активність, інтегральна оцінка, економічний розвиток.

Інтегральна оцінка рівня економічного розвитку регіонів є актуальним завданням економічної науки на сучасному етапі, через те що дає можливість визначити загальні закономірності територіального розподілу економічних явищ. Рейтинг регіонів є інструментом формування політичного економічного розвитку, оскільки для прийняття обґрунтованих управлінських рішень місцеві органи влади повинні володіти повною інформацією стосовно динаміки регіональних індикаторів економічного розвитку.

Дослідженню проблем регіонального економічного розвитку присвячені роботи Долішнього М. І., Дорогунцова С. І., Єпіфанової А. О., Лисецького А. С., Мазура А. І., Мармуль Л. А., Семиноженка В. П., Тимчука М. Ф., Фащевського М. І. та ін.

Серед останніх публікацій, у яких досліджується динаміка економічних процесів, слід виокремити роботи [1; 2]. Потрібно виділити монографії "Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави" Жаліло Я. А. [3] та "Державне управління регіональним розвитком України" [4] за редакцією Вороніна В. Є. та Жаліло Я. А., в яких приділено значну увагу аналізу процесів, які відбувалися в економіці України з часу здобуття незалежності.

Метою даного дослідження є інтегральна оцінка рівня економічного розвитку за регіонами та визначення його динаміки.

Соціально-економічна система регіону є сферою функціонування продуктивних сил та економічних відносин, які виникають з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг, взаємодія яких характеризує сукупність організаційних форм та видів господарської діяльності й характеризується ієрархічністю, взаємозв'язком елементів у якій відбувається як у вертикальному, так і горизонтальному напрямках. Вертикальна залежність виявляється у відносинах примусу, влади – підкорення, керованості – підлеглості. Горизонтальні зв'язки є партнерськими, добровільними та конкурентними.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2010 р.

© Атаманюк Р. Ф., 2010

Важливим структурним елементом економічної системи регіону є суб'єкт економічної діяльності як активна рушійна, перетворююча сила економічного розвитку. Кожний суб'єкт виступає носієм певних прав, обов'язків та відповідальності, які реалізуються у процесі своєї функціональної діяльності. Існує ряд класифікацій економічних суб'єктів: індивід, колектив, держава; виробник (продавець), посередник, споживач (покупець); фізичні та юридичні особи; вітчизняні та іноземні; інституціональні (виробничі підприємства, банки, біржі) тощо. Економічна система регіону є не сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а виступає як складна субординована система рівнів, що взаємодіють (наднаціонального та макро-, мезо- і мікрорівня). Основою стійкості й ефективності функціонування економічної системи регіону є розвиненість, взаємодія та взаємодоповнення цих економічних рівнів. Здатність комплексно, адекватно і своєчасно реагувати на зміни навколишнього середовища свідчить про мобільність економічної системи. Задля визначення інтегральної характеристики економічного розвитку регіонів у даному дослідженні була сформована система показників, які відображають різні її аспекти, а саме:

- рівень економічної активності населення у відсотках до кількості населення віком 15 – 70 років;
- рівень зайнятості населення у відсотках до кількості населення віком 15 – 70 років;
- рівень безробіття населення (за методологією МОП) у відсотках до кількості населення віком 15 – 70 років;
- середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн;

валовий регіональний продукт на одну особу у фактичних цінах, грн;

інвестиції в основний капітал на 1 особу у фактичних цінах, грн.

Для розрахунку інтегрального показника наведені показники були пронормовані діленням на розмах варіації. Дані показники, окрім рівня безробіття населення, є стимуляторами щодо оцінки економічного розвитку регіону, що враховувалося в дослідженні. З метою інтерпретації результатів розрахунків було побудовано інтервальну шкалу, що розбиває отриманий діапазон інтегральних оцінок на групи й дозволяє диференціювати три рівні економічного розвитку – низький, середній та високий.

Розмір інтервалу обчислено як різницю між максимальним і мінімальним значеннями отриманої інтегральної оцінки серед усіх регіонів України, поділену на кількість відокремлюваних груп, а саме:

$$\ell = \frac{(I_{\max} - I_{\min})}{r},$$

де ℓ – розмір інтервалу;

I_{\max} – максимальне значення інтегральної оцінки;

I_{\min} – мінімальне значення інтегральної оцінки;

r – число відокремлених груп, ($r = 6$).

Рівень економічного розвитку розраховувався з використанням статистичних даних за 2000, 2004, 2008 роки [5 – 8]. Результати розрахунків наведено в таблиці.

Таблиця

Інтегральна оцінка рівня економічного розвитку регіонів України

Регіони \ Роки	2000			2004			2008		
	Інтегральна оцінка	Ранг	Інтерпретація оцінки рівня економічного розвитку	Інтегральна оцінка	Ранг	Інтерпретація оцінки рівня економічного розвитку	Інтегральна оцінка	Ранг	Інтерпретація оцінки рівня економічного розвитку
Автономна Республіка Крим	0,430	9	середній	0,423	8	середній	0,380	7	середній
Вінницька обл.	0,536	4	середній	0,325	14	низький	0,257	18	низький
Волинська обл.	0,503	6	середній	0,278	20	низький	0,234	20	низький
Дніпропетровська обл.	0,507	5	середній	0,492	2	середній	0,451	5	середній
Донецька обл.	0,561	2	середній	0,487	4	середній	0,464	4	середній
Житомирська обл.	0,283	20	низький	0,266	21	низький	0,224	23	низький
Закарпатська обл.	0,319	18	середній	0,370	11	середній	0,296	11	низький
Запорізька обл.	0,483	7	середній	0,435	6	середній	0,380	8	середній
Івано-Франківська обл.	0,418	11	середній	0,177	25	низький	0,083	26	низький
Київська обл.	0,423	10	середній	0,416	10	середній	0,464	3	середній
Кіровоградська обл.	0,222	25	низький	0,249	22	низький	0,233	22	низький
Луганська обл.	0,324	15	середній	0,286	17	низький	0,296	12	низький
Львівська обл.	0,364	14	середній	0,309	15	низький	0,233	21	низький
Миколаївська обл.	0,310	19	середній	0,358	12	середній	0,277	13	низький
Одеська обл.	0,418	12	середній	0,420	9	середній	0,335	10	низький
Полтавська обл.	0,551	3	середній	0,428	7	середній	0,378	9	середній
Рівненська обл.	0,269	24	низький	0,202	24	низький	0,190	24	низький
Сумська обл.	0,321	17	середній	0,298	16	низький	0,274	15	низький
Тернопільська обл.	0,155	26	низький	0,013	27	низький	0,004	27	низький
Харківська обл.	0,434	8	середній	0,440	5	середній	0,386	6	середній
Херсонська обл.	0,270	23	низький	0,235	23	низький	0,259	17	низький
Хмельницька обл.	0,273	22	низький	0,280	18	низький	0,266	16	низький
Черкаська обл.	0,276	21	низький	0,279	19	низький	0,251	19	низький
Чернівецька обл.	0,014	27	низький	0,163	26	низький	0,179	25	низький
Чернігівська обл.	0,396	13	середній	0,338	13	низький	0,276	14	низький
м. Київ	0,896	1	високий	1,000	1	високий	1,000	1	високий
м. Севастополь	0,323	16	середній	0,487	3	середній	0,501	2	середній

З наведених даних видно, що м. Київ має високий рівень економічного розвитку і впевнено утримує перше

місце в рейтингу протягом періоду, що аналізується (рисунки).

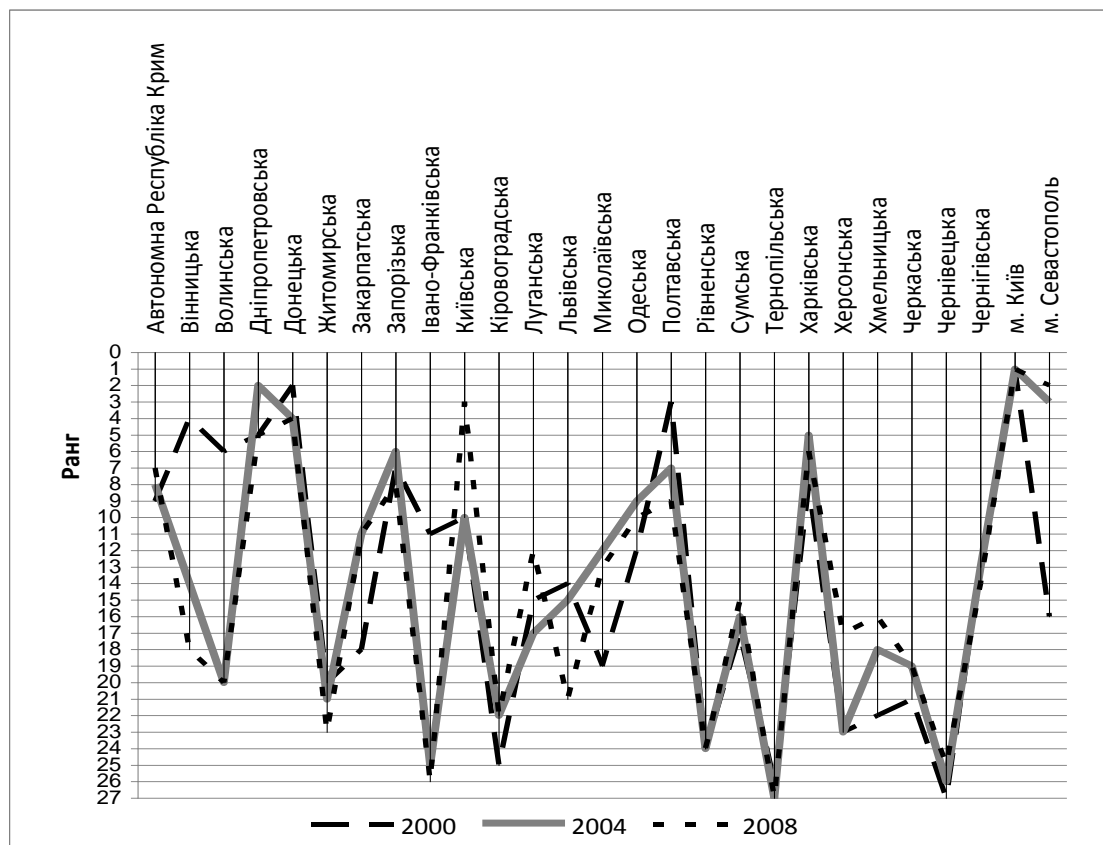


Рис. Динаміка рейтингових місць регіонів України за інтегральною оцінкою рівня економічного розвитку

На жаль, більше об'єктів з високим рівнем економічного розвитку не виявлено – це свідчить про істотний розрив, який існує між столицею і рештою регіонів України.

Серед областей найкращі показники у 2009 р. у Київській області, яка піднялася в рейтингу з 10 місця, яке вона посідала у 2000 і 2004 рр. Далі йде Донецька область, яка у 2009 і 2004 рр. займала 4 місце в загальному рейтингу, проте у 2000 р. вона посідала 2 місце. За нею – Дніпропетровська, 5 місце, яка була 2-ю у 2004 р. і знову 5-ю у 2000 р., і Харківська, 6 місце, яка була 5-ю у 2004 р. і знову 8-ю у 2000 р. Автономна Республіка Крим, Запорізька, Полтавська області посідають відповідно 7, 8, 9 місця за результатами 2009 р. Усі перелічені вище області утворюють групу з середнім рівнем економічного розвитку, показники всіх інших регіонів є низькими.

Серед аутсайдерів найгірші показники в Тернопільській області, яка посідала 27 місце рейтингу 2008 і 2004 рр., у 2000 р. вона була 26-ю. Івано-Франківська область у 2009 р. займала 26-те місце (у 2004 – 25-те), що можна вважати істотним падінням, оскільки у 2000 р. область була 11 у рейтингу. На 25 місці за результатами 2009 р. знаходиться Чернівецька область, яка демонструє повільний підйом (2004 р. – 26 місце, 2000 р. – 25). Рівненська, Житомирська, Кіровоградська області за показниками 2009 р. знаходяться, відповідно, на 24, 23 і 22 місцях.

Аналіз показує, що в період 2000 – 2008 рр. збільшувалася чисельність групи регіонів з низьким рівнем розвитку і скорочувалася група з середнім рівнем. Так, низь-

кими показниками у 2000 р. характеризувалося 8 об'єктів і 18 – середніми, у 2004 р. це співвідношення мало вигляд 15 до 11, а у 2008 р. – 18 до 8.

Так, у 2000 р. до групи з низьким рівнем розвитку входили Житомирська, Кіровоградська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська та Чернівецька області. Серед регіонів, які у 2004 р. знизили свої показники із середнього до низького рівня розвитку, слід назвати: Вінницьку, Волинську, Івано-Франківську, Луганську, Львівську, Сумську і Чернігівську області. У 2009 р. до групи з низьким рівнем розвитку додалися Закарпатська, Миколаївська та Одеська області. На жаль, слід зауважити, що руху в протилежному напрямі не спостерігається.

Усі ці процеси є свідченням погіршення економічної ситуації в регіональному розрізі та поглиблення міжрегіональної диференціації. Безперечно, що на даних процесах має свій відбиток розгортання економічної кризи, оскільки вона викликала погіршення світової кон'юнктури на товари, що складають основу експорту України, спонукала зниження попиту на внутрішньому ринку і призвела до скорочення пропозиції робочих місць.

За даними Державного комітету статистики [9], обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами України за січень – листопад 2008 р. становив 63 046,2 млн дол. США і збільшився порівняно з відповідним періодом 2007 р. на 41,7 %, імпорту – відповідно 80 757,1 млн дол. США і збільшився на 49,4 %.

Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами досягло 17 710,9 млн дол. США (за січень – листопад 2007 р. – 9 555,7 млн дол. США). У промисловості за підсумками 2008 р. отримано спад виробництва продукції проти попереднього року на 3,1 %. Така ситуація спричинена різким скороченням обсягів виробництва у IV кварталі 2008 р. (на 24,9 %).

Найбільше падіння порівняно з відповідним кварталом 2007 р. спостерігалось на підприємствах гірничо-металургійного комплексу (на 39 – 45 %), хімічної промисловості (на 32,5 %), машинобудування (на 29,2 %). Не досягнуто рівня виробництва 2007 р. у добуванні неенергетичних корисних копалин, легкій та хімічній промисловості, металургійному виробництві, виробництві коксу та продуктів нафтопереробки, виробництві й розподіленні електроенергії.

Негативні процеси позначилися на будівельній галузі. За 2008 р. виконано будівельних робіт на суму 64,4 млрд грн, або на 16,0 % менше проти попереднього року. Кількість зареєстрованих безробітних на 1 січня 2009 р. порівняно з 1 грудня 2008 р. зросла на 32,0 %, з відповідним періодом минулого року – на 31,5 %, і становила 844,9 тис. осіб.

Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні порівняно з 1 грудня 2008 р. зріс на 0,7 в. п. і на 1 січня 2009 р. становив 3,0 % населення працездатного віку.

Таким чином, дослідження рівня економічного розвитку регіонів України продемонструвало ряд проблем, які існують у даній сфері. Перш за все, це погіршення стану економіки більшості регіонів України. Викликає занепокоєння розширення групи регіонів з низьким рівнем економічного розвитку, відсутність руху у зворотному напрямі. Перспективи подальших розвідок щодо даного питання мають полягати в напрацюванні ефективних механізмів управління регіональним розвитком.

Література: 1. Довбняк Т. Ф. Циклічність української економіки в 2000 – 2008 роках / Т. Ф. Довбняк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 65–72. 2. Макара О. В. Конкуренентоспроможність економічного середовища в Україні. Порівняльний аналіз рейтингів окремих країн / О. В. Макара // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 43–56. 3. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с. 4. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. С. Воротіна, Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2010. – 288 с. 5. Регіони України 2006. Статистичний збірник : у 2-х ч. Ч. 1 / за ред. Осауленка О. Г. – К. : Держкомстат України, 2006. – 360 с. 6. Регіони України 2009. Статистичний збірник : у 2-х ч. Ч. 1 / за ред. Осауленка О. Г. – К. : Держкомстат України, 2010. – 369 с. 7. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Держкомстат України / за ред. Осауленка О. Г. – К. : Видавництво "Консультант", 2007. – 552 с. 8. Статистичний щорічник України за 2008 рік. Держкомстат України / за ред. Осауленка О. Г. – К. : Видавництво "Консультант", 2009. – 567 с. 9. Доповідь "Про соціально-економічне становище України 2008 рік" [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2010 р.

УДК 338.465.2:339.13

Мірошник М. В.
Оккерт І. Л.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ОКРЕМИХ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЗАГАЛЬНИЙ РО- ЗВИТОК СЕРВІСНОГО СЕКТОРУ

Анотація. Визначено основні технології, які суттєво впливають на сферу послуг в Україні. Деталізовано основні фактори впливу на загальний розвиток сфери послуг. Конкретизовано значущість фактора "соціальні зміни у суспільстві" на активізацію сфери послуг та взаємозв'язок доходів населення і витрат на товари й послуги. Визначено основні напрями дії фактора "тенденції розвитку бізнесу", розкрито розповсюдження франчайзингу як методу розвитку і фінансування сервісних мереж.

Анотація. Установлены основные технологии, влияющие на сферу услуг в Украине. Детализированы основные факторы влияния на общее развитие сферы услуг. Конкретизирована значимость фактора "социальные изменения в обществе" на активизацию сферы услуг и взаимосвязь доходов населения с расходами на товары и услуги. Определены основные направления действия фактора "тенденции развития бизнеса", раскрыто распространение франчайзинга как метода развития и финансирования сервисных сетей.

Annotation. The core technologies that affect the services sector in Ukraine are established. The major factors that affect the overall development of the service are detailed. The importance of the factor "Social Changes in Society" to enhance the services and income relationship to the costs of goods and services is concretized. The main directions of the factor "Business Trends" are identified, the spread of franchising as a method of development and financing of service networks is disclosed.

Ключові слова: послуга, сервісний сектор, ринок, фактори впливу.

Упровадження нових технологій практично в усі галузі народного господарства має впливове значення як на загальний розвиток економіки країни, так і на розвиток суспільства в цілому. Упродовж останніх років послуги були основним сектором, який забезпечує збільшення доданої вартості в економіці. За даними інвестиційної компанії Dragon Capital ключова роль ринку послуг у підтримці економічного зростання в Україні збережеться і вже у 2015 р. може досягти 60 – 62 % у структурі ВВП (у ряді провідних ринкових країн цей показник більший і перевищує 70 – 80 % [1 – 7]).

Таким чином, можемо констатувати, що сучасна економіка розвивається за рахунок великих, середніх та малих підприємств сфери обслуговування, які створюють додаткові нові робочі місця практично в усіх галузях народного господарства. До сектору послуг входить безліч різноманітних галузей, в тому числі й багато видів діяльності, яку здійснюють державні і суспільні організації. Підприємства сфери послуг за багатьма критеріями (а саме:

специфіка організації виробництва та процесу надання послуг; висока динамічність ринкових процесів; домінування територіальної (географічної) сегментації, висока швидкість обороту капіталу; висока чутливість до змін ринкової кон'юнктури; високий ступінь диференціації послуг та невизначеність результатів діяльності з надання послуг) відрізняються від виробничих підприємств і потребують особливого підходу до маркетингу та функцій управління: менеджери сервісних організацій не можуть і не повинні спиратися тільки на методи і концепції, що розроблені в теорії маркетингу для виробничого сектору.

Сучасному стану, проблемам та перспективам розвитку ринку послуг присвячено труди, наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених. Безпосередньо питання маркетингу послуг розглядають як маркетологи, так й економісти, менеджери сервісних компаній та ринкових структур з надання послуг [1 – 21].

Теоретичні дослідження з питань маркетингу послуг, що проведені авторами на базі комплексного аналізу літературних джерел, наукових публікацій у засобах масової інформації, у спеціалізованих виданнях, показали повноту і глибину обґрунтування багатьох аспектів функціонування ринку послуг в Україні. Але практична адаптація вищезначеного потребує конкретизації впливу тих ринкових факторів, які сьогодні служать активуючим чинником основних перетворень сервісного сектору.

Актуальність обраного дослідження обумовило наявність невирішених окремих аспектів, що пов'язані з активізацією ринку послуг та його адаптацією до мінливих умов зовнішнього середовища. Метою даного дослідження є аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток фірм з надання сервісних послуг.

Збільшення ролі сектору послуг стало можливим завдяки серйозним структурним змінам, які відбулися в українській економіці, починаючи з 1990 р. Розвиток та впровадження новітніх технологій у виробничо-комерційну діяльність підприємств будь-якої галузі народного господарства постійно створюють ринок, головним елементом якого стають послуги, проблеми розвитку яких знаходяться в полі зору вчених. Так, оцінці сучасних тенденцій та загальним проблемам розвитку сфери послуг присвячені праці Батури О. В., проблеми розвитку освітніх послуг розглядаються у працях Парени В. А., економічне регулювання розвитку сфери послуг – у роботах Погожі Н. В., питанням розвитку ринку медичних послуг присвячені дослідження Співак Л. С., розвитку банківських електронних послуг – Сідорової А. В., особливостям Інтернет-торгівлі послугами – Максименко Г. В., ефективність маркетингових заходів та управлінських рішень на ринку послуг деталізує Погожа Н. В., менеджмент сфери послуг – Купенко В. І., маркетинг послуг – Новікова І. В., Пащук О. В. та Мальченко О. М.

До основних технологій, що суттєво впливають на сферу послуг як певний вид діяльності людини [12], провідні вітчизняні науковці, економісти, маркетологи [1 – 21] відносять енергетичні технології, технологію дизайну, технологію конструкційних матеріалів, технологію процесів, у тому числі технологію прийняття рішень, генну інженерію (біотехнологія, нанотехнологія) та інформатику.

Проведений аналіз на базі даних Офіційного бюлетня України "Промислова власність" дозволив констатувати, що найбільш розповсюдженими (із загального переліку 45 класів Міжнародної класифікації товарів і послуг) є послуги, які віднесені до 35 класу МКТП – послуги, що надаються фірмам та фізичним особам щодо промислового або комерційного керування їхніми справами, послуги рекламних фірм, допомога у просуванні товарів і послуг, послуги з влаштування виставок та ярмарок, канцелярські

роботи, аукціонні продажі, інформаційні послуги, в тому числі збирання інформації до комп'ютерних баз даних, послуги імпортно-експортних агентств.

Але незалежно від галузі, у якій спеціалізується підприємство (компанія, фірма), існує низка однакових факторів, що служать каталізатором перетворень сервісного сектору економіки країни в цілому. До них автори віднесли: державну політику, соціальні зміни, тенденції розвитку бізнесу, розвиток інформаційних технологій, інтернаціоналізацію та глобалізацію сервісних компаній. Деталізуємо кожен з наведених факторів.

Так, *державна політика у секторі послуг* є домінуючою як на національному, так і на регіональному і міжнародному рівнях, що, по-перше, є подовженням традиційного регулювання ринку послуг у країні (послуги ЖПК, телерадіокомунікаційні послуги, послуги енерго- та газопостачання, послуги перевізників (авіо-, авто-, залізничні, морські та річні), а по-друге – викликане необхідністю посилення законодавчого регулювання захисту споживачів, забезпечення прав робітників, покращення медичного обслуговування, безпеки в бізнесі та захисту оточуючого середовища. Вищезначене потребує від сервісних фірм змін або розробки їх маркетингової стратегії, операційних процедур і політики управління персоналом. Слід підкреслити, що сьогодні особливий вплив на державну політику в секторі послуг має державна акція з приватизації багатьох підприємств, які були під егідою держави та власністю держави. У нашій країні це цілі галузі: авіоперевезення, телерадіокомунікації, окремі сектори харчової, легкої та машинобудівної галузей народного господарства, готельний бізнес та ін. Приватизація та зміна форми власності призвели до реструктуризації підприємств означених галузей та посилення ринкової орієнтації робітників цих компаній.

Слід підкреслити, що послаблення державного впливу, яке, як правило, супроводжується зменшенням обмежень з боку держави, стимулює зростання конкурентного середовища, прихід на національний ринок зарубіжних фірм-аналогів та активізацію інвесторів.

Наступний фактор розвитку ринку послуг – це *соціальні зміни у суспільстві*. Суспільство нашої країни за останнє десятиріччя претерпіло певні зміни, що значно вплинули на попит на послуги, бажані засоби їх отримання та представлення. Зміна стилю життя, підвищення доходів населення привели до поширення використання мережі послуг Internet, мобільного зв'язку та доступу на Web-сайти всього світу.

Авторами проаналізовано динаміку основних економічних показників країни за період 2006 – 2009 рр. та січень – липень 2009 – 2010 рр. [22], результати дослідження наведено в таблиці.

Таблиця

Основні економічні показники

Період	Зміна реального валового внутрішнього продукту, %	Індекс споживчих цін, %	Зміна наявного доходу, %	Зміна витрат населення на товари та послуги, млрд грн	Зміна середньомісячної номінальної заробітної плати, %
2006	107,4	111,6	126,6	385,7	129,2
2007	107,6	116,6	127,3	509,5	129,7
2008	102,3	122,3	138,1	695,6	133,7
2009	84,9	112,3	106	712,7	105,5
2010 січень – липень	106,3	103,1	113,8	179,6 (I кварт.)	118,9

За результатами проведеного аналізу можемо констатувати таке:

- за період 2006 – 2008 рр. при зміні реального ВВП країни (у середньому на 6 %) наявний дохід населення, його середньомісячна номінальна заробітна плата та витрати на товари і послуги збільшились майже на третину;
- у 2009 р. у зв'язку з девальвацією національної валюти спостерігалися негативні тенденції за всіма макроекономічними показниками;

- у період з січня по липень 2010 року ситуація дещо покращилась. Зростання ВВП набуває майже тих же темпів, що й у 2006 та 2007 роках. Доходи та витрати населення значно збільшуються відносно аналогічного періоду 2009 року, але пропорційні одне до одного;
 - спостерігається значний приріст середньомісячної заробітної плати та зменшення темпів росту індексів цін.
- Порівняльний аналіз зазначених показників відображено на рис. 1.

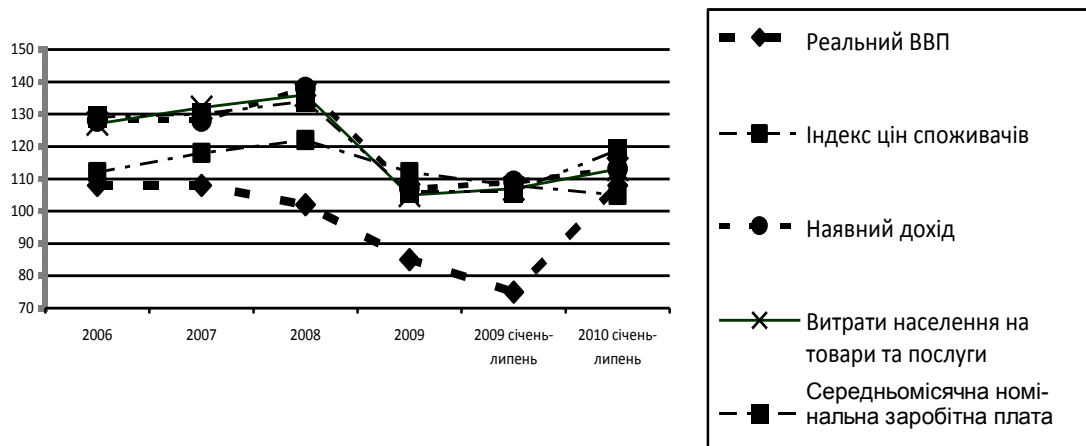


Рис. 1. Зміна макроекономічних показників у січні 2006 р. – липні 2010 р.

Проведена деталізація динаміки темпів росту об'єму загальних та наявних доходів населення і витрат на товари й послуги показала, що за період, який аналізується, спостерігається майже пропорційне збільшення вищезазначених показників. Аналіз проводився за період 2006

– 2010 рр. (перший квартал). Слід зауважити, що починаючи з 2009 р. темпи росту прибутків населення помірно збільшуються відносно витрат, що свідчить про можливість позитивного прогнозу на найближчі роки (рис. 2).

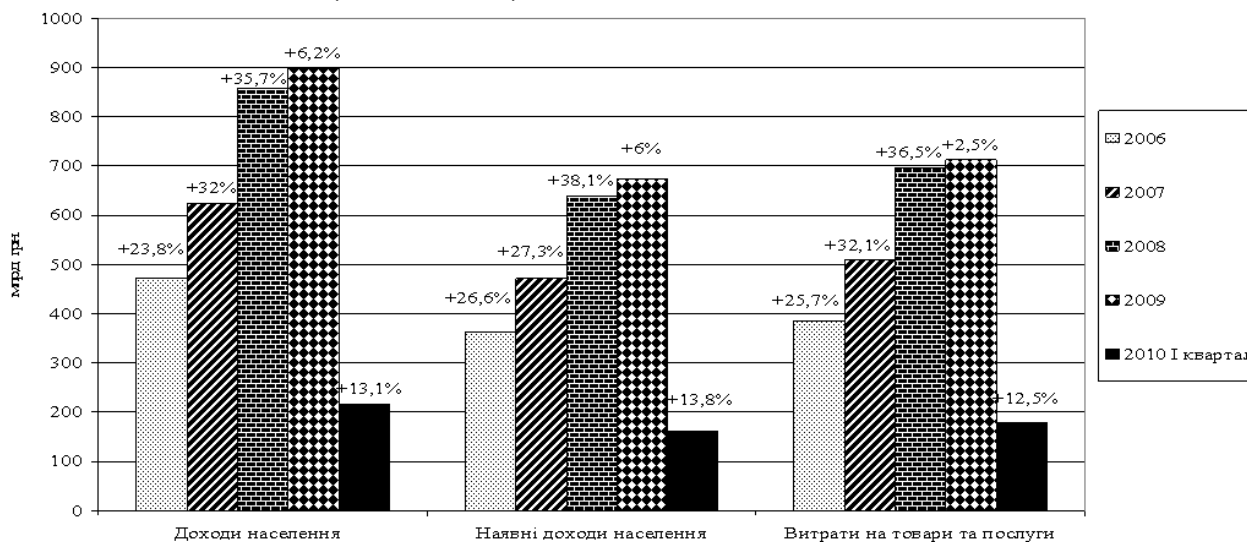


Рис. 2. Динаміка змін доходів та витрат населення за період січень 2006 р. – I квартал 2010 р.

Вплив фактора "тенденції розвитку бізнесу" автори аналізували з позиції тих змін, що відбулися за останні п'ять років. Деталізуючи ці зміни, можна означити основні напрями дії цього фактора:

- сьогодні практично всі виробничі підприємства незалежно від галузевої приналежності створюють сервісні центри, які надають консультаційну допомогу, послуги з кредитування, транспортування, до- та постпродажного сервісу;
- суспільні та некомерційні організації з метою підвищення ефективності своєї операційної діяльності

вимушені обирати стратегію з орієнтацією на ринок, що призводить до змін їх асортименту товарів і послуг, вони відкривають власні магазини, ресторани, консультаційні центри; ряд державних і юридичних законів, знявши обмеження на рекламну діяльність і діяльність з просування товарів та послуг на ринок, спонукали професійні асоціації активізувати створення нових видів послуг, розробки адаптивної цінової політики та інноваційних систем обслуговування з метою залучення потенційних споживачів;

- в умовах конкурентного ринку самостійне сервісне підприємство або його структурні підрозділи, сервісний центр будь-якого промислового підприємства активізують засоби збільшення прибутку за рахунок скорочення витрат, що пов'язані з наданням послуг (заміна праці персоналу технологічними новачками, самообслуговування, введення реінжинірингу);

- підвищення якості послуг як основної застави її (послуги) конкурентоспроможності призвело до радикальних змін стратегії розвитку сервісних підприємств. Базисом традиційного поняття якості (стандарту) стає тенденція задоволення потреб клієнтів, що значно підвищує значущість маркетингу послуг та роль дослідження споживачів у сервісному секторі;

- за останній час у сфері послуг отримав широке розповсюдження франчайзинг як метод розвитку і фінансування сервісних мереж, які дотримуються єдиної концепції обслуговування. Ринкова стабільність франчайзингової компанії є результатом проведення широкомасштабних рекламних компаній з використанням всіх засобів масової інформації, що забезпечує успішне просування торговельної марки як на національному, так і на світовому ринках; стандартизацію сервісних операцій; використання стандартних програм-тренінгів для підготовки персоналу та реалізацію двосторонніх маркетингових програм, що спрямовані як на споживача, так і на франчайзера;

- значні зміни у сервісному бізнесі пов'язані з широкопрофільністю кадрів та ротацією. Сьогодні вузька спеціалізація (наприклад, готельного господарства, менеджера з туризму, менеджер-адміністратор) не є конкурентоспроможним показником для людини, яка прагне працювати в сервісному секторі. Внутрішні власні інтереси кожної сервісної фірми декларують принципи широкоосвітньої спеціалізації менеджерів, здатних до генерації нових ідей, використання досвіду роботи в інших галузях, сприйняття загальної корпоративної стратегії до проведення ефективних комунікацій з клієнтами. Сервісні компанії, які постійно проводять моніторинг ринку послуг та відслідковують фактори впливу рівня освіти своїх робітників на ринкову сталість фірми, реалізують стимулюючі тренінгові програми для співробітників з метою адаптації їх до нових потенціальних напрямів розвитку фірми з використанням нових інструментів і методів роботи.

Сутність означеного вище фактора "розвиток інформаційних технологій" міститься в інтеграції комп'ютерних і телекомунікаційних технологій. Існуюче програмне забезпечення дозволяє фірмам не тільки створювати довідкові бази даних (клієнтська база; платоспроможність споживачів; кількість, якість; величина і спрямованість завершених угод), але й проводити прогнозування і моделювання нових тенденцій з розробкою інноваційних підходів до сегментування ринку та визначення нових маркетингових можливостей. Слід підкреслити, що за останній час електронні послуги (e-services), що надаються через Internet, забезпечують не тільки високий ступінь охоплення цільової аудиторії, але і швидкий та ефективний доступ до всього асортименту послуг, розширення можливостей пошуку та порівняння пропозицій, зменшення вартості трансакцій, скорочення часу пошуку інформації та здатні навіть значно змінити характер таких видів сервісних послуг, як інформаційні, у тому числі рекламного характеру, торговельні, фінансові, у тому числі фінансово-розрахункові, комерційні.

Інтернаціоналізація і глобалізація сервісних компаній є пріоритетом розвитку послуг туристичного сектору та сектору вантажних і пасажирських перевезень. Причому, як правило, компанії, що планують вихід на зарубіжні ринки, як форму виходу обирають міжнародну експансію

або створення стратегічних альянсів. На світовому просторі це такі відомі фірми, як Federal Express та UPS – вийшли на світовий ринок за рахунок придбання національних фірм; Citicorp, Mc Donalds Andersen Consulting (усі сфери обслуговування) – на засадах франчайзингу; Burger King, Holiday Inn (основний регіон функціонування – США, але є власністю англійських компаній), готелі Motel, Red Roof Inns (регіон розміщення – США, але є власністю французької фірми Groupe Accor).

Визначення, деталізація та обґрунтування впливу основних факторів ринкової сталості підприємств (фірм) з надання послуг та проведення комплексних досліджень чинників ринкового макросередовища дозволить останнім ефективно маневрувати на ринку послуг, адаптуючись до визначених параметрів змін у зовнішньому середовищі, та моделювати ринкову ситуацію на перспективу з метою максимізації прибутку за рахунок мінімізації можливих ризиків.

Отже, можна зробити такі висновки:

1. Визначено основні фактори, які суттєво впливають на розвиток сектору послуг та служать активуючими чинниками його перетворень. До таких факторів віднесено: державну політику, соціальні зміни, тенденції розвитку бізнесу, розвиток інформаційних технологій, інтернаціоналізацію та глобалізацію сервісних компаній. Проаналізовано основні чинники макроекономіки країни за період 2006 – липень 2010 рр. Встановлено, що зміна реального ВВП приводить до зміни наявного доходу населення, у тому числі зміни середньомісячної номінальної плати, що пропорційно впливає на зміну витрат населення на товари та послуги.

2. Обґрунтовано основні напрями дії фактора "тенденції розвитку бізнесу", визначено його інноваційний характер, вплив на забезпечення конкурентоспроможності послуги, її якості та розглянуто франчайзинг як метод розвитку і фінансування сервісних мереж. Деталізовано фактор "розвиток інформаційних технологій" як інтеграційну композицію комп'ютерних та телекомунікаційних технологій.

Література: 1. Батура О. В. Проблеми розвитку сфери послуг в Україні : монографія / О. В. Батура, Л. Ф. Новікова, В. А. Парена. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – 150 с. 2. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок. – 4-е изд. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2005. – 108 с. 3. Максименко Г. В. Тенденції і закономірності розвитку сфери послуг в "інноваційно-підприємницькій економіці" / Г. В. Максименко // Міжнародна економіка : збірник наукових праць. – Вип. 38. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2004. – С. 71–76. 4. Парена В. А. Особливості участі сфери послуг у формуванні економічних відносин / В. А. Парена // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Вип. 191 : в 4 т. Т. II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 317–323. 5. Парена В. А. Економічний механізм сфери послуг у ринковому господарстві / В. А. Парена // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Вип. 193 : в 5 т. Т. III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 715–721. 6. Сидорова А. В. Інтегральна оцінка сектору послуг / А. В. Сидорова // Вісник Донецького університету. Науковий журнал. Серія В : Економіка і право. – Донецьк, 2000. – С. 50–56. 7. Сидорова А. В. Региональные особенности развития сферы услуг в Украине / А. В. Сидорова // Финансы, учет, банки : сб. науч. тр. – Донецк : Донбасс, 2002. – Вып. № 7. – С. 22–29. 8. Куценко В. І. Менеджмент сфери послуг / В. І. Куценко, Г. І. Трілленберг ; НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2007. – 459 с. 9. Максименко Г. В. Теоретико-методологічні засади дослідження сфери послуг

/ Г. В. Максименко // Міжнародна економіка : збірник наукових праць. – Вип. 36. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С. 202–209. 10. Максименко Г. В. Моніторинг ринку професій сфери послуг / Г. В. Максименко // Міжнародна економіка : збірник наукових праць. – Вип. 37. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2003. – С. 155–161. 11. Максименко Г. В. Роль "IT-ринків" у розбудові інформаційного суспільства / Г. В. Максименко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2004. – № 2. – С. 109–113. 12. Мальченко В. М. Маркетинг послуг : навч. посібн. / В. М. Мальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 360 с. 13. Новикова І. В. Маркетинг сфери послуг : навч. посібн. / І. В. Новикова ; Європейський ун-т. – К. : Видавництво Європейського університету, 2004. – 71 с. 14. Парена В. А. Соціально-економічна ефективність освітньої діяльності в Україні / В. А. Парена // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Вип. 194 : в 5 т. Т. I. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 288–294. 15. Парена В. А. Організація управління маркетингом у лікувальних установах / В. А. Парена // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія : економіка. – Тернопіль : ТНПУ, 2004. – № 17. – С. 60–63. 16. Пащук О. В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід : навчальний посібник / О. В. Пащук – К. : ВД "Професіонал", 2005. – 560 с. 17. Погожа Н. В. Управлінський аспект витрат маркетингу послуг / Н. В. Погожа // 36. наук. праць Вінницького Державного аграрного ун-ту. – Вінниця : Вид. ВДАУ, 2004. – Вип. 18. – С. 147–159. 18. Погожа Н. В. Моделювання управлінських рішень маркетингової діяльності на ринку послуг / Н. В. Погожа // Економіка і управління. – К. : Вид. Європейського університету, 2006. – Вип. 1 (31). – С. 67–73. 19. Погожа Н. В. Ефективність організації маркетингових заходів підприємствами сфери послуг / Н. В. Погожа // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць Дніпропетровського національного університету. – Вип. 213 : у 6 т. Т. V. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2006. – С. 1314–1324. 20. Сидорова А. В. Економико-статистические методы в управлении сферой услуг : монография / А. В. Сидорова. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 239 с. 21. Спивак Л. С. Методологічні проблеми дослідження сфери послуг в умовах трансформації економіки України / Л. С. Спивак // Теорії мікро-макроекономіки : збірник наукових праць. – К., 1999. – С. 62–67. 22. Статистична інформація. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 23. Спивак Л. С. Финансовые услуги страхового бизнеса в сфере охраны здоровья / Л. С. Спивак // Финансовые услуги. – 1999. – № 3–4. – С. 19–22.

Стаття надійшла до редакції
24.11.2010 р.

УДК 330. 1: 330.341.1

Марченко О. С.

ИНТЕГРАЦИЯ ЗНАНИЙ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Раскрыты содержание, роль и основные направления интеграции знаний в инновационной деятельности. Рассмотрена цепочка интеграции знаний как последовательность стадий движения знаний в инновационном процессе: создание, привлечение (передача и получение),

овладение (освоение), преобразование (явных знаний в неявные и наоборот, индивидуальных в организационные), накопление, хранение, обмен, трансформация знаний в инновационные продукты и услуги. Обоснованы сущность и виды интеграторов знаний.

Анотация. Розкрито зміст, роль та головні напрями інтеграції знань в інноваційному процесі. Розглянуто ланцюжок інтеграції знань як послідовність стадій руху знань в інноваційному процесі: створення, залучення (передача та отримання), оволодіння (освоєння), перетворення (явних знань на неявні і навпаки, індивідуальних у організаційні), накопичення, зберігання, обмін, трансформація знань в інноваційні продукти і послуги. Обґрунтовано сутність та види інтеграторів знань.

Annotation. Maintenance, role and basic directions of integration of knowledge in innovative activity is exposed. The chainlet of integration of knowledge as a sequence of the stages of motion of knowledge is in an innovative process: creation, bringing (transmission and receipt), capture (mastering), transformation (obvious knowledge in non-obvious and vice versa, individual in organizational), accumulation, storage, exchange, transformation of knowledge in innovative foods and services is considered. Essence and types of integrators of knowledge are suggested.

Ключевые слова: интеграция знаний, знаниевая цепочка, интеграторы знаний.

Инновация как научно-техническое и социально-экономическое явление – результат интеграции знаний ресурсов участников инновационного процесса на всех его стадиях. Следовательно, определение содержания понятий, которые составляют категориальный ряд, раскрывающий сущность интеграции знаний, является актуальным и в теоретическом, и в практическом аспектах. По мнению автора, его составляют понятия "интеграция знаний", "цепочка интеграции знаний", "институциональные интеграторы знаний".

В настоящий момент интеграция знаний как основа инновационного процесса еще не определена в качестве комплексного объекта экономико-теоретического исследования. Анализируются отдельные аспекты этой комплексной научной проблемы: знаниеинтеграционная функция фирмы раскрыта в работах Р. Гранта; управление знаниями как обеспечение их движения в организации исследуется К. Аргирисом, Д. Гарвином, Х. Демсецом, Н. Розановой, П. Сенге, А. Шаститко; знаниеинтеграционная роль национальной инновационной системы и ее отдельных составляющих обоснована в трудах Д. Кокурина, Л. Федуловой.

Целью статьи является теоретическое обоснование содержания, роли и направлений интеграции знаний в инновационном процессе.

Интеграция знаний – это комплексный многостадийный процесс движения знаний, результатом которого является их воплощение в инновационные продукты, услуги, технологии.

Характер, цели, направления и уровни интеграции знаний определяются моделью инновационного процесса. В соответствии с классификацией инновационных моделей Р. Росвелла, линейные инновационные модели изменялись с 1955 г. до начала 70-х гг. XX ст. Линейная инновационная модель, предложенная Д. Романом, включает следующую последовательность действий инноваторов: появление идеи – ее обсуждение и экспертиза – изучение рынка – предварительные исследования и оценка технической осуществимости – оценка издержек, ры-

ночного потенциала и цен – НИОКР – проектирование – мелкосерийное производство – полномасштабное производство – массовая реализация [1].

В начале 70-х гг. XX ст. линейные модели были заменены нелинейными: (а) сопряженной моделью (до середины 80-х годов XX ст.), открывающей, по мнению авторов монографии "Инновационная экономика", возможности для углубления анализа инновационного процесса с точки зрения его возрастающей интегрированности и параллельности стадий, а также использования сетевых взаимодействий [2, с. 38]; (б) японской моделью передового опыта, которая акцентирует внимание на параллельной деятельности интегрированных групп и внешних горизонтальных и вертикальных связей; (в) моделью стратегических сетей, особенностью которой является расширение функций нелинейного инновационного процесса, использование новейших информационных систем [3, с. 124].

Современная нелинейная модель инновационного процесса, которой присущи черты японской модели и модели стратегических сетей, базируется на системном подходе к инновационному процессу, учитывает влияние на него технологии и рынка. В системном инновационном процессе функцией научной деятельности является создание инновационного интеллектуального продукта-новации; основной функцией инновационной деятельности – трансформация новаций в инновации; функцией производственной деятельности – производство инновационной продукции (услуг).

Интеграция знаний в системном инновационном процессе имеет нелинейный характер, то есть: а) охватывает внутретадийное и межстадийное движение знаний; б) поскольку инновационная деятельность предполагает интеграцию научной, производственной, инновационной сфер и рынка, движение знаний осуществляется как в пределах определенной сферы, так и между указанными сферами.

Интеграция знаний является приоритетной задачей инновационной сферы. Это сфера деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включая создание и распространение инноваций [4, с. 465]; сфера общественного разделения труда, обеспечивающая реализацию научного продукта в материальном производстве; часть системы экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления нововведений, основанных на интеграции участия в инновационной деятельности предпринимательских структур и государства в условиях рыночной экономики [5, с. 120].

Опираясь на классификацию Й. Шумпетера функций инновационной сферы (коммерческий анализ потенциальных потребителей инноваций, поиски перспективных идей, источников финансирования, организация создания и внедрение нововведений, тиражирование, поддержка и утилизация) [6], можем заключить, что роль инновационной сферы в современном инновационном процессе состоит в интеграции научной и производственной сфер экономики, трансформации продукта научной сферы-новации на нововведение в производственной сфере.

Для науки инновационная сфера, во-первых, будучи источником информации о потребностях производства и общества в целом в инновациях, выполняет функцию проводника сигналов рыночного спроса на них. Во-вторых, важнейшей задачей инновационной сферы является осуществление коммерциализации научных продуктов-новаций, их преобразование на объекты купли-продажи на рынке инноваций.

Для производства инновационная сфера выступает поставщиком информации о достижениях в науке, является

посредником, который обеспечивает передачу научных продуктов-новаций, имеющих определенный рыночный потенциал, их непосредственному потребителю – производству, а также внедрение, рутинизацию и диффузию нововведений.

Главное функциональное назначение инновационной сферы в обеспечении инновационного развития экономики, как видим, состоит в трансформации инновационных идей и научных продуктов-новаций в инновационный продукт и инновационную продукцию с целью удовлетворения общественных потребностей в инновациях на основе обеспечения на рыночной началах взаимосвязи и взаимодействия научной и производственной сфер экономики в инновационном процессе как единстве стадий зарождения инновационной идеи, ее реализации в новациях, коммерциализации и внедрения новаций, рутинизации и диффузии нововведений. Как пишет Кокурин Д. И., в инновационной сфере разрозненные процессы объединяются в единый инновационный процесс, создающий новшества, соответствующие спросу производственной сферы, и обеспечивающий условия освоения их предприятием и потребителями [5, с. 30].

Составной частью нелинейных моделей (частным случаем) является инновационная цепочка – определенная последовательность стадий инновационного процесса: зарождение инновационной идеи вследствие технологического толчка или вызова спроса, а также влияния технологического развития и рынка; воплощение этой идеи в новацию, которая принимает разные формы; коммерциализация новации; внедрение в хозяйственную практику новации – нововведение; рутинизация нововведения, то есть его реализация в стабильных условиях хозяйствования; диффузия (тиражирование) нововведения.

По аналогии с системным инновационным процессом в комплексном процессе интеграции знаний возможно выделить знаниевую цепочку (цепочку интеграции знаний) – определенную последовательность стадий движения знаний с момента их создания и до момента трансформации в инновационные продукты и услуги.

Основными составляющими знаниевой цепочки являются: создание, привлечение (передача и получение), овладение (освоение), преобразование (явных знаний в неявные и наоборот, индивидуальных в организационные), накопление, хранение, обмен, трансформация знаний в инновационные продукты и услуги.

Рассмотрим основные составляющие (стадии) цепочки интеграции знаний подробнее.

1. Создание знаний – это главная функция науки и образования в инновационном процессе, поэтому их развитие необходимо признать национальным стратегическим приоритетом инновационной деятельности. К сожалению, сейчас развитие науки и образования не определены в качестве государственных стратегических инновационных приоритетов Украины [7]. Это, во многом, связано с подходом к инновационной деятельности как к внедрению инноваций. Действительно, без внедрения новаций инновационная деятельность не является результативной, но ее содержание не ограничивается только реализацией новаций в продукте или в технологическом процессе. Инновация – это результат системного инновационного процесса, всех его стадий.

2. Привлечение (передача и получение) знаний – процесс обеспечения участников инновационного процесса необходимыми знаниями и информацией. Современная технология распространения знаний представлена общими каналами их передачи (система образования, средства массовой информации) и специальными, среди которых важная роль принадлежит наукоемкому сервису как совокупности

интеллектуальных услуг в сферах науки, производства, инноваций, управления, рыночной деятельности и т. п.

Наукоемкий сервис – это научно-технические, информационные, инжиниринговые, образовательные, консалтинговые услуги, инновационную роль которых возможно охарактеризовать как: а) деятельность, связанную с осуществлением инновационного процесса в пределах сегмента интеллектуальных услуг – собственно инновационная деятельность; б) информационное и организационное содействия инновационной деятельности потребителей интеллектуальных услуг – инновационное влияние интеллектуальных услуг посредством передачи знаний и информации.

Наукоемкий сервис, во-первых, является неотъемлемым элементом национальных инновационных систем, обеспечивает продуцирование, накопление и передачу специальных знаний и информации участникам инновационного процесса с момента зарождения инновационной идеи до момента внедрения, рутинизации и диффузии инноваций.

Во-вторых, интеллектуальные услуги, с одной стороны, являются технологией – это знания о предоставлении образовательных, консалтинговых, научно-технических услуг (технологии консалтинга, образовательные технологии, технологии научно-технического обслуживания). То есть они могут быть объектом трансфера технологий – передачи систематизированного знания о производстве продукции, осуществлении технологического процесса или предоставлении услуг. С другой стороны, интеллектуальные услуги являются специальным каналом трансфера технологий на коммерческой основе.

3. Овладение (освоение) знаниями и их накопление (приумножение) осуществляется: 1) в процессе обучения работников, которое в соответствии с источниками знаний может быть внешним (внешние по отношению к организации поставщики образовательных услуг) и внутренним (система внутриорганизационного обучения, повышения квалификации, консультирования, обмена опытом и т. п., а также самообразование сотрудников); 2) при создании и накоплении фирмой базы знаний, нематериальных активов и др.

4. Преобразование явных знаний в неявные, неявных в явные – это процесс осуществления спирали знаний, включающий: (а) социализацию – передачу в процессе диалога, обмена опытом и обучения неявным знаниям от одного работника другому; (б) экстерниоризацию – преобразование неявных знаний в явные; (в) комбинацию – перенос явных знаний в документы и базы данных; (г) интериоризацию – превращение явных знаний в неявные с помощью обучения и практики [8, с. 24].

Преобразование индивидуального знания в коллективное обеспечивает определенный уровень независимости организации от возможных потерь знаний, вследствие увольнения сотрудников. Коллективное знание (знание групп людей и организации в целом) представляет собой ключевые компетенции как сгустки знаний и навыков, которые обеспечивают конкурентоспособность организации и позволяют в сконцентрированном виде выявить источники ее выживания и развития в конкретной рыночной среде. Как подчеркнуто в монографии "Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України": "Новые знания приобретаются в процессе обучения отдельных лиц, обучения подразделений и обучения организаций в целом. При этом, базовым процессом является процесс преобразования индивидуальных знаний в организационные. Именно процесс создания организационных знаний является основой управления знаниями" [9, с. 173].

5. Обмен знаниями опирается на горизонтальные связи между участниками инновационного процесса и иерархией, на основе которой осуществляется преобразо-

вание знаний в распоряжения как особый инструмент передачи знаний в организации от их источника (владельца) непосредственным исполнителям порученной работы, то есть от руководителя проекта – рабочей или проектной командам, от руководителя департамента – руководителям проектов и др. Как пишет Х. Демсец, "чем больше и разностороннее объем знаний, необходимых для производства блага, или чем более специализированы эти знания, тем большей должна быть опора на право одних отдавать распоряжения другим" [10, с. 259].

Фундамент горизонтального обмена знаниями в пределах инновационной фирмы составляет ее культура и командная модель организации деятельности ее работников, важнейшим принципом которой является индивидуальное и групповое обучение, направленное на развитие творческого потенциала персонала. Учебный эффект совместной работы над разрешением проблемы состоит в передаче знаний и опыта внутри команды, обучении команды в процессе работы.

Распоряжения как форма реализации интеллектуального капитала фирмы базируются на иерархии.

6. Хранение знаний предусматривает создание банка знаний организации, обеспечивающего их эффективное использование в инновационном процессе.

7. Трансформация знаний – это стадия преобразования знаний в ресурсы, созданных, вовлеченных, накопленных инноваторами, в инновационные продукты и услуги. Эффективное осуществление этой стадии, с одной стороны, зависит от результативности предшествующих стадий, а с другой – обеспечивает конечный результат процесса интеграции знаний в целом – производство инновационной продукции, услуг.

Осуществление знаниевой цепочки должно быть нацелено на достижение высокого уровня аллокационной эффективности инновационной деятельности относительно ее главного ресурса – знаний.

Участники системного инновационного процесса являются интеграторами знаний. Институциональные интеграторы знаний – это системообразующие участники знаниевой цепочки. В субъектном аспекте это: а) индивидуумы, связанные определенным образом с инновационной деятельностью (ученые, преподаватели, консультанты, изобретатели, рационализаторы, предприниматели-инноваторы); б) инновационные и инновационно активные фирмы, действующие в производственной сфере; в) специализированные организации инновационной сферы (инновационные центры, инновационные бизнес-инкубаторы); г) организации научной сферы и организации, предоставляющие интеллектуальные услуги (наукоемкий сервис).

Интеграторов знаний возможно сгруппировать на основе территориально-отраслевого критерия: национальная инновационная система (НИС), региональные инновационные системы, регионы знаний, технопарки, кластеры.

Осуществление знаниевой цепочки на уровне национальной инновационной системы отражено в таблице.

Таблица

**Национальная инновационная система
как интегратор знаний**

Функциональные блоки НИС	Стадии знаниевой цепочки*
1	2
Организации академической, отраслевой, вузовской, заводской науки, осуществляющие фундаментальные и прикладные научные исследования	Создание, привлечение (передача и получение), овладение (освоение), преобразование, накопление, хранение, обмен знаний

Окончание таблицы

1	2
Специализированные организации (структуры), действующие в инновационной сфере: технопарки, отраслевые кластеры, инновационные центры, инновационные бизнес-инкубаторы, венчурные фонды	Привлечение (<i>передача</i> и получение), овладение (освоение), преобразование, накопление, хранение, обмен знаний (<i>инфраструктурная функция</i>). <i>Трансформация</i> знаний в инновационные продукты и услуги (<i>инновационно-производственная функция</i>)
Инновационные и инновационно активные фирмы производственной сферы	Привлечение (<i>передача</i> и получение), овладение (освоение), преобразование, накопление, хранение, обмен, <i>трансформация</i> знаний в инновационные продукты и услуги
Инфраструктура инновационной деятельности	Привлечение (<i>передача</i> и получение), овладение (освоение), преобразование
Институционально-функциональный блок	Институциональное обеспечение функционирования НИС как национального интегратора знаний, развитие инновационной культуры

Примітка: *Деятельность организаций, составляющих определенные функциональные блоки НИС, охватывает различные стадии знаниевой цепочки. Курсивом выделены приоритетные для НИС в целом стадии как вклад организаций каждого блока в интеграцию знаний в инновационном процессе.

Национальная инновационная система выступает особым институциональным интегратором знаний, поскольку объединяет деятельность всех участников цепочки интеграции знаний, направляет ее на обеспечение трансформации знаний в инновационные продукты, услуги, технологии.

Как интегратор знаний макроэкономического уровня НИС содействует повышению отдачи знаниевых ресурсов инновационной деятельности (интеллектуальный эффект масштаба), экономии издержек использования рыночного механизма привлечения знаний и информации, обеспечивает комплексное управление знаниями.

Таким образом, интеграция знаний – это комплексный многостадийный процесс движения знаний, представленный знаниевой цепочкой, основными составляющими которой являются создание, привлечение (передача и получение), овладение (освоение), преобразование, накопление, хранение, обмен, трансформация знаний в инновационные продукты и услуги. Осуществление интеграции знаний (или отдельных стадий знаниевой цепочки) является функцией институциональных интеграторов знаний. На макроэкономическом уровне интегратором знаний является национальная инновационная система.

Литература: 1. Roman D. Science, Technology and Innovation: a System Approach / D. Roman. – Ohio, 1980. – 291 p. 2. Инновационная экономика / [Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л. П. и др.]. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М.: Наука, 2004. – 352 с. – (Научное издание). 3. Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России: [учебн. пособ.] / [А. К. Рассадина, М. С. Очковская, Э. П. Дунаев и др.]; под ред. Э. П. Дунаева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 237 с. 4. Федулова Л. И. Инновационная экономика: [підручник] / Любов Іванівна Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с. – (Навчальне видання). 5. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность: [монография] / Дмитрий Иванович Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. –

576 с. 6. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Йозеф Шумпетер; [пер. с нем. В. И. Автономова и др.]; общ. ред. А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с. 7. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 13. – Ст. 93. 8. Румизен М. К. Управление знаниями / М. К. Румизен; пер. с англ. отв. ред. Подшеколдин А. А. – М.: ООО "Изд-во АСТ"; ООО "Изд-во Астрель", 2004. – XXVIII. – 318 с. 8. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: у 3 т. / [Геєць В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін.]. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 1. – 2007. – 544 с. 9. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы / Харолд Демсец // Природа фирмы / [под ред. О. И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера; пер. с англ. М. Я. Каждан]. – М.: Дело, 2001. – С. 237–267.

Стаття надійшла до редакції
26.11.2010 р.

УДК 339

Сардак С. Е.

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. Визначено структуру та зміст сучасної системи управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві. Розроблено механізм управління розвитком людських ресурсів. Запропоновано позитивні напрями розвитку світового та національного господарства.

Анотація. Определена структура и содержание современной системы управления развитием человеческих ресурсов в мировом хозяйстве. Разработан механизм управления развитием человеческих ресурсов. Предложены позитивные направления развития мирового и национального хозяйства.

Annotation. Structure and content of modern management system of human resources development in a world economy is determined. The mechanism of management of human resources development is worked out. Positive directions of world and national economy development are offered.

Ключові слова: система, управління, розвиток, людські ресурси, світове господарство.

Питання розвитку людських ресурсів є визначальним і ключовим у світовому господарстві. Розвиток людських ресурсів як процес переходу від одного якісного стану людей до іншого за рахунок зміни їх людського капіталу відбувається неоднаково у країнах, сферах господарювання, ринках та серед пересічних людей, що обумовлює загострення проблем і суперечностей, які призводять до конфліктів, соціально-економічних диспропорцій, криз, регресу та війн. І задля забезпечення бажаного спрямування світогосподарського розвитку людства у сучасних умовах глобалізації економіки необхідним постає свідоме управління розвитком людських ресурсів [1; 2].

У сучасному світі в цілому сформована система управління розвитком людських ресурсів, яка складається з різного роду суспільних інститутів (політичні, економічні, правові, соціальні – у сферах власності, державного управління, освіти, виробництва, обміну, рекреації тощо), кожний з яких має власне інституціональне середовище та інституціональну структуру. Науково-методичні основи управління розвитком людських ресурсів визначено у роботах зарубіжних вчених: Беккера Г. С., К. Гриффіна, Єгоршина О. П., М. Кастельса, Кібанова А. Я., А. Сена, Ч. Хенді, Т. Шульца та ін. Дане питання розглянуто у працях таких вітчизняних дослідників: Грішнєвої О. А., Лібанової Е. М., Шаульської Л. В., Никифоренко В. Г. [3 – 6].

Але існуюча система управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві є неоднорідною і має різні форми на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях. Залежно від географічних, історичних, економічних та політичних умов, культури і традицій, країни формують власні національні системи освіти, професійної підготовки, перепідготовки та працевлаштування, застосовуються різні стандарти та соціальні гарантії, а також суттєво відрізняються умови на ринках праці та суспільні цінності. І не зважаючи на наявність міжнародних організацій, регіональних союзів, міжнародних угод, міжнародного поділу праці та гомогенізації суспільства, система управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві на сучасному етапі розвитку людства не є глобальною, проте вже не може обійтися без загальноцивілізаційної координації і вимагає поширення співробітництва, спільного керування і втручання глобальних інститутів [2; 7; 8]. В Україні розвиток людських ресурсів також є розбалансованим.

Проблеми у сфері екології, дошкільної, шкільної та вищої освіти, охорони здоров'я, виробництва, розподілу, торгівлі та державного регулювання призводять до скорочення чисельності населення та ускладнюють суспільне життя на території нашої країни. Дані обставини обумовлюють необхідність поглиблення наукових досліджень у напрямі визначення структури системи управління розвитком людських ресурсів і розробки заходів її оптимізації у світовому господарстві та країнах [5].

Метою статті є вдосконалення системи управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві. Цільова спрямованість дослідження обумовила постановку і вирішення таких завдань: визначення структури та змісту сучасної системи управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві, розробка механізму управління розвитком людських ресурсів, пропонування позитивних напрямів розвитку світового та національного господарства.

Розвиток людських ресурсів може мати як позитивні, так і негативні ознаки та наслідки для суспільства (у виробництві, економіці, екології, культурі). Відповідно управлінські зусилля треба спрямовувати на позитивний та корисний для суспільства розвиток людських ресурсів (конструктивний, прогресивний, результативний, ефективний, стійкий, сталий, гармонійний, збалансований). Проте цей напрям управлінської діяльності буде відбуватися лише при свідомому якісному керуванні заходами у сфері розвитку людських ресурсів на ґрунтовно розробленій науковій основі. Сучасна існуюча система управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві реалізується на різних управлінських рівнях суспільними інститутами, які здійснюють збагачення людського капіталу (рис. 1).



Рис. 1. Система управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві

Індекс людського розвитку України [10]

Рік Звіту ООН	Рік моніторингу	ІЛР України	Рейтинг України за ІЛР	Кількість країн у рейтингу ІЛР
1993	1990	0,800	45	177
1998	1995	0,748	102	174
1999	1997	0,721	91	174
2000	1998	0,744	78	174
2001	1999	0,742	74	162
2002	2000	0,755	80	173
2003	2001	0,766	75	175
2004	2002	0,777	70	177
2005	2003	0,766	78	177
2006	2004	0,774	77	177
2007	2005	0,788	76	177
2008	2006	0,786	83	179

На мегарівні система управління розвитком людських ресурсів функціонує на основі міжнародної співпраці країн, де провідну роль відіграють міжнародні організації. Насамперед, це структури Організації Об'єднаних Націй (ООН): Економічна і соціальна рада (ЕКОСОП), Програма розвитку ООН (ПРООН), ООН з питань освіти, науки й культури (ЮНЕСКО), Міжнародна організація праці (МОП), Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Фонд ООН у галузі народонаселення (ЮНФПА), Фонд ООН для допомоги дітям (ЮНІСЕФ), Фонд розвитку для жінок (ЮНІФЕМ), Всесвітня туристська організація (ВТО), а також такі впливові міжнародні організації, як Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна організація з міграції (МОМ), Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ), Міжнародна організація зі стандартизації (ІСО) та неурядові організації (наприклад, Римський клуб, Міжнародна асоціація економічних наук, Міжнародний олімпійський комітет, Всесвітня рада церков, Міжнародний комітет Червоного Хреста тощо). На основі міжнародних угод та заходів реалізації національних політик у світовій економіці здійснюється: керування міжнародного руху людських ресурсів, капіталу, виробництва та інформації; формування систем оплати праці; уніфікація систем стандартів та сертифікація; визнання, нагороди та підтримка людських ресурсів урядами й різними установами (фондами, провідними навчальними закладами, світовими лідерами, транснаціональними корпораціями) у вигляді присвоєння розрядів, кваліфікації, наукових ступеней, вчених звань, членства, найменування, а також видачі ліцензій, дозволів, надання грантів, премій, винагород, допомоги, спонсорства тощо.

На макрорівні система управління розвитком людських ресурсів є складовою загальнонаціональної системи управління державою. Держава як апарат політичної влади у суспільстві за допомогою суспільних інститутів спрямовує свій вплив на забезпечення якісного життя населення на території країни, що передбачає розвиток людських ресурсів у вигляді природного приросту населення, покращення рівня життя, забезпечення гідних умов праці, зайнятості, соціального захисту, освіти, охорони здоров'я, рекреації, творчості та виробництва. Проте залежно від стану національної економіки країни, форми заходів управління розвитком людських ресурсів і їх якість є різними. Оцінювання якості системи управління розвитком людських ресурсів на макрорівні здійснюється за допомогою аналізу економічних результатів господарювання країни та шляхом порівняння її міжнародного рейтингу за показниками людського розвитку. Так, динаміка українського національного виробництва, демографічної ситуації, масштабів міжнародної трудової міграції, інноваційної активності, темпів зростання заробітної плати, основних показників ринку праці, стану охорони здоров'я, соціального забезпечення, освіти та навколишнього природного середовища свідчить про неефективність вітчизняної системи управління розвитком людських ресурсів [9]. Це підтверджується і рейтингом України у провідному світовому показнику людського розвитку – індексі людського розвитку (ІЛР), який враховує індекси тривалості життя, рівня освіченості та скорегованого реального ВВП на душу населення (таблиця).

На мезорівні система управління розвитком людських ресурсів набуває індивідуальних форм, притаманних властивостям національної економіки та особливостям регіональної політики. Наприклад, в Україні розроблена власна методика оцінки індексу людського розвитку, яка дозволяє визначити рейтинг кожної області як за загальним рівнем людського розвитку, так і за окремими його складовими. Українська національна методика побудови індексу людського розвитку є трирівневою системою, де верхній рівень представлений інтегральним регіональним індексом людського розвитку, другий – загальними індикаторами розвитку дев'яти головних аспектів людського розвитку (рівня освіти населення; умов проживання населення; матеріального добробуту населення; стану та охорони здоров'я; екологічної ситуації; соціального середовища; демографічного розвитку; розвитку ринку праці; фінансування людського розвитку), а третій рівень є характеристикою кожного з аспектів людського розвитку регіонів України, що забезпечується використанням 94-х первинних складових 9-ти загальних індикаторів [3]. Безпосередньо заходи управління розвитком людських ресурсів у регіонах, на товарних ринках та галузях здійснюють органи місцевого самоврядування, міністерства, відомства, виробничі об'єднання, асоціації, спілки, громади, профільні організації та інші суб'єкти мезоекономічної інфраструктури.

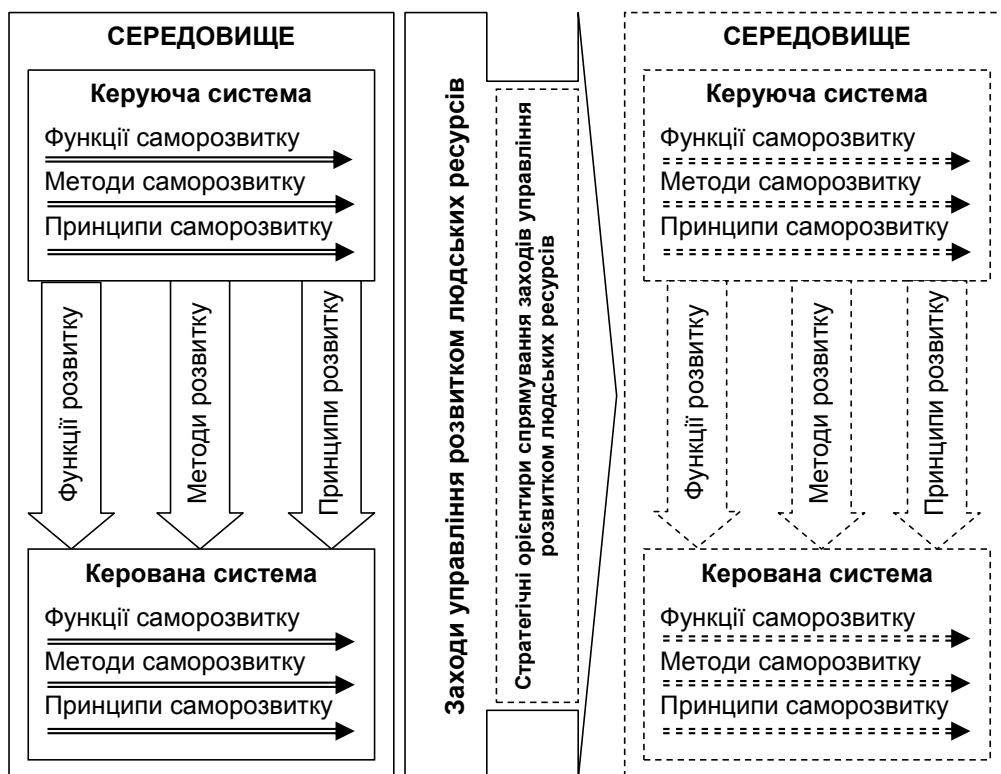
На мікрорівні систему управління розвитком людських ресурсів організовують власники та менеджери, які здійснюють управління розвитком персоналу. А заходи управління розвитком персоналу передбачають: маркетинг персоналу, професійну адаптацію, мотивування, оцінювання, підвищення кваліфікації, роботу з кадровим резервом, професійно-кваліфікаційне просування, виведення персоналу із виробничого процесу.

На особистісному рівні система управління розвитком людських ресурсів формується двома складовими. Перша – це заходи, які людина здійснює вимушено внаслідок суспільного впливу (освіта, підтримка стану працездатності, опанування інформації тощо). А друга – це заходи саморозвитку з власної ініціативи, спрямовані на збагачення людського капіталу. Другу складову управління власним розвитком людина здійснює самостійно, але у межах можливостей і бажань під впливом чинників та суб'єктів інших середовищ.

Унаслідок складності й багаторівневості сучасна система управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві не є чітко структурованою, знаходиться

у трансформаційному стані й залежить від подальшого спрямування загальноцивілізаційного розвитку. Оптимізації системи управління розвитком людських ресурсів у світовому господарстві заважають такі взаємосуперечні та навіть взаємовиключні прагнення людей, організацій, регіонів та країн, як отримати владу, зберегти конкурентоспроможність, акумулювати ресурси, постійно підтримувати високі темпи економічного зростання, забезпечити власну безпеку, покращити екологічний стан території свого існування, мінімізувати видатки на розвиток, зменшити тривалість періоду окупності інвестицій у людський капітал, отримати для себе позитивні наслідки від міграційного

руху, узгодити нормативну базу та стандарти тощо. Тому, на думку автора, першим кроком на шляху формування та реалізації заходів позитивного розвитку людських ресурсів може бути конструювання науково-методичних основ механізму управління розвитком людських ресурсів, який повинен враховувати: структуру та умови середовища, функції, методи, принципи та зміст заходів розвитку, а також їх спрямування на засадах провідних надбань економіки, психології, соціології та менеджменту. На рис. 2 автор пропонує спрощену схему механізму управління розвитком людських ресурсів, який можна застосовувати на усіх управлінських рівнях світогосподарського простору.



Умовні позначення: ————— – поточні складові; - - - - - – майбутні (проектні) складові

Рис. 2. Схема механізму управління розвитком людських ресурсів

Так, у будь-якому середовищі світового господарства є керуюча система, яка може бути представлена власниками ресурсів, менеджерами, органами державного управління або виборчими органами, та керована система – сукупність підпорядкованих суб'єктів впливу – людські ресурси та виробничі й соціально-економічні відносини між ними. У площині управління людськими ресурсами керуюча система здійснює управлінський вплив на керовану для забезпечення розвитку останньої в обраному напрямі. Відповідно це відбувається за рахунок реалізації функцій, методів і принципів розвитку людських ресурсів. Усі функції, методи і принципи розвитку людських ресурсів між собою взаємопов'язані й відмова від якогось із них або недостатнє врахування знижує якість процесу управління розвитком людських ресурсів.

Функції розвитку людських ресурсів – це стійкі спеціалізовані види управлінської діяльності в напрямі зміни якості людських ресурсів. До загальних функцій розвитку людських ресурсів можна віднести: вивчення, навчання,

уявлення, прогнозування, планування, програмування, організування, мотивування, контролювання, оцінювання, координування, узгодження, регулювання, інвестування, накопичення, збереження, удосконалення тощо.

Методи розвитку людських ресурсів є сукупністю прийомів і способів впливу на них з метою досягнення конкретного стану людського капіталу та ставлення людини до праці. Методи розвитку людських ресурсів можна класифікувати за: напрямом впливу на керований об'єкт (методи прямого та непрямого впливів); способом урахування інтересів (методи матеріального, владного та морального впливів); формою впливу (кількісні та якісні методи); характером впливу (економічні, технічні, соціальні, організаційні, адміністративні) тощо.

Принципи розвитку людських ресурсів – це вихідні положення та правила, засновані на вимогах об'єктивних законів, які відображають прикладний характер здійснення заходів розвитку. До принципів розвитку людських ресур-

сів можна віднести: науковості, обов'язковості, цілеспрямованості, адекватності, урахування потреб та інтересів, ієрархічності, взаємозалежності, динамічної рівноваги, економічності, пропорційності, постійності, активізації, системності, відповідності, узгодженості, гласності, спілкування, досягнення соціальної рівноваги тощо.

Але при управлінні людськими ресурсами треба враховувати їх відмінності порівняно з управлінням фінансовими, природними, речовинними або неречовинними ресурсами. Особливостями людських ресурсів є: наявність інтелекту, існування зворотного зв'язку, самоконтроль, емерджентність, синергетичний феномен, самоорганізація та самодезорганізація, великий час експлуатації, співпадіння або наспівпадіння інтересів, свобода руху, постійна зміна якості тощо. Це обумовлює необхідність здійснення саморозвитку як керуючою, так і керованою системами. Саморозвиток – це розумові, фізичні, професійні, соціальні та духовні зміни і надбання у людському капіталі людини, яких вона досягає самостійними заняттями, власними силами і які здійснюються під впливом внутрішніх причин. У XXI сторіччі, в умовах ускладнення світогосподарського середовища, збільшення чисельності людства, кількості інформації, товарів, технологій та внаслідок небажанної власників витрачати кошти на розвиток персоналу, скорочення державних інститутів розвитку та комерціалізації освіти у процесі розвитку людських ресурсів, збільшується роль саморозвитку. Зміст інструментарію саморозвитку, який повинна здійснювати кожна соціально активна людина, ідентичний розвитку і передбачає здійснення функцій, методів і принципів саморозвитку, аналогічних за змістом функціям, методам і принципам розвитку, що здійснюються суспільними інститутами.

Управлінський вплив керуючої системи на керовану та саморозвиток реалізуються у вигляді заходів управління розвитком людських ресурсів. Заходи розвитку людських ресурсів – це конкретні дії у межах середовища, які призводять до покращення людського капіталу, а саме: проектування, виробництво, розподіл, обмін, споживання, накопичення, відтворення, покращення.

Для досягнення позитивних результатів розвитку людських ресурсів спрямування заходів управління розвитком людських ресурсів (тобто усіх людей, які входять у керуючу та керовану системи) у певному середовищі повинно здійснюватися у напрямі конкретних стратегічних орієнтирів (бачення, місія, мета, завдання та цілі). На думку автора, загальносуспільними стратегічними орієнтирами спрямування заходів управління розвитком людських ресурсів є: якісне відтворення людських ресурсів (просте та розширене), покращення рівня життя людини, дбайливе ставлення до середовища існування, піклування та розпорядництво іншими ресурсами, забезпечення порядку в суспільстві, визначення та встановлення відповідальності, забезпечення позитивних результатів розвитку, проектування розвитку з урахуванням часу, творчість, безпечно опанування і розширення ноосфери, розкриття та реалізація генетично обумовленого потенціалу людини, реалізація місії людини у Всесвіті. Відповідно з урахуванням часу усім суб'єктам, які входять до складу певної керуючої та керованої систем, необхідно проектувати майбутні складові механізму управління розвитком людських ресурсів (середовище, зміст і спрямування заходів розвитку) та свідомо трансформувати поточні складові в контексті визначених стратегічних орієнтирів (див. на рис. 2 позначення пунктиром). При цьому склад інструментів механізму управління розвитком людських ресурсів повинен залишатися незмінним, але змістове наповнення, роль, вага та пріоритетність функцій, методів і принципів можуть змінитися адекватно майбутнім вимогам.

На погляд автора, досягнення позитивного розвитку світового господарства може бути лише при побудові, формалізації та постійній оптимізації загальносвітової політики управління розвитком людських ресурсів за рахунок: інтернаціоналізації заходів у сфері людського розвитку; інтеграції зусиль країн і міжнародних організацій у сфері збагачення людського капіталу; раціоналізації міжнародного руху людських ресурсів і капіталу; інтелектуалізації господарської діяльності; оптимізації міжнародного поділу праці; інформатизації світогосподарського розвитку; соціалізації світової економіки; поглиблення досліджень у сфері розкриття людського потенціалу. А для забезпечення позитивних результатів розвитку української економіки необхідно розробити національну політику розвитку людських ресурсів, створити відповідний орган у системі державного управління, який би здійснював координацію управлінських заходів розвитку людських ресурсів (моніторинг, інформаційне забезпечення, пропаганда, проектування) і забезпечити трансформацію суспільного життя у сфері науки, виробництва, освіти, охорони здоров'я, оплати праці та зайнятості.

Таким чином, оптимізація системи управління розвитком людських ресурсів дозволяє: визначитись суспільству у спрямуванні загальноцивілізаційного розвитку; створити підґрунтя для ліквідації деструктивних диспропорцій розвитку особистостей, підприємств, регіонів і країн; вирішити глобальні проблеми людства. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень є розробка прикладних аспектів управління розвитком людських ресурсів у загальносвітовому та національному вимірах.

- Література:** 1. Грішнова О. А. Людина як основний об'єкт економічної науки нової епохи [Електронний ресурс] / О. А. Грішнова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rarpsu/2009_14/Grishnova.pdf. – Назва з екрану. 2. Дергачова К. Концепція сталого розвитку у науково-практичному вимірі [Електронний ресурс] / К. Дергачова. – Режим доступу : <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=29&c=454>. – Назва з екрану. 3. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посібн. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с. 4. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2007. – 327 с. 5. Никифорова В. Г. Управління розвитком людських ресурсів в Україні [Електронний ресурс] / В. Г. Никифорова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rarpsu/2009_14/index.htm. – Назва з екрану. 6. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська. – Донецьк, 2005. – 502 с. 7. Мантатова Л. В. Стратегія розвитку: Цінності нової цивілізації : монографія / Л. В. Мантатова. – Улан-Удэ : ВСГТУ, 2004. – 242 с. 8. Паршаков Е. А. Экономическое развитие общества (Концепция кооперативного социализма): Историческое исследование / Е. А. Паршаков. – Запорожье : Дикое Поле, 1997. – 264 с. 9. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану. 10. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.undp.org.ua. – Назва з екрану.

УДК 334.012.82:339.543.62

Деркач Т. В.

КАНАДА – НАФТА: ВІД ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ДО РЕАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. Розглянуто динаміку розвитку інтеграції економік Канади і США, Канади і Мексики у рамках НАФТА, проаналізовано основні результати їх взаємин, визначено основні проблеми і перспективи в реалізації Північноамериканської угоди про вільну торгівлю.

Аннотация. Рассмотрена динамика развития интеграции экономик Канады и США, Канады и Мексики в рамках НАФТА, проанализированы основные результаты их взаимоотношений, определены основные проблемы и перспективы в реализации Североамериканского соглашения о свободной торговле.

Annotation. The dynamics of development integration of economy Canada and USA, Canada and Mexico within NAFTA's is considered, the basic results of their mutual relations are analyzed, the basic problems and prospects in realization of the North American agreement about free trade are defined.

Ключові слова: НАФТА, економічна інтеграція, вільна торгівля, Північноамериканський інтеграційний союз, мінерально-сировинний комплекс.

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена тим, що після набуття чинності в 1994 р. НАФТА економічна інтеграція Канади, США і Мексики вийшла на новий етап свого розвитку. Це призвело до якісних зрушень у взаєминах Канади і країн – учасниць НАФТА. Найбільш очевидний успіх НАФТА – це прискорений розвиток двосторонньої торгівлі між Канадою і Сполученими Штатами. При цьому очевидний в економічному плані зв'язок між прискореним формуванням і розвитком спільного енергетичного ринку транскордонних регіонів і реалізацією угоди про вільну торгівлю НАФТА. Канадо-мексиканські відносини також зазнали змін. Мексика є для Канади партнером номер один в Латинській Америці.

У науковій літературі останнім часом все більше уваги приділяється аналізу виникнення і динаміці розвитку регіональних об'єднань. Сюди можна віднести роботи таких авторів, як Комкова О. Г., Клінов В. Г., Соколов В. Н., Давидов А. Ю., Хорошилов Є. Є. та ін. Актуальність даної проблеми визначається тим, що Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), до складу якої входить супердержава США, є сьогодні найбільшим регіональним об'єднанням за величиною ВВП.

Мета даної статті полягає в аналізі участі Канади в реалізації Північноамериканської угоди про вільну торгівлю, масштабів взаємодії Канади із Сполученими Штатами та Мексикою. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити таке завдання – розкрити пріоритети економічної інтеграції Канади з країнами – учасницями НАФТА, та зміни у галузевій та просторовій структурах економіки.

У 1994 р. в Західній півкулі набрало чинності нове інтеграційне об'єднання – Північноамериканська угода

про вільну торгівлю (НАФТА), членами якої стали США, Канада і Мексика. Особливість даного об'єднання полягає в тому, що в нього входять відразу дві індустріально розвинуті країни – США і Канада (обидві входять у "Велику сімку"), і країна, що розвивається, – Мексика.

Варто зазначити, що вільна торгівля певними товарами між Канадою і США існувала ще в XIX столітті. Потім вона була перервана і у 60-ті роки XX століття поновилася. У 1965 р. було підписано угоду про лібералізацію торгівлі продукцією автомобільної промисловості, яка, у свою чергу, стимулювала інтеграцію і в інших галузях [1, с. 75]. У 1988 р. після трирічних переговорів було підписано американо-канадську угоду про вільну торгівлю ФТА, згідно з якою протягом 10 років між США і Канадою повинна була сформуватися зона вільної торгівлі. Угода набрала чинності 1 січня 1989 р.

Реалізація договору про створення НАФТА дала можливість Канаді поліпшити свої економічні позиції; посилити взаємозв'язки з потужною економікою США; отримати відкритий доступ на мексиканський ринок товарів, послуг й інвестицій; підвищити зацікавленість іноземних інвесторів Канадою, одночасно забезпечуючи канадійцям більшу можливість здійснення інвестування в економіку країн – учасниць НАФТА; забезпечити можливість Канаді вийти на ринки країн Латинської Америки.

Канадські економісти припускали, що, діставши вільний доступ на широкі американські ринки, канадські компанії зможуть розвинути оптимальні, високоефективні виробництва і вкладати великі кошти у створення власних НДДКР "повного циклу".

Це дозволило поповнити число "технологічних парків", що виникли в Канаді, які ведуть бізнес у міжнародному масштабі [2, с. 8]. Розрахунки будувалися на тому, що корпорації зможуть об'єднати переваги обох сторін: доступ до джерел фінансування і в Канаді, і в США, сприятливий для інвестицій у НДДКР загальноекономічний клімат в Канаді, добре розвинену державну інфраструктуру НДДКР, одну з кращих у світі систем підготовки кваліфікованих науково-технічних кадрів і привабливість Канади для іммігрантів з числа кваліфікованих закордонних вчених і фахівців [2, с. 8]. І дійсно, поглиблення інтеграційних процесів і розгортання ринкової лібералізації привели до масштабної структурної перебудови в економіці. Передусім, були проведені приватизація державної власності, скорочення підприємницької діяльності державних корпорацій, послаблення регламентації приватного бізнесу, боротьба з бюджетними дефіцитами [2, с. 8]. Так, за період з 1992 по 2000 рр., частка держсектору відносно ВВП (виражена як частка в ньому загальнодержавних витрат) впала з максимального рівня 55 до 43,1 %, частка федеральних витрат відносно ВВП знизилася за цей же період з 19,7 до 14,2 %, паралельно, сумарні витрати влади провінцій і місцевих органів влади скоротилися з 35,3 до 26,4 % ВВП [2, с. 9].

На початок XXI століття Канада підійшла з високими показниками соціально-економічного розвитку. Про це свідчить обсяг ВВП з розрахунку на душу населення. Так, серед країн "Великої сімки" країна знаходиться на другому місці (38,4 тис. дол.) після США (46,4 тис. дол.) у 2009 р.

Канада, завдяки винятковому багатству і різноманітності природних ресурсів, освоєнню й експорту мінерально-сировинних ресурсів, завжди мала тісні економічні зв'язки з найбільш розвиненими країнами світу. Високі обсяги припливу і відпливу прямих інвестицій свідчать про те, що Канада відноситься до країн з найбільш відкритою економікою.

Торгівля із США складає близько 80 % загального обсягу торгівлі Канади. Американський капітал панує у

всіх ключових галузях господарства, за винятком фінансової сфери і землеробства.

Найважливішим чинником, що впливає на економічну систему Канади і політику держави в цілому та обумовлений угодою НАФТА, є постійний поступальний розвиток канадо-американської економічної інтеграції. Послідовне посилення взаємозв'язку з потужною економікою США привели до галузевої і територіальної структурної перебудови національної економіки Канади, зростання залежності молодшого партнера з інтеграції від економічної політики південного сусіда [3, с. 11].

Аналізуючи економічну інтеграцію США і Канади у рамках угоди 1994 р., необхідно відмітити зв'язок між реалізацією угоди про вільну торгівлю НАФТА і розвитком адміністративно-територіальних суб'єктів федерації Канади. У двох з десяти провінцій – Онтаріо і Квебек – проживає більше трьох п'ятих всього населення Канади. У той же час у чотирьох атлантичних провінціях налічується лише 7,7 % населення Канади, площа трьох північних федеральних територій складає дві п'яті площі федерації, проживає на ній 0,3 % громадян (табл. 1).

Таблиця 1

Адміністративно-територіальний поділ Канади (2010 р.)

Назва	Площа (тис. км ²)	% території	Населення (тис. осіб)	% населення
Провінції				
Онтаріо	1 069	10,7	12 727	38,8
Квебек	1 541	15,4	7 765	23,7
Ньюфаундленд і Лабрадор	406	4,1	497	1,5
Острів Принца Едуарда	6	0,1	135	0,41
Нова Шотландія	55	0,6	914	2,8
Нью-Брансуїк	73	0,7	729	2,2
Манітоба	650	6,5	1 167	3,6
Саскачеван	652	6,5	956	2,9
Альберта	661	6,6	3 545	10,8
Британська Колумбія	948	9,5	4 265	13
Території				
Юкон	536	5,4	32	0,1
Північно-Західні	1 180	11,8	44	0,1
Нунавут	2 200	22,1	32	0,1
Уся Канада	9 976		32 812	

Розширення міжнародної діяльності канадських провінцій і територій пов'язано з яскраво вираженою регіональною економічною спеціалізацією і експортною орієнтацією провідних галузей економіки. Темпи економічного освоєння різних регіонів Канади визначаються освоєнням в них багатих родовищ природних ресурсів і розвитком транспортної інфраструктури. Так, до 90 % всієї канадської нафти і природного газу добувається у провінції Альберта, у нафто- і газодобувній промисловості якої зайнято до 40 % робочої сили. У результаті зростання американських інвестицій у рамках НАФТА до 2000 р. під їх контролем виявилось 41,7 % канадських нафтогазових активів. У провінції Альберта, де зосереджено майже 3/4 канадського нафтодобування, понад половини нафтових пісків належить американським компаніям. З 2003 по 2007 рр. Альберта економічно зростала удвічі швидше за економіку всієї країни: валовий продукт за вказаний період виріс на 52,8 %, проти 26,2 % в середньому по країні. При цьому населення Альберти збільшилося за п'ять років на 9,9 %, тоді як населення всієї Канади – на 4,1 % [4, с. 58].

Розвиток двох інших регіонів західної частини – провінції Британська Колумбія і території Юкон – також випереджали середні темпи розвитку національної економіки – темпи їх зростання п'ять років підряд перевищували середні по країні. Якщо зростання економіки Британської Колумбії було пов'язане з будівельним сектором і зростанням інвестицій в об'єкти та інфраструктуру зимових Олімпійських ігор, то території Юкон – з масштабним видобутком в ній металів і мінералів, світові ціни на які різко зростали разом із цінами на вуглеводні [4, с. 59].

В умовах поглиблення економічної інтеграції із США в рамках угоди НАФТА зв'язки деяких канадських провінцій з певними американськими штатами стали розвиватися інтенсивніше, ніж із внутрішніми територіями.

Характеристикою взаємодії провінцій і штатів може служити той факт, що, принаймні, у чотирьох суб'єктах канадської федерації (Альберта, Онтаріо, Острів Принца Едуарда і територія Юкон) частка експорту в США перевищує в загальному обсязі зовнішніх відвантажень 90 %; ще у трьох (Британська Колумбія, Нью-Брансуїк, Нова Шотландія) – 80 %; незначну торгівлю з США ведуть тільки Північно-Західні Території (5 % експорту) [5, с. 83].

У результаті широко розвинутих процесів економічної інтеграції між Сполученими Штатами і Канадою економісти заговорили про нове явище – виникнення упродовж 49-ї паралелі ланцюга транскордонних регіонів. На сьогоднішній день виділено чотири транскордонні регіони – Захід (Британська Колумбія, Альберта і американські штати Вашингтон, Айдахо, Орегон, Монтана, і в деяких випадках – Юкон з Аляскою); Степовий – Великі Рівнини (Альберта, Саскачеван, Манітоба, Монтана, Вайомінг, Північна Дакота, Південна Дакота, Мінесота); Великі озера – Хартленд у складі Онтаріо, Мічиган, Індіана, Огайо; і Схід (географічний регіон, що тягнеться від Атлантичного узбережжя до Великих озер та включає в себе Атлантичні провінції Канади, Квебек, штати американської Нової Англії – Мен, Нью-Хемпшир, Вермонт, Массачусетс, Коннектикут, Род-Айленд та штат Нью-Йорк) [5, с. 87]. Транскордонним районом, що повністю сформувався, вважається Захід, де є власний бренд – Каскадія.

Консолідація транскордонних районів підвищує їх конкурентоспроможність і шанси досягти успіху в боротьбі з виробниками з інших країн, що швидко глобалізуються, – Китаєм, Індією, Бразилією.

Підписання угоди НАФТА і подальше швидке розширення торговельно-економічних зв'язків між Канадою і США привели до виникнення торгових коридорів, які розглядаються як провідники економічної інтеграції із Сполученими Штатами.

Виділено шість торговельних коридорів, які утворюють, на думку експертів, "кровооток канадської економіки", а саме [6, с. 58]:

між Онтаріо і Мічиганом – експорт-імпорт продукції автомобільної промисловості;

з Альберти в США – вивіз мінеральної енергетичної сировини;

з Онтаріо і Квебека до США – в обох напрямках рухаються машини й устаткування різного призначення;

коридор, по якому здійснюється вивіз з Канади до США продукції лісової і деревообробної промисловості;

коридор з імпорту-експорту комерційних послуг (туристичних, транспортних, урядових);

з продажу-купівлі сільгосптоварів і продукції рибальства.

На перші три коридори в сумі припадає близько половини всього канадського експорту в США: при цьому в першому і, особливо, в другому випадку, баланс торгівлі зводиться на користь Канади, а у випадку з торгівлю машинотехнічною продукцією – на користь США. Обсяг

обороту з решти трьох коридорів, хоча і не настільки значний, але теж робить свій внесок до формування активного торговельного балансу країни у галузі купівлі-продажу продукції деревообробної промисловості, сільгосптоварів і продукції рибальства. Негативний він для Канади лише в торгівлі послугами [6, с. 58].

У період 1991 – 2001 рр., названий канадськими експертами періодом "Нафтовського десятиріччя", стався потужний розвиток мінерально-сировинного комплексу (МСК) Канади. Нарощуванню обсягів двосторонньої торгівлі енергетичною сировиною додатково сприяло зняття митних бар'єрів, передбачених НАФТА. У 1994 р. США одночасно ліквідували 79 % ввізних мит на канадський експорт, в 1999 р. вивели з-під тарифного обкладення ще 1 200 товарів канадського походження. У цілому частка США в сумарному експорті мінеральної сировини Канади за перше десятиліття після набуття чинності угоди зросла з 70,6 до 88,5 %, енергетичних ресурсів – з 88,2 до 96,6 % (табл. 2) [7, с. 41].

Таблиця 2

Економічні взаємозв'язки Канади і США, %

Питома вага:	1991	2001	2007
США в загальному обсязі експорту Канади	75,4	83,7	76,9
США в загальному обсязі експорту продукції канадського МСК	70,6	88,5	83,5
США в загальному обсязі імпорту Канади	62,9	72,6	64,9
США в загальному обсязі канадського імпорту продукції МСК	51,8	35,7	36,6
Канади в загальному обсязі експорту США	20,2	22,4	21,4
Канади в загальному обсязі експорту продукції американського МСК	15,7	28,2	21,8
Канади в загальному обсязі імпорту США	18,6	18,9	16,2
Канади в загальному обсязі американського імпорту продукції МСК	15,6	27,2	23,1

Канада – це 85 % імпорту природного газу в США, 96 % – електроенергії, 27 % – палива для атомних електростанцій, і 16 % – імпорту в США нафти і нафтопродуктів [8, с. 4]. Майже увесь експорт надлишків виробництва енергоресурсів Канади прямує в США (табл. 3). У 2004 р. Канада вперше "випередила" Саудівську Аравію з постачання в США сирої нафти.

Таблиця 3

Експорт енергоресурсів з Канади, 2003 р. [8, с. 5]

Товари, що експортуються	Місце у світовому виробництві	Експорт (в млрд дол.)	Напрями експорту
Нафта і нафтопродукти	9-те місце (3,9 % світового виробництва)	31,6	США – 99 %
Природний газ	3-тє місце (7,3 % світового виробництва)	26,1	США – 100 %
Електроенергія	3-тє місце серед країн ОЕСР	1,9	США – 100 %

Експортна виручка Канади від продажу енергетичних ресурсів зросла за 2001 – 2005 рр. з 13 % майже до 20 % сукупних експортних доходів країни. У той же час

Канада виступає і як імпортер енергетичних ресурсів із Сполучених Штатів, головним чином, нафти, де 25 % імпорту йшло з США.

У плані диверсифікації експортних поставок канадських енергетичних технологій найбільш перспективним ринком є Мексика, яка стала перебудовувати свою зовнішньоторговельну стратегію у зв'язку із зобов'язаннями по НАФТА.

Таким чином НАФТА сприяє формуванню континентального енергетичного ринку.

Канада має загальну з США інфраструктуру, включаючи автомобільні дороги, залізничні колії, системи нафто- і газопроводів, загальний водний шлях по річці Св. Лаврентія і Великим озерам, у сфері електроенергетики, а також у галузі зв'язку. Через Канаду в США йдуть важливі вантажопотоки з Європи, тоді як через територію США до Канади – вантажі з Мексики і латиноамериканських держав.

Система газопроводів у Канаді тісно пов'язана з американськими газотранспортними компаніями. До них відноситься і найпротяжніший газопровід у Північній Америці – "Еглайанс пайплайн" ("Союзний трубопровід"), який був введений у дію в кінці 2000 р. Протяжність його – 3 тис. км, а проектна вартість – 2,5 млрд дол. Прокачує він природний газ з Британської Колумбії у промислові райони США, розташовані в Приозер'ї [8, с. 10]. По території Канади пройде гігантський газопровід з Аляски – стратегічний проект, з реалізацією якого США пов'язують зміцнення своєї безпеки в середньо- і довгостроковій перспективі.

Електроенергетична мережа Канади і мережа США взаємодоповнюють одна одну, йдеться про єдину систему електропостачання.

Канада – найбільший у світі виробник уранової руди, що забезпечує приблизно одну третину світового виробництва. 27 % уранової сировини, яку використовують на атомних електростанціях США, має канадське походження. Приблизно 65 % медичних потреб США в ізотопах забезпечуються за рахунок канадського виробництва [8, с. 19].

Прискорений розвиток двосторонньої торгівлі між Канадою і США є головним успіхом НАФТА. За перші десять років її обіг виріс в 2 рази. З 1994 по 2003 рр. обсяг торговельного обігу потроївся, темпи зростання канадського експорту товарів і послуг склали в середньому 6,9 % на рік. Цьому сприяла подальша глобалізація економіки у формі створення мереж виробництва та кластерів.

Найбільш показовий приклад у цьому відношенні – північноамериканське автомобілебудування, де частини, деталі і компоненти цілих сім разів транспортуються з Онтаріо до Мічигану і назад, перш ніж готовий автомобіль зійде із заводського конвейєра. Так, перевезення вантажів через кордон для обслуговування північноамериканського виробництва навіть отримали в економічній літературі спеціальне найменування – "рикошетна торгівля" [9, с. 19].

Найважливішою особливістю Канади, тісно пов'язаною з розвитком інтеграційних процесів у Північній Америці, виступає висока частка іноземного, головним чином, американського капіталу в економіці країни.

Помітно збільшився потік обсягу американських прямих інвестицій в Канаді. За перші десять років інвестиції збільшилися з 83 498 млн дол. у 1995 р. до 192 409 млн дол. у 2003 р. Темпи зростання інвестицій перевершили зростання торгівлі. Так, середні темпи зростання канадських інвестицій у США за період 1994 – 2002 рр. склали 12,6 %, американських інвестицій у Канаді – 10,3 %. Створення НАФТА призвело до певних змін у взаєминах між Мексикою і Канадою. У 1993 р. Канада забезпечувала 3,1 % товарообміну Мексики. Після набуття чинності НАФТА і девальвації песо в Мексиці в 1995 р. обсяг торгівлі з Канадою виріс на 203,2 %.

Канада – другий експортний ринок Мексики і четверте джерело її імпорту. Проте питома вага Мексики в імпорті Канади складає всього 3,6 %, а в канадському експорті і того менше – 0,6 %. Це пояснюється тим, що велика частина канадської зовнішньої торгівлі приходить на ринок США, на решту всього світу залишається лише 13,9 % експорту і 39,3 % імпорту.

У Латинській Америці Мексика є важливим об'єктом додатку довгострокового канадського приватного капіталу – 3-тє місце після Чилі і Бразилії. Товарообіг Канади з Мексикою в 5 разів більший, ніж з Бразилією, в 12 разів більший, ніж з Чилі, і в 14 разів більший, ніж з Венесуелою. При цьому темпи зростання канадських інвестицій до Мексики з 1993 р. вищі, ніж в будь-яку іншу країну регіону. За десять років (1993 – 2003) їх обсяг виріс в 6,3 раза, тоді як до Чилі, що також пов'язано з Канадою двосторонньою угодою про вільну торгівлю, – в 4,7 раза, до Бразилії – в 2,2 раза [10, с. 32].

У Мексиці увагу канадського капіталу привертає розробка корисних копалин, видобуток золота, а також оброблювальні виробництва, як правило, середні за масштабами, що дозволяють виробляти продукцію з меншими витратами, ніж в Канаді [11, с. 68]. Канадські компанії розвивають свій бізнес в Мексиці поетапно – за рахунок невеликих інвестицій або придбань.

Наукова новизна обраного дослідження полягає в аналізі тенденцій і факторів динамічного розвитку та перебудови галузевих і просторових структур економіки Канади під впливом НАФТА, які призвели до інтенсифікації та диверсифікації відтворювальних процесів й обумовили місце Канади серед найбільш розвинених країн світу.

Підводячи підсумок, необхідно відмітити, що реалізація НАФТА є дуже важливою для Канади і відповідає глобальним інтересам країни. При цьому головний результат полягає в динамічному розширенні торговельно-економічних відносин між Канадою і США. Тільки за перші десять років значення американського ринку зросло практично для усіх галузей економіки Канади. За цей же період усі галузі канадської промисловості підвищили експортну квоту в сукупному обсязі своїх продажів, так само, як і частку імпорту у своєму споживанні. При цьому ефект від дії угоди НАФТА для Канади привів до прискореного зростання продуктивності в низкотехнологічних галузях промисловості і перерозподілу ресурсів на користь високотехнологічних галузей.

Канада – це країна, що володіє величезним енергетичним потенціалом, розвинутою інфраструктурою й отримує значні економічні вигоди від зовнішньої торгівлі енергетичними ресурсами. Нарощуванню обсягів двосторонньої торгівлі енергетичною сировиною додатково сприяло поступове зняття митних бар'єрів. У цілому частка США в сумарному експорті мінеральної сировини Канади за десятиріччя виросла з 70,6 до 88,5 %, енергетичних ресурсів – з 88,2 до 96,6 %.

Канадо-американська транспортна інфраструктура є високointегрованою, майже спільною північноамериканською інфраструктурою [10, с. 16].

Реалізація угоди прискорила процес регіоналізації Канади. Стрімке зростання канадо-американської торгівлі не супроводжувалося таким же швидким розширенням внутрішньоканадського товарообігу. У результаті в економічному плані канадські провінції стали відносно менше пов'язані одна з одною і набагато більше з певними американськими штатами. Посилення зовнішньоекономічної активності прикордонних канадських провінцій та американських штатів привело до появи транскордонних регіонів.

Для Канади одним з головних досягнень НАФТА є вихід на мексиканський ринок товарів, послуг та інвести-

цій. У результаті набуття чинності угоди обсяг прямих канадських інвестицій в Мексиці виріс. До 1994 р. він складав приблизно 200 млн дол. в рік, після приросту складав приблизно 500 млн дол. [10, с. 32].

Зараз у Мексиці ділові інтереси мають понад тисяча канадських компаній. Мексика – це динамічна регіональна держава, яка служить для Канади мостом на південь – в Латинську Америку.

Незважаючи на доповнюючий характер економіки Канади у рамках НАФТА, її участь у цьому регіональному економічному угрупованні буде сприяти подальшому прискоренню процесів інноваційного розвитку та обміну технологіями.

У Північноамериканській зоні вільної торгівлі політика передбачає перехід до глибокої інтеграції (deep/deeper integration) за рахунок пріоритетного інноваційного розвитку.

Розвиток "глибокої" економічної інтеграції в подальшому може призвести і до інтеграції політичної, але у формі, яка відрізняється від форми, що спостерігається в ЄС. Це, у свою чергу, може бути темою наступного наукового дослідження.

Література: 1. Клинов В. Г. Интеграция экономик США и Канады: результаты и перспективы [Текст] / В. Г. Клинов // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2006. – № 6. – С. 75–84. 2. Немова Л. А. Современный этап развития научно-технического потенциала Канады [Текст] / Л. А. Немова // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2003. – № 8. – С. 3–22. 3. Чернышов Г. Основные тенденции и направления развития экономики Канады в условиях глобализации [Текст] / Г. Чернышов // Международная экономика. – М. : ИД "Панорама", 2007. – № 10. – С. 10–19. 4. Валиуллин Х. Х. Пространственная подвижность экономик России, США и Канады [Текст] / Х. Х. Валиуллин // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2009. – № 12. – С. 47–62. 5. Комкова Е. Г. Канадские провинции, американские штаты, трансграничные регионы [Текст] / Е. Г. Комкова // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2007. – № 2. – С. 75–90. 6. Комкова Е. Г. О новых канадских подходах к изучению североамериканской экономической интеграции [Текст] / Е. Г. Комкова // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2009. – № 8. – С. 45–60. 7. Мальцев А. А. Сырьевой альянс. Минерально-сырьевая интеграция Канады и США: тенденции и перспективы [Текст] / А. А. Мальцев // Международная экономика. – М. : ИД "Панорама", 2009. – № 9. – С. 40–48. 8. Соколов В. Н. Энергетика Канады: основные особенности и тенденции развития [Текст] / В. Н. Соколов // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2006. – № 7. – С. 3–20. 9. Комкова Е. Г. Канада и НАФТА: экономические итоги десятилетия [Текст] / Е. Г. Комкова // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2005. – № 12. – С. 3–24. 10. Комкова Е. Г. Канадо-мексиканские отношения и НАФТА [Текст] / Е. Г. Комкова // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2004. – № 9. – С. 26–42. 11. Хорошилов Е. Е. Канадский капитал на развивающихся рынках и в странах с переходной экономикой [Текст] / Е. Е. Хорошилов // США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – М. : "НАУКА" РАН, 2007. – № 3. – С. 59–77.

УДК 339.562:665.7(477)

Дронова А. Ю.

АНАЛІЗ ПОСТАВОК ПАЛЬНОГО НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ: ІМПОРТНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Розглянуто сучасну ситуацію на ринку нафтопродуктів України. Визначено основних гравців ринку та проаналізовано джерела забезпечення сировиною підприємств роздрібною ринку пального України.

Анотация. Рассмотрена современная ситуация на рынке нефтепродуктов Украины. Определены основные игроки рынка и проанализированы источники обеспечения сырьем предприятий розничного рынка топлива в Украине.

Annotation. The present situation in the oil market of Ukraine is described. The main players in the market are considered and the sources of raw material supply of retail fuel market in Ukraine are analyzed.

Ключові слова: нафтопродукти, роздрібний ринок нафтопродуктів, імпорт пального, імпорнтний коефіцієнт.

Україна належить до країн з ємним внутрішнім ринком нафтопродуктів і потужними традиціями нафтопереробки, вона має надлишкові нафтопереробні потужності, потенційно здатні виробляти конкурентоспроможну експортну продукцію. Проте нафтопереробний сектор України є критично імпортозалежним і фактично неконтрольованим з боку держави внаслідок приватизації найкрупніших нафтопереробних заводів (НПЗ) (73 % загальних потужностей), відсутності належного контролю над виконанням власниками приватизованих НПЗ їх інвестиційних зобов'язань, неналежного управління державними пакетами акцій, відсутності стратегічних запасів нафти та/або нафтопродуктів [1, с. 15].

Проблемам забезпечення українського ринку нафтопродуктів необхідним обсягом імпорту присвячені роботи Бурлаки В. Г., Вербинського В. В., Дорошкевича А. З., Земляного М. Г., Рязова Т. В., Саприкіна В. Л., Шевцова А. І., Шпака О. Г. та ін.

У 2009 році структура внутрішнього споживання на ринку нафтопродуктів України (табл. 1) майже не змінилася, лідируючі позиції займають бензини моторні та дизельне паливо. У 2009 році обсяг споживання бензинів, порівняно з 2008 роком, зменшився на 395,60 тис. т і склав 4 362 тис. т. Обсяг споживання дизельного палива теж зменшився порівняно з 2008 роком на 829,7 тис. т.

Структура споживання світлих нафтопродуктів в Україні складається з обсягу виробництва пального на вітчизняних нафтопереробних заводах (НПЗ) і газопереробних заводах (ГПЗ) для внутрішнього споживання та обсягу імпорту. У 2009 році український ринок бензинів був на 64,72 %, а це 2 823,1 тис. т, забезпечений за рахунок власної продукції і на 35,28 % – за рахунок імпорту. На ринку дизельного пального обсяг імпорту склав 39,27 % при загальному обсягу споживання в 4 942,7 тис. т. Збільшення обсягів власного забезпечення ринку нафтопродуктів свідчить про те, що вітчизняні НПЗ конкурують з імпортом.

Таблиця 1

Структура внутрішнього споживання світлих нафтопродуктів в Україні протягом 2008 – 2009 рр.*

Показники	2008				2009			
	Бензин		Дизельне паливо		Бензин		Дизельне паливо	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Виробництво на НПЗ і ГПЗ України (без експорту)	2719,60	57,16	2757,50	47,77	2823,10	64,72	3001,50	60,73
Імпорт	2038,00	42,84	3014,90	52,23	1538,90	35,28	1941,20	39,27
Споживання	4757,60	100,00	5772,40	100,00	4362,00	100,00	4942,70	100,00

Примітка: * Складено й розраховано за даними роботи [2].

Аналіз даних свідчить, що протягом 2008 – 2009 років споживання світлих нафтопродуктів в Україні становило: бензинів – 4 661 тис. т у 2009 році (проти 5 015 тис. т у 2008 році); дизельного палива – 5 089 тис. т у 2009 році (проти 5 841 тис. т у 2008 р.). У 2009 році в Україні спостерігалася тенденція до зниження обсягів споживання бензинів і дизельного палива на 354 тис. т та 752 тис. т відповідно. Зниження обсягів споживання бензину моторного у 2009 році на 7,06 % відбулося за рахунок скорочення попиту майже на всі марки бензину.

У той же час у структурі споживання бензинів, крім зниження обсягів споживання бензинів марок А-98, А-95 на 184 тис. т і марки А-76/80 на 220 тис. т, спостерігається і збільшення споживання на 50 тис. т на бензин марки А-92. Так, споживання у 2009 році бензину А-98, А-95 становило 2 443 тис. т, А-76/80 – 787 тис. т, а А-92 – 1 431 тис. т.

У 2009 році структура наповнення ринку нафтопродуктів України помітно змінилася. Зусиллями двох заводів (загалом великих виробництв в Україні сім: шість нафтопереробних і один газопереробний заводи) переробка нафти на вітчизняних НПЗ збільшилася на 6,1 % (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Виробництво основних нафтопродуктів на НПЗ та ГПЗ України у 2009 р. (тис. т)*

Продукція	Обсяги виробництва нафтопродуктів, тис. т													
	Лисичанський НПЗ		Кременчуцький НПЗ		Одеський НПЗ		Дрогобицький НПЗ		Надвірнянський НПЗ		Шебелинський ГПЗ		Усього, тис. т	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%		
Обсяг переробки	4952,8	43,04	3188,8	27,71	2051,6	17,83	422,9	3,67	155,3	1,35	736,2	6,40	11507,6	
Бензини, усього	1519,8	45,02	1027,7	30,44	270,2	8,00	99,9	2,96	34,1	1,01	424,4	12,57	3376,1	
А-76/80	13,2	4,29	72,8	23,68	3,5	1,14	19,6	6,38	1,7	0,55	196,6	63,96	307,4	
А-92	768,9	54,34	485,0	34,28	48,3	3,41	44,5	3,15	17,2	1,22	51	3,60	1414,9	
А-95	737,7	44,61	469,9	28,42	218,3	13,20	35,8	2,16	15,2	0,92	176,8	10,69	1653,7	
Дизельне паливо	1386,4	40,17	1014,2	29,39	659,0	19,09	146,2	4,24	55,6	1,61	189,9	5,50	3451,3	
Мазут	1200,7	47,50	552,8	21,87	541,4	21,42	124,4	4,92	27,9	1,10	80,7	3,19	2527,9	

Примітка: * Складено й розраховано за даними роботи [3].

Згідно з даними табл. 2, найбільший обсяг нафти було перероблено на Лисичанському НПЗ – 4 952,8 тис. т, що складає 43,04 % від загального обсягу переробки в Україні. Другим за обсягом переробки у 2009 році став Кременчуцький НПЗ, який переробив 3 188,8 тис. т (27,71 %). Третім за обсягом став Одеський НПЗ, який переробив 2 051,6 тис. т нафти (17,83 %). Інші підприємства галузі, такі, як Шебелинський ГПЗ, Надвірнянський та Дрогобицький НПЗ, переробили 736,2 тис. т, 155,3 тис. т та 422,9 тис. т відповідно.

У структурі виробництва нафтопродуктів лідируючі позиції займають різні НПЗ, залежно від специфіки та рівня модернізації виробництв, якості нафти, яка була поставлена і переробляється на підприємстві. Так, у загальному виробництві бензинів лідером галузі є Лисичанський НПЗ, який виробляє 45,02 % від загального обсягу бензинів.

Головним виробником бензину марки А-76/80 є Шебелинський ГПЗ, який займає частку ринку в 63,96 %. Обсяг виробництва А-92 в 2009 році складає 768,9 тис. т, при цьому 54,34 % є продукцією Лисичанський НПЗ, який також є лідером у виробництві бензину марки А-95, частка якого складає 44,61 % при загальному випуску цього бензину в 737,7 тис. т. Основний обсяг дизельного палива і мазуту виробляють на Лисичанському НПЗ, частка ринку якого складає 40,17 та 47,5 % відповідно.

За останні роки в Україні не створені об'єктивні умови для збільшення обсягу виробництва високоякісних нафтопродуктів. Протягом 2006 – 2007 рр. Херсонський і Одеський НПЗ були зупинені на реконструкцію, не закінчені ще роботи з модернізації установок і на інших нафтопереробних підприємствах. Херсонський НПЗ з 2008 року знаходиться на реконструкції. З метою ліквідації дефіциту моторних палив в Україні велика частина їх імпортується. В основному моторні палива поставляються з Росії, Румунії, Литви та Білорусії.

У зв'язку з тим, що Україна не може повністю вдовольнити внутрішній попит на ринку нафтопродуктів, вона використовує поряд з імпортом сирової нафти імпорт готових нафтопродуктів. Обсяги імпорту основних нафтопродуктів в Україну протягом 2006 – 2009 рр. подано в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка імпорту нафти та нафтопродуктів в Україну*

Нафтопродукти	Обсяг імпорту, тис. т						
	2006	2007	Приріст у 2007 р.	2008	Приріст у 2008 р.	2009	Приріст у 2009 р.
Нафта	10467,9	10005,6	-462,3	6436,6	-3569,0	7439,8	1003,2
Бензин	1110,7	1204,8	94,1	2202,0	997,2	1675,3	-526,7
Дизельне паливо	1871,5	2159,3	287,8	3242,4	1083,1	2157,2	-1085,2

Примітка: * Складено й розраховано за даними роботи [4].

В обсязі імпорту нафти в Україну до 2009 року спостерігалось зменшення імпорту сировини і тільки у 2009 році приріст порівняно з 2008 роком склав 1 003,2 тис. т. В обсязі ж імпорту бензину спостерігалася інша ситуація, у 2009 році він зменшився на 526,7 тис. т, при тому що у 2008 році спостерігався приріст в 997,2 тис. т. Майже така ситуація притаманна й дизельному паливу, обсяг якого зменшився на 1 085,2 тис. т.

У зв'язку зі значним обсягом імпорту в загальному обсязі споживання нафтопродуктів в Україні, вважаємо, що необхідно оцінювати залежність вітчизняного ринку нафтопродуктів від імпорту. Для цього доцільно використовувати імпортний коефіцієнт, який пропонуємо визначати за допомогою формули:

$$K_{im} = \frac{Q_{i.n.}}{Q_{v.v.} - Q_{e.n.} + Q_{i.n.}} \times 100 \% ,$$

де K_{im} – імпортний коефіцієнт;

$Q_{i.n.}$ – обсяг нафтопродуктів, які імпортовані;

$Q_{v.v.}$ – загальний обсяг нафтопродуктів, які вироблені на підприємствах країни;

$Q_{e.n.}$ – обсяг нафтопродуктів, які вироблені на експорт.

На основі даних балансу бензину моторного і дизельного палива у 2008 – 2009 рр. (табл. 4) проводимо розрахунок коефіцієнта і результати заносимо в табл. 5.

Таблиця 4

Баланс світлих нафтопродуктів у Україні у 2008 – 2009 рр.

Показники	2008		2009	
	Бензин	Дизельне паливо	Бензин	Дизельне паливо
Виробництво на НПЗ і ГПЗ України	2927,4	3371,9	3034,9	3519
Імпорт	2038	3014,9	1538,9	1941,2
Експорт	207,8	614,4	211,8	517,5
Баланс	4757,6	5772,4	4362	4942,7

Примітка: *Складено й розраховано за даними роботи [2].

Таблиця 5

Розрахунок імпортного коефіцієнта постачання нафтопродуктів

Основні нафтопродукти	2008	2009
Бензин	42,84	35,28
Дизельне паливо	52,23	39,27

Згідно з розрахунками табл. 5, вітчизняний ринок нафтопродуктів характеризується великою залежністю від імпортних товарів нафтопереробки, в першу чергу це стосується бензину та дизельного палива. У 2009 році на ринку світлих нафтопродуктів спостерігається зменшення коефіцієнта залежності від імпортних товарів. Так, залежність від імпортного бензину на ринку в 2009 році зменшилась і склала 35,28 % (проти 42,84 % в 2008 р.) і, у свою чергу, залежність споживання від обсягів імпорту дизельного палива склала 39,27 % проти 52,23 % у 2008 році. Це свідчить про те, що вітчизняні НПЗ відвоюють частку ринку пального у виробників імпортової продукції.

Практично всі найбільші роздрібні оператори закуповують нафтопродукти з одних джерел. Основні обсяги імпортного бензину поставляються з Литви, Румунії, Білорусі, Польщі і Болгарії, дизпалива – з Росії, Білорусі, Литви, Туркменістану і Казахстану. Українські нафтопродукти поставляються на найбільші мережі АЗС з Лисичанського, Одеського й Кременчуцького НПЗ. Так, на мережах АЗС, які знаходяться під керівництвом групи "Приват" ("Укрнафта", "Авіас", "Сентоза", ANP) загалом представлені палива, передусім, вітчизняного виробництва. На АЗС ТОВ "ТНК-ВР Коммерс" здійснюється реалізація Лисичанського НПЗ. На інших великих мережах АЗС асортимент постачальників імпортних нафтопродуктів представлений більш широко.

Таким чином, незважаючи на потужності нафтопереробки, на ринку нафтопродуктів України час від часу виникають паливні кризи, особливо в період осінніх та весняних польових робіт. Кризове становище характеризується зменшенням обсягу переробки нафти і зниженням кількості нафтопродуктів. Таку ситуацію стабілізують імпортні поставки як сирової нафти, так і готових нафтопродуктів. Більша частка роздрібних операторів АЗС закуповують нафтопродукти з одних джерел. Основні обсяги імпортного бензину поставляються з Литви, Румунії, Білорусі, Польщі і Болгарії, дизпалива – з Росії, Білорусі, Литви, Туркменістану і Казахстану. Українські нафтопродукти поставляються на найбільші мережі АЗС з Лисичанського, Одеського й Кре-

менчуцького НПЗ. Головними зарубіжними постачальниками бензину і дизпалива до України стали литовська "Мажейко Нафта" і Мозирській НПЗ у Білорусі.

Література: 1. Нафтопереробна промисловість України: стан, проблеми і шляхи розвитку [Електронний ресурс] // Національна безпека і оборона. – 2006. – № 3 (75). – Режим доступу : <http://razumkov.org.ua>. 2. Зимний Л. Янус на заправці. Підсумки 2009 року / Л. Зимний // "Газ і нафта" Енергетичний бюлетень. – 2010. – № 2. – С. 18–20. 3. Куюн С. "Єврочемпіонат" для української нафтопереробки [Електронний ресурс] / С. Куюн // Дзеркало Тижня. – 2010. – № 2 (781). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2229/68302/>. 4. Поднять отрасли [Електронний ресурс] // Нефтерынок. – 2010. – Режим доступа : www.nefteryнок.info.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2010 р.

УДК 658.015

Бахурець О. В.

БІЗНЕС-МОДЕЛІ ВИРОБНИЧО-ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГІВ ПРИ ФОРМУВАННІ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Анотація. Наведено бізнес-моделі виробничо-логістичних ланцюгів при формуванні коопераційних зв'язків компенсаційного типу. Запропоновані методи і прийоми побудови цих моделей дозволяють формалізувати опис потокових процесів, дають можливість системного дослідження реорганізації ланцюгів синхронно з оптимізацією таких процесів.

Аннотация. Представлены бизнес-модели производственно-логистических цепей при формировании кооперационных связей компенсационного типа. Предложенные методы и приемы построения этих моделей позволяют формализовать описание потоковых процессов, дают возможность системного исследования реорганизации цепей синхронно с оптимизацией этих процессов.

Annotation. Business models of industrial logistical chains at formation of cooperation communications of compensatory type are presented. The offered methods and reception of construction of these models allow to formalize the description processes, give the chance of system research of reorganization of chain synchronously with optimization of these processes.

Ключові слова: виробничо-логістичний ланцюг, виробнича кооперація, бізнес-моделі, коопераційні зв'язки.

Сучасний розвиток виробництва і логістики розглядається, насамперед, з позиції практичного впровадження принципів стратегічної кооперації – орієнтації всіх учасників виробничо-логістичних ланцюгів (ВЛЛ) на безперечне спільне виконання потреб і вимог кінцевого споживача, спеціалізації їх ключових компетенцій та розвитку корпоративних інформаційних систем. Практичного значення набуває впровадження принципів взаємодії, синхронізації

основних бізнес-процесів, що пов'язують підприємства й організації у коопераційні ВЛЛ, та опис всіх дій, які відносяться до отримання замовлень серед всіх учасників таких ланцюгів: постачальників, виробників, дистриб'юторів та кінцевих споживачів. Це відкриває принципово нові можливості та джерела підвищення ефективності підприємницької діяльності промислового підприємства.

Теоретичною та методологічною основою досліджень, що пов'язані з проблемами кооперації учасників ВЛЛ, є наукові роботи провідних економістів у сфері менеджменту ланцюгів поставок Д. Бауерсокса, Х. Вільдемманна, Б. Геллінграта, Б. Геттінга, С. Кайзера, Д. Клосса, Є. Крикавського, А. Куна, Д. Ламберта, Б. Міротіна, А. Некрасова, Х. Стадтлера, Д. Стока, А. Харрісона, М. Хрістофера, Й. Шеффа.

Слід відзначити роботи В. Дибської, Д. Іванова, С. Нагловського та В. Щербаківа [1 – 4], де виносяться на обговорення окремі питання, пов'язані з теорією і практикою так званої коопераційної логістики. При цьому до найбільш складних проблем дослідники відносять правильне визначення і розподіл між учасниками кооперованих ВЛЛ необхідних для їх функціонування матеріальних, інформаційних й фінансових ресурсів та встановлення величини потреб у проміжних та кінцевих продуктах. У цьому зв'язку Д. Іванов відзначає, що існує певна неузгодженість розуміння сутності бізнес-моделювання потоків ресурсів у межах певних кооперованих виробничо-логістичних структур [2]. На його думку така ситуація обумовлюється, по-перше, недостатнім науковим відпрацюванням теоретичних основ організації й управління складними коопераційними міжвиробничими структурами, відсутністю класифікації об'єктів тощо, а по-друге – певною абстрактністю існуючих результатів досліджень внаслідок відсутності інтегрованих формальних методів і моделей, що враховують специфіку складних систем управління потоковими процесами. У свою чергу, це призводить до відсутності єдності позицій у розумінні результатів виробничо-логістичної діяльності підприємства при формуванні й розвитку коопераційних зв'язків (К-зв'язків) та сфери застосування існуючих науково-методичних підходів.

Недостатнє врахування міжвиробничих К-зв'язків, комплексного характеру оптимізації виробничих й логістичних процесів призводить до помилок у розробці й реалізації перспективних планів розвитку галузі і національної економіки в цілому [5; 6]. А відтак визначення рівнів споживання різних видів сировини, об'ємів виробництва кінцевої і проміжної продукції, вибір варіантів реконструкції і розширення діючих підприємств, варіантів та місць будівництва нових підприємств, найбільш вигідних схем поставок і перевезень, а також розрахунок собівартості, капітальних витрат та складських і транспортних витрат – усі ці розрахунки отримують найбільш правильне обґрунтування при розгляді тієї чи іншої багатофункціональної виробничої коопераційної структури.

У цих умовах актуальним є встановлення науково-методичних підходів до формування й утримання конкурентних переваг за рахунок встановлення нових резервів підвищення ефективності виробництва і логістики через посилення міжфункціональної кооперації всіх видів діяльності, що пов'язані з бізнес-моделюванням потокових виробничо-господарських процесів, які відбуваються як на підприємстві, так і в зовнішньому середовищі. Такий підхід визначив вибір теми та основу мету дослідження – подальший розвиток теоретичних основ бізнес-моделювання ВЛЛ за умов формування К-зв'язків різної складності.

Для досягнення поставленої мети у роботі були сформувані та вирішені такі завдання:

визначити вихідні науково-методичні положення бізнес-моделювання ВЛЛ при формуванні К-зв'язків; дослідити питання побудови бізнес-моделей ВЛЛ при формуванні К-зв'язків різної складності.

Сутність вирішення сформульованих завдань визначається так:

1. Застосування сучасних форм виробничої кооперації передбачає створення гнучких К-зв'язків між підприємствами, галузями і регіонами країни з метою спільного виробництва продукції і її реалізації на основі суспільного розподілу праці і спеціалізації предметів праці.

Для ВЛЛ з чіткими К-зв'язками вирішальним моментом є цільовий аспект оптимізації потокових процесів [7]. Вони формуються за безпосереднім внеском кожного учасника цього ланцюга у досягнення попередньо встановлених функціональних цілей головного підприємства. У межах ВЛЛ можуть бути реалізовані одна чи декілька кінцевих цілей. Такі ВЛЛ мають цільову орієнтацію і формуються на підставі загального поняття довгострокової програми економічного розвитку промислових підприємств. Ця програма розглядається як сукупність взаємопов'язаних і взаємозначених економічних, соціальних, виробничо-технічних, організаційних і науково-дослідницьких заходів, що спрямована на досягнення однієї, чітко окресленої мети розвитку всіх учасників ВЛЛ. На цій підставі ВЛЛ в умовах формування К-зв'язків розглядаються як інтегровані підприємства й організації, види діяльності, функціональні процеси і відповідні їх елементи, які необхідні для досягнення поставленої спільної кінцевої мети. Але не тільки цільове орієнтування бізнес-партнерів на формування К-зв'язків, очевидно, має витримуватися у ВЛЛ. В іншому випадку, яка б мета не була зафіксована, всі підприємства й організації безпосередньо чи побічно "працювали" б на таку мету, і розділити принаймні два різних ланцюги було складно. Тому у межах певних ВЛЛ підприємства й організації можуть кооперуватися за іншими ознаками: наприклад, за комплексним використанням сировини й матеріалів, за взаємозамінністю кінцевої продукції тощо.

2. ВЛЛ із К-зв'язками визначаються їх спрямованістю на оптимізацію сукупністю відносин незалежних господарських структур у часових і просторових параметрах середовища на основі цілеспрямованої системної інтеграції й адаптації їх можливостей функціонального, організаційно-структурного, інформаційного, фінансового та іншого

характеру з метою управління бізнес-процесами на всіх стадіях життєвого циклу. А співвідношення цих зв'язків за складністю визначається залежно від того, на якому етапі знаходиться формування й розвиток ланцюга.

3. Завдання формування К-зв'язків у ВЛЛ є багатоваріантним [5]. Так, джерела виникнення, час виникнення і характер поєднання матеріальних, інформаційних і фінансових потоків залежать від специфіки виробничо-господарських відносин учасників ланцюга та узгоджених ними умов партнерства. У традиційних ВЛЛ проблема оптимізації вирішення завдання встановлення виробничо-господарських відносин між його учасниками надзвичайно складна через необхідність врахування великої кількості досить часто невідомих чи невизначених факторів зовнішнього і внутрішнього характеру. Кожний учасник діє на свій страх і ризик. Ситуація корінним чином змінюється, якщо процес бізнес-моделювання ВЛЛ передбачає координацію матеріальних і віднесених до нього інформаційних і фінансових потоків в умовах кооперації учасників цих ланцюгів. При цьому найбільш важливою функцією такої кооперації є синхронізація всіх потоків у часі й просторі, тобто встановлення їх узгодженості при досягненні поставлених цілей функціонування ВЛЛ. Вирішення цього завдання передбачає пошук бізнес-технологій найбільш оптимального використання матеріальних, інформаційних, фінансових, трудових ресурсів, переміщення товарів, найбільш чітке визначення часових рамок виконання замовлень всіма учасниками ВЛЛ [8]. При цьому в ланцюгу визначається головне підприємство, яке має домінуючий ресурсний потенціал. Як правило, таким підприємством стає виробник кінцевої готової продукції. Його дії спрямовуються на координацію всього ВЛЛ, запобігання неузгодженості бізнес-інтересів всіх учасників ланцюга.

На рис. 1 наведено базову бізнес-модель ВЛЛ, яка ілюструє формування найбільш простих К-зв'язків, за якими субпідрядне підприємство шляхом глибокої переробки сировини (С) і матеріалів (М), наданих постачальником, виробляє проміжну готову продукцію (ПГП).

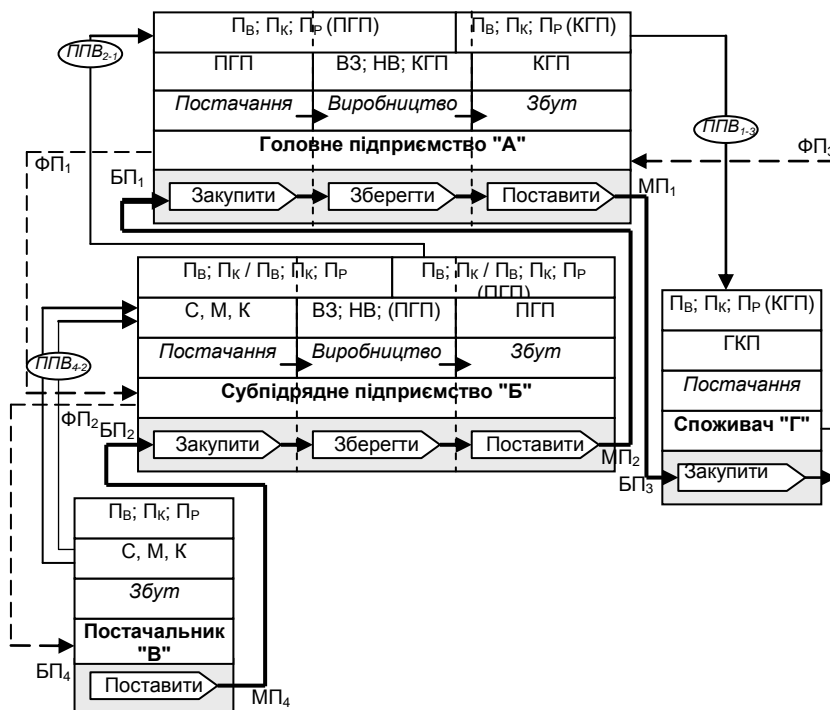


Рис. 1. Базова бізнес-модель виробничо-логістичного ланцюга з прямими коопераційними зв'язками

Процес матеріально-технічного постачання головному підприємству "А" проміжної готової продукції (ПГП) виражається матеріальними (МП) і фінансовим (ФП) потоками. Цей процес здійснюється постачальником "В" через субпідрядне підприємство "Б", яке стає власником отриманої сировини. Набування ним прав власності (ППВ_{4,2}) визначається наданням йому прав володіння (П_в), користування (П_к) і розпорядження (П_р).

Це означає, що субпідрядне підприємство приймає на себе зобов'язання здійснити оплату сировини, провести її передпродажну підготовку, глибоку переробку з отриманням певних матеріалів (М) чи комплектуючих (К), необхідних для виготовлення готової кінцевої продукції (КГП).

При цьому матеріальні потоки (МП₁) і (МП₂) супроводжуються адекватними фінансовими потоками (ФП₁) і (ФП₂). Відповідно, фінансові взаємозв'язки між головним і субпідрядним підприємствами набувають чітких рис прямих К-зв'язків на основі використання вільних потужностей останнього.

Необхідно відзначити, що присутні на наведеній бізнес-схемі послуги виробничого і логістичного характеру не пов'язані з посередництвом. Вони надаються субпідрядним підприємством при його прямій взаємодії з головним підприємством. У випадку залучення до поставок проміжної готової продукції (ПГП) логістичного провайдера формується самостійний тип компенсаційних К-зв'язків, де його послуги стають таким же об'єктом управ-

ління, яким є матеріальна продукція. Тобто послуга логістичного провайдера розглядається як особливий об'єкт обміну, яким є матеріальна продукція.

Специфіку цих К-зв'язків визначає саме присутність логістичного провайдера, оскільки перелік надаваних ним послуг – це головне, що урізноманітнює ці зв'язки і одночасно уможлиблює визначити їх як опосередковані К-зв'язки на основі спеціалізації всіх учасників ВЛЛ чи бази існуючих у них вільних виробничих і логістичних потужностей. За цим визначається компенсаційний характер встановлення К-зв'язків між головним підприємством і субпідрядним підприємством. При цьому формуються фінансові потоки компенсаційного характеру, які проявляються таким чином: з одного боку, це оплата послуг логістичного провайдера, а з іншого – оплата послуг субпідрядного підприємства за переробку сировини і поставку проміжної готової продукції (ПГП) із завантаженням існуючих на них вільних виробничих і логістичних потужностей.

На рис. 2 і 3 наведені бізнес-моделі ВЛЛ з формуванням К-зв'язків компенсаційного типу за участю логістичного провайдера, який вносить певне різноманіття у зміст цих зв'язків. Вихідні ситуації практично схожі до певної межі з першою ситуацією, яка наведена на рис. 1. Головне підприємство "А" із сировини (С) і матеріалів (М), які постачає постачальник "В", виробляє кінцеву готову продукцію (КГП).

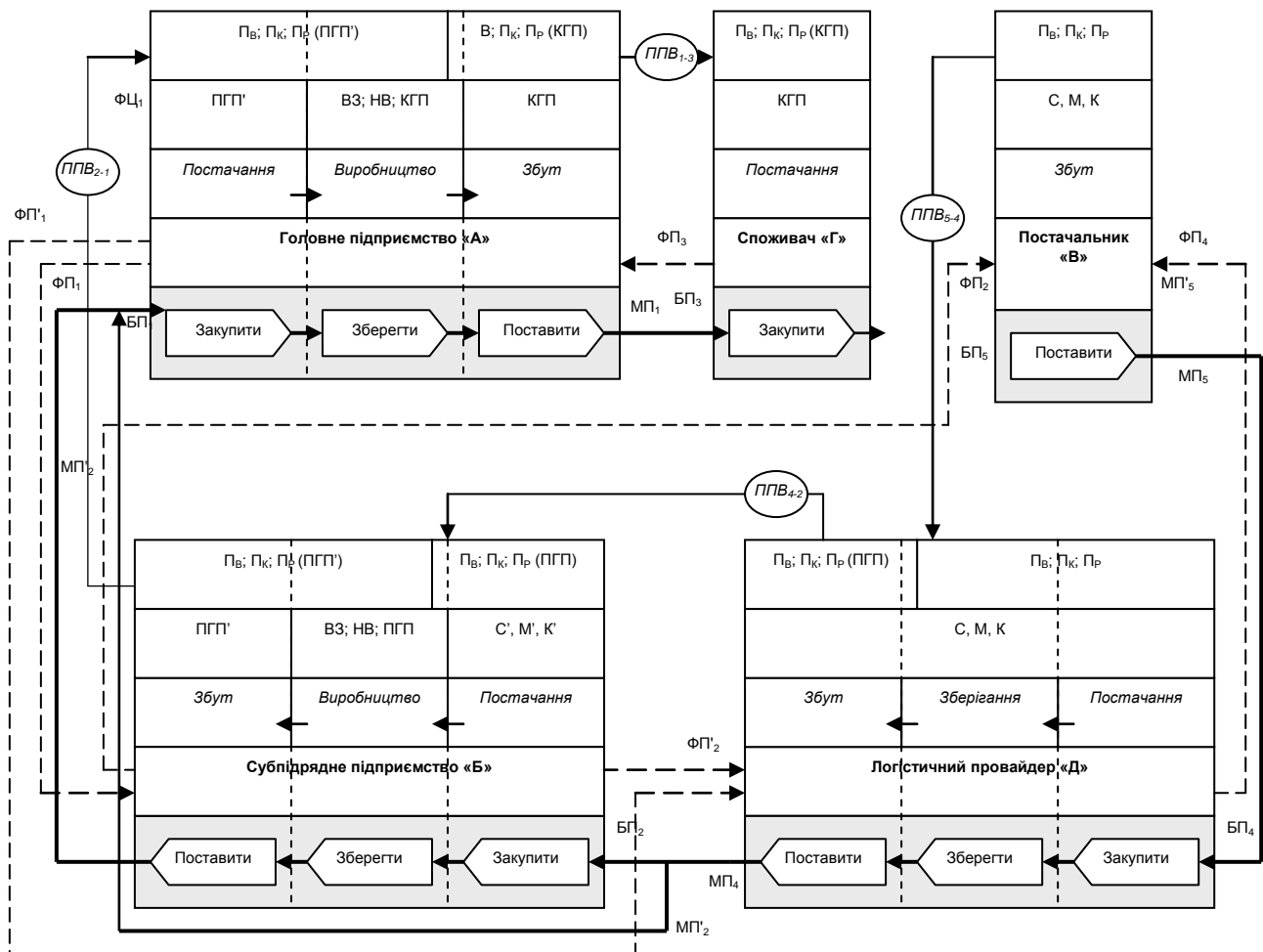


Рис. 2. Бізнес-модель виробничо-логістичного ланцюга з опосередкованими компенсаційними коопераційними зв'язками

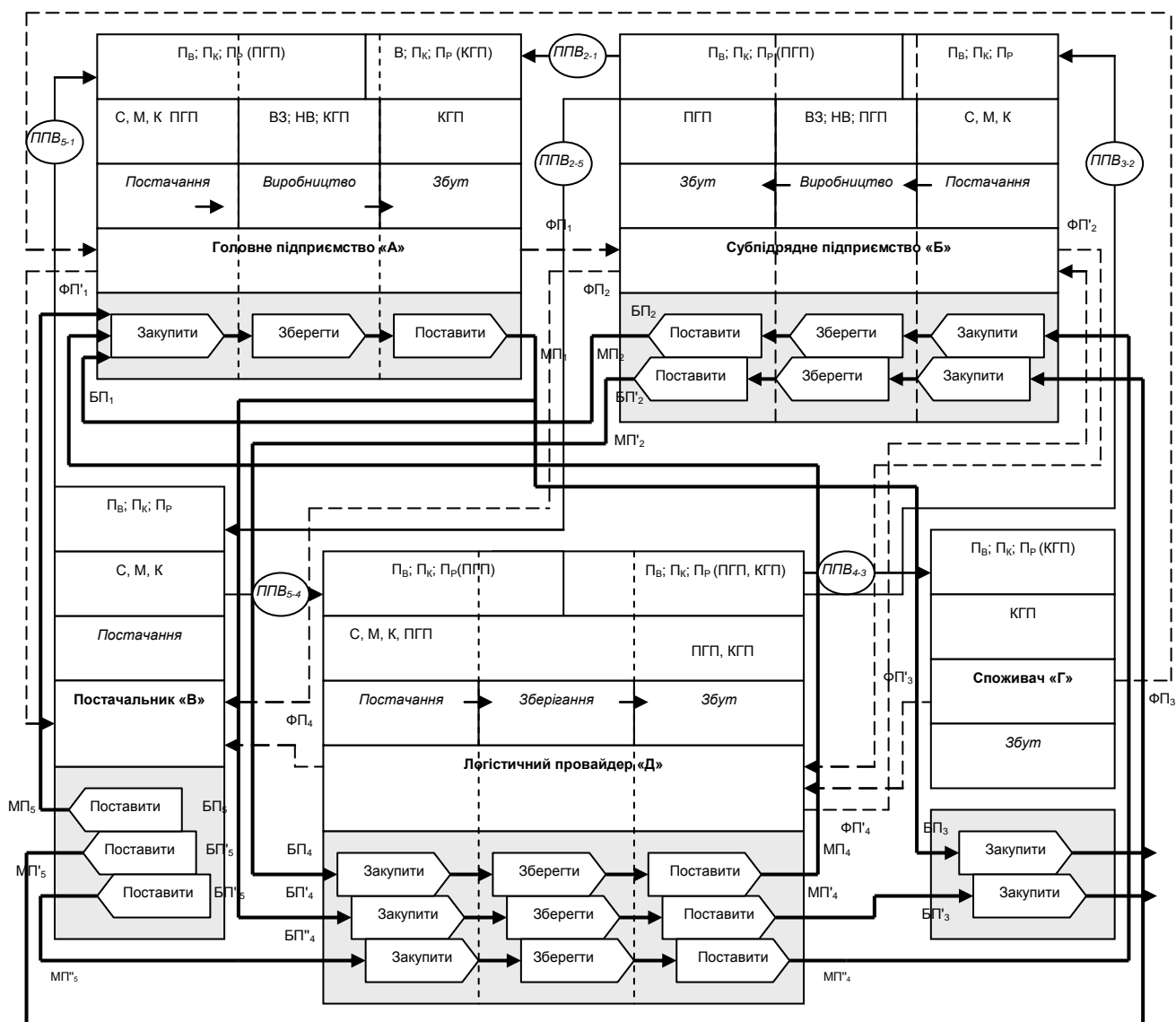


Рис. 3. Бізнес-модель виробничо-логістичного ланцюга з комбінованими компенсаційними коопераційними зв'язками

Процес їх поставки виражається матеріальними (МП) і фінансовим (ФП) потоками. Вірогідною є ситуація, коли пошук підприємством "А" сировини, проведення її первинної обробки викликає значні труднощі. Може існувати досить широкий конкурентний ринок виробничих і логістичних послуг з передпродажної чи глибокої переробки сировини з досить широким діапазоном технічно логічних і цінових показників, що вимагає при обґрунтуванні вибору субпідрядних підприємств проведення витратних маркетингових досліджень.

Крім того, у субпідрядного підприємства "В" можуть виникати проблеми з вільними логістичними потужностями (транспортування, складування і зберігання сировини, матеріалів і комплектів). Тому формування К-зв'язків з участю логістичного провайдера "Д" є об'єктивно обумовленим й економічно обґрунтованим, коли зміщення пріоритетів у формуванні К-зв'язків відбувається у бік посилення функцій логістичного провайдера.

В іншому випадку – субпідрядне підприємство самостійно веде розрахунки з постачальником – фінансовий потік (ФП₂). Воно набуває права власника сировини у повному обсязі (ППВ₂₋₅): право володіння (П_В), право користування (П_К) і право розпорядження (П_Р), відповідно вони поширюються на виготовлену ним проміжну готову продукцію (ПГП). Як видно, матеріальні потоки (МП₄) і (МП₂) не супроводжуються адекватними фінансовими потоками, а відтак, компенсаційний К-зв'язок між підприємствами не носить характеру купівлі-продажу. Фінансові взаємовідносини між ними визначаються через фінансовий потік (ФП₁), який виражає оплату послуг виробничого й логістичного характеру субпідрядному підприємству за переробку сировини і доставку отриманої проміжної готової продукції (ПГП) головному підприємству. Зміст опосередкованих компенсаційних К-зв'язків у ВЛЛ набуває таких особливостей.

Процес матеріально-технічного постачання головному підприємству проміжної готової продукції (ПГП) виражається матеріальним потоком (МП₂) і фінансовим потоком (ФП₁). Набування прав власності (ППВ_{2,1}) визначається наданням лише права володіння (П_в) і користування (П_к). У цьому випадку субпідрядне підприємство не є власником отриманої сировини й матеріалів.

Відмінності між представленими бізнес-моделями допускаються на етапі взаємодії субпідрядного підприємства і постачальника: первісну закупку сировини (С) може прийняти на себе логістичний провайдер. У цьому випадку матеріальні потоки (МП₅) і (МП₄) опосередковано пов'язують субпідрядне підприємство і головне підприємство. Тобто логістичний провайдер формує свій опосередкований компенсаційний К-зв'язок з головним підприємством, здійснюючи зберігання і передпродажну підготовку сировини (С). При цьому він передає субпідрядному підприємству права володіння (П_в), користування (П_к) й розпорядження (П_р).

Таким чином, запропоновані у роботі методи і прийоми побудови бізнес-моделей ВЛЛ з компенсаційними К-зв'язками дозволяють не тільки формалізувати опис поточних процесів, але і дають можливість системного дослідження реорганізації ланцюгів синхронно з оптимізацією таких процесів. За цих умов у виробника формується розуміння того, що разом із підвищенням ефективності традиційних логістичних підходів до управління поточними процесами необхідно керуватися сучасними інноваційними технологіями оптимізації діяльності підприємства на всіх етапах його життєвого циклу. Принципового значення набуває уявлення ВЛЛ у реальних часових параметрах формування К-зв'язків, оскільки будь-які зміни у функціональних сферах діяльності окремого підприємства відображаються на стані всіх віднесених до такого ланцюга елементів. Дослідження проблеми оптимізації ВЛЛ повинно охоплювати всі процедури, що пов'язані з проектуванням базової конфігурації її бізнес-моделі і виявлення на її основі найбільш важливих К-зв'язків та коопераційної спрямованості реорганізації цього ланцюга у цілому. Це обумовлено тим, що тільки через ефективні коопераційні відносини учасників спільної виробничо-логістичної діяльності між собою і їх сукупним оточуючим середовищем формуються та реалізуються найбільш оптимальні ВЛЛ.

Література: 1. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова ; под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с. 2. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д. А. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 176 с. 3. Нагловский С. Н. Логистика проектирования и менеджмента производственно-коммерческих систем / С. Н. Нагловский. – Калуга : Манускрипт, 2002. – 336 с. 4. Основы логистики : учебник для вузов / под ред. В. Щербакова. – СПб. : Питер, 2009. – 432 с. 5. Киппер И. Л. Встречная торговля: трансакционный менеджмент и контрактная логистика / И. Л. Киппер ; научн. ред. докт. экон. наук, профессор В. В. Щербакова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2005. – 194 с. 6. Нос В. А. Стратегические партнерства в торговых сетях / В. А. Нос ; научн. ред. докт. экон. наук, профессор В. В. Щербакова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2005. – 199 с. 7. Таньков К. М. Теоретичні положення менеджменту виробничо-логістичних ланцюгів в умовах формування коопераційних зв'язків / К. М. Таньков, О. В. Бахурець // Економіка розвитку. – 2010. – № 2 (54). – С. 36–39. 8. Таньков К. Н. Комплексная модель производственно-логистической системы промышленного предприятия / К. Н. Таньков, О. В. Бахурець // Бизнес Информ. – 2009. – № 10. – С. 95–99. 9. Харрисон А. Управление логистикой: Разработка стратегий логистических операций / А. Хар-

рисон, Р. Х. Ван ; пер. з англ. ; за наук. ред. О. С. Міхейцева. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368 с. 10. Хэндфилд Р. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Хэндфилд, Э. Николс, мл. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. – 416 с.

Стаття надійшла до редакції
15.10.2010 р.

УДК 519.865.7

Грицюк П. М.

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ НЕСТАЦІОНАРНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. Розглянуто систему зерновиробництва як систему, що знаходиться під регулярним зовнішнім впливом. Побудовано математичну модель динаміки врожайності, яка дозволяє здійснювати середньострокове прогнозування.

Анотация. Рассмотрена система зернопроизводства как система, находящаяся под регулярным внешним влиянием. Построена математическая модель динамики урожайности, позволяющая осуществлять среднесрочное прогнозирование.

Annotation. The grain production system as a system being under regular influence is examined. The mathematical model of yield dynamics which allows to carry out the medium-term forecasting is built.

Ключові слова: математична модель, динаміка врожайності, часовий ряд, прогнозування.

Моделювання економічної динаміки є ефективним інструментом управління агропромисловим комплексом України. Найчастіше для економічного моделювання використовують стандартні економетричні методи. Однак такий підхід не в змозі відтворити коливання, притаманні динаміці аграрного сектору. Передпрогнозний аналіз показав [1 – 2], що часові ряди врожайності є антиперсистентними і володіють ефектом циклічності. Це дає підстави сподіватися на розробку ефективних моделей зерновиробництва, які "вловлюють" ефекти детермінованої поведінки рядів врожайності.

У роботах [3 – 4] показана можливість побудови динамічної моделі системи, яка знаходиться під регулярним зовнішнім впливом, на підґрунті часових рядів параметрів системи. Однак на даний час є дуже мало робіт, в яких реалізована така методика і, напевно, жодної в галузі аграрного виробництва. Цим зумовлена актуальність теми досліджень.

Метою статті є дослідження можливості побудови динамічної моделі зерновиробництва. Завдання полягає у побудові диференціального рівняння коливань врожайнос-

ті на базі відповідних часових рядів та використанні його для прогнозування врожайності.

Фактори, які спричинюють циклічність урожайності.

Як було показано у попередніх роботах автора [1 – 2], урожайність озимої пшениці в областях України терпить квазіциклічні зміни з середніми періодами у 4 роки та 16 – 18 років. Природною основою динаміки врожайності є динаміка родючої здатності ґрунту, вологості ґрунту та його температури. Родюча здатність ґрунту в даний період часу перебуває у прямій залежності від урожайності за минулий період. Висока урожайність виснажує ґрунт і зменшує родючу здатність. Низька урожайність дає змогу ґрунту відпочити і відновити свою родючу здатність. Система "родючість – урожайність" є системою типу "хижак – жертва" [5] і є однією з причин циклічності урожайності.

Іншою причиною можуть служити циклічні зміни метеорологічних факторів для даного регіону. Неприятливі погодні умови значно негативно впливають на врожайність зернових. Найбільш частим несприятливим фактором є посуха у критичний період вегетації (травень). Посуха повторюється з приблизним періодом 3 – 4 роки. Найбільш посушливими за останні 35 років є 1972, 1975, 1979, 1981, 1983, 1986, 1994, 1995, 1996, 1999, 2003 роки [6]. Втрати від несприятливих погодних умов можуть досягати до 50 % урожаю, проявляються випадковим чином і не можуть бути змодельовані в рамках динамічної моделі.

Крім метеорологічних факторів, на врожайність впливають економічні фактори (ціни на зерно, добрива, засоби захисту від шкідників, техніку, паливно-мастильні матеріали) та політичні фактори (протекціонізм, торговельні війни, політичні заяви тощо), які також проявляються стохастично.

Передмодельна підготовка часового ряду врожайності. Для побудови динамічної моделі процесу потрібно мати згладжений стаціонарний ряд, якому відповідає невелика розмірність вкладення. Розглянемо часовий ряд урожайності озимої пшениці Херсонської області. Для досягнення стаціонарності необхідно змодельувати і вилучити тренд. У ролі тренда використаємо гармоніку з періодом $T = 83.7$ року [1]. Після вилучення тренда отримується стаціонарний ряд залишків, який і виступає основним об'єктом моделювання. Наступним кроком є згладжування, метою якого є фільтрування стохастичних високочастотних шумів. Згладжування було виконано з використанням дискретного перетворення Фур'є [7] при значенні параметра ширини вікна $\nu = 4.5$ (рис. 1).

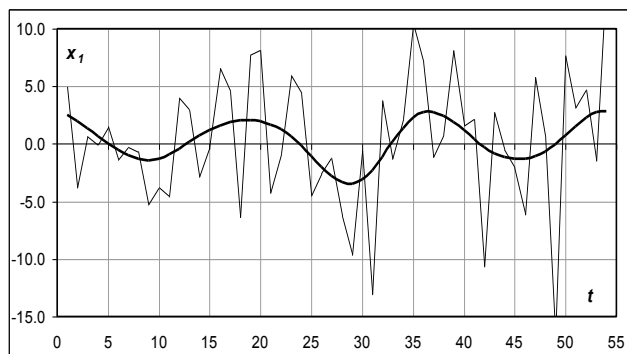


Рис. 1. Ряд залишків (тонка лінія) та згладжений ряд залишків (жирна лінія) урожайності озимої пшениці для Херсонської області

Проведені автором дослідження показали, що даному згладженому ряду залишків відповідає розмірність вкладення $D = 4$ [8]. Основними характеристиками стаці-

онарного випадкового процесу $x(t)$ є кореляційна функція $\rho_x(\tau)$, $\tau = t_i - t_j$:

$$\rho_x(\tau) = M[X(t)X(t + \tau)] = \frac{\langle x(t)x(t + \tau) \rangle - \langle x(t) \rangle^2}{\langle x^2(t) \rangle - \langle x(t) \rangle^2}, \quad (1)$$

та функція спектральної щільності $S_x(\omega)$:

$$S_x(\omega) = \frac{1}{2\pi} \int_{-\infty}^{\infty} \rho_x(\tau) e^{-i\omega\tau} d\tau. \quad (2)$$

Розглянемо систему, яка знаходиться під регулярним дискретним впливом деяких факторів. Для спектральної щільності такої системи характерні чітко виражені максимуми. Як приклад розглянемо математичну модель неавтономного осцилятора Тоди, який знаходиться під регулярним зовнішнім впливом [3]:

$$\frac{d^2x}{dt^2} + r \frac{dx}{dt} + 1 - e^{-x} = \varphi(t). \quad (3)$$

$$\text{Тут } \varphi(t) = A \left(\exp\left(-\left(\frac{\tau(t)}{\sigma}\right)^2\right) - \exp\left(-\left(\frac{\tau(t+T/2)}{\sigma}\right)^2\right) \right),$$

$$\tau = (t - t_0) \bmod T - \frac{T}{2}.$$

Періодограма (залежність спектральної щільності від періоду коливань) осцилятора Тоди подана на рис. 2. Вона характеризується одним, чітко вираженим максимумом, який відповідає періоду зовнішньої дії. Періодограма спектральної щільності згладженого ряду залишків урожайності озимої пшениці (рис. 3) також характеризується одним піком, який відповідає періоду циклічності 18 років. Це дає підстави припускати можливість моделювання динаміки врожайності рівнянням типу (3).

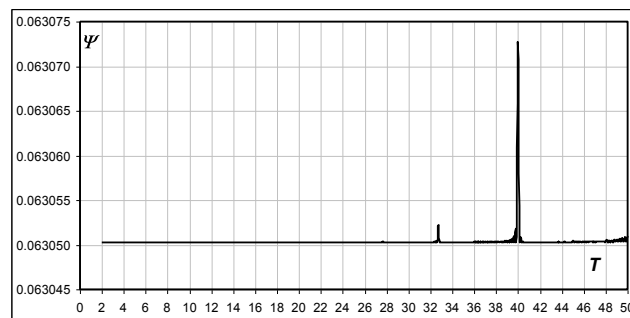


Рис. 2. Періодограма осцилятора Тоди

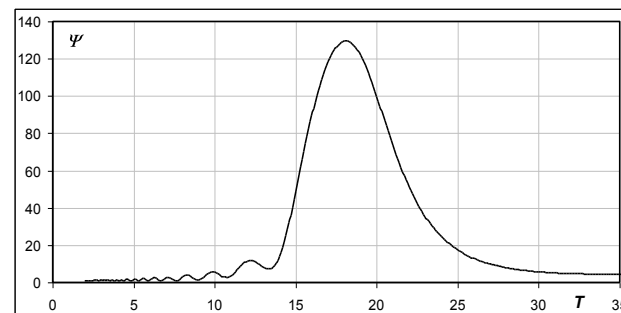


Рис. 3. Періодограма ряду залишків урожайності озимої пшениці

Гармонічний аналіз ряду залишків. Приймаючи гіпотезу про гармонічний характер циклів, для моделювання динаміки врожайності можна використати полігармонічну модель [1 – 2]. В основі моделі лежить припущення про те, що детрендована функція врожайності є сумою декількох гармонік і випадкового чинника (шуму). У загальному вигляді детермінована частина полігармонічної моделі має вигляд:

$$x_t^* = a_0 + \sum_{i=1}^m a_i \cos(\omega_i t) + \sum_{i=1}^m b_i \sin(\omega_i t), \quad (4)$$

де x_t^* – модельні значення врожайності;
 a_i, b_i – амплітуди i -ї гармоніки;
 $\omega_i = 2\pi / T_i$ – циклічна частота;
 T_i – період гармоніки;
 t – поточний час;
 m – кількість значущих гармонік.

Для виявлення значущих гармонік необхідно виконати гармонічний аналіз згладженого ряду залишків. Результати гармонічного аналізу (таблиця) показують, що найбільш важливими є перші три гармоніки. Саме вони описують детерміновану складову процесу. Інші гармоніки, амплітуди яких є набагато меншими, описують шумовий фон. Той факт, що амплітуди всіх гармонік перевищують стандартне відхилення залишків, свідчить про їх статистичну значущість. Модель (4) можна безпосередньо використовувати для прогнозування врожайності. У даній роботі результати гармонічного аналізу використовуються для побудови правої частини моделі типу (3).

Таблиця

Гармонічний аналіз згладженого ряду залишків урожайності

Період (роки)	Амплітуда (ц/га)	Стандартне відхилення залишків (ц/га)
18.1	2.24	0.65
12.8	0.73	0.26
35.6	0.47	0.42
10	0.26	0.18
17.6	0.16	0.14
8.9	0.12	0.11

Методика реконструкції динамічної моделі. Існує два підходи до побудови математичних моделей:

1. Побудова лінійних стохастичних моделей (моделі авторегресії та ковзної середньої). Цей напрям отримав спеціальну назву "ідентифікації систем". Найбільш завершеного вигляду цей підхід набув у роботах Дж. Бокса і Г. Дженкінса, які запропонували модель ARIMA [9].

2. Побудова нелінійних динамічних моделей. Ця методика отримала назву "реконструкція динамічних систем". Основним методом побудови динамічних математичних моделей систем є диференціальні рівняння. Динамічна модель дозволяє однозначно передбачити стан системи у довільний момент часу за її початковим станом. Зазвичай при побудові модельних диференціальних рівнянь, слідуючи принципу "від загального до часткового", виходять з фундаментальних законів, яким підкоряються модельовані об'єкти. Перевагою такого класичного підхо-

ду є цілком прозорий фізичний зміст змінних та параметрів і те, що класична методика багаторазово апробована в різних галузях науки й техніки.

Проте у багатьох реальних випадках невідомо, чи існує адекватна модель і як її слід будувати. Часто динамічна математична модель не може бути побудована в силу складності системи, або ж через недостатню кількість даних, які характеризують еволюцію системи. У таких випадках використовують підхід, основою якого є обробка наявних часових рядів параметрів x_1, x_2, \dots, x_n , які є відображенням минулої поведінки об'єкта [3; 4]. Якщо доступними є значення лише одного параметра, спочатку необхідно "відновити" часовий ряд векторів станів системи у фазовому просторі розмірності D . Цю процедуру називають реконструкцією фазової траєкторії. Одним з часто використовуваних методів є метод послідовного диференціювання, згідно з яким координатами вектора стану в момент часу t_i є послідовні часові похідні спостережуваної величини $x(t_i)$ у цей момент:

$$\begin{aligned} x_1(t_i) &= x(t_i), \\ x_2(t_i) &= \frac{dx_1(t_i)}{dt}, \\ &\dots \\ x_D(t_i) &= \frac{d^{D-1}x_1(t_i)}{dt^{D-1}} = F(x, t). \end{aligned} \quad (5)$$

Реконструкція математичної моделі у вигляді системи диференціальних рівнянь відбувається за такою схемою.

На першому етапі, використовуючи отриману раніше оцінку розмірності вкладення, вибирається розмірність D моделі, а також вигляд функції $F(x, t)$. Функція повинна адекватно відображати динаміку циклічного зовнішнього впливу на систему. Вище було відмічено, що розмірність системи зерновиробництва можна оцінити як $D = 4$. У даній статті розглядається спрощений варіант моделювання динаміки врожайності для тривимірного фазового простору ($D = 3$). Можна навести два аргументи, які дають підставу для такого спрощення. По-перше, рівнянням коливного процесу є диференціальне рівняння другого порядку, яке містить три параметри – функцію, її першу і другу похідні. Іншими словами, розмірність такої моделі $D = 3$. По-друге, автокореляційна функція згладженого ряду залишків показує сильну авторегресійну залежність функції врожайності від перших двох лагових змінних, що також є аргументом на користь тривимірної моделі.

На другому етапі часовий ряд розділяється на навчальну (більша частина ряду) і контрольну вибірки. Перша служить основою для побудови моделі, друга призначена для оцінювання моделі. На третьому етапі шукану функцію F представляють за допомогою вибраних на першому етапі базисних функцій і знаходять значення коефіцієнтів, які забезпечать найкращу відповідність моделі експериментальним даним. На четвертому етапі результати прогнозування, отримані на базі отриманої моделі, порівнюють з даними контрольної вибірки. При цьому оцінюють якість отриманої моделі використовуючи критерії, що визначаються метою моделювання. Протестовану мо-

дель можна використовувати для реального моделювання та прогнозування динаміки врожайності.

Побудуємо математичну модель динаміки врожайності у вигляді системи звичайних диференціальних рівнянь:

$$\frac{dx_1}{dt} = x_2, \quad \frac{dx_2}{dt} = x_3, \dots, \quad \frac{dx_{D-1}}{dt} = f(x_1, x_2, \dots, x_{D-1}) + g(t). \quad (6)$$

Функція $g(t)$ моделює зовнішню періодичну дію, функція $f(x_1, x_2, \dots, x_{D-1})$ – авторегресійну залежність врожайності. Стандартним методом представлення функції $f(x_1, x_2, \dots, x_{D-1})$ є поліном такого вигляду [3]:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_{D-1}) = \sum_{l_1, l_2, \dots, l_{D-1}}^K c_{l_1, l_2, \dots, l_{D-1}} \prod_{j=1}^{D-1} x_j^{l_j}, \quad \sum_{j=1}^{D-1} l_j \leq K, \quad (7)$$

де K – максимальний степінь полінома.

Для представлення функції $g(t)$ використовують суму декількох гармонік із частотами, які є кратними до основної частоти $\omega = \frac{2\pi}{T}$. У більш складних випадках, якими є реальні природно-економічні системи для представлення $g(t)$ використовують декілька основних гармонік із частотами $\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_m$ та їхні субгармоніки:

$$g(t) = \frac{a_0}{2} + \sum_{j=1}^{k_1} (a_j \cos(\omega_j t) + b_j \sin(\omega_j t)) + \dots + \sum_{j=1}^{k_m} (a_j \cos(\omega_m j t) + b_j \sin(\omega_m j t)). \quad (8)$$

Підгонка параметрів моделі. Відповідно до описаної вище схеми процедура побудови моделі буде складатися з таких кроків:

- За згладженим рядом залишків урожайності $\{x_i\}$

розрахувати часові ряди похідних $\left\{ \frac{dx(t_i)}{dt} \right\}, \left\{ \frac{dx^2(t_i)}{dt^2} \right\}$.

- Побудувати функцію, яка апроксимує залежність

$\left\{ \frac{dx^2(t_i)}{dt^2} \right\}$ від x і t .

- Перевірити ефективність побудованої моделі на тестовій вибірці.

Першу задачу розв'язують шляхом чисельного диференціювання. Для цього використовують стандартні формули першого та другого порядку:

$$\frac{dx_i}{dt} = x_{i+1} - x_i, \quad (9)$$

$$\frac{dx_i}{dt} = \frac{x_{i+1} - x_{i-1}}{2}. \quad (10)$$

Для визначення коефіцієнтів функцій $f(x_1, x_2)$ та $g(t)$ було використано нелінійний варіант методу найменших квадратів. Його алгоритм є таким:

1. Початкові значення частот основних гармонік визначаються методом гармонічного аналізу згладженого ряду залишків.

2. Коефіцієнти полінома $f(x_1, x_2)$ та функції $g(t)$ визначаються звичайним методом найменших квадратів шляхом розв'язування системи лінійних алгебраїчних рівнянь $Ax = b$. Через велику розмірність така система зазвичай буває погано означеною. Тому доводиться виконувати процедуру регуляризації системи за Тихоновим [10]. Задачу розв'язування погано означеної системи лінійних алгебраїчних рівнянь $Ax = b$ можна замінити задачею відшукування мінімуму функціоналу Тихонова:

$$\Omega(x, \lambda) = |Ax - b|^2 + \lambda |x - x_0|^2. \quad (11)$$

Можна показати, що ця задача зводиться до розв'язування іншої системи лінійних алгебраїчних рівнянь:

$$(A^T A + \lambda I) \cdot x = A^T B + \lambda x_0, \quad (12)$$

де x_0 – початкова апріорна оцінка розв'язку системи.

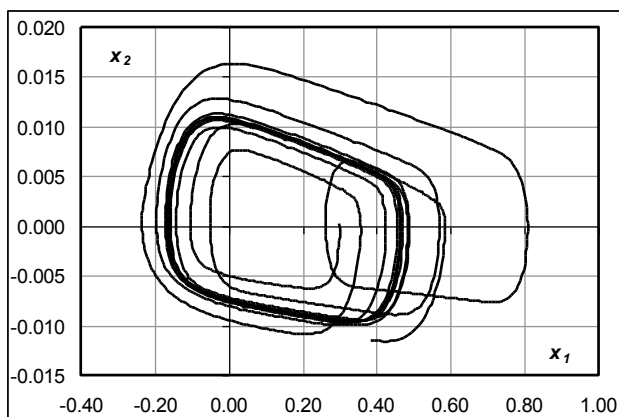
3. На наступному етапі уточнюються частоти основних гармонік (метод покоординатного спуску).

4. Пункти 2 і 3 повторюються до досягнення необхідної точності підгонки моделі під навчальну вибірку.

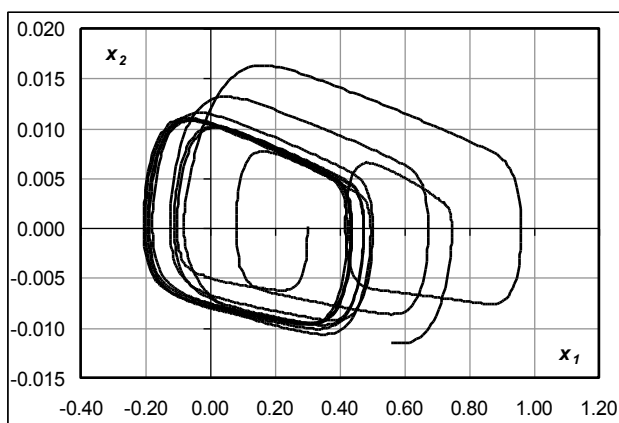
Описаний алгоритм був реалізований автором у пакеті MatLab.

Реконструкція математичної моделі динаміки врожайності. Для апробування описаної вище методики проведемо реконструкцію математичної моделі за хаотичним часовим рядом, у ролі якого виступає чисельний розв'язок неавтономного рівняння осцилятора Тоди (3). Розв'язок було отримано методом Рунге – Кутта четвертого порядку при величині кроку $\Delta x = 0.01$. Для побудови моделі був використаний поліном 6-го порядку й одна основна гармоніка з кратністю частоти 30. Результати реконструкції фазового портрета (рис. 4) свідчать про хорошу точність моделі. Застосуємо ту ж методику для реконструкції математичної моделі динаміки врожайності. Сформуємо навчальну вибірку в кількості 47 елементів та контрольну вибірку в кількості 7 елементів. Для побудови моделі були використані авторегресійні поліноми першого порядку та 3 основних гармоніки з кратністю частоти 8. Періоди гармонік, отримані в результаті підгонки моделі, становили відповідно 18.70, 11.60 та 27.5 років. Вигляд фазового портрета моделі (рис. 5) свідчить про хорошу точність реконструкції.

Наступним етапом роботи стало тестування побудованої моделі на контрольній вибірці. Модель повинна не лише точно відображати функцію врожайності у межах навчальної вибірки (елементи згладженого ряду залишків 1 – 47), а й мати хорошу точність за її межами (елементи з номерами 48 – 54). Результати тестування моделі, які наведені на рис. 6, свідчать про адекватність моделі в межах контрольної вибірки. Точність моделі характеризується середньою похибкою 16 % у межах контрольного інтервалу. Завершальним етапом роботи стала побудова прогнозу врожайності для дев'ятирічного періоду. Результати прогнозування наведені на рис. 6 та 7.



а)



б)

Рис. 4. Фазовий портрет неавтономного осцилятора Тоди: а) оригінал; б) реконструкція

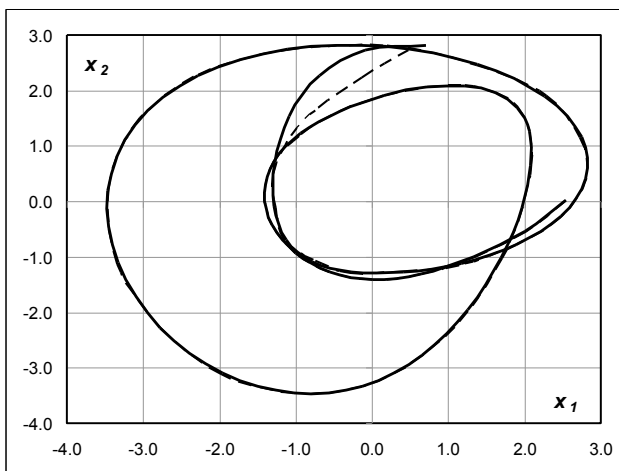


Рис. 5. Реконструкція фазового портрета динаміки врожайності. Відхилення спостерігається лише в зоні контрольної вибірки (штрихова лінія)

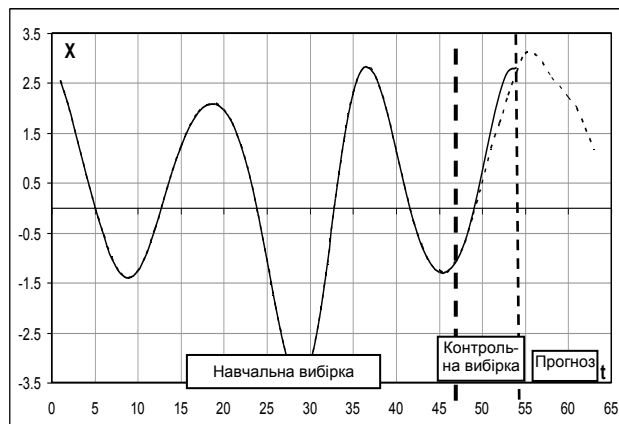


Рис. 6. Реконструкція динамічної моделі згладженого ряду залишків. Елементи 1 : 47 – навчальна вибірка, 48 : 54 – контрольна вибірка, 55 : 63 – прогноз

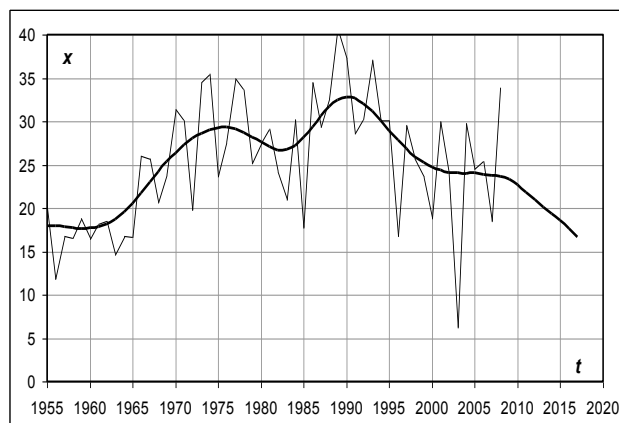


Рис. 7. Реконструкція динамічної моделі врожайності озимої пшениці для Херсонської області: жирна лінія – модель, тонка лінія – фактичні дані

Отже, у даній статті показана можливість побудови динамічної моделі врожайності з прогнозним горизонтом до 10 років. Однак слід відзначити досить сильну залежність прогнозу від параметрів моделі. Невеликі зміни значень періоду гармонік приводять до сильних змін прогнозної динаміки врожайності. Такий ефект є характерним для нелінійних динамічних систем. Тому для практичного використання моделей даного типу необхідно проводити додаткові дослідження їх стійкості. Крім того, слід пам'ятати, що реальні динамічні системи є значною мірою "зашумленими". Тому в результаті випадкової дії неврахованих факторів поведінка системи відрізнятиметься від прогнозу, отриманого шляхом розв'язування модельної системи диференціальних рівнянь.

Література: 1. Грицюк П. М. Аналіз, моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України / П. М. Грицюк. – Рівне : НУВГП, 2010. – 350 с. 2. Грицюк П. М. Динаміка врожайності зернових: прогнози і ризику / П. М. Грицюк // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 42–52. 3. Безручко Б. П. Реконструкція обыкновенных диф-

ференциальных уравнений по временным рядам / Б. П. Безручко, Д. А. Смирнов. – Саратов : "Колледж", 2000 – 46 с.

4. Crutchfield J. P. Equations of motion from a data series / Crutchfield J. P., McNamara B. S. // Complex Systems. – 1987. – Vol. 1(3). – Pp. 417–452.

5. Вольтерра В. Математическая теория борьбы за существование / В. Вольтерра. – М. : Наука, 1976.

6. <http://www.lol.org.ua/ukr/> 11.11.2004.

7. Лукин А. Введение в цифровую обработку сигналов / А. Лукин. – М. : МГУ, 2002. – 45 с.

8. Грищок П. М. Дослідження проявів хаотичної динаміки у системі зерновиробництва України // Економіка розвитку. – 2010. – № 1(53). – С. 73–77.

9. Бокс Дж. Анализ временных рядов. Прогноз и управление / Дж. Бокс, Г. Дженкинс. – М. : Мир, 1974. – 608 с.

10. Тихонов А. Н. Методы решения некорректно поставленных задач / А. Н. Тихонов, В. Я. Арсенин. – М. : Наука, 1979.

Стаття надійшла до редакції
20.07.2010 р.

УДК 336.717

Бугаєнко А. В.

РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У КОНТРОЛІ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ КОНВЕРТАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ

Анотація. Викладено мету здійснення конвертаційних операцій. Розглянуто найпростішу схему, за якою здійснюється незаконне переведення коштів у готівку. Перелічено ознаки, які характеризують діяльність конвертаційних центрів. Надано рекомендації щодо виявлення "конвертаційних" схем.

Анотация. Представлена цель проведения конвертационных операций. Рассмотрено самую простую схему, по которой проводится незаконный перевод средств в наличные. Перечислены признаки, которые характеризуют деятельность конвертационного центра. Даны рекомендации относительно выявления "конвертационных" схем.

Annotation. The purpose of conducting of converting operations is considered. The simplest chart on which the illegal transfer of money is transferred into cash is studied. Signs which characterize activity of converting center are enumerated. Recommendation in relation to the exposure of "converting" charts are given.

Ключові слова: конвертаційний центр, конвертація, переведення в готівку, банк.

Переведення коштів у готівку є цілком законною операцією. Проте цей прийом нерідко використовується як спосіб реалізації схем відмивання коштів. Незаконна конвертація безготівкових коштів залишається досить прибутковим і поширеним видом нелегального бізнесу. За даними експертів в Україні близько 90 % суб'єктів фінансово-господарської діяльності використовують протиправ-

ну конвертацію грошових коштів з метою ухилення від оподаткування [1].

Проведенням операцій з позаоблікового руху коштів, як правило, займаються конвертаційні центри як фінансові установи із чіткою організаційною структурою, які діють при банках та мають мережу фіктивних підприємств і пунктів обміну валют. Можливо це також із залученням окремих працівників банківських установ. Як правило, конвертаційні центри є невід'ємним етапом процесу легалізації "брудних" коштів. Через послуги конвертаційних центрів здійснюється обмін безготівкової національної валюти в готівку або у валюту розвинених іноземних держав [2].

Вивченням діяльності конвертаційних центрів загалом займається Державний комітет фінансового моніторингу. Даному питанню присвячені дослідження Е. Голодницького, О. Кавуна, С. Корсуна, Н. Недодаєвої.

Мета переведення безготівкових коштів у готівку полягає у:

здійсненні нелегальної діяльності, і, як причина, – хабарі представникам державних органів;

створенні матеріальної основи для функціонування кримінального бізнесу (продажу людей, наркотиків);

здійсненні угод з використанням готівкових коштів відображення результатів цих операцій у документах фінансової звітності. Як правило це пов'язано з ухиленням від обов'язкових платежів до бюджету [3].

Практично щодня правоохоронцями викриваються конвертаційні центри, проте відразу виникають нові. Так, у лютому 2010 р. такий центр викрито у м. Мукачеве. Загальна сума знятих готівкою коштів у банках та використаних для купівлі цінних паперів у ньому становила понад 1,9 млн грн за 4 роки діяльності [4].

Майже всі тіньові фінансові потоки проходять через "підпільні" банки. Правоохоронцям складно отримати додаткову інформацію у банках для встановлення законності здійснюваних операцій. Причина – законодавчі обмеження [5]. Проте з 20 серпня 2010 року починають діяти зміни до Закону України "Про протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом". Законом розширюється коло повноважень суб'єктів державного фінансового моніторингу та правоохоронних органів. Зокрема банки будуть зобов'язані надавати на документальний запит такого органу всю запитувану інформацію [6].

Для регулювання грошового обороту введено обмеження на готівкові розрахунки між юридичними особами. Так, гранична сума готівкового розрахунку одного підприємства (підприємця) з іншим протягом дня за одним або кількома платіжними документами не може перевищувати 10 000 гривень [7]. Платежі понад цю суму проводяться винятково у безготівковій формі. Зазначені обмеження стосуються також розрахунків готівкою між підприємствами в рахунок оплати за товари, що придбані на виробничі (господарські) потреби за рахунок коштів, одержаних за корпоративними картками [8].

Проте чинне законодавство поки що доволі ліберальне, оскільки розмір окремих видатків законодавчо не обмежений.

Унаслідок цього встановлений підприємством ліміт каси досягається шляхом видачі надлишку грошей на:

а) добровільні пожертвування та благодійну допомогу;

б) відрядження або під звіт;

в) розрахунки підприємств (підприємців) між собою при закупівлі сільськогосподарської продукції.

Діяльність конвертаційних центрів характеризується:

- коротким терміном існування (від доби до місяця);
- наявністю великої кількості підписаних та заверених печаткою бланків фіктивних договорів на виконання робіт або надання послуг, кошторисів, актів прийому-передачі;

- застосуванням багатосторонніх розрахунків і платежів з великою кількістю учасників, розташованих у різних територіальних одиницях;

- збігом реквізитів учасників операцій (наприклад, адреси місцезнаходження організацій).

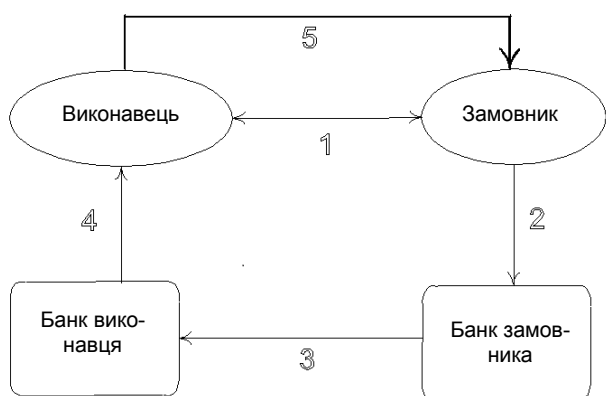
Добовий обіг коштів конвертаційного центру, як правило, зростає наприкінці тижня, проте сума істотно знижується щовечора або вранці кожної наступної доби.

Конвертаційні центри досить надійно захищають операції своїх клієнтів. У випадках надмірної уваги до рахунків фірм-клієнтів – кошти переводяться на резервні фірми. Оскільки таких фірм може бути декілька, то розпошені кошти надійно приховуються.

Розповсюдженням інструментом конвертування залишається залучення банківських установ за такою схемою [2].

Фірма-замовник, маючи на своєму рахунку у банку певну суму коштів, не може нею скористатися без належного обґрунтування. Тому Замовник звертається до Фірми-виконавця (конвертаційного центру), який оформлює договори, контракти, акти прийому-передачі робіт, накладні відповідно до чинного законодавства. Зрозуміло, що жодні реальні роботи чи послуги Фірмою-виконавцем не надаються. Тому предметом фіктивних договорів обираються роботи, які важко перевірити: будівельно-монтажні, автотранспортні, закупівля сільськогосподарської продукції, надання консультаційних та маркетингових послуг.

Найпростішу схему конвертації коштів ілюструє рисунок.



1. Передача і оформлення акта виконаних робіт або аналогічного документа.
2. Оформлення і передача в банк Замовника платіжних документів на перерахування коштів на рахунок Виконавця.
3. Перерахування грошових коштів між банками.
4. Зняття з поточного рахунку готівкових коштів.
5. Передача готівкових грошових коштів Замовнику.

Рис. Схема конвертації коштів у готівку з використанням фіктивного договору на виконання робіт [9]

Замовник надає своєму обслуговуючому банку платіжне доручення про перерахування грошових коштів на розрахунковий рахунок Виконавця. Гроші надходять на розрахунковий рахунок Виконавця. Після цього вони знімаються готівкою. Є кілька можливих напрямів зняття коштів готівкою: на відрядження, на закупівлю сільськогосподарської продукції та паливно-мастильних матеріалів.

У схемах можуть брати участь також інші учасники, що робить їх більш заплутаними та складними для виявлення правоохоронними органами.

Відмивання коштів через банківську установу може коштувати їй ліцензії. Тому важливо вчасно виявити схему конвертації коштів та повідомити про це уповноважений орган. Основними методами для виявлення незаконних переведень у готівку є: виїзні перевірки працівників банку; аналіз звітності; дослідження фінансової операції; валютний контроль.

Виїзні перевірки дають можливість безпосередньо на підприємстві оцінити його виробничі потужності, вивчити зміст необхідних документів.

Банку слід ретельно аналізувати статистичну звітність для виявлення операцій, які можуть свідчити про конвертаційну мету їх здійснення. До такої звітності, зокрема, належить форма 748 "Звіт про касові обороти банку". За даною формою слід підрахувати відсоток зняття готівкових коштів за символами "46" (видача на закупівлю сільськогосподарської продукції), "55" (видача з рахунків за вкладами фізичних осіб) та "61" (видача на інші цілі) у загальній сумі видачі готівки за період. Якщо в результаті розрахунків частка будь-якого із символів становитиме 10 % і більше, то форму слід аналізувати у розрізі клієнтів для встановлення особи, готівкові зняття якої найбільші. Далі досліджується фінансова операція клієнта, здійснюється збір інформації, зокрема у процесі співбесіди з клієнтом, встановлюється мета здійснення такої операції.

Важливо встановити співвідношення надходжень готівкових коштів на рахунки за вкладами фізичних осіб (символ "16") до суми надходжень на рахунки фізичних осіб (символ "16") та безготівкових зарахувань за вкладами фізичних осіб інших сум (символ "88"). Цей показник розкриває структуру надходжень коштів на користь фізичних осіб та може виступати індикатором ризику залучення банку до протиправних "конвертаційних схем". Якщо таке співвідношення становить 10 % і більше, то надходження за символом аналізуються у розрізі клієнтів, для встановлення особи, надходження на рахунок якої найбільші. Проте висновки про протиправну мету здійснення даної операції можна зробити лише проаналізувавши періодичність надходжень за конкретним клієнтом.

Частка видачі готівкових коштів за вкладами фізичних осіб (символ "55") від суми надходжень безготівкових коштів за символом "88" (безготівкові зарахування за вкладами фізичних осіб інших сум) характеризує масштаб зняття готівкових коштів клієнтами – фізичними особами – порівняно з безготівковими надходженнями на їх користь. Високе значення даного показника також може свідчити про ризик використання банку в "конвертаційних" схемах. Якщо значення показника складе 10 % і більше, то обидва символи слід аналізувати у розрізі клієнтів для встановлення особи, якій надходять безготівкові кошти, що далі знімаються готівкою. Цей показник також варто проаналізувати за певний період, оскільки одноразове

зняття коштів з вкладного рахунку радше зумовлене іншими причинами, ніж конвертаційними.

При проведенні розрахунків в іноземній валюті, вивезенні (ввезенні), переказуванні і пересиланні валютних цінностей, в тому числі розміщенні валютних цінностей на рахунках і укладах за межами України, банківськими установами здійснюється валютний контроль [10].

Отже, будь-яке вивчення діяльності клієнтів банку з метою виявлення конвертаційних схем слід розпочинати з аналізу статистичної звітності банку. Так, окремі символи форми № 748 "Звіт про касові обороти банку" дають змогу розрахувати ряд показників, що можуть свідчити про здійснення клієнтами незаконних конвертаційних операцій. При використанні наведених розрахункових показників, слід звернути увагу на характер діяльності клієнтів, фінансовий стан, а також види економічної діяльності, якими вони мають право займатись відповідно до Довідки з єдиного державного реєстру підприємств та організацій (ЄДРПОУ). Невідповідність здійснюваних клієнтами операцій одному або кільком критеріям може свідчити про злочинну мету їх проведення. Якщо ж працівники банку не знаходять логічного пояснення здійснюваних операцій зі зняття готівки, то законодавством дозволено здійснення виїзних перевірок діяльності клієнтів з метою з'ясування їх фактичної діяльності.

2002. – 176 с. 10. Моделирование оценки рисков использования банков с целью легализации криминальных доходов або фінансування тероризму [Текст] / С. О. Дмитров, О. В. Меренкова, Л. Г. Левченко, Т. А. Медвідь ; під заг. ред. О. М. Бережного. – К., 2005. – 83 с.

*Стаття надійшла до редакції
08.09.2010 р.*



Література: 1. Дурдинець В. В. Борьба із злочинністю має бути всеохоплюючою і ефективною / В. В. Дурдинець // Право України. – 2007. – № 1. – С. 24–27. 2. Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом в 2005 – 2006 роках : Наказ від 22 грудня 2006 р. № 265 [Електронний ресурс] // Державний комітет фінансового моніторингу України. – Режим доступу : <http://www.sdfm.gov.ua>. 3. Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом "Властивості та ознаки операцій, пов'язаних з відмиванням коштів шляхом зняття готівки. Тактичне дослідження та практичне розслідування" : Наказ від 25 грудня 2009 р. № 182 [Електронний ресурс] // Державний комітет фінансового моніторингу України. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=114&art_id=1890&lang=uk. 4. Закарпаття: У Мукачеві діяв конвертаційний центр з "відмивання" грошей фірм Луганська та Києва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakarpattpost.net/2010/05/20/zakarpattya-u-mukachevi-diyav-konvertatsijnij-tsent-r-z-vidmyvannya-hroshej-firm-luhanska-ta-kyjeva>. 5. Про внесення змін до Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом" : Закон України від 18.05.2010 р. № 2258-VI [Електронний ресурс] // Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=01&sp=i>. 6. Типології легалізації злочинних коштів в Україні 2004 – 2005 роках : Наказ від 27.12.2005 р. № 249 [Електронний ресурс] // Державний комітет фінансового моніторингу України. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/content/File/pdf/TYP_2005.pdf. 7. Про встановлення граничної суми готівкового розрахунку : Положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 09.02.2005 № 32 [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 8. Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637 зі змінами [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 9. Апель А. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах [Текст] / А. Апель, В. Гунько, И. Соколов. – СПб. : Питер,

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 005.932.5:005.95

**Гавкалова Н. Л.
Криворучко А. С.**

ВИТРАТИ НА ПЕРСОНАЛ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Анотація. Розглянуто сутність витрат на персонал та запропоновано їх класифікацію з позиції ґрупування підсистем управління персоналом.

Анотация. Рассмотрено сущность затрат на персонал и предложена их классификация с позиции группировки подсистем управления персоналом.

Annotation. The essence of personnel costs is considered and its classification from the position of subsystems of personnel management is suggested.

Ключові слова: витрати на персонал, управління персоналом, підсистеми управління персоналом, класифікація витрат.

В умовах глобалізації та інтеграції української економіки у світову систему господарювання та у прагненні вітчизняних підприємств відповідати зразкам провідних розвинених країн, першочерговим завданням керівництва постає розуміння та визначення ролі персоналу та витрат на нього. За даними Держкомстату України [1] на вітчизняних промислових підприємствах питома вага витрат на оплату праці досі складає в середньому приблизно 10 % від операційних витрат, що у декілька разів менше, ніж на підприємствах економічно розвинених країн. У сучасних умовах це протиріччя потребує вирішення через необхідність переходу підприємств від матеріаломісткого до інтелектуаломісткого виробництва. Саме тому виявлення сутності витрат на персонал та їх складових набуває актуальності в наш час для всіх суб'єктів господарювання.

Дослідженнями у сфері витрат на підприємстві, зокрема питаннями витрат на персонал, їх сутності та класифікації займалися вітчизняні і зарубіжні вчені-науковці, а саме: В. Веснін [2], Н. Гавкалова [3], О. Єгоршин [4], А. Кібанов [5], А. Лисков [6], М. Мескон [7] та ін. Однак єдиного, загальноприйнятого та науково обґрунтованого погляду досі не розроблено. Тому метою даної статті є

визначення сутності витрат на персонал з позиції аналізу визначень різних вчених у контексті виокремлення підсистем управління персоналом. Об'єктом дослідження є процеси управління персоналом. Предмет дослідження – науково-теоретичне обґрунтування сутності витрат на персонал у контексті виокремлення підсистем управління персоналом на підприємстві.

Досягнення мети зумовлює постановку та вирішення таких завдань: визначення сутності поняття "витрати на персонал"; аналіз підсистем управління персоналом з позиції витрат; обґрунтування класифікації витрат на персонал у контексті підсистем управління персоналом.

Для повного та детального дослідження сутності витрат на персонал необхідно проаналізувати розмаїття поглядів різних вчених-економістів.

Витрати на персонал сьогодні є новою дефініцією в управлінні персоналом. Так, А. Кібанов визначає витрати на персонал як інтегральний показник, який включає в себе витрати, пов'язані із залученням, винагородою, стимулюванням, використанням, розвитком, соціальним забезпеченням, організацією праці та поліпшенням його умов праці, звільненням персоналу [5, с. 587]. Важливо, що автор використовує інтегральний показник, який здатний комплексно характеризувати процес управління витратами, але в той же час не зазначає цільове завдання цього показника.

На думку В. Весніна, витрати на персонал – це сукупність витрат, що пов'язані з його залученням, винагородою, стимулюванням, вирішенням соціальних проблем, організацією роботи та поліпшенням умов праці [2, с. 468]. На погляд авторів статті, це визначення фактично описує витрати на персонал лише як перелік витрат на певні напрями роботи з ним, що призводить до залежності визначення від появи нових та видозміни існуючих напрямів роботи з персоналом.

Ю. Павлючук і А. Козлов вважають, що витрати на персонал є тією частиною знову створеної у процесі суспільного відтворення вартості, яка утворює фонд життєвих засобів, потрібних для відтворення робочої сили в конкретних соціально-економічних та історичних умовах [8, с. 45]. Зазначені автори при формуванні визначення звертаються до категорії суспільного відтворення, тому, на погляд авторів статті, це визначення орієнтоване на розгляд витрат на персонал з точки зору макроекономіки. Окрім цього, призначення витрат на персонал не може бути обмежене відтворенням робочої сили.

У свою чергу, А. Лисков розуміє під витратами на персонал відносини з приводу утворення і розподілу фонду коштів, що направляються підприємством на здійснення заходів, пов'язаних з функціонуванням системи управління персоналом [6]. Автор ґрунтовно наголошує на створенні певного фонду, оскільки поняття "фонд коштів"

має на увазі певну концентрацію цих коштів, спільність їх складу і джерел їх формування. Але при цьому не просліджується цільовий результат, отриманий унаслідок здійснення витрат на персонал.

Перш ніж запропонувати власне визначення категорії "витрати на персонал", необхідно проаналізувати науково-теоретичні напрацювання в галузі управління персоналом, які дозволяють виокремити підсистеми управління персоналом і, як результат, виявити класифікаційні ознаки витрат на персонал.

Різноманітні наукові дослідження, що пов'язані з розробкою підсистем управління персоналом, здебільшого базуються на новосформованих і вже існуючих підсистемах. Необхідно зазначити, що всі підсистеми управління персоналом можна розподілити на дві основні групи: функціональні підсистеми управління персоналом (тобто ті, що безпосередньо відображають процеси роботи з персоналом на підприємстві) і підсистеми забезпечення ефективності управління персоналом, головною метою яких є створення необхідних умов для ефективного функціонування системи управління персоналом. На думку авторів, потрібно провести групування підсистем з позиції витрат на персонал на основі аналізу підходів щодо формування підсистем управління персоналом (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця групування підсистем управління персоналом з позиції витрат

(узагальнено за роботами [4, с. 20; 5, с. 98; 9, с. 11; 10])

Підсистеми управління персоналом					Групування підсистем з позиції витрат на персонал
А. Кібанов [5, с. 98]	Л. Балабанова [9, с. 11]	О. Єгоршин [4, с. 20]	Н. Гавкалова, Н. Маркова [10]	А. Криворучко*	
Функціональні підсистеми управління персоналом					
1	2	3	4	5	
планування та маркетинг персоналу	прогнозування персоналу	кадрова політика	маркетинг персоналу	планування та маркетинг персоналу	
	дослідження ринку праці		планування персоналу		
управління наймом та обліком персоналу	розподіл персоналу	підбір персоналу	найм та відбір персоналу	підбір та найм персоналу	
	оформлення та облік кадрів				
	адаптація працівників	адаптація персоналу	трудова адаптація		
управління розвитком персоналу	формування персоналу	оцінка персоналу	оцінка персоналу	оцінка та облік персоналу	
	контроль ділової кар'єри	навчання персоналу	розвиток персоналу	розвиток персоналу	
		розстановка персоналу	управління кар'єрою		
управління мотивацією і стимулюванням праці	організація стимулювання праці		мотивація та стимулювання персоналу	стимулювання персоналу	

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
управління соціальним розвитком	соціальне управління		соціальне партнерство	соціальне партнерство
Підсистеми забезпечення ефективності управління персоналом				
правове забезпечення	правове управління			
інформаційне забезпечення				
управління трудовими відносинами	трудові відносини		формування сприятливих умов праці	організація умов праці
забезпечення сприятливих умов праці	умови праці			
розвиток організаційної структури	розробка оргструктури управління			
				оплата праці та соціальні заходи

Примітка: * Удосконалено А. Криворучко на основі систематизації та узагальнення проаналізованих підсистем управління персоналом.

Аналізуючи підходи різних вчених, звернемо увагу на деякі характерні особливості підсистем. Так, погляд О. Єгоршина [4] заслуговує на увагу, але у формуванні підсистем вчений не надає достатнього значення таким напрямкам роботи з персоналом, як стимулювання та соціальний розвиток персоналу.

Певною мірою, запропоновані підсистеми А. Кібановим та Л. Балабановою, які у своїх дослідженнях вивчають витрати на персонал, можна безпосередньо пов'язати з витратами. Але з практичних міркувань (для спрощення обліку) деякі підсистеми потребують або конкретизації, або, навпаки, групування.

Також, слід акцентувати увагу, що найважливішою складовою витрат на персонал є оплата праці. Так, зарубіжні вчені, а саме М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі, вважають організацію заробітної плати та пільг важливим етапом управління персоналом [7, с. 640]. Тому підсистема оплати праці та соціальних заходів дозволить виокремити і спростити облік та контроль нарахування заробітної плати персоналу.

На основі аналізу різноманітних підходів автори пропонують класифікацію витрат на персонал за такими підсистемами управління персоналом: оплати праці та соціальних заходів, планування і маркетингу персоналу, відбору та найму персоналу, оцінки та обліку персоналу, розвитку персоналу, стимулювання персоналу, соціально-го розвитку та організації умов праці (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація витрат на персонал за підсистемами управління персоналом (узагальнено за роботами [2; 4; 5; 8; 11; 12])

Підсистеми управління персоналом з позиції витрат	Витрати на персонал
1	2
1. Підсистема оплати праці та соціальних заходів	<ul style="list-style-type: none"> • зарплата за окладами і тарифами; • надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів; • премії; • матеріальна допомога; • компенсаційні виплати; • оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу; • інші витрати на оплату праці; • відрахування на обов'язкове державне пенсійне страхування; • відрахування на загальнообов'язкове державне страхування на випадок безробіття; • відрахування на загальнообов'язкове державне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; • відрахування на загальнообов'язкове державне страхування від нещасних випадків; • відрахування на інші соціальні заходи
2. Підсистема планування і маркетингу персоналу	<ul style="list-style-type: none"> • витрати, пов'язані з розробкою кадрової політики та стратегії управління персоналом; • витрати на проведення аналізу ринку праці, планування і прогнозування потреби у персоналі; • послуги кадрових агентств; • витрати на рекламу; • витрати на підготовку оголошень
3. Підсистема підбору та найму персоналу	<ul style="list-style-type: none"> • витрати на відсів заяв, інтерв'ювання та листування з претендентами на вакантну посаду; • витрати на проведення відбіркових тестів; • витрати на медичні перевірки; • витрати, що пов'язані з офіційним призначення на посаду; • витрати на адаптацію
4. Підсистема оцінки та обліку персоналу	<ul style="list-style-type: none"> • витрати на матеріально-технічне забезпечення інструментів оцінки та обліку персоналу (інтерв'ювання, тестування, ділові ігри тощо); • витрати на атестацію; • витрати, що пов'язані з вивільненням персоналу
5. Підсистема розвитку персоналу	<ul style="list-style-type: none"> • витрати на навчання та підвищення кваліфікації персоналу; • витрати на підготовку і перепідготовку персоналу; • витрати на формування резерву керівників
6. Підсистема стимулювання персоналу	<ul style="list-style-type: none"> • витрати на просування; • витрати на планування трудової кар'єри; • витрати на розробку нових систем оплати праці; • витрати, пов'язані з проведенням корпоративних свят

1	2
7. Підсистема соціального партнерства	<ul style="list-style-type: none"> • витрати на медичне обстеження; • витрати на оплачувану відпустку; • витрати на забезпечення громадським харчуванням; • витрати, пов'язані з житлово-побутовим обслуговуванням
8. Підсистема організації умов праці	<ul style="list-style-type: none"> • витрати на охорону та безпеку праці; • витрати на організацію робочого місця; • витрати на розробку штатного розкладу; • витрати на вирішення трудових спорів та конфліктів; • витрати на розвиток організаційної культури

На думку авторів цього дослідження, розподіл витрат у контексті проаналізованих підсистем може бути не тільки за цільовим призначенням, але й за місцем виникнення та ступенем активності витрат. У свою чергу, це сприяє більш повному, змістовному та комплексному визначенню витрат на персонал як частки витрат підприємства, яка безпосередньо пов'язана з процесами управління персоналом та забезпеченням їх ефективності.

Також автори поділяють точку зору А. Кібанова, який пропонує витрати на персонал розраховувати як інтегральний показник. Так, на їх думку, інтегральний показник має включати певні витрати, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням ефективного функціонування кожної підсистеми управління персоналом (оплати праці та соціальних заходів, планування та маркетингу персоналу, відбору і найму персоналу, оцінки та обліку персоналу, розвитку персоналу, стимулювання персоналу, соціального розвитку й організації умов праці) з метою ухвалення доцільних та обґрунтованих управлінських рішень.

Таким чином, виявлення сутності категорії "витрати на персонал" у контексті виокремлення й аналізу підсистем управління персоналом дозволяють керівникові правильно не лише розподіляти витрати на персонал, а й управляти процесом їх формування та обліку.

Література: 1. Статистична інформація Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 2. Веснин В. Р. Менеджмент : учебник / В. Р. Веснин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд. "Проспект", 2006. – 504 с. 3. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с. 4. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебник для вузов / А. П. Егоршин. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 720 с. 5. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанов. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с. 6. Лысков А. О понятии эффективности затрат на персонал и ее оценки [Электронный ресурс] / А. Лысков. – Режим доступа : <http://www.karlg.ru/articles/2003/10/3036.html>. 7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 800 с. 8. Павлючук Ю. Н. Управление формированием и определением стоимости персонала в условиях перехода к рыночным отношениям / Ю. Н. Павлючук, А. А. Козлов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 39–48. 9. Балабанова Л. В. Управление персоналом на основе маркетинга : монография / Л. В. Балабанова, Е. К. Воробьева. – Донецьк : ДонГУЭТ, 2004. – 212 с. 10. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала : учебное пособие для вузов / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – 3-е изд., исправ. и доп. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2009.

– 295 с. 11. Технологии кадрового менеджмента / Мишурова И. В., Крюков С. В., Жуков Д. В. и др. – М. : Март, 2004. – 362 с. 12. Цветаев В. М. Кадровый менеджмент : учебник / В. М. Цветаев. – М.: Проспект, 2004. – 159 с.

Стаття надійшла до редакції
14.10.2010 р.

УДК 657.633

Шульга Н. М.

РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ МОДИФІКАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Обґрунтовано необхідність та сутність модифікації внутрішнього фінансового контролю, визначено складові процесу модифікації. Узагальнено напрями модифікації та проаналізовано, які з них є пріоритетними у сучасних умовах господарювання.

Аннотация. Обоснована необходимость и сущность модификации внутреннего финансового контроля, определены составляющие процесса модификации. Обобщены направления модификации и проанализировано, какие из них являются приоритетными в современных условиях хозяйствования.

Annotation. A necessity and essence of modification of internal financial control is substantiated, the constituents of process of modification are defined. Directions of modification are generalized, it is analyzed, what from them are priority in the modern terms of economy.

Ключові слова: внутрішній фінансовий контроль, напрями модифікації.

В умовах світової фінансової кризи і конкуренції, яка посилюється, підприємства змушені вирішувати складні питання: що робити та які заходи запроваджувати для подолання кризи і забезпечення подальшого існування? Першим кроком в їх вирішенні є визначення слабких місць та ризиків у діяльності підприємства з метою діагностування глибини ураження кризовими явищами. Діагностика кризи передбачає як оцінку діяльності підприємства з погляду одержання загального управлінського ефекту, так і визначення відхилення параметрів функціонування системи від раніше запланованих. В умовах підвищеної невизначеності виконання цього завдання покладається на внутрішній фінансовий контроль.

Серед фахівців, що досліджували питання внутрішнього фінансового контролю, слід зазначити Білуху М. Т. [1], Бурцева В. В. [2], Соколова Б. Н. [3], Даценко Г. Д. [4], Масленнікова О. Ю. [5], Максимову В. Ф. [6], Яровенко Г. М.

[7] та ін. У галузі теорії запропоновано низку тлумачень сутності поняття внутрішній фінансовий контроль [3; 4], окреслено коло загальних завдань внутрішнього фінансового контролю [2], обґрунтовано концептуальні положення щодо створення інформаційного забезпечення внутрішнього фінансового контролю [7]. У галузі методики надано рекомендації щодо шляхів удосконалення фінансового контролю на виробничих підприємствах [5]. Віддаючи належне науковим розробкам попередників, автор вважає, що важливі проблеми, що ними піднімаються в контексті даних досліджень, потребують подальшого наукового обґрунтування у зв'язку із тим, що поза увагою науковців залишаються питання критеріїв ефективності внутрішнього фінансового контролю. Невизначеними є напрями модифікації внутрішнього фінансового контролю.

Метою цього дослідження є обґрунтування передумов та пріоритетних напрямів модифікації внутрішнього фінансового контролю з метою підвищення ефективності його проведення на підприємстві. Основними завданнями для її реалізації є: визначення сутності модифікації внутрішнього фінансового контролю, визначення складових цього процесу та обґрунтування пріоритетних напрямів модифікації з урахуванням їх спрямованості на підвищення ефективності внутрішнього фінансового контролю.

У сучасних умовах розвитку української економіки актуальною проблемою для всіх суб'єктів господарювання є ефективне функціонування внутрішнього фінансового контролю. Критерієм ефективності внутрішнього фінансового контролю в економічній літературі найчастіше неправомірно вважають кількість виявлених помилок або порушень. Більш точним є підхід до визначення ефективності, обґрунтований Бурцевим В. В., згідно з яким ефективність внутрішнього фінансового контролю визначається його здатністю бути і дієвим, і результативним [2]. При цьому, звичайно, витрати на створення і функціонування внутрішнього фінансового контролю не повинні перевищувати очікуваних (передбачуваних) збитків від його відсутності. Як дієвість, так і результативність контролю прямо залежать від його здатності модифікуватися, враховуючи нові, змінені умови здійснення господарської діяльності.

Незаперечним є той факт, що зміни умов господарювання відбуваються постійно. Замість того, щоб пасивно їх спостерігати, необхідно уміти їх передбачати, проявляти ініціативу і допомагати підприємству не тільки попереджувати можливі негативні наслідки, але й отримувати переваги з цих змін. А це, відповідно, потребує змін внутрішнього фінансового контролю, які можна визначити як модифікацію. Модифікація – це зміна, перетворення будь-чого [8]. Відповідно, модифікація внутрішнього фінансового контролю – це процес його зміни, пристосування до нових потреб управління.

Складові процесу модифікації наведено на рисунку.

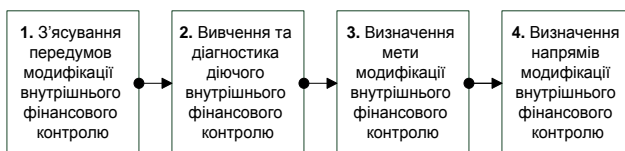


Рис. 1. Процес визначення напрямів модифікації внутрішнього фінансового контролю

Розглянемо кожну складову більш детально. Модифікацію внутрішнього фінансового контролю (далі – ВФК), на погляд автора, слід починати з визначення передумов її необхідності

На думку автора, доцільно виокремити передумови модифікації ВФК для підприємств державного сектору економіки і підприємств недержавного сектору. Основою такого рішення є те, що для підприємств державного сектору економіки (їх перелік наведено у нижчезгаданому документі) вирішення питань організації ВФК регулюється Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 року (далі – Концепція) [9]. А функціонування ВФК підприємств недержавного сектору на державному рівні не врегульоване. Відповідно, передумови модифікації ВФК для них будуть відрізнятися. Так, передумовами модифікації ВФК підприємств державного сектору економіки є:

- зміна ідеології в системі управління державними фінансами;

- ініціатива міністерств, відомств, яким підпорядковується підприємство;

- виникнення фактів неефективного використання державних фінансів та фінансових порушень.

У свою чергу, передумовами модифікації ВФК підприємств недержавного сектору економіки можна назвати:

- необхідність попередження виникнення кризових ситуацій;

- потреба оптимізувати види діяльності;

- ініціатива власника підприємства;

- значна кількість сплачених штрафних (фінансових) санкцій за результатами перевірок контролюючих органів.

Другою складовою процесу визначення напрямів модифікації ВФК (див. рисунок) є *вивчення та діагностика діючої ВФК*, що спрямовані на з'ясування підходу до його організації та наявних "слабких місць". При цьому слід враховувати, що підприємства можуть не створювати для здійснення внутрішнього контролю спеціальних служб. Це так звана структурно-функціональна форма внутрішнього контролю. Поняття "структурно-функціональна форма внутрішнього контролю" відображає необхідні контрольні взаємодії одиниць організаційної структури, відповідні їх контрольним функціям. Тобто здійснення контролю неодмінно входить у посадові обов'язки будь-якого керівника, а також повинно включатися до функцій будь-якої відповідальної особи [2]. Очевидно, що ця форма відповідає змісту первинного ступеня розвитку внутрішнього контролю, застосовується усіма підприємствами, у тому числі великими, разом з розвиненішими формами або незалежно від них.

На думку Марченко Д. М. та Яровенко Г. М., на українських підприємствах склалася ситуація або повної відсутності чітко налагодженого та ефективно діючого фінансового контролю, або його існування є тільки номінальним елементом діяльності підприємства [7]. Це твердження підтверджується результатами статистичних досліджень.

Так, за результатами дослідження, проведеного Міжнародною фінансовою корпорацією, у 2008 році було підготовлено звіт "Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні". За даними звіту з 67 опитаних компаній 48 % компаній відповіли, що вони мають відділ внутрішнього аудиту. Лише 9 % респондентів зазначили, що планують створити відділ внутрішнього аудиту в майбутньому. Решта компаній вказує на те, що вони проводять "деякі перевірки", і у 15 % респондентів деякі функції внутрішнього аудиту виконуються зовнішніми аудиторами. Як правило, у випадках, коли здійснюються "деякі перевірки", причиною для них стає особлива ситуація та/або проблема, і вони не є регулярною складовою контрольної процедури [10].

Вітчизняні науковці самотужки для власних досліджень вивчають сучасний стан організації внутрішнього контролю. Так, за даними, отриманими Яровенко Г. М., за результатами аналізу діяльності 75 підприємств Сумської

області з приватною формою власності станом на початок 2007 року виявлено слабкі місця в організації контролю, а саме: відсутність контролю на робочих місцях (84 % підприємств) та обліку помилок, порушень, зловживань (68 %); недостатній рівень застосування автоматизованих інформаційних систем у процесі здійснення внутрішнього контролю (88 %); факти сплати значною кількістю підприємств штрафів за допущені порушення (68 %); незадовільний рівень організації внутрішнього контролю, що проявляється у відсутності внутрішніх положень, які регламентують процес здійснення контролю (64 %), та спеціальних підрозділів внутрішнього контролю або працівників-контролерів (76 %) [7].

Дані про оприлюднені Державною контрольно-ревізійною службою обсяги порушень на підприємствах з державною формою власності, знайдені у результаті ревізій [11], свідчать, що внутрішній контроль на таких підприємствах не виявляє зловживання, пов'язані з незаконними і нецільовими витратами фінансових ресурсів, що є наслідком недостатньо ефективної його організації.

Отже, проблема ефективності внутрішнього фінансового контролю є актуальною для підприємств різної форми власності.

Третьою складовою процесу визначення напрямів модифікації ВФК (див. рисунок) є *визначення мети модифікації*. У найбільш загальному вигляді мету модифікації ВФК, на думку автора, доцільно визначити як приведення його у відповідність з потребами сьогодення. При цьому необхідно враховувати те, що від внутрішнього контролю власники і керівництво підприємства можуть чекати тільки обґрунтованого рівня забезпечення досягнення поставлених цілей, але ніяк не абсолютної гарантії безпомилкової роботи. Оскільки для цілей дослідження автор розглядає окремо підприємства недержавного сектору і окремо – державного, то і з'ясує мету модифікації ВФК для кожної виділеної групи підприємств.

Аналіз сучасної фахової літератури [3; 12; 13] дозволив зробити висновок, що з урахуванням сучасних кризових явищ в економіці України, основна мета діяльності підприємств недержавного сектору економіки змінилася. Як правило, відбувся перехід від девізів "Зростання, зростання та ще раз зростання" до "Залишитись на ринку з якомога мінімальними втратами". Іншими словами, на разі для цих підприємств прерогативою є мінімізація втрат та перехід у режим очікування до початку періоду економічного зростання.

Щодо підприємств державного сектору економіки, то основну мету їх діяльності можна вважати відносно незмінною – це ефективне використання бюджетних коштів, кредитів, залучених державою або під державні гарантії, чи міжнародної технічної допомоги, коштів, що залишаються у їх розпорядженні у разі надання їм податкових пільг, державного чи комунального майна під час провадження ними діяльності з використання державних фінансів. Саме на забезпечення її виконання і спрямований ВФК.

Третьою складовою процесу визначення напрямів модифікації ВФК (див. рисунок) є *безпосередньо визначення цих напрямів*.

Результати вивчення доробок вітчизняних науковців [1 – 6] свідчать про те, що в українських вчених формування системи суджень і уявлень про внутрішній фінансовий контроль та його складові відбувалося під впливом інформації з джерел англійської, перекладної літератури з проблем аудиту.

Сучасний етап історії уніфікації вимог до системи внутрішнього контролю підприємств почався в 1985 році в США, коли за участю п'яти професійних саморегульованих організацій була створена національна комісія з боротьби з недостовірною фінансовою звітністю, відома за ім'ям

першого її голови Джеймса С. Тредеуя, як Комісія Тредеуя. Випущений ними в 1987 році звіт окрім інших рекомендацій, містив заклик до організацій – спонсорів Комісії Тредеуя – об'єднати зусилля із досягнення домовленості про загальні для усіх основні поняття внутрішнього контролю. Ґрунтуючись на цій пропозиції, робоча група під керівництвом Комітету спонсорських організацій Комісії Тредеуя провела аналіз літератури, що існувала на той момент, з внутрішнього контролю.

Результат цієї роботи був представлений громадськості в 1992 році під назвою "Інтегрована концепція внутрішнього контролю". Коротко цей документ прийнято називати за найменуванням комітету-організатора концепцією COSO, моделлю COSO, або просто COSO [2]. Внутрішній контроль, за оцінкою COSO, повинен будуватися з п'яти взаємозв'язаних компонентів: середовища контролю, оцінки ризику, заходів контролю, моніторингу, збору та аналізу інформації, її передачі за призначенням. Цей підхід реалізовано у Міжнародних стандартах аудиту (далі – МСА), що прийняті як Національні стандарти аудиту в Україні та у Концепції, правда дещо із зміненими назвами компонентів. Тому доцільно напрямки модифікації ВФК розглядати окремо для кожного компонента внутрішнього контролю.

Компоненти ВФК та відповідні їм напрямки модифікації, розмежовані для підприємств державного та недержавного сектору економіки, наведено в таблиці.

Таблиця

Компоненти ВФК та відповідні їм напрямки модифікації *

Компоненти внутрішнього фінансового контролю		Напрямки модифікації внутрішнього фінансового контролю	
відповідно до МСА	відповідно до Концепції	для підприємств державного сектору економіки	для підприємств недержавного сектору економіки
Середовище контролю	Середовище контролю	Створення єдиного правового поля для розвитку ВФК; створення служб внутрішнього аудиту	Оптимізація функціональних обов'язків суб'єктів ВФК та витрат на їх функціонування
Процес оцінки ризиків суб'єкта господарювання	Оцінка ризиків	Розробка методології управління ризиками, що визначає тип реагування на певні ризики та заходи з управління ними	Запровадження ризик-орієнтованого підходу до виконання робіт із ВФК
Інформаційні системи	Інформація та інформаційний обмін	Створення єдиної бази даних внутрішнього аудиту	Оптимізація інформаційних потоків
Заходи контролю	Контролююча діяльність	Деталізація та уніфікація контрольних процедур	Ініціювання змін у внутрішні нормативні документи, що регламентують ВФК
Моніторинг заходів контролю	Моніторинг	Запровадження щорічного звітування про функціонування внутрішнього контролю	Проведення на щоденній основі моніторингу заходів контролю найбільш ризикованих операцій

Примітка: * Узагальнено автором на основі вивчення джерел [2; 11; 14; 15].

Виходячи з даних, наведених у таблиці, можна зробити висновок, що існує багато напрямів модифікації ВФК відповідно до поточних потреб. Відповідно, існує потреба визначення пріоритетів.

Дослідження Концепції та Плану заходів щодо її реалізації [14] показало, що пріоритетні напрямки модифікації ВФК для підприємств державного сектору економіки визначаються та регламентуються централізовано. Що стосується інших підприємств, то визначення напрямів модифікації ВФК здійснюється їх власниками і/або керівництвом самостійно з урахуванням скоригованої мети діяльності. Тому існує необхідність визначити, які саме напрямки змін можна вважати пріоритетними для підприємств недержавного сектору економіки.

Як показує аналіз літературних джерел [12; 13], переважна більшість підприємств в умовах фінансової кризи починає оптимізацію своїх витрат, передусім, із зменшення витрат на персонал. Таким чином, одним із пріоритетних напрямів модифікації внутрішнього фінансового контролю в сучасних кризових умовах господарювання є оптимізація функціональних обов'язків суб'єктів ВФК та витрат на їх функціонування. Адже витрати на персонал, що здійснює внутрішній фінансовий контроль, не будуть виключенням. Це пояснюється тим, що ця стаття витрат складає суттєву частину у бюджеті будь-якого підприємства. Комплекс заходів зі зниження витрат на персонал є індивідуальним для кожного підприємства і залежить від сфери його діяльності, розмірів і стратегії розвитку. Програми з оптимізації можуть вестися як у напрямки зменшення загальних витрат на оплату праці, так і у напрямки скорочення чисельності працівників. Однак не завжди зниження витрат на оплату праці у кінцевому підсумку призводять до позитивного результату, це спричиняє негативну реакцію співробітників. Важко не погодитись із точкою зору Є. Громової, яка стверджує, що: "Широко розповсюдженою є думка, що під страхом втрати робочого місця люди починають працювати ефективніше. Насправді, найчастіше, страх породжує паніку, депресію та інші негативні емоційні стани, які перешкоджають збереженню лояльності до компанії і, як наслідок, знижують зацікавленість співробітників в ефективній роботі" [13]. Тому важливо своєчасно розробити та запровадити антикризові мотиваційні схеми для працівників, підтримувати їх впевненість. Як зразок такої мотиваційної схеми для суб'єктів ВФК можна використати підхід, запропонований М. Осиповою: "За основу може бути прийнята схема, при якій частина заощаджених витрат виплачується співробітникам" [13].

Не слід забувати, що при скороченні працівників, зайнятих внутрішнім фінансовим контролем, важливо провести оптимізацію їх функціональних обов'язків, щоб не допустити дублювання або втрати виконуваних функцій.

Другим пріоритетним напрямком модифікації ВФК слід відзначити запровадження ризик-орієнтованого підходу. У концепції ризик-орієнтованого внутрішнього контролю як стандарт виступає рівень ризику, прийнятний для підприємства, перевірка рівня залишкових ризиків проходить постійно і невід'ємно від основної діяльності підприємства, а у разі виявлення відхилень від стандартного рівня корекції підлягає саме той бізнес-процес, контроль якого не забезпечують пом'якшення дії ризику [15].

При цьому вибір найбільш ефективних методів і технологій внутрішнього фінансового контролю визначається цілями і видами діяльності підприємства, довкіллям і відповідним набором властивих ризиків. Проте без виділеного підрозділу в цьому випадку не обійтись. Незалежно від його формальної назви, має бути створений незалежний

підрозділ (наприклад, служба внутрішнього аудиту), що здійснює моніторинг стану внутрішнього контролю і його адекватності ризикам у динаміці. При цьому головними інструментами цього підрозділу мають бути концепція ризик-орієнтованого контролю і побудована на її базі методологія контрольної діяльності. Саме ці інструменти дозволяють сформулювати адекватний план перевірки і розподілити наявні ресурси, відокремити в ході перевірки випадкову помилку виконавця від відсутності або порушення контролю і/або процесів. Гнучкість і швидкість реакції на зміни середовища і велика ефективність є основними перевагами ризик-орієнтованого контролю порівняно з ідеєю традиційного тотального контролю.

Отже, вибір як пріоритетних напрямів модифікації оптимізації функціональних обов'язків суб'єктів ВФК та витрат на їх функціонування, а також запровадження ризик-орієнтованого підходу до виконання робіт із ВФК безумовно сприятиме підвищенню ефективності внутрішнього фінансового контролю, яка визначається його здатністю бути і дієвим, і результативним.

Література: 1. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : підручник / М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Микитенко ; за ред. засл. діяча науки і техн. України, докт. екон. наук, професора М. Т. Білухи. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с. 2. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев. – М. : Экзамен, 2000. – 320 с. 3. Соколов Б. Н. Внутренний контроль в коммерческой организации (организация, методики, практика) / Б. Н. Соколов. – М. : КУМЦ АПР, 2006. – 250 с. 4. Даценко Г. В. Внутрішній фінансовий контроль в системі фінансово-економічного контролю [Електронний ресурс] / Г. В. Даценко, М. В. Котовська, Ю. М. Мокра. – Режим доступу : <http://intkonf.org>. 5. Масленников О. Ю. Шляхи вдосконалення внутрішнього фінансового контролю на підприємстві / О. Ю. Масленников // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 187–191. 6. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : монографія / В. Ф. Максимова. – К. : АВРІО, 2005. – 262 с. 7. Марченко Д. М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств / Д. М. Марченко, Г. М. Яровенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12(54). – С. 163–171. 8. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rozum.org.ua>. 9. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>. 10. Звіт Міжнародної фінансової корпорації "Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org>. 11. Звіт про результати діяльності органів Державної контрольно-ревізійної служби за січень – лютий 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru>. 12. Губанова Ю. Необходимость и пути оптимизации расходов на персонал в условиях финансового кризиса [Електронний ресурс] / Ю. Губанова. – Режим доступу : <http://planetahr.ru/publication-/2721>. 13. Персонал – побоку: внутренне коммуникации российских компаний в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketolog.ru/facts/detail.php?ID=3172>. 14. План заходів щодо реалізації Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. № 1347 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>. 15. Тихомиров А. Ориентируясь на

риски, или как оценивать внутренний контроль [Электронный ресурс] / А. Тихомиров. – Режим доступа : http://auditmodern.ru/public_tihomirov.php.

Стаття надійшла до редакції
11.10.2010 р.

УДК 658:005.591:005.521

Таранюк Л. М.

МОДЕЛЮВАННЯ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто моделювання реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств. Систематизовано види моделювання бізнес-процесів. Розглянуто імітаційне моделювання реінжинірингу бізнес-процесів підприємства.

Аннотация. Рассмотрено моделирование реинжиниринга бизнес-процессов промышленных предприятий. Систематизированы виды моделирования бизнес-процессов. Рассмотрено имитационное моделирование реинжиниринга бизнес-процессов предприятия.

Annotation. The modelling of reengineering business-processes of industrial enterprises is considered. The types of business-processes modelling are systematized. The imitation design of reengineering business-processes of an enterprise is considered.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, моделювання, система, імітаційна модель, підприємство, оптимізація.

За висновками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень вітчизняна економіка у 2009 році перейшла від фази економічної кризи до фази депресії [1]. Дуже важко прогнозувати результати діяльності промислових підприємств у депресивних економічних умовах, тому на допомогу може бути застосоване саме моделювання бізнес-процесів. Упровадження моделювання бізнес-процесів зможе допомогти багатьом підприємствам уникнути високих ризиків як у господарській, інвестиційній діяльності, так і при проведенні перепроєктування (реінжинірингу) бізнес-процесів, у тому числі й у виробничій сфері.

Питаннями моделювання бізнес-процесів займається багато вчених-економістів, серед них слід відмітити працю Черпа А. В., Потопи К. Л., Ткаченко О. В. "Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості" [2], в якій розглянута модель розробки програми реінжинірингу підприємств харчової промисловості та визначені основні етапи аналізу даної моделі. Також уваги заслуговує праця вчених Железко Б. А., Єрмакової Т. А., Володько Л. П. "Реінжиніринг бізнес-процесів" [3], в якій досліджуються питання аналізу моделі інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень реінжинірингу бізнес-процесів. Помилки бізнес-моделювання

користанням ARIS" [4]. Також питаннями моделювання реінжинірингу бізнес-процесів займався вчений Щенніков С. Ю. в праці "Реінжиніринг бізнес-процесів: експертне моделювання, управління, планування і оцінка", в якій розглядалися інструменти для експертного моделювання [5].

У питанні моделювання реінжинірингу бізнес-процесів недостатньо, на погляд автора, приділялося уваги саме систематизації видів моделювання бізнес-процесів, ролі імітаційного моделювання в впровадженні реінжинірингу бізнес-процесів (РБП) на підприємстві.

Метою даної статті є проведення моделювання РБП промислових підприємств.

Основні завдання, що розглядаються автором статті: систематизація видів моделювання бізнес-процесів підприємства; дослідження імітаційного моделювання РБП щодо оптимальності відвантаження готової продукції промислового підприємства; підведення висновків з наукової статті.

Слід зазначити, що метою моделювання РБП є одержання і надання інформації про структуру та роботу процесу, яка достатня для проведення реінжинірингу, а також поліпшення або автоматизації цього бізнес-процесу. Можна виділити такі види моделювання бізнес-процесів:

- підтримка реінжинірингу бізнес-процесу;
- підтримка поліпшення бізнес-процесу;
- підтримка автоматизації бізнес-процесу.

1. Моделювання реінжинірингу бізнес-процесів.

Завдання, що розв'язане при моделюванні бізнес-процесу для підтримки реінжинірингу, спрямоване домогтися якісних, стрибкоподібних, радикальних поліпшень. Основний метод моделювання – командний мозковий штурм. Особливості моделювання: розробляються досить грубі, якісні моделі; перевага віддається графічним і описовим моделям; креслення моделей робляться вручну, більш детальні моделі розробляються за допомогою простих комп'ютерних засобів (наприклад: Microsoft Office, Microsoft Visio Professional, RFFlow, ABC Flowcharter та ін.).

2. Моделювання з метою поліпшення бізнес-процесів.

При моделюванні бізнес-процесу з метою його поліпшення вирішується завдання одержання кількісних поліпшень. Основний метод моделювання – аналітична робота групи фахівців. Особливості моделювання: побудова докладних і детальних моделей; суворе проходження оптимальної методології моделювання для забезпечення погодженості роботи в середині групи і між групами (як правило, це IDEF0).

3. Моделювання з метою автоматизації бізнес-процесів.

При автоматизації бізнес-процесів вирішується завдання розробки або налаштування спеціалізованого програмного забезпечення, яке необхідне для автоматизації процесу, що вже пройшов реінжиніринг і поліпшення. Основний метод моделювання – аналітична робота групи фахівців. Особливості моделювання: будуються максимально докладні і детальні моделі; використовуються графічні й

описові моделі, а також моделі даних (таблично-графічні); застосовуються спеціалізовані комп'ютерні засоби, відповідні модулі ERP-системи (якщо є); BPWin 2.5/4.0 (All Fusion Modeler 4.1) – середовище розробки графічних моделей; як альтернатива – системи об'єктно-орієнтованого моделювання (Paradigm Plus, Rational Rose) [6].

Дослідимо проведення імітаційного моделювання реінжинірингу бізнес-процесу щодо отримання найбільш раціонального графіка надходження готової продукції на склад і розміру бажаного запасу в динаміці, яка була запропонована та проведена Коломицевою А. О. В моделі впроваджені відповідні рівні – тип змінної, яка акумулює зміни. Рівень може становити фізичні накопичення, такі, як запаси або невиконані замовлення, та нематеріальні накопичення. Розглянемо такі рівні імітаційної моделі за допомогою математичного опису:

1. Фактичний запас на заводському складі готової продукції (одиниць на тиждень):

$$Zapas_na_sklade(t) = Zapas_na_sklade(t_0) + \int_{t_0}^t (Tovari - Postavki) dt. \quad (1)$$

2. Замовлення в процесі оформлення на заводі (одиниць на тиждень):

$$oforml(t) = oforml(t_0) + \int_{t_0}^t (Temp_proizv - Proizv_zakazi) dt. \quad (2)$$

3. Замовлення у виробництві на фірмі (одиниць на тиждень):

$$Proizvod(t) = Proizvod(t_0) + \int_{t_0}^t (Proizv_zakazi - Tovari) dt. \quad (3)$$

4. Фактичний запас готової продукції в роздрібній торгівлі (одиниць):

$$Zapas_rozn(t) = Zapas_rozn(t_0) + \int_{t_0}^t (Postavka - Otgryzka) dt. \quad (4)$$

5. Бажаний рівень запасів готової продукції на складі підприємства (одиниць на тиждень):

$$Zel_zapas_v_proiz = Koef \times Sred_proizv. \quad (5)$$

У ході дослідження Коломицевою А. О. реінжинірингу бізнес-процесу за допомогою імітаційного моделювання було визначено, що підприємство не відразу реагує на зміну попиту і система перебуває в стані нестійкості. Це пов'язано із затримками реакції при регулюванні кількості виробленої продукції і відповідно низькою якістю логістичного управління збутовою системою, тому виникає необхідність керівництву підприємства забезпечити оперативне й адекватне реагування на змінні умови функціонування, застосувавши інструментарій РБП (рис. 1 та 2).

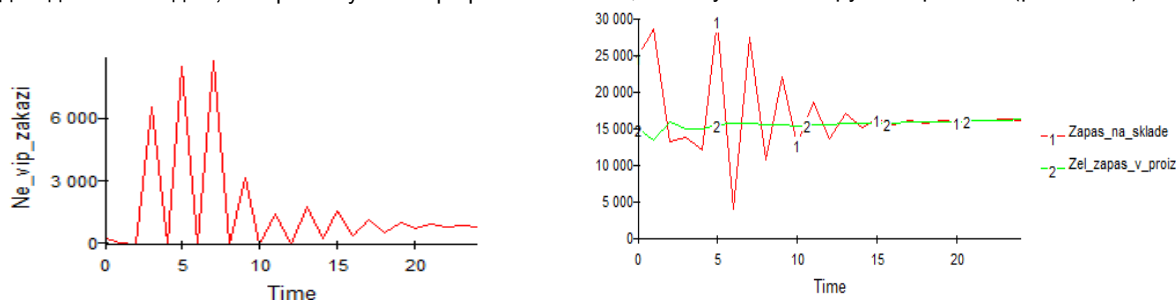


Рис. 1. Невиконані замовлення та рівень фактичного і бажаного запасів готової продукції на складі підприємства

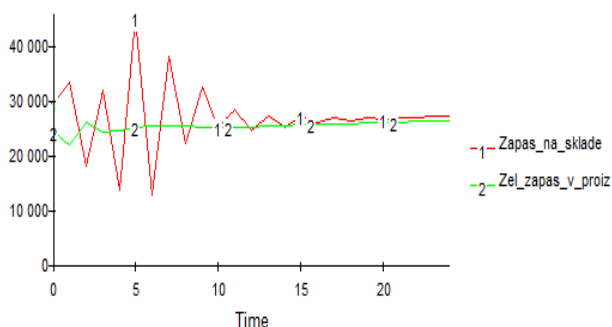
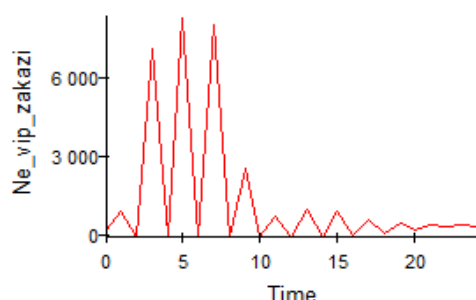


Рис. 2. Невиконані вчасно замовлення підприємства при підвищенні бажаного рівня запасів готової продукції та новий бажаний рівень запасів готової продукції (вищий на 20 %)

Таким чином, моделювання РБП може дозволити вирішити багато питань на виробництві стосовно залучення моделей ефективного перепроектування бізнес-процесів господарської діяльності, побудови моделі підвищення фінансової стійкості підприємства, впровадження імітаційних моделей реінжинірингових заходів щодо реагування промислового підприємства на зовнішні та внутрішні зміни.

Література: 1. Щодо пріоритетних напрямів та ризиків переходу від антикризової до антидепресивної політики: (аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку 2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/March2010/02.htm>. 2. Череп А. В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія / А. В. Череп, К. Л. Потопа, О. В. Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с. 3. Железко Б. А. Реінжиніринг бизнес-процессов / Б. А. Железко, Т. А. Ермакова, Л. П. Володько ; [под. ред. Б. А. Железко]. – М. : Мисанта, 2006. – 216 с. 4. Ильин В. В. Реінжиніринг бизнес-процессов с использованием ARIS / В. В. Ильин. – М. : Вильямс, 2008. – 256 с. 5. Щенников С. Ю. Реінжиніринг бизнес-процессов. Экспертное моделирование, управление, планирование и оценка. – М. : Ось-89, 2004. – 288 с. 6. Субанова О. Моделирование бизнес-процессов при реінжиніринге предприятия / О. Субанова // Моделирование предприятия. – 2001. – № 6. – С. 34–39.

Стаття надійшла до редакції
18.11.2010 р.

УДК 658.114.3:658.168.5 (477) **Пойда-Носик Н. Н.**
Ємець Г. О.

ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА НАПРЯМИ БОРТЬБИ З ПРОТИПРАВНИМ ПОГЛИНАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Присвячено проблематиці протиправного поглинання та захоплення підприємств. Охарактеризовано сутність, причини та підґрунтя процесів недружніх поглинань. Акцентовується увага на сучасних проблемах та ролі держави у сфері боротьби з рейдерством. Запропоновано напрями вдосконалення нормативно-правової бази з метою протидії незаконним поглинанням суб'єктів господарювання в Україні.

Анотация. Посвящено проблематике противоправного поглощения и захвата предприятий. Охарактеризованы сущность, причины и основа процессов недружественных поглощений. Акцентируется внимание на современных проблемах и роли государства в сфере борьбы с рейдерством. Предлагаются направления совершенствования нормативно-правовой базы с целью противодействия незаконным поглощениям субъектов хозяйствования в Украине.

Annotation. The article deals with the problems of illegal acquisitions and takeovers. The nature, causes and background of the hostile takeovers processes are defined. The attention is focused on current problems and the state's role in the fight against corporate raids. Ways to improve the legal framework to counter the illegal takeover of businesses in Ukraine are suggested.

Ключові слова: рейдерство, рейдер, поглинання та захоплення підприємств, корпоративний конфлікт, акціонерні товариства.

Останнім часом значного поширення на фондовому ринку України набули явища, пов'язані з протиправним поглинанням підприємств, які в узагальненому вигляді вітчизняні науковці та практики називають терміном "рейдерство". Ці явища, судячи з повідомлень ЗМІ, сягнули загрозливих масштабів та реалізуються у спотворених формах. В усьому світі рейдерство розцінюється як фактор недосконалості законодавства, відсутності необхідних умов безпеки бізнесу та недостатності правового захисту власників. Нині світове співтовариство і приватний бізнес йдуть шляхом глобалізації економіки і рівноправні об'єднання, злиття, поглинання та інші форми укрупнення транснаціональних компаній розглядаються як необхідні етапи еволюційного розвитку бізнесу. Наразі цей процес пов'язаний зі зміною еліт, з переливанням капіталів: від одних власників до інших, з менш ефективних галузей економіки у більш ефективні. У даному випадку механізм поглинання розглядається як один з "найпотужніших" двигунів економіки.

Негативний підтекст, присутній в американському терміні "корпоративний рейдер", пов'язаний із тим, що зазвичай поглинання асоціюється зі зміною менеджменту, технологічною модернізацією, змінами стратегій виробництва чи продажу. Проте в такому контексті рейдерство

майже ніколи не приводить до ліквідації корпорації та дуже рідко призводить до значних скорочень робітників. У той же час "корпоративний рейдер" (зазвичай, це фінансова установа, яка не має досвіду управління виробництвом) орієнтується на отримання контролю над корпорацією із наступною ліквідацією єдиного виробничого комплексу (який зазвичай у жертви "рейдера" є занадто громіздким та неефективним) і швидкий розпродаж активів захопленої корпорації по частинах. Це, однак, не означає якихось злочинних дій з боку "рейдера", порушення прав акціонерів чи нехтування ним правилами набуття контролю [1]. В Україні ж "рейдерство", в існуючому варіанті, не має нічого спільного з розповсюдженою в Європі та Східній Америці практикою "недружніх поглинань". Воно носить переважно кримінальний характер і фактично стало інструментом позбавлення власників законних майнових прав із застосуванням різного роду протиправних схем. Єдине, що об'єднує українських та американських "рейдерів", – це орієнтація на швидкий перепродаж активів захопленої корпорації.

Слід зазначити, що масштаби захоплень приватної власності стають все дедалі загрозливішими не тільки для окремих галузей бізнесу, але й для держави в цілому, оскільки ведуть до погіршення інвестиційного клімату України та знищення окремих секторів бізнесу, перешкоджаючи виходу на світові ринки.

За таких умов великі надії щодо подолання проблеми "корпоративного рейдерства" покладаються на новий Закон України "Про акціонерні товариства", який набрав чинності з 29 квітня 2009 року. Даним документом встановлено "правила гри" на ринку злиттів та поглинань. Проте нечіткість деяких розділів, присвячених даній проблематиці, несуть загрозу того, що норми Закону, які покликані регулювати питання поглинань, не будуть застосовані і поповнять лави "мертвих" норм. Відповідно, без побудови цілісної концепції і системності в українському законодавстві, застосування більш жорстких заходів державного реагування не буде досягнуто очікуваного позитивного результату на шляху подолання такого ганебного явища, як українське "рейдерство".

Проводячи аналіз опублікованих матеріалів, присвячених питанням протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств, необхідно зазначити, що дослідженням з даної тематики присвятили свої роботи ряд зарубіжних та вітчизняних вчених. Основні теоретичні засади викладені у працях зарубіжних вчених та практиків – А. Волкова, А. Привалова, В. Плескачевського, С. Михайлова, А. Кіреева, Ю. Борисова. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили вітчизняні вчені А. Єфименко, С. Телешун, Н. Павловська, Г. Здоронок. Також проблемам "рейдерства" була присвячена міжвідомча конференція "Антирейдер – Львів – 2007" у західному регіоні України. Разом з тим низка проблем у сфері протиправного поглинання залишається і досі невирішеною.

Метою даної статті є дослідження сучасних проблем та ролі держави у сфері боротьби з протиправним поглинанням підприємств в Україні, а також можливих напрямів удосконалення нормативно-правової бази щодо державного регулювання у цій сфері.

Поняття та види рейдерства

На сьогоднішній день існують різні трактування і тлумачення поняття рейдерства. Можна почути думку про те, що рейдерство, недружнє поглинання, злиття, бандитизм, розбій, корпоративний конфлікт є тотожними поняттями. Проте, тим не менше, вони різні, наприклад, недружнє поглинання відрізняється від рейдерського захоплення діями виключно в рамках закону, корпоративний конфлікт – це конфлікт всередині організації між за-

сновниками, внаслідок якого також відбувається зміна власника, але тільки в рамках закону.

Рейдерство як поняття виникло у Великій Британії, і спочатку цим терміном називалися набіги морських суден, що самостійно виконували бойові завдання, зокрема захоплювали торговельні кораблі інших країн. Сам термін походить від англійського слова "raid" – набіг, раптовий напад, вторгнення. У цілому, це визначення і відповідає основному принципу української практики здійснення недружніх поглинань.

На даний час єдине нормативне визначення рейдерства в Україні міститься в ухвалі Кабінету Міністрів України "Про схвалення Декларації цілей і завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації)", відповідно до якої це відчуження державного майна і корпоративних прав поза процесами приватизації; протиправне захоплення підприємств [2]. Хоча це визначення відноситься тільки до державного майна і підприємств, воно розкриває основні ознаки рейдерства в цілому – зміну власника підприємства або його майна, чи отримання контролю над ними з використанням протиправних (у тому числі силових) методів.

Дещо по-іншому розглядається рейдерство у проекті Закону України "Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів щодо встановлення кримінальної відповідальності за захоплення підприємств". Проект пропонує визначити рейдерство як замовлення і (або) організацію нападу на підприємство, установу, організацію з метою його захоплення, яке спричинило порушення його нормальної роботи, а також здійснення такого нападу, скоєне організованою групою. Слід зазначити, що підхід до рейдерства як до кримінального діяння цілком обґрунтований, оскільки в Україні рейдерство часто має яскраво виражений протиправний характер, і зміна власників підприємства, майна або отримання контролю над ними здійснюється із застосуванням незаконних дій, багато з яких є кримінальними злочинами (підробка документів, шантаж, шахрайство, хабарництво).

Проте саме фізичне захоплення зазвичай є тільки складовою частиною недружнього поглинання підприємства, якому передують або за яким слідує ще ряд дій, направлених на закріплення позиції рейдера на захопленому підприємстві. Тому дані визначення рейдерства навряд чи можна вважати вичерпними.

Якщо проаналізувати практику здійснюваних в Україні рейдерських захоплень, можна виділити основні ознаки і складові рейдерства – це завжди недружнє поглинання, втрата контролю над підприємством або майном поза волею його власника та раптовість здійснення рейдерських атак.

Таким чином, виділилося означення рейдерства, яке поділяють багато авторів – це направлене проти волі власника протизаконне захоплення контролю над підприємством або його активами з використанням рішень державних і судових органів і, як правило, із застосуванням сили [3; 4]. Треба відзначити, що недружнє поглинання по-українськи найчастіше зводяться до силових захоплень підприємств під прикриттям законних або псевдозаконних підстав. Таку практику було запозичено в Російській Федерації, де рейдерські захоплення поширені більш широко й відпрацьовані до дрібниць.

Крім того, рейдерство визначають також як інструмент захоплення, який включає в себе комплекс юридичних, психологічних, економічних, військово-спортивних методик і технологій [5].

Рейдерство умовно поділяють на "біле", "сіре", та "чорне". "Біле" рейдерство – це законна діяльність, спрямована на придбання підприємства. "Біле" рейдерство зазвичай діє методом корпоративного шантажу в рамках

чинного законодавства і в нашій країні трапляється доволі рідко. Після того, як до рук корпоративного шантажиста потрапляє 10-відсотковий пакет акцій компанії, до неї досить часто висуваються вимоги про проведення позачергових зборів акціонерів. Найчастіше директори компанії не йдуть на переговори, після чого рейдери переходять до сірих і чорних дій. "Чорне" і "сіре" рейдерства засновані на використанні у своїй діяльності незаконних методів, піддробних документів, силових захоплень тощо [5].

Виникнення та особливості українського рейдерства

В Україні рейдерство поширилося з початку 90-х років минулого століття. Поява рейдерства в Україні пов'язана з переходом країни на ринкові відносини, з чисельними прогалинами в чинному законодавстві, корумпованістю органів державної влади та іншими чинниками. Період в історії українського рейдерства умовно можна поділити на два етапи. Перший етап охоплює час від початку 90-х років до початку 2000-х. У цей час Україна стає незалежною, відбувається перехід країни на ринкові відносини, визначаються політичні центри, створюються злочинні угруповання. Важкий економічний стан країни супроводжувався зростанням корумпованості органів державної влади, наявністю великої кількості прогалин чинного законодавства, зростанням криміногенної ситуації у країні. Така сама ситуація склалася у більшості пострадянських країн. Захоплення підприємств здійснювалось відкрито кримінальним шляхом, досить часто – із застосуванням фізичного насильства. Правовий нігілізм супроводжувався нехтуванням правами людини, правопорядку країни. З часом ситуація стала змінюватись: було прийнято ряд нормативних актів, економічна обстановка поліпшувалась, у країні почала здійснюватися – хоча і не на належному рівні – боротьба з корупцією, знижувалась криміногенна обстановка. Особливістю цього періоду є відсутність вибору [5].

Другий етап почався з початку 2000-х років і триває понині. Цей період характеризується напівзаконним загарбанням підприємств, більш легальними методами боротьби, активним протистоянням рейдерству. При цьому зростає глобальність масштабів рейдерства в Україні. Для цього є дві об'єктивні причини. По-перше, це визнання України країною з ринковою економікою та поступове наближення до вступу в СОТ. При цьому інтеграція локальної економіки у світову відбувається на фоні тотальної недооцінки активів українських компаній [5]. По-друге, активізація рейдерства має виключно внутрішній характер, тобто зумовлена недосконалістю та неврегульованістю українського законодавства, корумпованістю виконавчої та судової влади, нестабільністю політичної ситуації та переділом власності між фінансово-промисловими групами, представники яких знаходяться у владі. Активно допомагає розвитку рейдерства в Україні входження рейдерських технологій, команд та капіталів з Росії, які вже не можуть знайти там свого призначення у зв'язку з посиленням законодавства та активним втручанням держави в корпоративні конфлікти.

Серед основних чинників, які сприяють розвитку рейдерства в Україні, також називають: слабкість правової системи; відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника; низький рівень правової культури; правовий нігілізм і в суб'єктів господарювання, і у представників органів влади; сумнівна передісторія приватизації об'єктів тощо [3]. Але все-таки серед всіх причин основною першопричиною виникнення попиту на рейдерські послуги вважається початок активного та "глобально-го" процесу поділу власності, коли мала місце незаконна приватизація суб'єктів господарювання, яка сприяла появі

незадоволених міноритарних акціонерів і створювала необхідні умови для успішного рейдерського захоплення.

На думку адвоката правової групи "Павленко і Побережник" Віталія Бурдака "рейдерство" – це процес, який постійно удосконалюється і який за темпами свого розвитку на декілька кроків випереджає темпи розвитку українського законодавства. При цьому, чимало фахівців зазначають, що ключовою вадою навіть не законодавства, а суддівської практики в Україні, яка дозволила такому ганебному явищу, як українське "рейдерство", набути загрозливих масштабів, є суто формальне ставлення до закону (з ігноруванням базових принципів права) взагалі та до концепції "добросовісного набувача" зокрема [6]. За такої ситуації, що склалася на фінансовому ринку, міжнародні експерти кваліфікують українське рейдерство як економічний тероризм.

Автори поділяють занепокоєння експертів, оскільки від недружного (ворожого) поглинання уже потерпають більше 9 тисяч підприємств, а кількість рейдерських груп, які працюють на території України, досягає 30 – 50. При цьому рівень ефективності рейдерських атак складає 90 %, тобто тільки 10 % вітчизняних підприємств, які стали об'єктами нападу рейдерів, змогли захистити свої інтереси. Щорічний ринок приватизації та поглинань в Україні складає 5 млрд дол., причому частка недружніх поглинань складає 60 – 70 % [7].

Найбільш резонансні захоплення підприємств були зафіксовані: у лютому 2005 року – ВАТ "Прикарпаття облэнерго", ВАТ "Чернігівобленерго", ВАТ "Львівобленерго", ВАТ "Полтаваобленерго", у березні 2006 року – адміністративне приміщення ЗАТ "Управління будівництва Рівненської АЕС", серпні 2006 року – ТОВ "Телекомпанія "Студія 1+1", в жовтні 2006 року – ВАТ "Дніпропетровський центральний ринок "Озерка". Майже у всіх випадках захоплення супроводжувалось силовими методами та блокуванням господарської діяльності даних підприємств.

За даними звіту Антирейдерського союзу підприємців України, 2008 рік став роком сплеску рейдерської активності. У цьому році було зафіксовано 2 500 рейдерських захоплень власності. Серед них інформаційна війна за один із банків країни – ВАТ "Промінвестбанк". До найбільш резонансних подій року необхідно віднести намагання рейдерів захопити будинки профспілкових об'єднань компанії "Квазар". Не обійшла ця проблема і Закарпатську область. Зокрема, на ВАТ "Яворник" було визначено наявність ознак протиправного захоплення.

Під час круглого столу 21 липня 2010 року на тему "Рейдерство в Україні: загрози та шляхи протидії" директор Фонду суспільної безпеки В. Стадник повідомив, що в Україні діє понад 50 спеціалізованих рейдерських груп, які здійснюють в середньому до 3 тис. захоплень на рік. Результативність таких недружніх поглинань становить понад 90 %, що за експертною оцінкою сегмента, з урахуванням злиттів (без приватизації) становить понад 3 млрд USD. Середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні становить близько 1 000 % [8].

На відміну від західної практики, в Україні рейдерство здійснюється не у виробничих цілях, а у спекулятивних: підприємства захоплюються найчастіше заради дорогої нерухомості. Взагалі досить складно визначити, яке саме підприємство підпаде під акт рейдерської атаки. Ознаками початку захоплення можуть бути: перевірки різними органами з питань, що стосуються установчих документів, "очорнення" репутації компанії з метою зниження вартості акцій тощо. Головною ознакою рейдерства є його зв'язок з адміністративним ресурсом: правоохоронними органами, органами місцевого самоврядування, вищими органами державної влади. Важливе значення при рей-

дерських захопленнях мають міноритарні акціонери, тобто ті акціонери, які володіють невеликим пакетом акцій підприємства і досить часто не отримують ніякого доходу зі своїх акцій, а тому майже не вагаючись передають акції рейдерам шляхом продажу або передачі в управління за довіреністю.

На думку експертів, майже в кожній кампанії є кілька слабких місць для рейдерських атак. По-перше, якщо контрольний пакет акцій (або хоча б 30 %) не консолідовано, у рейдера є 3 "зачіпки". Він може скупити акції у працівників, натиснути на менеджмент та через номінального акціонера отримати контроль над ВАТ. По-друге, це старі та забуті борги компанії. За статичними даними, на першому місці за кількістю захоплень стоять ВАТ, далі йдуть ЗАТ та ТОВ. По-третє, це незадоволені дрібні акціонери і колишні незадоволені звільненнями працівники (або навіть і керівники).

Загалом, найбільш поширеними способами поглинання компаній на сьогоднішній день є: встановлення контролю над менеджментом підприємства або особою, що представляє інтереси власника великого пакета акцій; придбання контрольного пакета акцій; оспорювання підсумків приватизації; банкрутство компанії з подальшим придбанням її активів.

Порівнюючи методи українського "рейдерства", де активно використовуються неправочинні судові рішення, де вилучення майна відбувається на формально законних підставах, в основі виникнення яких лежать злочин, зловживання правом, необхідно відзначити, що ключовою відмінністю цивілізованого ринку корпоративного контролю є те, що жоден американський, британський, німецький чи французький суддя ніколи не приймуть рішення, яке б дозволило порушнику скористатися плодами порушення і ніколи не звільняє компанію-порушника та її керівництво від майнової відповідальності за завдану шкоду та із готовністю поставлять під сумнів формальну добросовісність набувачів навіть на підставі непрямих доказів про зв'язки з компанією-порушником чи незвичайні умови укладення угод [1].

Починати боротися з можливими рейдерськими атаками необхідно ще з моменту створення підприємства або придбання контролю над ним. Це повинні бути комплексні заходи, і здійснюються вони мають постійно, навіть якщо на сьогоднішній день очевидної загрози нападу немає. Природно, панацеї від рейдерства не існує, і не можна повністю виключити можливість появи на підприємстві державного виконавця з дивним рішенням районного суду, що знаходиться в сусідній області, про те, що "все вже по-іншому". Проте система відповідних превентивних заходів дозволить істотно знизити ризик рейдерської атаки і допоможе більш успішно протидіяти рейдерам у разі їх появи. Слід зауважити, що здійснити захоплення підприємства, якщо його корпоративна історія бездоганна і відсутні причини для судових спорів, неможливо.

Роль Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку у боротьбі з протиправним поглинанням товариств

Потрібно зазначити, що питання протидії протиправним поглинанням і захопленням підприємств значною мірою віднесено до компетенції Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, яка здійснює регулювання ринку цінних паперів. Головним чином така ситуація склалася у зв'язку з тим, що саме акціонерні товариства сьогодні найбільше потерпають від корпоративних конфліктів.

Основними нормативно-правовими актами, які визначають компетенцію Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, в тому числі у сфері боротьби з протиправними поглинаннями підприємств, є такі: закони

України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" № 448/96-ВР від 30.10.1996 р., "Про акціонерні товариства" № 514-VI від 17.09.2008 р.

Слід зазначити, що Закон України "Про акціонерні товариства" є новаторським і безперечно стоїть на захисті власності. Мета прийняття Закону – усунути існуючі прогалини законодавства у сфері корпоративного управління, а також вирішити проблеми забезпечення інтересів акціонерів, кредиторів, працівників і держави в цілому. Він повинен створити умови для унеможливлення рейдерського захоплення у тому вигляді, в якому воно може відбуватися сьогодні. Цей Закон усуває багато законодавчих прогалин, якими користувалися рейдери, вибудовуючи схеми захоплень. Аналіз законодавчих положень дає можливість виділити чотири норми, які повинні обеззброїти рейдерів: випуск акцій у бездокументарній формі, обов'язкове попереднє повідомлення від особи, яка хоче придбати значний пакет акцій (10 % і більше); зменшення можливості підробки, фальсифікації резолюцій, протоколів зборів за рахунок обов'язкової наявності бюлетеня при голосуванні на зборах акціонерів; проведення зборів тільки за місцем розташування підприємства. Ці та інші норми Закону значно обмежують можливості рейдерів здійснювати протиправні захоплення товариств.

Роль Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – Комісія) у цій сфері теж немаловажна. Вона здійснює державне регулювання ринку цінних паперів з метою дотримання учасниками ринку цінних паперів вимог актів законодавства, гарантування прав власності на цінні папери, захисту прав учасників фондового ринку, контролю за прозорістю і відкритістю ринку цінних паперів тощо.

З метою врегулювання проблеми протиправного поглинання Комісія докладає значні зусилля. Проте, як доводить досвід, ефективно протидіяти рейдерському захопленню товариств на практиці, використовуючи лише заходи реагування, які знаходяться у межах її повноважень, неможливо. Адже своєчасно вжити заходи реагування з боку Комісії дають лише відтермінування фізичному захопленню підприємства на деякий час, або ж надають власникові, який вже був позбавлений права власності на належне йому майно, додаткові підстави і доводи для майбутнього оскарження протиправних дій рейдерів у судових інстанціях [9].

Однак автори змушені констатувати і той факт, що сьогодні до схем протиправного поглинання в Україні широко залучаються органи судової влади, рішення яких у силу дій норми 124 Конституції України є обов'язковими до виконання на всій території України, в тому числі державними органами. З огляду на те, що мають місце випадки, коли судами приймаються рішення, якими скасовуються нормативні акти Комісії та встановлюються нові норми, то це робить неможливим остаточне врегулювання проблеми протиправних поглинань підприємств в Україні лише Комісією у межах визначених законодавством повноважень.

З огляду на зазначену ситуацію нагальним стало прийняття рішення Кабінетом Міністрів України про відновлення Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправного поглинання і захоплення підприємств, яка була створена Постановою Кабінету Міністрів України від 21 лютого 2007 року № 257.

На виконання протокольного доручення Міжвідомчої комісії та окремого доручення Кабінету Міністрів України Розпорядженням Закарпатської обласної державної адміністрації від 17.04.2007 р. № 200 було утворено Регіональну робочу групу з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств, і був затверджений її

склад, очолюваний Головою Закарпатської ОДА. Головним завданням комісії є забезпечення взаємодії органів державної влади, зокрема правоохоронними органами і органами державної виконавчої служби з питань протидії протиправного поглинання та захоплення підприємств. Крім того, комісія займається напрацюванням комплексу заходів з протидії "рейдерства", а також удосконаленням механізму регулювання в галузі реалізації корпоративних прав учасників господарських товариств та інвесторів.

Вивчення проблеми показало, що "рейдерство" є комплексним багатограним явищем, і боротьба з ним повинна носити комплексний характер, передбачаючи, нарівні з удосконаленням законів, кримінальну відповідальність за вчинення відповідних дій, а це, у свою чергу, дозволить посилити корпоративну безпеку бізнесу в Україні і покращить її інвестиційний клімат.

Черговим кроком у цьому напрямі має стати прийняття нового Закону "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств", розроблений Держкомпідприємством. Крім того, внесення змін до Закону "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" в частині надання повноважень Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо здійснення нею експертизи (у разі її призначення) у справах, що виникають у сфері корпоративних відносин та розглядаються господарським судом, дозволить уникнути ухвалення неправосудних рішень.

Допоможе врегулювати проблему "рейдерства" також і внесення змін до Закону "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні", якими передбачено, що ведення реєстрів власників іменних цінних паперів акціонерних товариств із державною часткою понад 50 % здійснюється юридичною особою, що утворена урядом і одержала відповідну ліцензію ДКЦПФР, а також зміни до Закону "Про акціонерні товариства", які вдосконалюють процедури скликання та проведення загальних зборів.

Реалізація зазначених документів сприятиме протидії протиправного захоплення підприємств, що, у свою чергу, має підвищити довіру потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів до України.

Література: 1. Єфименко А. Зауваження до проекту Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств" № 3011 [Електронний ресурс] / А. Єфименко. – Режим доступу : http://brc.undp.org.ua/img/publications/Law_take_overs.pdf. 2. Постанова КМУ "Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації)" № 316 від 01.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>. 3. Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.personal-plus.net>. 4. Шмагина Ю. Воробіля воріт [Електронний ресурс] / Ю. Шмагина, В. Пацюк. – Режим доступу : http://www.ulga.com.ua/ua/cms/raiders_attack. 5. Москаленко С. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби [Електронний ресурс] / С. Москаленко. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua>. 6. Бурдак В. Причини виникнення та розвитку рейдерства в Україні [Електронний ресурс] / В. Бурдак. – Режим доступу : <http://www.legalweekly.com.ua>. 7. Кия Д. Игра не по правилам (Неправомерное Поглощение Предприятий Как Угроза Экономической Безопасности Государства) [Електронний ресурс] / Д. Кия // BOS. – 2007. – № 3(15). – С. 15. – Режим доступу : http://www.bos.dn.ua/anonce.php?id_mag=15. 8. Щорічний обсяг рейдерства в

Україні складає понад 3 млрд USD – ФСБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vgolos.com.ua/economic/news/2641.html>. 9. Захист від недружніх поглинань // Матеріали першої міжнародної конференції "Антирейдер-Львів-2007" у західному регіоні України. – Львів, 2007. – С. 12.

*Стаття надійшла до редакції
25.10.2010 р.*

УДК 658.15:65.012.8(477)

Хома І. Б.

УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ДІАГНОСТОВАНОГО РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. Запропоновано методику управління проблемним підприємством через встановлення кількісного взаємозв'язку між діагностованим рівнем економічної безпеки і ступенем проблемності з метою коригування основних функцій управління для покращання загальної стратегії розвитку.

Анотация. Предложена методика управления проблемным предприятием через установление количественной взаимосвязи между диагностированным уровнем экономической безопасности и степенью проблемности с целью корректирования основных функций управления для улучшения общей стратегии развития.

Annotation. The management method of the problem enterprise is offered through an establishment of quantitative interrelation between the diagnosed level of economic security and degree of problematical character for the purpose of a correcting of the basic functions of management for improvement of the general strategy of development.

Ключові слова: проблемне підприємство, процес управління, рівень економічної безпеки, ступінь проблемності, матриця втрат.

Останнім часом в умовах значного нестабільного ринкового середовища все більше приділяють увагу якісному управлінню проблемними підприємствами, які з різних внутрішніх та зовнішніх причин втратили достатній рівень своєї фінансової стійкості, конкурентоспроможності, платоспроможності й опинилися на межі або безповоротного банкрутства, або, маючи надію на відновлення свого фінансового стану, стали на шлях обов'язкової санації та фінансової реструктуризації.

Постає проблема, як поєднати управління такими підприємствами з економічною діагностикою їх фінансового стану у складі загальної діагностики їх економічної безпеки. Найкращу інтегровану оцінку стану проблемних підприємств та побудову в подальшому механізму їх

управління можна одержати через діагностовану величину рівня їх економічної безпеки, оскільки цей рівень чітко відображає залежність від того, наскільки раціонально й ефективно керівництво даного суб'єкта господарювання може підійти до вирішення питань стосовно швидкого та вдалого уникнення усіх можливих загроз і відповідно до нейтралізації викликаних ними негативних наслідків одночасно як з боку внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Досвід показує, що за останні роки зростає кількість науковців, які займаються дослідженнями питань стосовно управління проблемними підприємствами. У першу чергу, слід відзначити таких вчених, дослідження яких саме у післякризовий період присвячені даній тематиці, це: Успенко В. І., Куклін В. М., Захарченков А. С., які дали визначення і детально розглянули основні напрями й можливі перетворення проблемних підприємств, насамперед, через формування концептуально-стратегічного підходу до подальшого інноваційного їх розвитку з упровадженням розробленого інноваційного проекту.

Проте вицезгаданий авторський колектив не ставив перед собою за мету об'єднати пошук індивідуального шляху раціонального управління проблемним підприємством з діагностикою на ньому рівня економічної безпеки і на підставі цих даних через кількісний вимір даної величини займатись прийняттям вузькооптимальних економічних рішень. При чому залежно від діагностованого цього рівня може суттєво залежати сам процес управління таким проблемним підприємством.

Згідно з [1, с. 3] слід розуміти, що проблемність підприємства – це, насамперед, наслідок нерозуміння менеджментом місця підприємства на ринку; стратегії (місії підприємства), пов'язаної з реаліями ринку і його розвитком; способів вирішення проблемних питань. Як правило, на проблемних підприємствах спостерігається низький рівень економічної безпеки або його величина постійно неконтрольовано коливається під впливом різноманітних чинників.

Такі науковці, як Гетьман О. О., Шаповал В. М. та Загорна Т. О., займались дослідженнями методів і підходів загальної економічної діагностики підприємства, а також робили акцент на сферу діагностики рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання, у тому числі і проблемного. До того ж їм вдалося паралельно і одночасно підійти до оцінки сукупного критерію економічної безпеки підприємства та оцінити ефективність діяльності структурних підрозділів підприємства, які саме забезпечують економічну безпеку з використанням інформаційних даних про витрати на запобігання можливим негативним впливам та про розміри відверненої і заподіяної шкоди, що об'єктивно характеризує результативність їх діяльності на основі ряду економічних показників [2; 3].

На їх думку, до цих показників можна віднести: витрати на здійснення попереджувального заходу; розмір відверненої шкоди; розмір заподіяної шкоди та ефективність здійсненого попереджувального заходу, що рекомендується визначати як різницю значень відверненої та заподіяної шкоди на підприємстві, яка віднесена до витрат на здійснення попереджувального заходу.

Загорна Т. О. в дослідженні елементів економічної безпеки підприємства надає, у тому числі, перевагу визначенню оптимального обсягу виробництва, аналізу фінансової стійкості і платоспроможності підприємства [3, с. 327]. Проте, на її думку, ефективний контроль за цими змінними може вдало здійснюватись лише за умови відповідності параметрів оцінки економічної безпеки підприємства завданням антикризового регулювання, що у більшо-

сті випадків співпадають з функціональними цілями збереження економічної безпеки підприємства.

Невирішеними до кінця залишаються питання: чи можна на практиці поєднати інформацію про діагностований рівень економічної безпеки підприємства з перевіркою його ефективності управління, щоб, у свою чергу, використати цей результат діагностування для швидкої, якісної і більш точної оцінки стану проблемного підприємства з вибором на ньому єдиної оптимальної стратегії розвитку, яка обов'язково співпадала б з реалізацією антикризової стратегії і контролем за всіма основними кінцевими результатами такого підприємства.

Встановити взаємозв'язок між діагностованою величиною рівня економічної безпеки і визначенням ступеня проблемності підприємства, що дозволило б провести поглиблену інтегровану оцінку загального потенціалу такого підприємства з нестійким фінансовим станом та побудувати на ньому ефективний поетапний процес управління розвитком підприємства з важливою умовою його оздоровлення і забезпечення сталого стану розвитку на перспективу, – ось мета цього дослідження.

Проблемні підприємства завжди знаходились під більш пильним оком аудиторів та експертів, оскільки їх ускладнена фінансово-економічна діяльність, яка потрапила у дисбаланс, потребує значної уваги і має ще більшу властивість загострюватись в умовах невизначеності ринку, приводячи ці виробничо-господарські структури до повного банкрутства. Для того щоб не допустити настання такого кризового стану на підприємствах, рекомендується поєднувати тактику управління таких проблемних підприємств з інформацією вже продіагностованого на поточну дату їх рівня економічної безпеки. Це дозволяє накласти у часі різні методики економічної діагностики, навіть одночасно у різних сферах діяльності підприємства, щоб не пропустити "проблемних" місць досліджуваного суб'єкта господарювання.

Насамперед, інформація про діагностований рівень економічної безпеки підприємства дозволяє у максимально короткі терміни визначити ступінь проблемності даного суб'єкта господарювання і, перевіривши дозволений діапазон коливання його значень, одразу оцінити ефективність його управління з метою прийняти до відома цей факт з наданням переваги відповідному оптимальному рішенням щодо коригування основних функцій управління на цьому підприємстві, або взагалі скасувати імідж "проблемного" підприємства. Це першочергово стосується змін у плануванні діяльності підприємства, його організації, мотивації та контрольній функції управління, яка може існувати як самостійно, так і на основі раніше визначених змін, перевіряючи виконання ряду запропонованих заходів, у тому числі формування дієвих планових моделей, системи показників з встановленим терміном виконання, побудову оновленої структури апарату управління, перегляд посадових інструкцій з розробкою нових методик та нормативів, впорядкування дій, що спонукають колектив підприємства до ефективної діяльності, а також, якщо є можливість, встановлення додаткових проміжних контрольних показників та неперервного контролю за різними тенденціями на підприємстві [2, с. 141–142]. Удосконалена схема процесу управління розвитком проблемного підприємства на основі інформації про діагностований рівень економічної безпеки наведена на рисунку.

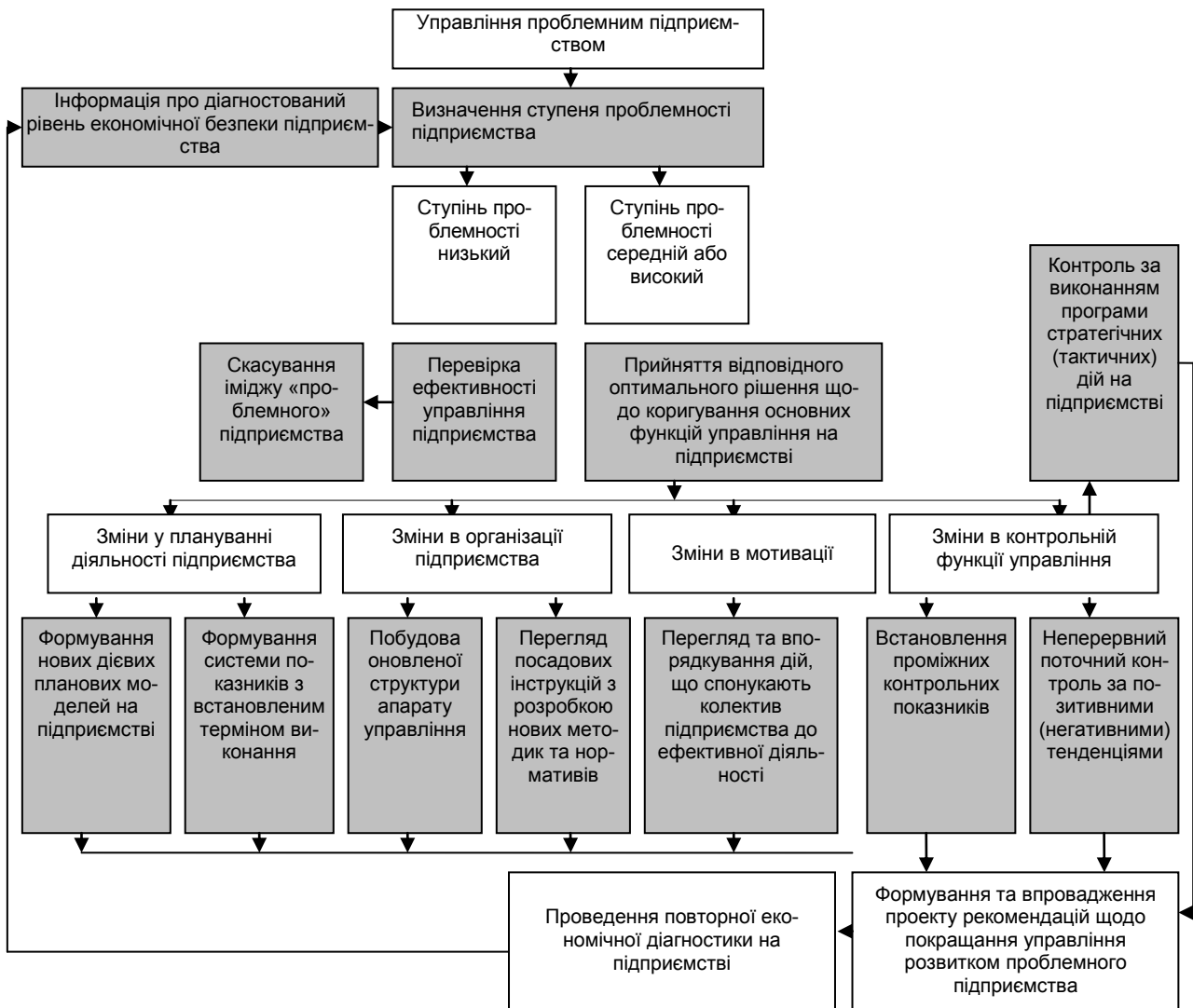


Рис. Процес управління розвитком проблемного підприємства

Для розуміння сутності рівня економічної безпеки підприємства слід підходити як до ступеня досягнення величини захищеності від різноманітних загроз. При чому для ґрунтовної оцінки рівня економічної безпеки підприємства важливе значення мають не стільки самі фінансово-економічні показники, які впливають на економічну безпеку, скільки їх граничні значення, особливо досягнення їх по нижній межі.

При невиконанні даної умови виробничо-господарська структура не має достатнього рівня економічної безпеки і не може захистити себе від навіть незначних незапланованих втрат, обсяг яких може стрімко зростати, особливо в умовах невизначеності ринку. У такій ситуації підприємство закріплює за собою імідж "проблемного" підприємства з певним ступенем проблемності.

У реальних умовах можна вийти з такого кризового стану, якщо запропонувати дієву методику визначення ступеня проблемності підприємства на основі діагностованого рівня економічної безпеки. Користуючись власними дослідженнями згідно з [4], рекомендується діагностувати рівень економічної безпеки підприємства за властивістю трансверсальності на основі таких критеріїв: локальної ефективності, обмеженості сировинних ресурсів, загальної (абсолютної) економічної ефективності, максимуму випуску продукції

у загальному асортименті, порівняльної економічної ефективності, мінімуму приведених (сумарних) витрат, терміну окупності капітальних вкладень, ефективності диверсифікації інвестиційного портфеля, комерційної ефективності, ефективності результативних показників, ефективності технологічного прогресу і галузевої ефективності. При чому оцінювати загальну економічну безпеку слід одночасно в розрізі економічної безпеки як мінімум трьох видів діяльності підприємства: інвестиційної, фінансово-кредитної та інноваційної. За даною методикою діапазон рівня економічної безпеки підприємства може коливатись у межах [0; 24]. Хоча зрозуміло, що дозволена нижня межа рівня економічної безпеки ніколи не буде дорівнювати нулю.

Для пошуку нижнього дозвального рівня економічної безпеки і уточнення верхнього скористаємось критерієм Вальда щодо прийняття оптимальних рішень $\max - \min$ і $\max - \max$ згідно з [5, с. 148]. Змоделюємо діяльність підприємства за три роки його функціонування через діагностовану величину рівня економічної безпеки на кінець кожного місяця з подальшим визначенням мінімального і максимального значень та визначимо кращий з найгіршого результату (нижній рівень) та кращий з найкращого (верхній рівень) (табл. 1).

Таблиця 1

Результати нижньої та верхньої меж дозволеного рівня економічної безпеки змодельованого підприємства за критерієм Вальда

рік місяць	Діагностований рівень економічної безпеки (R_{EB})			Критерій Вальда	
	1 рік	2 рік	3 рік	max – min	max – max
січень	0	2	9	0	9
лютий	0	2	8	0	8
березень	2	3	12	2	12
квітень	1	5	14	1	14
травень	3	10	20	3	20
червень	0	11	24	0	24
липень	0	7	13	0	13
серпень	4	4	16	4	16
вересень	6	8	12	6	12
жовтень	5	8	10	5	10
листопад	7	9	5	5	9
грудень	2	9	5	2	9

Отже, дозволений рівень економічної безпеки на змодельованому підприємстві буде коливатись у межах [6; 24] з середнім значенням 15.

В умовах невизначеності або значної ризикової діяльності підприємство навряд чи досягне верхнього можливого рівня економічної безпеки 24. Тому для уточнення саме верхньої величини рівня економічної безпеки підприємства рекомендується в екстремальних умовах використати α -критерій Гурвіца величиною $\alpha = 0,5$, тобто взявши середню величину в діапазоні $0 \leq \alpha \leq 1$ між критерієм max – min і max – max. Усі проміжні розрахунки за формулами:

$$\bar{R}_{EB}^i = \alpha \times \max R_{EB}^i + (1 - \alpha) \times \min R_{EB}^i$$

$$i \bar{R}_{EB}^i = \max_{i=1,12} \bar{R}_{EB}^i$$

з вибором оптимального значення \bar{R}_{EB} занесемо в табл. 2.

Таблиця 2

Результат верхнього можливого рівня економічної безпеки змодельованого підприємства в умовах невизначеності за α -критерієм Гурвіца

рік місяць	Діагностований рівень економічної безпеки (R_{EB})			α	max R_{EB}	α max R_{EB}^i	min R_{EB}	$(1 - \alpha)$ min R_{EB}	\bar{R}_{EB}
	1 рік	2 рік	3 рік						
січень	0	2	9	0,5	9	4,5	0	0	4,5
лютий	0	2	8	0,5	8	4	0	0	4
березень	2	3	12	0,5	12	6	2	1	7
квітень	1	5	14	0,5	14	7	1	0,5	7,5
травень	3	10	20	0,5	20	10	3	1,5	11,5
червень	0	11	24	0,5	24	12	0	0	12
липень	0	7	13	0,5	13	6,5	0	0	6,5
серпень	4	4	16	0,5	16	8	4	2	10
вересень	6	8	12	0,5	12	6	6	3	9
жовтень	5	8	10	0,5	10	5	5	2,5	7,5
листопад	7	9	5	0,5	9	4,5	5	2,5	7
грудень	2	9	5	0,5	9	4,5	2	1	5,5

Як видно, в умовах значного ризику дозволений діапазон рівня економічної безпеки підприємства навіть з нормальним фінансовим станом значно звужується з [6; 24] до [6; 9]. Такі відхилення доводять факт тісного взаємозв'язку між рівнем економічної безпеки підприємства і ступенем його проблемності. Застосовувати α -критерій Гурвіца можна лише у тому випадку, якщо можна раціонально обґрунтувати рівень ринкового ризику для підприємства. Звичайно виробничо-господарські структури з абсолютною і нормальною фінансовою стійкістю будуть мати менший ступінь проблемності, який не потребує прийняття суттєвих оптимальних економічних рішень щодо коригування основних функцій управління на підприємстві. У протилежному разі при припущенні стрімкого зростання ступеня проблемності підприємства рекомендується встановити взаємозв'язок між діагностованим рівнем економічної безпеки з вибором його максимального значення за

кожний календарний рік і побудувати матрицю втрат як різницю між максимальним R_{EB} (1, 2, 3-го року діяльності) і рівнем економічної безпеки на кінець кожного місяця відповідного року. Це необхідна умова критерію Сейвіджа, що дозволяє вибрати величину максимальних втрат підприємства за кожним рядком матриці і потім на їх основі визначити найнижче значення втрат серед максимальних ($\max B_i$), яке буде відповідати ступеню проблемності підприємства за певний проміжок його функціонування.

Проведемо розрахунок ступеня проблемності на прикладі нашого абстрактного підприємства з використанням інформації про діагностований рівень економічної безпеки і побудовою матриці втрат за критерієм Сейвіджа. Усі проміжні і кінцеві результати занесемо в табл. 3.

Таблиця 3

Закінчення табл. 4

Визначення ступеня проблемності підприємства на основі діагностованого рівня економічної безпеки і критерію Сейвіджа

рік місяць	Діагностований рівень економічної безпеки (R_{EB})			Матриця втрат			$\max B_i$
	1 рік	2 рік	3 рік	1 рік	2 рік	3 рік	
січень	0	2	9	7	9	15	15
лютий	0	2	8	7	9	16	16
березень	2	3	12	5	8	12	12
квітень	1	5	14	6	6	10	10
травень	3	10	20	4	1	4	4
червень	0	11	24	7	0	0	7
липень	0	7	13	7	4	11	11
серпень	4	4	16	3	7	8	8
вересень	6	8	12	1	3	12	12
жовтень	5	8	10	2	3	14	14
листопад	7	9	5	0	2	19	19
грудень	2	9	5	5	2	19	19
$\max R_{EB}$	7	11	24				

1	2	3
II	$1,5 < \Delta_i \leq 3$	Середній ступінь проблемності з підвищеним ризиком втрат
III	$3 < \Delta_i \leq 4,5$	Середній ступінь проблемності з допустимим ризиком втрат
IV	$4,5 < \Delta_i \leq 6$	Низький ступінь проблемності

Як видно, для нашого прикладу підприємство з хаотичним коливанням рівня економічної безпеки за три роки свого функціонування має середній ступінь проблемності з підвищеним ризиком втрат. Це означає, що у будь-якому випадку необхідно вести пошук дієвих дій щодо коригування основних функцій управління на даному підприємстві для покращання його стабільного розвитку.

Таким чином, інформаційні дані саме про коливання нижньої і верхньої меж дозволеного рівня економічної безпеки на підприємстві дають можливість встановити взаємозв'язок зі ступенем проблемності даного суб'єкта господарювання. Причому тіснота взаємозв'язку буде залежати від ефективності обраної методики визначення ступеня проблемності, у нашому випадку на основі побудованої матриці втрат за критерієм Сейвіджа, що містить порівняльні характеристики рівня економічної безпеки з наперед визначеним часовим інтервалом і динаміку втрат, а на підставі визначеної категорії ступеня проблемності підприємства за бальною шкалою відхилень можна обрати найбільш ефективну стратегію його управління і в подальшому після удосконалення даної шкали з обґрунтуванням кожного кроку змін відхилень дослідити динамічний розвиток проблемного підприємства з виявленням слабких ланок фінансово-економічної діяльності та їх швидкої санації зі встановленням за ними підсиленого контролю.

Отже, за критерієм Сейвіджа рівень втрат дорівнює 4. Саме цю величину приймаємо за ступінь проблемності даного підприємства. Для визначення оцінної характеристики ступеня проблемності використаємо результати підрахунків нижньої та верхньої меж дозволеного рівня економічної безпеки в умовах невизначеності на змодельованому суб'єкті господарювання при одночасному накладанні критеріїв Вальда і Гурвіца, що задовольняють відрізьку [6; 9].

Ступінь проблемності підприємства завжди має бути меншим від нижньої межі дозволеного рівня економічної безпеки. У нашому випадку дана умова виконується, тобто $4 < 6$ (з відхиленням у 2 одиниці), інакше слід було б вважати методику розрахунку ступеня проблемності недосконалою. У свою чергу, особливе значення у даній ситуації має якість побудови самої шкали відхилення ступеня проблемності від нижньої дозволеної межі рівня економічної безпеки та прийняття рішення стосовно визначення категорії ступеня проблемності. За діапазон інтервалу відхилень у процентному співвідношенні візьмемо відрізок від 0 до 100 % і проведемо його рівномірний поділ на чотири зони: від 0 до 25 %; від 25 до 50 %; від 50 до 75 %; від 75 до 100 %. Кожна зона відповідатиме за певну величину відхилення з відрізьку [0; 6] і визначатиме категорію ступеня проблемності (табл. 4).

Таблиця 4

Шкала відхилень ступеня проблемності від нижньої межі дозволеного рівня економічної безпеки підприємства для визначення категорії ступеня проблемності

Зона відхилень	Абсолютна величина відхилень, Δ_i	Категорія ступеня проблемності підприємства
1	2	3
I	$0 \leq \Delta_i \leq 1,5$	Високий ступінь проблемності

Стаття надійшла до редакції 20.10.2010 р.

Література: 1. Успенко В. И. Управление проблемным предприятием : [монография] / В. И. Успенко, В. М. Куклин, А. С. Захарченков. – Харьков : Бурун Книга, 2010. – 336 с. – Библиогр. : с. 297–301. – ISBN 978-966-8942-50-1. 2. Гетьман О. О. Економічна діагностика : навч. посібн. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал ; М-во освіти і науки України. – К. : Центр навч. літератури, 2007. – 307 с. – Бібліогр. : с. 287. – ISBN 966-364-361-7. 3. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навч. посібн. / Т. О. Загорна ; М-во освіти і науки України. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с. – Бібліогр. : с. 388–399. – ISBN 978-966-364-435-6. 4. Хома І. Б. Структурно-функціональна діагностика рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства : [монографія] / І. Б. Хома. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2010. – 232 с. – Бібліогр. : с. 221–231. – ISBN 978-966-553-939-1. 5. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень : навч. посібн. / В. М. Приймак ; М-во освіти і науки України. – К. : Атіка, 2008. – 240 с. – Бібліогр. : с. 201–204. – ISBN 978-966-326-260-4.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ГРУПОВОМУ ТА КОМАНДНОМУ РІВНЯХ

Анотація. Викладено результати дослідження щодо визначення змісту понять "команда" і "ефективність групової та командної діяльності". Запропоновано методичний підхід до оцінки ефективності діяльності груп та команд на підґрунті оцінки її складових: результативності, продуктивності, якості діяльності та ефективності командної взаємодії. Наведено результати впровадження методичного підходу.

Аннотация. Изложены результаты исследования по определению содержания понятий "команда" и "эффективность групповой и командной деятельности". Предложен методический подход к оценке эффективности деятельности групп и команд на основе оценки ее составляющих: результативности, производительности, качества деятельности, эффективности командного взаимодействия. Приведены результаты внедрения методического подхода.

Annotation. The research results of the definition of the concepts "command" and "groups and teams effectiveness" are presented. Methodical approach to evaluating the groups and teams effectiveness, which is based on estimation its components: performance, productivity work quality, team interaction efficiency are suggested. The results of the methodical approach implementation are offered.

Ключові слова: група працівників, команда, ефективність командної діяльності, ефективність групової діяльності; оцінка ефективності груп, оцінка результатів діяльності, оцінка продуктивності діяльності, оцінка якості діяльності, командна взаємодія.

На сучасному етапі розвитку економіки успішна діяльність організації багато в чому залежить від ефективності діяльності груп, вміння керівництва сформувати згуртований колектив або команду та ефективно ними управляти. У зв'язку з цим підвищується роль діяльності груп, на передній план виходять соціально-психологічні аспекти сумісної роботи, все частіше звертається увага на розвиток якостей працівників, які перетворюють групу людей на згуртований колектив. Актуальність теми даної статті обґрунтовується переглядом традиційних підходів до управління організацією, пошуком резервів зростання ефективності діяльності організації саме на рівні груп та команд організації. Важливим аспектом в управлінні ефективністю організації є функція управління ефективністю діяльності груп та команд, для її реалізації необхідно визначити існуючий рівень ефективності діяльності персоналу груп організації.

Питання ефективності діяльності груп та команд різною мірою розглядає ряд авторів: М. Армстронг [1], Такман Б. В. [2], Р. Хакман [3], Л. Томпсон [4], та ін. Дана

проблема обговорюється в літературі, але дотепер не існує єдиного підходу до визначення та оцінки ефективності діяльності груп та команд.

Метою даної статті є висвітлення результатів дослідження щодо: розроблення методичного забезпечення оцінки ефективності діяльності персоналу на рівні груп та команд. Об'єктом даного дослідження є групи та команди персоналу в організаціях. Предметом – ефективність діяльності груп та команд.

Діяльність організації, підрозділу, працівника в кожний період часу можна розглядати як діяльність з реалізації певної кількості (набору, портфеля) проектів (замовлень), завдань. Дж. Парселл та інші дослідники [1, с. 212] наголошують, що групи можуть створити "ефемерний зв'язок між цілями окремого працівника та завданнями організації... групи можуть стати засобом прив'язування робочих цілей працівника до факторів, які мають важливе значення для успіху організації". Джонс Т. В. [1, с. 213] припускає, що "групам необхідно мати загальну мету. Крім того їм необхідно мати набір обов'язкових навичок, можливостей та загальну відповідальність за результати".

Терміни "група" та "команда" в літературі часто використовують як синоніми. Виходячи з найбільш поширеного визначення, "група" – це дві особи або більше, що тісно взаємодіють один з одним, при цьому кожен усвідомлює своє членство в групі, належність до неї інших, свою позитивну залежність один від одного для досягнення загальної мети, тоді як "команда" – сукупність міжособистісних відносин, які створено для досягнення спільної мети [5]. Група людей в організації також є соціальною групою. У найбільш загальному вигляді соціальну групу можна охарактеризувати як сукупність індивідів, що взаємодіють певним чином на основі поділених очікувань кожного члена групи щодо інших [6]. Узагальнення визначень поняття "команда" наведемо в табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнення визначень поняття "команда"

Автор, джерело	Визначення	Коментарі, особливості
1	2	3
М. Армстронг [7, с.164]	Невелика кількість людей з навичками, що взаємодоповнюють одна одну, які зібрані для спільного вирішення завдань з метою підвищення продуктивності і відповідно до підходів, за допомогою яких вони підтримують взаємну відповідальність	Створюється з метою підвищення продуктивності
М. Геллерт, К. Новак [8, с. 22]	Формально закріплене стабільне об'єднання людей у групу для спільного рішення складного цілісного завдання, яке спрямоване назовні	Складно назвати її стабільним об'єднанням
Дж. Катценбах, Д. Смит [9, с.159]	Група, яка складається із 3 – 8 осіб, має спільну мету, у виборі, визначенні та прийнятті якої брав участь кожний з її членів, окрім персональної відповідальності члени команди несуть відповідальність за досягнення всієї команди цілому	Спільна відповідальність за досягнення всієї команди
Д. Ньюстром, К. Девіс [10, с. 224]	Невелика група працівників, які прямують до загальної мети, постійно взаємодіють та здійснюють координацію своїх зусиль	Відзначається функція координації діяльності

Закінчення табл. 1

Закінчення табл. 2

1	2	3
С. Танненбаум, Р. Берд, Е. Салас, Миллер К. Б. [9, с. 159]	Мала група, яка складається з 5 – 7 осіб, рідко 15 – 20 осіб, які поділяють цілі, цінності і загальні підходи до реалізації спільної діяльності, мають уміння, які взаємодоповнюються, приймають на себе відповідальність за кінцеві результати діяльності, спроможні виконувати будь-які внутрішньокомандні ролі і визначають себе і своїх партнерів належними до команди	Існує протиріччя: члени мають уміння, які взаємодоповнюються, та спроможність виконувати будь-які внутрішньокомандні ролі
Р. Хакман [11, с. 27]	Соціальна система, яка сприймається її членами як єдність, характеризується якісними комунікаціями, взаємозалежністю членів, диференціацією ролей та обов'язків	Характеризується якісними комунікаціями

1	2
Уманський Л. І. Модель розвитку групи як колективу на основі 4-х критеріїв [13, с. 71]	Високий рівень розвитку групи як колективу відповідає високому рівню чотирьох складових критеріїв: 1. Єдність цілей, мотивів, цінностей. 2. Організаційна єдність. 3. Групова підготовленість у сфері реалізації спільної діяльності. 4. Психологічна єдність – міжособистісне розуміння, стійкість до стресів, надійність в екстремальних ситуаціях
Н. Обер. Модель розвитку групи [13, с. 80]	1. Формування експресивних норм та різностатусних ролей. 2. Внутрішньогрупові розбіжності. 3. Формування інструментальних норм. 4. Виконання – сформовані функціональні ролі, встановлені взаємозалежність та гнучкість у відносинах членів групи
Волков І. П. Модель емоційного розвитку групи [13]	1. Фаза первинного сприйняття та впізнання. 2. Фаза зближення – формування оцінки та самооцінки, актуалізація установки на спільну діяльність. 3. Фаза взаємодії – прийняття міжособистісних ролей, визначення статусу у спілкуванні. 4. Фаза зчеплення – характеризується укріпленням відчуття спільноти "ми", формуванням норм спілкування, включенням механізмів взаємовпливу

У теорії менеджменту команда трактується як група, яка створюється та працює за спеціальними правилами. Соціальна психологія визначає команду як групу, яка досягла високого або найвищого рівня розвитку. Багато спеціалістів вважають, що будь-яку команду можна розглядати як групу, але не кожна група перетворюється на команду. Тобто команда є окремим випадком групи, тому команді притаманні ті самі властивості, що і групі.

Узагальнення визначень терміна "команда" дозволяє стверджувати, що вона характеризується цілеспрямованістю, високою продуктивністю, ефективною взаємодією, згуртованістю, але навряд чи щойно сформована команда одразу зможе проявити високу ефективність. Тож, можна припустити, що перед тим як команда відбудеться як команда в повному сенсі цього слова, їй необхідно пройти певний процес розвитку. Для підтвердження цього припущення було проаналізовано теорії генезису груп, результати аналізу зведено в табл. 2.

Таблиця 2

Моделі розвитку груп

Автор, модель, джерело	Стадії розвитку групи та характеристики
1	2
Такмен Б. В. Пятирівнева модель розвитку групи [2; 5; 12, с. 74, 75]	1) формування – встановлення первісних взаємозв'язків між членами групи; 2) конфліктна – конкуренція за положення і статус, особисті конфлікти, щодо функцій і відповідальності; 3) впорядкування – зростає подільована відповідальність, згуртованість групи, виникають моделі співробітництва; 4) продуктивності – досягнення найвищої продуктивності, обговорення діяльності групи, ефективний обмін інформацією, члени групи мають свої ролі; 5) розпуску – зміни у складі групи повертають групу на попередні стадії
Дикарева А. А., Мирська М. М. Модель згуртованості групи [12, с. 74]	На першій формуються загальні ціннісні орієнтації; на другій – проходить адаптація членів групи, закріплюються позитивні міжособистісні відносини; на третій – відбувається засвоєння групових норм, правил, цілей, установок. На четвертій стадії відбувається перетворення групи у спільноту, яка діє згуртовано

У ході аналізу теорій розвитку груп виявляється, що характеристики найбільш зрілих та ефективних стадій розвитку груп багато в чому співпадають з характеристиками команди. Такий висновок дає нам право вважати, що команду потрібно розглядати як форму (стадію, фазу) розвитку групи або особливий стан групи, якому властиві високі рівні розвитку усіх складових групової діяльності. Таким чином, можна говорити, що команда є результатом розвитку групи, або група стає командою в результаті розвитку.

Дійшовши подібних висновків, запропонуємо новий зміст поняття "команда". Команда – це така форма розвитку групи працівників, при якій члени групи поділяють спільні цілі, відповідальність за їх досягнення, при вирішенні завдань взаємодіють між собою на принципах міжособистісного розуміння, співробітництва, конструктивних комунікацій, а також здійснюють функції управління діяльністю групи (такі, як планування діяльності, координацію, контроль виконання та аналіз результатів діяльності).

Сьогодні не існує загальноприйнятого визначення ефективності діяльності груп, але найпоширенішими є такі визначення. Ефективність групової діяльності (від лат. *effectivus* – дає певний результат, дієвий) – один з показників успішності групової активності, що і якісно, і кількісно відображає відносини досягнутого результату і результату бажаного, планованого або у принципі максимально досяжного [14]. Ефективність діяльності команди розглядають як динамічну рівновагу між загальними інтересами команди та особистими потребами кожного з її членів [11].

Проаналізувавши сутність таких понять, як "ефективність діяльності", "командна діяльність" "ефективність діяльності груп", виведемо новий варіант змісту поняття "ефективність групової діяльності". Ефективність групової діяльності – це міра, яка кількісно та якісно відображає ступінь досягнення цілей групи, вирішення завдань групи, якість діяльності групи, успішність взаємодії членів групи, з урахуванням сукупності ресурсів, дій методів, які використовуються у процесі діяльності групи.

У ході дослідження було виділено декілька найпоширеніших критеріїв оцінки ефективності діяльності груп: результативність вирішення завдань [1; 2; 8; 15], продуктивність діяльності [1; 4; 8; 15], групові взаємини [1, с. 215; 2; 3; 4; 15], задоволеності діяльністю [8; 16], навчання [3; 4; 8], якості діяльності [1; 15] та процесу роботи групи [1; 3; 4]. Автор вважає, що такі фактори, як задоволеність діяльністю та навчання, хоча і впливають на групову ефективність, проте відносяться до факторів індивідуальної (особистісної) ефективності. Щодо показників якості діяльності та процесу роботи групи, вони можуть бути об'єднані в одну групу показників, оскільки, в основному, саме показниками процесу діяльності і визначають якість діяльності.

Для оцінки ефективності діяльності груп організації пропонується використовувати узагальнювальний показник ефективності діяльності персоналу груп, який включає чотири узагальнювальні показники за складовими: результатів діяльності, продуктивності, якості та ефективності командної взаємодії. Таким чином, узагальнювальний показник ефективності діяльності груп та узагальнювальні показники за складовими доцільно моделювати економіко-математичними засобами на основі сукупності часткових показників (табл. 3), а саме за допомогою методу таксономії.

Таблиця 3

Часткові показники ефективності діяльності персоналу груп об'єднані за складовими ефективності

Складова ефективності	Часткові показники за складовими
Результатів діяльності	Коефіцієнт досягнення цілей групою; коефіцієнт виконання планових завдань; коефіцієнт завершених завдань; коефіцієнт завершеності завдань, проектів
Продуктивності діяльності	Середня продуктивність членів групи відносно чисельності виконавців; продуктивність виконання завдань відносно реальних витрат часу, враховуючи затримки виконання; продуктивність виконання завдань відносно витрат коштів
Якості діяльності	Коефіцієнт якості виконання завдань підрозділу; коефіцієнт вчасності виконання завдань (замовлень, проектів); коефіцієнт затримання виконання завдань; коефіцієнт своєчасності передачі результату; коефіцієнт якості переданих результатів споживачам; коефіцієнт передачі результатів з першої спроби; коефіцієнт задоволеності підрозділів – споживачів результату
Ефективності командної взаємодії	Міжособистісне розуміння; впливовість; співробітництво; лідерство; комунікації; орієнтація на досягнення результату; функції управління; міжгрупова взаємодія

Часткові показники за першими трьома складовими – розрахункові, часткові показники оцінки ефективності взаємодії отримуються за допомогою методу бальної оцінки.

Запропонований методичний підхід до оцінки рівня ефективності діяльності персоналу на рівні груп було апробовано на промисловому підприємстві Харківського регіону – ЗАО "Манометр-Харків". Наведемо результати оцінки рівня ефективності діяльності груп за п'ятьма підрозділами даної організації на рис. 1.

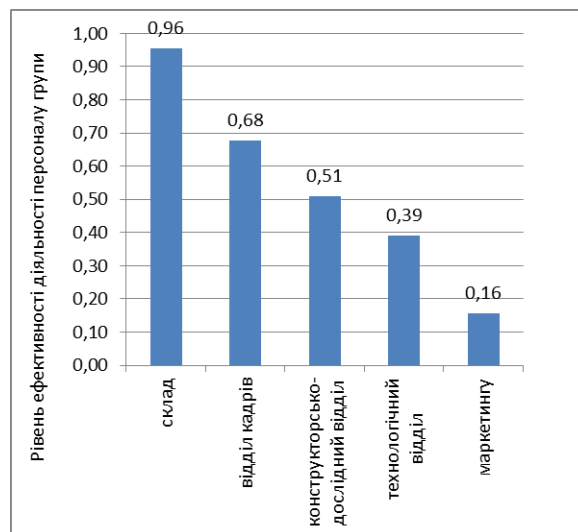


Рис. 1. Діаграма результатів розрахунку узагальнювального показника ефективності діяльності персоналу груп організації

За результатами проведених у ході дослідження обчислень узагальнювального показника ефективності діяльності персоналу груп, можна зробити висновки про рівень ефективності діяльності персоналу підрозділів організації. Таким чином, найвищий рівень ефективності групи зафіксовано на складі, де значення показника дорівнює 0,96, найнижчий – у відділі маркетингу зі значенням показника 0,16. Отримані результати вказують на той факт, що групи з меншою складністю вирішуваних завдань (склад, відділ кадрів) мають більшу ефективність діяльності, ніж групи, які вирішують більш складні завдання (конструкторсько-дослідний відділ, технологічний відділ та відділ маркетингу). Подібного висновку дійшов М. Шоу під час дослідження складності виконання завдань, ним відмічається збільшення часу розв'язання завдання та погіршення групового продукту в міру зростання складності завдання [13].

Узагальнювальний показник дозволяє аналізувати та порівнювати ефективність діяльності персоналу різних груп, підрозділів організації між собою, проводити ранжування груп організації за рівнем ефективності діяльності, відстежувати в динаміці зміни ефективності діяльності персоналу груп, тобто отримувати інформацію, необхідну для управління ефективністю. Але узагальнювальний показник не дає можливості відслідкувати походження того чи іншого значення показника, тому для детальнішого вивчення сильних та слабких сторін діяльності групи, пошуку напрямів удосконалення її роботи, підвищення рівня ефективності діяльності членів групи необхідно проводити аналіз ефективності діяльності персоналу за складовими ефективності. Даний аналіз можливо провести завдяки результатам розрахунків узагальнювальних показників за складовими ефективності діяльності персоналу груп. Наприклад, наведемо результати обчислень узагальнювальних показників за складовими ефективності для конструкторсько-дослідного відділу на рис. 2.

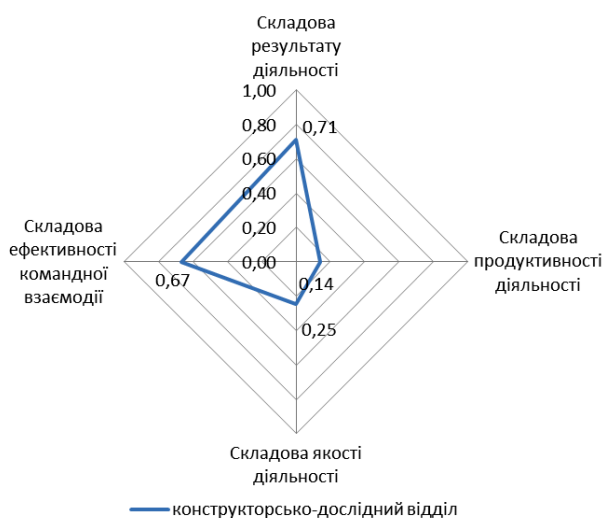


Рис. 2. Діаграма результатів розрахунку узагальнювальних показників за складовими ефективності для конструкторсько-дослідного відділу

За складовою результатів діяльності конструкторсько-дослідний відділ має достатньо високий результат 0,71, що свідчить про високий ступінь досягнення цілей підрозділу, високий рівень завершеності завдань та проектів підрозділу. Продуктивність діяльності у конструкторсько-дослідному відділі знаходиться на низькому рівні та складає 0,14, це означає низьку віддачу від витрачених ресурсів часу, коштів, а також низький відсоток виконання завдань на одного члена групи. Якість діяльності знаходиться на рівні нижче середнього та складає 0,25, це свідчить про затримки у виконанні завдань, які частково пояснюються високим рівнем складності вирішуваних завдань. На достатньо високому рівні знаходиться ефективність командної взаємодії, яка дорівнює 0,67.

Таким чином, у результаті дослідження розроблено методичне забезпечення оцінки ефективності діяльності персоналу груп та команд, проведено оцінку ефективності діяльності персоналу груп та команд на промисловому підприємстві Харківського регіону. Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук взаємозв'язків та встановлення впливу різних факторів на ефективність діяльності персоналу груп.

Література: 1. Армстронг М. Performance Management. Управление эффективностью работы / Армстронг М., Бэрон А. ; пер. с англ. – М. : НІРРО, 2005. – 384 с. 2. Tucman B. Stage of Small Groups Development Revisited Group and Organization Studies / Tucman B., Jensen M. – Dublin, 1977. 3. Hackman J. R. The design of work in the teams [Electronic resource] / J. R. Hackman. – Access mode : http://groupbrain.wjh.harvard.edu/jrh/pub/JRH1987_1.pdf. 4. Томпсон Л. Создание команды / Томпсон Л. ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. 5. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с. 6. Фролов С. С. Социология организаций : учебник / С. С. Фролов. – М. : Гардарики, 2001. – 304 с. 7. Бойетт Дж. Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления / Бойетт Дж., Бойетт Дж. ; пер. с англ. – М. : Олимп-бизнес, – 2004. – 368 с. 8. Геллерт М. Все о командообразовании : руководство для тренеров / Манфред Геллерт, Клаус Новак ; пер. с нем. – М. : Вершина, 2006. – 352 с. 9. Чанько А. Д. Командообразование в современных организациях: междисциплинарный синтез психологии и менеджмента / А. Д. Чанько

// Вестник Санкт Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2007. – № 2. – С. 157–177. 10. Ньюстром Д. В. Организационное поведение / Ньюстром Д. В., Дэвис К. – СПб. : Питер, 2000. – 447 с. 11. Роббинс Х. Почему не работают команды? Что идет не так, и как это исправить / Роббинс Х., Финли М. ; пер. с англ. – М. : Хорошая книга, 2005. – 304 с. 12. Спивак В. А. Развивающее управление персоналом / Спивак В. А. – СПб. : Издательский дом "Нева", 2004. – 440 с. 13. Кричевский Р. Л. Социальная психология малой группы : учебное пособие для вузов / Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 318 с. 14. Кондратьев М. Ю. Азбука социального психолога-практика / Кондратьев М. Ю., Ильин В. А. – М. : ПЕР СЭ, 2007. – 464 с. 15. Зинкевич-Евстигнеева Т. Д. Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд / Зинкевич-Евстигнеева Т. Д., Фролов Д. Ф., Грабенко Т. М. ; под ред. Т. Д. Зинкевич-Евстигнеевой. – СПб. : Речь, 2004. – 304 с. 16. Андреева Г. М. Социальная психология / Андреева Г. М. – 3-е изд. – М. : Наука, 1994. 17. Куликов В. Г. Эффективная команда менеджера / В. Г. Куликов, С. Д. Резник. – Ростов н/Д, 2005. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції
25.11.2010 р.

УДК 658.589:519.22/25 **Грабовецький Б. Є.**
Пілявоз Т. М.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Анотація. Досліджено вплив питомої ваги реалізованої інноваційної продукції на рентабельність реалізованої продукції на прикладі ВАТ "Барський машинобудівний завод". Відібрано 4 моделі взаємозв'язку та визначено їх статистичні характеристики.

Анотация. Исследовано влияние удельного веса реализованной инновационной продукции на рентабельность реализованной продукции на примере ОАО "Барский машиностроительный завод". Отобраны 4 модели взаимосвязи и определены их статистические характеристики.

Annotation. The influence of specific gravity of the realized innovative products on profitability of the realized products is investigated on the example of open corporation the "Machine-building plant of Bar". Four models of intercommunication are selected and its statistical descriptions are certified.

Ключові слова: інноваційна продукція, рентабельність реалізованої продукції, рієнняння взаємозв'язку, коефіцієнт кореляції, кореляційне відношення, середня помилка апроксимації.

Фінансова позиція підприємства на ринку оцінюється за його активами, обсягом господарської діяльності та прогнозованими прибутками. Вчасно і правильно зроби-

лені інвестиції змінюють позиції підприємства на ринку та підвищують його власну вартість. Інвестиції у нерухомість, виробниче обладнання, дослідження, розробку та маркетинг нової продукції розширюють активи підприємства та закладають основу для підвищення її продуктивності.

Для того щоб забезпечити підприємству отримання прибутку, інновація потребує розвитку й опрацювання, втілення в інноваційній продукції або нових послугах та успішної комерціалізації.

Інноваційна продукція повинна бути конкурентоспроможною, тобто такою продукцією, яка на одиницю своєї ціни задовольняє більше споживчих вартостей і виготовлена на більш високому рівні. Впровадження інноваційної продукції може забезпечувати найвищий корисний ефект відносно загальних витрат споживача.

Питання, що досліджуються в наукових працях таких фахівців, як: Гейєць В. М., Бажал Ю. М., Гавкалова Н. Л., Гриньова В. М., Крупка М. І., Онишко С. В., Гриньов А. В., Йохна М. А., Стадник М. В., Ілляшенко С. М., Колот А. М., Говоруха Ж. А., Волков О. І., Кузьмін О. Є., Космидайло І. В., Федулова Л. І. та інших, пов'язані з інноваційним розвитком та управлінням інноваційною діяльністю. Однак слід зауважити, що в даний час виявлення впливу інновацій на підвищення ефективності виробництва є недостатньо висвітленим, що обумовило проведення досліджень, результати яких висвітлені в даній статті.

Метою статті є спроба виявити залежність рівня рентабельності реалізованої продукції підприємства від обсягу впроваджених інновацій.

Відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність", інноваційна продукція – це нові конкурентоспроможні товари чи послуги, що відповідають таким вимогам [1]:

а) вони є результатом виконання інноваційного проекту;

б) така продукція виробляється (буде вироблена) в Україні вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоспроможною і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Інноваційна продукція забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, рівня рентабельності. У сучасних умовах збільшення частки такої продукції дозволить вирішити завдання модернізації виробництва, зменшити науково-технологічне відставання, підтримати вітчизняних виробників на внутрішньому ринку, забезпечити обмін науково-технічною інформацією на зовнішньому ринку.

Отже, упровадження інновацій об'єктивно зумовлене необхідністю підвищення ефективності виробництва. Відтак, надзвичайно високий рівень новизни, пов'язаний з інноваційними процесами, викликав нагальну потребу в аналізі і прогнозуванні впливу цих процесів на основні техніко-економічні показники діяльності підприємств.

З даного твердження об'єктивно зростає актуальність використання сучасних методів дослідження, прогностико-аналітичні можливості яких достатньо широкі.

Ураховуючи, що рентабельність реалізованої продукції (продажу) є одним із основних показників, який характеризує виробничо-господарську діяльність підприємства, становить інтерес оцінка залежності її величини від обсягу впроваджених інновацій, зокрема, питомої ваги обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції, тобто

$$y = f(x), \quad (1)$$

де y – рентабельність реалізованої продукції, %;
 x – питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, %.

Дослідження зазначених вище взаємозв'язків проведені за даними ВАТ "Барський машинобудівний завод" як провідного підприємства машинобудівного комплексу регіону й охоплюють період 2005 – 2009 рр.

Оскільки залежність (1) може бути описана різними моделями (рівняннями), винятково велике значення має відбір рівняння, яке найкращим чином описує взаємозв'язок досліджуваних показників.

Досвід засвідчує, що найприйнятнішим є двостадійний вибір виду рівняння [2].

На першому етапі рівні динамічного ряду, що характеризують рентабельність продукції, наносяться на графік. З урахуванням сутності, якісного змісту досліджуваних явищ та виду графічного зображення встановлюється клас рівняння.

На другому етапі шляхом порівняння статистичних характеристик здійснюється остаточний вибір найкращого з точки зору дослідника виду рівняння.

Оскільки наведений підхід до вибору рівняння виявився достатньо надійним [3], то, дотримуючись зазначеної процедури, були відібрані такі моделі:

лінійна: $y = a_0 + a_1x;$ (2)

квадратична: $y = a_0 + a_1x + a_2x^2;$ (3)

показникова: $y = a_0 a_1^x a_2^{x^2};$ (4)

ступенево-експоненціальна: $y = a_0 x^{a_1} e^{a_2 x}.$ (5)

Для оцінки тісноти зв'язку між фактором (x) та досліджуваним показником (y) використані:

а) для лінійного рівняння (2) – парний лінійний коефіцієнт кореляції (r):

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2] \cdot [n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}; \quad (6)$$

б) для нелінійних рівнянь (3) – (5) – парне кореляційне відношення (η):

$$\eta = \sqrt{1 - \frac{\sum (y - \hat{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}}, \quad (7)$$

де y – фактичне значення досліджуваного показника;

\hat{y} – розрахункове значення досліджуваного показника на підставі рівняння;

\bar{y} – середнє значення досліджуваного показника.

Крім тісноти зв'язку, якість рівняння характеризується низкою інших показників, серед яких слід виділити:

1. Середнє відхилення між фактичними (y) і розрахунковими (\hat{y}) значеннями досліджуваного показника:

1.1. Абсолютне ($\Delta \bar{y}_{abc}$):

$$\Delta \bar{y}_{abc} = \frac{\sum |y - \hat{y}|}{n}. \quad (8)$$

1.2. Відносне ($\Delta \bar{y}_{відн}$) (середня помилка апроксимації, $\bar{\varepsilon}$):

$$\Delta \bar{y}_{відн} = \bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \cdot \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{y} \right| \cdot 100. \quad (9)$$

2. Середнє квадратичне відхилення між фактичними (y) і розрахунковими (\hat{y}) значеннями досліджуваного показника:

2.1. Абсолютне ($\sigma_{абс}$):

$$\sigma_{абс} = \sqrt{\frac{\sum (y - \hat{y})^2}{n}}. \quad (10)$$

2.2. Відносне ($\sigma_{відн}$):

$$\sigma_{відн} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum \left(\frac{y - \hat{y}}{y} \right)^2} \cdot 100. \quad (11)$$

У табл. 1 наведені основні статистичні характеристики рівнянь (2) – (5).

Таблиця 1

Основні статистичні характеристики побудованих рівнянь

Назва статистичних характеристик	Моделі (рівняння)			
	$y = a_0 + a_1 x$	$y = a_0 + a_1 x + a_2 x^2$	$y = a_0 a_1^x a_2^{x^2}$	$y = a_0 x^{a_1} e^{a_2 x}$
1. Коефіцієнт кореляції (кореляційне відношення)	0,442	0,838	0,850	0,801
2. Середнє абсолютне відхилення	0,927	0,447	0,395	0,466
3. Середнє відносне відхилення (середня помилка апроксимації)	19,403	8,621	7,384	8,632
4. Середнє квадратичне відхилення:				
4.1. Абсолютне	0,954	0,580	0,560	0,637
4.2. Відносне	19,999	10,759	10,13	11,102

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що всі рівняння, за винятком лінійного (2), оптимальним чином описують взаємозв'язок між рентабельністю реалізованої продукції (y) та питомою вагою реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції (x).

Дійсно, кореляційне відношення (η) більше 0,8, тоді як мінімальною межею є значення 0,7. Середня помилка апроксимації менше 10 % (максимально допустима величина).

За формальними правилами кращим вважається рівняння, яке характеризується максимальним значенням парного кореляційного відношення і мінімальними значеннями наведених у табл. 2 відхилень.

Таким є показникове рівняння $y = a_0 a_1^x a_2^{x^2}$, яке після реалізації методу найменших квадратів набуває такого вигляду:

$$y = 0,2107 \cdot 1,2068^x \cdot 0,9978 x^2. \quad (12)$$

У практичних розрахунках можна скористатись також простішим квадратичним рівнянням: $y = a_0 + a_1 x + a_2 x^2$.

Подальша робота передбачає оцінку відхилень між фактичними і розрахунковими значеннями досліджуваного показника за відібраним рівнянням за роки досліджуваного періоду (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка відхилення між фактичними і розрахунковими значеннями рентабельності продукції за весь досліджуваний період

Роки	Фактичне значення рентабельності продукції, %	Розрахункове значення рентабельності продукції, %	Абсолютне відхилення (гр. 2 – гр. 3)
2005	5,417	5,540	- 0,123
2006	4,681	4,943	- 0,262
2007	4,494	5,183	- 0,689
2008	6,536	5,324	+ 1,212
2009	3,318	3,271	+ 0,047
Середнє значення	-	-	0,466

Відхилення між фактичними і розрахунковими значеннями рентабельності продукції в 2005, 2006 і особливо в 2009 рр. незначні. Деяко вони зросли у 2007 р. і більш помітно у 2008 р.

Варто підкреслити ту обставину, що з огляду на складність та багатоаспектність інноваційного процесу, наведені в табл. 2 відхилення слід вважати такими, що допустимі у техніко-економічних розрахунках.

Цілком очевидно, що наведені вище розрахунки повинні бути доповнені даними за весь досліджуваний п'ятирічний період (2005 – 2009 рр.).

Розрахунки свідчать, що за досліджуваний період було реалізовано продукції на 227 685,7 тис. грн, у тому числі інноваційної продукції – на 104 037,3 тис. грн.

Таким чином, частка реалізованої інноваційної продукції за п'ятиріччя становить:

$$(104037,3 / 227685,7) \cdot 100 = 45,69 \%$$

Рентабельність реалізованої продукції за цей період становила 4,905 %.

Зіставивши ці дані: $4,905 / 45,69 = 0,107$, можна зробити висновок, що кожен процент реалізованої інноваційної продукції забезпечував у середньому 0,107 % рентабельності реалізованої продукції.

Як зазначалось раніше, проведенням аналізу не повинно обмежуватись дослідження на основі методів кореляції і регресії. Неабияке і, насамперед, першочергове значення в процесі управління має прогнозування техніко-економічних показників. Досягається це шляхом заміни у відібраного для дослідження рівняння невідомого значення фактора "x" конкретною величиною факторіальної ознаки.

Звідси, якщо підприємство формує поточний або стратегічний план, де визначає загальний обсяг реалізованої продукції та обсяг реалізації інноваційної продукції, то можна орієнтовно оцінити очікувану рентабельність реалізованої продукції, а отже, і обсяг прибутку від реалізації продукції.

Власне, результати прогнозування, як свідчить діяльність передових корпорацій світу, служать базою для складання оперативних, поточних і особливо стратегічних планів [4].

Підсумовуючи сказане, можна зі всією визначеністю стверджувати, що використання сучасного апарату дослідження є неодмінною умовою вдосконалення управління виробництвом і особливо такою функцією, як планування.

Література: 1. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – С. 266. 2. Грабовецкий Б. Е. О выборе вида уравнения / Б. Е. Грабовецкий, Т. А. Спирина // Вестник статистики. – 1976. – № 2. – С. 50–53. 3. Грабовецкий Б. Е. Теория і практика прогнозування в управлінні сучасним виробництвом: бурякоцукровий комплекс : монографія / Б. Е. Грабовецкий. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2002. – 264 с. 4. Ермилов А. П. Макроэкономическое прогнозирование в США / А. П. Ермилов. – Новосибирск : Наука, 1987. – 271 с.

*Стаття надійшла до редакції
15.11.2010 р.*

УДК 622.272.8:658.012

Рожко Ю. С.

ВОЗМОЖНЫЕ ГРАНИЦЫ РЕЗЕРВИРОВАНИЯ В МОДЕЛЯХ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНЫХ ШАХТ

Аннотация. Получил развитие подход структурирования себестоимости добычи угля по производственным процессам. Предложены границы резервирования в планировании нарузок на производственные звенья угольной шахты.

Анотация. Набав розвитку підхід структурування собівартості видобутку вугілля за виробничими процесами. Запропоновано границі резервування в плануванні навантажень на виробничі ланки вугільної шахти.

Annotation. Approach of structuring of prime mining price on production processes is developed. The scopes of backuping in planning of loadings on the production links of coal mine are offered.

Ключевые слова: резервирование, производственные ресурсы, себестоимость, моделирование, угольная шахта.

Положение в угольной отрасли Украины еще не достигло нужной стабильности, уже в настоящее время теплотростанции не обеспечиваются углем в необходимых объемах. Причин спада производства две: увеличение потребления угля металлургией и снижение добычи компанией "Уголь Украины". Это может привести к исполь-

зованию газа вместо угля, что значительно (почти на треть) повысит себестоимость производимой электроэнергии и приведет к убыткам по итогам года. Снижение объемов добычи связано с сокращением инвестиций в угольную отрасль и высоким износом основных фондов, превышающим 87 % [1]. На нестабильность работы отрасли влияет и политика льгот для государственных шахт, проводившаяся в последние годы, которая не способствовала росту добычи и привела к снижению интереса инвесторов к отрасли.

В последнее время укрепилась уверенность, что ситуация в угольной отрасли изменится лишь после приватизации. В целом Украина располагает шахтами, рентабельными для разработки месторождений угля и привлекательными для инвесторов. Вопрос в том, чтобы сделать инвестиции в эти месторождения выгодными для инвесторов. Этого можно добиться лишь поставив всех операторов рынка в равные условия [1].

Указанные выше тенденции спада объемов добычи усугубляются и явлениями падения спроса на угольную продукцию отдельных предприятий, связанного со снижением качества угля из-за исчерпания продуктивных пластов и высокой себестоимости добычи. Трудности реализации готовой продукции неизбежно отражаются на обеспеченности шахт оборотными средствами, а это требует применения гибкой политики управления ресурсопотоками.

При определении целесообразности снижения нагрузки на шахту в условиях изменения конъюнктуры спроса либо по причинам исчерпания запасов производительных пластов возникает необходимость получить предварительное представление о возможных последствиях падения мощности предприятия. Наиболее простой и практически важнейший (хотя и ограниченный) способ такой оценки – ожидаемое повышение себестоимости добычи угля. Конечно, величина этого повышения зависит от конкретных условий – характера мероприятия и способа его осуществления. Вместе с этим, для реальной оценки ущерба важно знать границы возможного роста себестоимости, перейти через которые практически нельзя. Эти границы предопределены характером шахты как угледобывающего предприятия, по крайней мере, в рамках современной техники и технологии.

Опыт рассмотрения подобных предложений показывает, что во многих случаях авторы склонны к драматизации возможных последствий [2]. Психологически это обусловлено тем, что аналитики, специализирующиеся на оценке состояния важнейших звеньев шахты, несколько преувеличивают влияние данного звена. При этом они упускают из виду, что любое предложение реализуется в составе и во взаимодействии с другими элементами угольной шахты. Например, оценивая экономическое состояние такого важнейшего элемента, как подземный транспорт, трудно рассчитывать на рост или снижение себестоимости добычи угля на шахте на 20 % по той причине, что все затраты на подземный транспорт не достигают 12 % от общей себестоимости, и превратить их в нулевые затраты невозможно.

По аналогии с этим примером можно сформулировать постулат: повышение себестоимости добычи угля вследствие снижения грузопотоков не может быть больше той части себестоимости, которая соответствует заменяемому или совершенствуемому элементам производства. Из этого непосредственно вытекает необходимость оценить структуру себестоимости добычи по процессам добычи угля.

Как известно, калькуляция себестоимости составляется по статьям, а не по местам затрат (производствен-

ным процессам). Поэтому в данной работе определено участие основных производственных процессов в общешахтной себестоимости добычи угля. Этим процессам шесть: очистные и подготовительные работы, подземный транспорт, ремонт горных выработок, прочие подземные процессы (подъем, водоотлив, вентиляция, ремонт оборудования, электроснабжение и другие), шахтная поверхность.

Для группы шахт Западного Донбасса и группы крупных антрацитовых шахт в Луганском регионе экспертным путем были распределены затраты (в процентах) между основными производственными процессами. При этом удельный вес каждого элемента себестоимости по основному процессам в составе общешахтной себестоимости можно определить из соотношения:

$$\lambda_i = \sum_{j=1}^6 a_{ij}, \quad i = \overline{1,6}, \quad (1)$$

где a_{ij} – удельный вес i -го процесса в составе j -го элемента себестоимости.

В результате расчетов по приведенной схеме получены следующие данные (таблица).

Таблица

Удельный вес производственных процессов в себестоимости

Производственные процессы	Удельный вес процесса в общешахтной себестоимости, %
Очистные работы	25
Подготовительные работы	18
Подземный транспорт	12
Ремонт и поддержание горных выработок	7
Проветривание и прочие подземные процессы	21
Поверхностный комплекс	17

На основании полученных соотношений автором рассмотрены возможные границы реального увеличения себестоимости, в отличие от сложившихся стереотипов [2].

Первая из них касается затрат на ремонт и поддержание горных выработок. Независимо от уровня добычи состояние горных выработок должно соответствовать требованиям безопасности, и это предопределяет необходимость укрепления части шахтной сети. Доля подобных ремонтов в общешахтной себестоимости составляет примерно 7 %. При реальном сокращении расходов на поддержание в пределах 15 – 20 % можно рассчитывать на снижение общешахтной себестоимости на 1 – 1,4 %.

В очистных забоях сокращается численность персонала в той его части, которая зависит от числа лав. На шахтах средней мощности (700 – 800 тыс. т в год) при отказе от работы 2 – 3 лав численность рабочих в очистных забоях сократится в два раза. Это даст экономию общешахтной себестоимости в связи с уменьшением оплаты труда и отчислений на социальные мероприятия на 6,5 %. Возможность экономии по другим элементам себестоимости (электроэнергия, материалы) незначительна, так как эти элементы непосредственно связаны с объемом добычи, который также сокращается незначительно. Таким образом, общее снижение себестоимости по очистным работам может составить 7,4 %.

По аналогичной схеме автором установлено, что при снижении объема добычи на 15 – 20 %, практически неизменном объеме проведения подготовительных выработок и некотором сокращении затрат на транспорт, повышение общешахтной себестоимости не превысит 12 – 15 %.

Вышесказанное относится к отдельной шахте, но в пределах угольной компании, кроме перечисленных, возникают и другие обстоятельства, влияющие на себестоимость добычи угля.

Как известно, большинство экономико-математических моделей оптимизации сводятся к определению оптимального уровня добычи по шахте с точки зрения максимизации прибыли или минимизации производственных затрат [3]. Если же следовать логике резервирования, то есть повышения гибкости в планировании нагрузок на производственные звенья шахты, то в модели должны непременно присутствовать условия выполнения ограничения по возможностям очистного оборудования (включая резервные участки) и по лимитам на производственные (и в том числе природные) ресурсы предприятия.

С учетом последнего предложена двухступенчатая постановка задачи моделирования нагрузок на основные звенья шахты с учетом обеспечения гибкости в управлении производственными ресурсами.

Предположим, X – минимальный объем добычи, который необходимо обеспечить в течение года; R – количество ресурсов i -го вида, требуемое для обеспечения заданного объема добычи. Величины X и R_i ($i = 1 \dots N$) при моделировании являются основой системы ограничений и принимаются известными в виде принятых пределов (первая ступень), а затем в виде переменных при ступенчатом регулировании расходов ресурсов и повышении производственных затрат в случае падения объемов добычи (вторая ступень).

Величина N характеризует общее количество видов ресурсов, подлежащих использованию в модели. В данном случае в понятие "ресурс" вложен достаточно широкий экономический смысл. Сюда входят как все виды ресурсов, непосредственно участвующие в производственных процессах, так и финансовые и природные ресурсы с переменной составляющей (имеется в виду отказ от отработки отдельных участков или отказ инвесторов от финансирования).

При составлении годовых календарных планов развития горных работ в конкретной ситуации (например, снижение потребительского спроса) не рассматриваются капитальные вложения, а учитываются реальные мощности технологических звеньев, определяющие производственную мощность шахты.

Таким образом, на первом этапе моделирования не рассматриваются возможные изменения объемов добычи и производственных затрат, а планируется добыча на реальных мощностях основных звеньев. Повышение степени достоверности результатов моделирования на этапе текущего планирования обеспечивается тем, что вариант плана рассматривается не как некоторое определяющее понятие, как это имеет место в моделях перспективного планирования, а более конкретно – на основе непосредственного использования нормативного подхода при оценке вклада каждой единицы материальных ресурсов в 1 т добытого угля.

В зависимости от количества и качества добываемого угля, спроса на энергоноситель данного сорта, возможностей обеспечения технологических звеньев производственными ресурсами, ограничения по мощности шахты могут устанавливаться как в виде единого показателя годовой добычи X , так и в виде показателей добычи по отдельным периодам планирования в случае колебания потребительского спроса.

Из внешних ресурсов шахты автором учтены топливо, электроэнергия, материалы, а из внутренних – струк-

тура топологии сети выработок, вскрытые и подготовленные запасы, очистное и проходческое оборудование.

Признак, по которому ресурс относится к внешним, заключается в том, что этот ресурс может использоваться не только одной или группой территориально близких шахт региона, но и любым предприятием угольной отрасли. Рабочая сила при этом может рассматриваться и как внутренний, и как внешний ресурс. Все зависит от степени и условий ее мобильности, бытовых условий и целого ряда других причин [4].

Автором предложено при моделировании наряду с системой ограничений по возможностям выемочной техники добавить ограничения по лимитирующим материалам, фонду зарплаты, заданному объему добычи. Главным, по мнению автора, является обязательное присутствие ограничений по возможностям звена "горные работы", которое наиболее ярко характеризует внутренние возможности шахты и поддается регулированию в сторону снижения производственной мощности.

Впервые автором предложено также ввести в систему ограничений свободный лимит машинного времени, определяемый не количеством очистных комплексов, а фондом времени работы i -й лавы, который необходим для обеспечения заданных объемов добычи в рамках потребительского спроса.

Отличительной особенностью предлагаемого подхода к оценке использования ресурсов является градиентное сокращение лимита по ресурсам и регулирование величины функционала до значений, обеспечивающих работу шахты в безубыточном режиме. Создание такого регулирующего механизма дает возможность соизмерить возможности шахт по основным ресурсам (запасы угля, рабочая сила, энергия, материалы) с техническими аспектами планирования развития горных работ, состояние которых количественно оценивается уровнем концентрации.

Лимиты по ресурсам, фигурирующие в ограничениях задачи, не рассматриваются как постоянные величины. Уже в постановке задачи отмечается однозначно об их превышении над тем уровнем, который необходим для обеспечения достигнутых сегодня объемов производства. Тем не менее, имея очень низкую "теневую цену" [5], стоимость производственных ресурсов шахт переносится на выпускаемую продукцию, делая ее неконкурентоспособной на рынке энергоносителей.

Алгоритм управления производственными ресурсами состоит в следующем. Лимит ресурса, имеющий наименьшую "теневую цену", должен быть уменьшен, при этом величина снижения выбирается произвольно, но согласуясь с изменениями горнотехнических условий производства, а также прогнозными изменениями спроса на добываемый уголь. Имея результаты решения прямой и двойственной задачи, можно судить об эффективности работы системы. Как правило, неэффективная работа угольных шахт (и особенно убыточных) во многом объясняется неучастием части производственных ресурсов в технологических процессах, хотя стоимость этих ресурсов так или иначе переносится на себестоимость добычи.

Предложенная выше методика позволяет наглядно проследить зависимость между степенью использования производственных ресурсов и эффективностью производства. За счет повышения степени использования ресурсов (даже в случае падения объемов добычи), регулирования вклада в 1 т добытого угля ресурсов по рабочей силе, материалам и электроэнергии, может быть достигнут порог безубыточности.

На основании изложенного материала можно сделать следующие выводы:

1. Повышение себестоимости добычи угля представляется не столь значительным при умеренном снижении

объемов добычи с одновременным ростом уровня концентрации горных работ. По реальному уровню некоторого сокращения спроса на угольную продукцию граница такого повышения на отдельной шахте составит не больше 10 %.

2. Двухэтапное моделирование с последовательным решением прямой и двойственной задач со ступенчатым регулированием расхода ресурсов, даже в условиях стохастичности исходной информации, по существу, адекватно оперативному управлению в условиях переменного спроса на данный энергоноситель.

Литература: 1. Энергетична стратегія України на період до 2030 року та подальшу перспективу (проект). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32299946. 2. Райхель Б. Л. Показатель экономической надежности как характеристика угольной шахты : сб. научных трудов / Б. Л. Райхель, С. В. Шинкаренко ; ИЭП НАН Украины, 1999. – С. 499–508. 3. Оптимизация республиканского топливно-энергетического комплекса и его отраслевых систем / М. Н. Кулик, А. И. Юфа, В. Н. Дунаев и др. – К. : Наук. думка, 1992. – 216 с. 4. Амоша А. И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / А. И. Амоша, М. А. Ильшов, В. И. Салли. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с. 5. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / Г. Г. Пивняк, А. И. Амоша, Ю. П. Ященко и др. – К. : Наук. думка, 2004. – 311 с.

*Стаття надійшла до редакції
18.11.2010 р.*

УДК 005.95:005.21

**Грузіна І. А.
Дериховська В. І.**

РОЗВИТОК ПРАЦІВНИКІВ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Анотація. Розглянуто сутність та особливості розвитку працівників як провідного напрямку стратегії управління персоналом. Запропоновано алгоритм реалізації стратегії розвитку персоналу підприємства.

Анотация. Рассмотрены сущность и особенности развития работников как приоритетного направления стратегии управления персоналом. Предложен алгоритм реализации стратегии развития персонала предприятия.

Annotation. The essence and characteristics of workers development are considered as a leading direction of human resource strategy. The algorithm of human development strategy of enterprise is offered.

Ключові слова: розвиток персоналу, система розвитку персоналу, стратегія розвитку персоналу підприємства.

Стрімкі зміни в економіці України висувають нові вимоги до якості персоналу підприємства. Наявність тільки кваліфікаційно-професійних навичок уже не задовольняє

вимоги сучасного виробництва, від працівників вимагають швидкого реагування, адаптивності, лояльності і мобільності, готовності відповідати за делеговані повноваження і додаткові навантаження, постійного прагнення до професійного зростання, самовдосконалення як особистісних, так і ділових якостей. Уміле застосування необхідних знань, досвіду та компетенцій робітників дозволить підприємству адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, уникнути можливих загроз, втрат і стабільно нарощувати ефективність свого функціонування.

Персонал підприємства стає в центрі сучасних концепцій управління, основним напрямом яких є розкриття повного арсеналу здібностей та компетенцій працівників, що можливо ефективно використати для розвитку підприємства в цілому. Тому, невідпадково, одне з найважливіших місць у системі стратегічного управління посідає сучасний напрям стратегії управління персоналом – розвиток працівників.

Слід зазначити, що, незважаючи на актуальність зазначеної проблеми, розвиток персоналу виступає галузю, яка досі ще недостатньо висвітлена в наукових дослідженнях, також недостатньо уваги їй приділяється й у практиці управління персоналом вітчизняних підприємств. Питання забезпечення розвитку працівників піднімалося ще у роботах Г. Десслера, М. Армстронга, П. Шейла, А. Томпсона та Дж. Стрікланда. Нині воно знайшло своє відображення у працях А. Кібанова, Г. Лича, В. Співака, В. Верховглядової, Ю. Лисенка, Г. Кіндрацької, С. Шекшня та інших вчених. На жаль, досі, як свідчать результати сучасних досліджень [1 – 3], у професійній сфері розвитку працівників не вистачає стратегічної орієнтації, тобто орієнтації на перспективи розвитку підприємства, що, найчастіше, інтегрується з перспективами розвитку персоналу, системами відбору, оцінки, мотивації працівників, об'єктивної оцінки результатів праці.

З огляду на це, мета статті полягає у визначенні сутності розвитку персоналу та обґрунтуванні його значення як одного із провідних напрямів стратегії управління персоналом.

Відсутність одностайної думки вчених щодо визначення поняття розвитку персоналу обумовлена, на погляд авторів, саме різними баченням місця та значення розвитку працівників у системі управління персоналом. Так, більшість спеціалістів у галузі кадрового менеджменту [4 – 6] схильні вважати розвиток персоналу функцією, сферою управління людськими ресурсами, інші [7 – 9] стверджують, що це певний процес, а деякі дослідники [3; 10] взагалі наголошують, що термін "розвиток персоналу" є тотожним поняттю "навчання персоналу" і тому представляють їх як один із ключових моментів управління кадрами.

На думку авторів статті, розвиток персоналу підприємства є комплексним системно організованим безперервним процесом постійного професійного навчання, підготовки та перепідготовки працівників з метою підвищення професійно-кваліфікаційного рівня для виконання нових виробничих функцій, формування та планування кадрового резерву, кар'єрного просування та вдосконалення організаційної культури персоналу, що дозволить реалізувати стратегічні цілі діяльності підприємства.

Усвідомлення потреби у розвитку персоналу дозволяє сформулювати основні переваги, які отримує і працівник, і підприємство в цілому. До них слід віднести гарантовану зайнятість та цінність висококваліфікованих співробітників; перспективу стрімкого просування "кар'єрними сходами"; адаптивність та максимальну підготовку персо-

налу до різноманітних завдань і загроз; належну мотивацію та задоволеність роботою; постійну підтримку співробітників зі сторони керівництва та менеджерів; можливість виявлення перспективних працівників і менеджерів, формування кадрового резерву; заохочення гарних спеціалістів до лав кадрових ресурсів підприємства через впровадження дієвої системи мотивації, підвищення кваліфікації та розвитку персоналу; використання передових технологій при наявності підготовлених належним чином працівників; істотне покращення якості товарів і послуг, збільшення кількості задоволених клієнтів, що забезпечить підтримку конкурентних позицій підприємства на ринках; швидке реагування кваліфікованого та навченого персоналу на зміни навколишнього середовища і потреби споживачів; підвищення ефективності та економічної доцільності для підприємства процесу безперервної підготовки і розвитку вже працюючого персоналу, ніж залучення нових співробітників [1; 5; 7; 8].

Розвиток персоналу не є відокремленим етапом управління персоналом, він знаходиться у тісній взаємозалежності з основними функціями управління та потребує взаємодії з ними. Тому стає доцільним розгляд розвитку персоналу як комплексної системи елементів, що забезпечують для підприємства не тільки нагромадження інтелектуального потенціалу, але й сприяють зміцненню його конкурентоспроможності як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Система розвитку персоналу – це сукупність організаційних структур, принципів, методів, технологій, процесів та ресурсів, що забезпечують зростання професійного рівня працівників, структури їх професійного досвіду, що, у свою чергу, сприяє ефективному виконанню складних виробничих завдань, оптимальному задоволенню потреб самореалізації, професійної підготовки та кар'єрного зростання працівників (рис. 1).

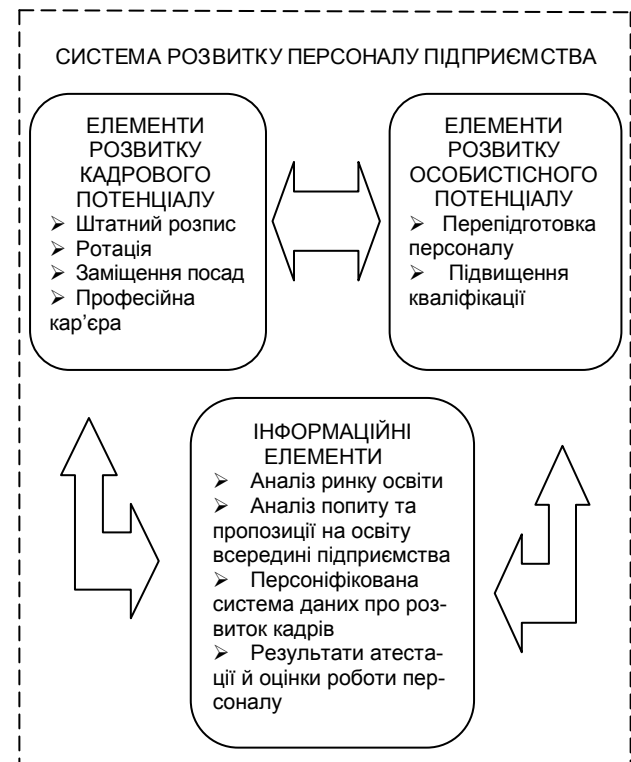


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів системи розвитку персоналу підприємства

Безумовно, розвиток персоналу виступає як ефективний засіб посилення та нагромадження кадрового потенціалу як на теперішньому етапі функціонування підприємства, так і заохочення необхідних у майбутньому кадрових ресурсів, які здатні досягти перспективних цілей діяльності відповідно до існуючої стратегії розвитку. Отже, виникає нагальна потреба у вивченні стратегічного розвитку персоналу як сучасного напрямку розкриття та вдосконалення людського потенціалу відповідно до існуючих і потенційних завдань підприємства.

Процес управління персоналом та його розвитком взаємопов'язаний та залежить від стратегії підприємства, а тому повинен визначатися та реалізовуватися як стратегічний. Усвідомлення стратегічної важливості розвитку персоналу відбувається тоді, коли потенціал співробітників стає центральним стратегічним ресурсом та найбільшою статтею витрат підприємства. Невипадково, багато вчених [3; 5; 6; 8] погоджуються з тим, що розвиток персоналу – це один зі стратегічних напрямів підприємства, який відповідає та витікає із виробленої керівництвом загальної стратегії розвитку, принципів кадрової політики і стратегії управління персоналом. Саме тому, важливим завданням розвитку персоналу як стратегічного напрямку управління персоналом є підвищення статусу працівника як стратегічного ресурсу для зовнішнього та внутрішнього ринків праці.

Безумовно, стратегічний розвиток персоналу повинен орієнтуватися на всебічний розвиток та нарощування кадрового потенціалу працівників, відштовхуючись від існуючих умов, наявних можливостей та цілей підприємства, постійно вдосконалювати знання, вміння, досвід та компетенції своїх співробітників, підтримувати систему мотивації професійного розвитку і сприяти самостійному розвитку персоналу. Основою стратегічного розвитку має стати саме розвиток інтелектуального капіталу та стимулювання організаційного, колективного й індивідуального навчання, яке, спираючись на відповідну підтримку керівництва, дозволить створити модель самонавчального підприємства, у межах якого відбуватиметься систематичне управління знаннями.

Аналізуючи значення розвитку персоналу як стратегічно важливого напрямку для підприємства в цілому та кожного окремого працівника, доцільно визначити не тільки місце стратегії розвитку персоналу в системі функціонування підприємства, але й сформувати алгоритм реалізації стратегії розвитку персоналу (рис. 2). Наведена схема наглядно демонструє взаємозалежність та взаємопов'язаність загальної стратегії розвитку підприємства зі стратегією розвитку персоналу.

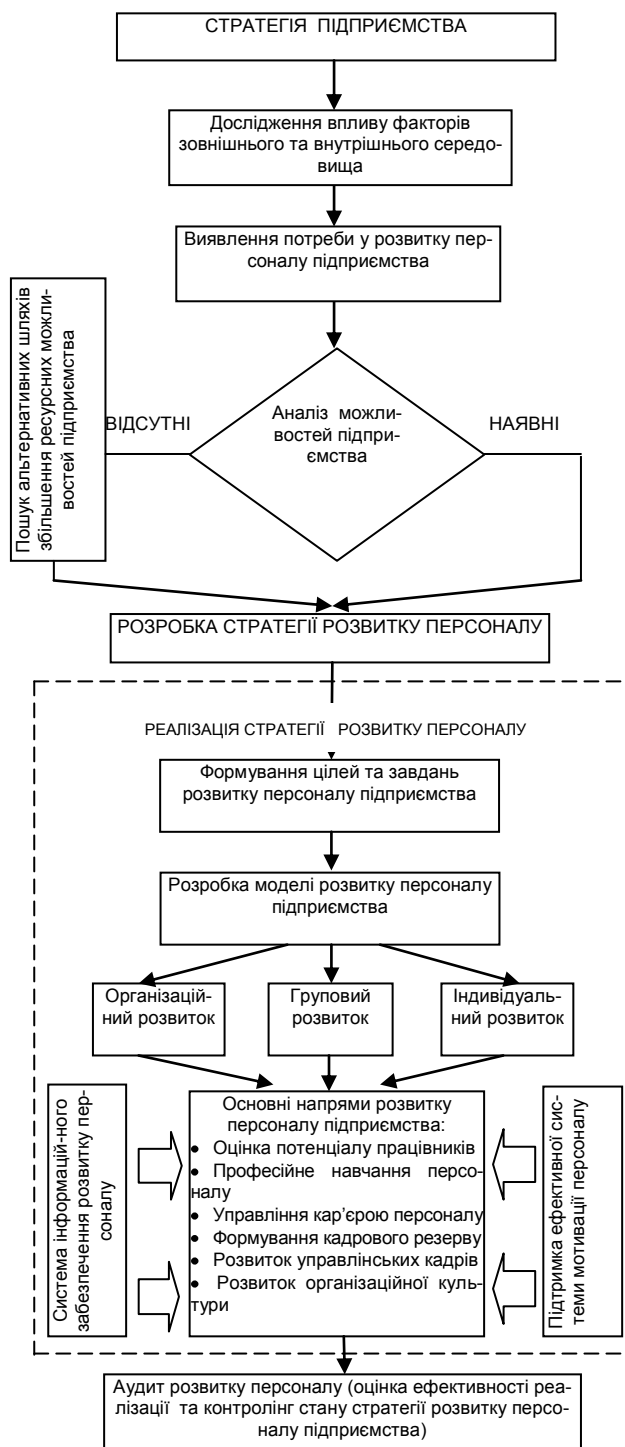


Рис. 2. Алгоритм реалізації стратегії розвитку персоналу підприємства

Розроблений алгоритм реалізації стратегії розвитку персоналу дозволяє керівникам вітчизняних підприємств упроваджувати системно організований безперервний процес постійного професійного навчання працівників, що дозволить робітникам на практиці виконувати нові складні виробничі завдання, підвищувати свій професійно-кваліфікаційний рівень та дбати про розвиток сприятливої організаційної культури у межах підприємства. При цьому, менеджери вищих ланок управління мають можливість са-

можливо визначити пріоритетні цілі та напрямки розвитку персоналу, обирати необхідні форми навчання та координувати їх на досягнення стратегічних цілей підприємства.

Крім перерахованих основних напрямів стратегії розвитку персоналу підприємства, особливого значення набувають допоміжні системи інформаційного забезпечення та мотивації розвитку (див. рис. 2). Значущість інформаційної системи полягає у відповідному збиранні та аналізі даних про можливості, інтереси, мотиви працівників та співставленні їх з цілями, завданнями і проектами, виконання яких є необхідним для підприємства та існуючої практики управління персоналом. У свою чергу, ефективна система мотивації працівників здатна забезпечити їх активну участь у заходах із розвитку персоналу та подальшого використання отриманих знань, вмінь, набутих компетенцій.

Важливим елементом системи стратегічного розвитку персоналу є постійний аудит розвитку працівників, тобто оцінка ефективності реалізації стратегії, що дозволяє встановити відповідність (невідповідність) інвестованих коштів на розвиток персоналу отриманим знанням, які через практичну реалізацію мають підвищити фінансові показники діяльності підприємства, скоротити плінність кадрів, підвищити рівень кваліфікації персоналу та налагодити сприятливу атмосферу в колективі. Також результати аудиту свідчать про наявність соціального та економічного ефекту від розвитку персоналу підприємства в цілому.

Таким чином, вищенаведений алгоритм реалізації стратегії розвитку персоналу підприємства, на думку авторів, дозволяє ефективно реалізувати на практиці безперервний процес постійного професійного навчання, підготовки та перепідготовки працівників з метою підвищення їх професійно-кваліфікаційного рівня для виконання складних виробничих завдань, що дозволить не тільки розкрити інтелектуальний потенціал працівників та вдосконалити їх організаційну культуру, але й забезпечити реалізацію стратегічних цілей підприємства.

Отже, керівники сучасних підприємств мають бути безпосереднім чином зацікавленими у висококваліфікованих, практично підготовлених, ініціативних, адаптивних до нововведень та змін працівниках, які є стратегічним ресурсом та незмінним фактором конкурентоспроможності будь-якого підприємства. У нагоді стає лише правильно підготовлена та професійно реалізована стратегія розвитку персоналу, яка дає змогу підприємствам підвищувати рівень професійної майстерності та креативності працівників, формувати у них сучасне економічне мислення, вміння працювати в команді з метою вирішення складних виробничих завдань, забезпечення практичної синхронності розвитку виробництва і відповідний кваліфікаційний рівень працівників, зростання рівня якості праці, виховання у робітників відчуття організаційного патріотизму задля забезпечення на цій основі досягнення стратегічних цілей, а отже, і високої продуктивності праці та конкурентоспроможності підприємства в цілому. Тільки за таких умов традиційна формула управління: "потрібні люди у потрібному місці у потрібний час" зможе ефективно працювати в сучасних реаліях, забезпечуючи стабільність та успіх будь-якого підприємства.

Підсумовуючи вищевикладене, зробимо висновок, що однією із заповних успішного та стабільного функціонування підприємства є розробка і реалізація стратегії розвитку персоналу. Однак питання конкретизації методів визначення ефективності її реалізації та оцінки рівня розвитку персоналу потребують подальшого вивчення.

Література: 1. Стратегическое управление персоналом / Андриенко В. Н., Беликова Т. Ю., Голтвенко В. А. и др. – 2-е изд., пер. и доп. – Донецк : ООО "Юго-восток, Лтд", 2005. – 201 с. 2. Завиновская Г. Совершенствование управления персоналом организации / Г. Завиновская // Персонал. – 2000. – № 3. –

С. 54–59. 3. Спивак В. А. Развивающее управление персоналом / В. А. Спивак. – СПб. : Издательский дом "Нева", 2004. – 440 с. 4. Федорова Н. В. Управление персоналом организации : учебное пособие / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М. : КНОРУС, 2005. – 416 с. 5. Управление персоналом : навч. посібн. / О. Д. Матросов, В. Г. Дюжев, В. О. Матросова [та ін.]. – 2-е вид., доп. та пер. – Харків : НТУ "ХПИ", 2009. – 248 с. 6. Управление развитием людских ресурсов : монография / В. И. Верхоглядова, С. Б. Ильина, Н. А. Иванникова, О. В. Лавриченко. – Днепропетровск : Наука і освіта, 2006. – 317 с. 7. Шейл П. Руководство по развитию персонала / П. Шейл. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 240 с. : ил. 8. Шекшня С. В. Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета / С. В. Шекшня, Н. Н. Ермошин. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2002. – 336 с. 9. Шапиро С. А. Управление человеческими ресурсами. Пять уроков эффективного HR-менеджмента / С. А. Шапиро. – М. : ДЕЛЮ, 2008. – 544 с. 10. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 638 с.

Стаття надійшла до редакції
26.10.2010 р.

УДК 658.71

Дзьобко І. П.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Розглянуто об'єктивно необхідне організаційно-економічне забезпечення впровадження логістичного підходу до управління підприємством. Наведено конкретну послідовність дій щодо проведення організаційних змін, реалізація яких приведе до гармонійного функціонування бізнес-процесів підприємства з урахуванням провідних ідей логістики.

Анотация. Рассмотрено объективно необходимое организационно-экономическое обеспечение внедрения логистического подхода к управлению предприятием. Представлена конкретная последовательность организационных изменений, реализация которых приведет к согласованному функционированию бизнес-процессов предприятия с учетом идей логистики.

Annotation. An objectively necessary organizational and economical implementation of logistic approach to managing the business is described. A specific sequence of organizational changes that will lead to a coherent functioning of business processes based on ideas of logistics is provided.

Ключові слова: логістичний підхід, організаційна структура, організаційно-економічне забезпечення.

Сучасні тенденції ринкової трансформації у поєднанні з процесами інтеграції та глобалізації забезпечили перетворення споживчого ринку з дефіцитного в насичений, що обумовило необхідність орієнтації виробництв на задоволення попиту споживачів, змінило характер поведінки суб'єктів господарювання, змусивши їх орієнтуватися виключно на платоспроможний попит, кон'юнктуру ринку,

мінімізацію витрат та максимізацію прибутку. У таких умовах принципово значущим стає опанування новими прогресивними підходами до якісних перетворень системи управління підприємствами, яка повинна бути орієнтована на ефективне та якісне досягнення вимог і відповідно цілей систем, що обслуговуються (споживачі підприємства), обслуговуючих господарських систем (постачальники підприємства) і своїх власних, а також на адекватний вимогам ринку розвиток їх у майбутньому [1].

Актуальність обраної теми дослідження посилюється ще й тим, що промислові підприємства як констатуючі елементи національної економіки знаходяться на "передовій" її розвитку, сприяючи забезпеченню конкурентоспроможності виробництва. Але в нинішніх умовах якість управління на багатьох вітчизняних підприємствах не відповідає рівню лідерів світового ринку, бо не носить упереджувачого характеру, що часто приводить до втрати конкурентних переваг, а інколи й до банкрутства.

За цих умов специфіка побудови структури управління визначає доцільність пошуку комбінацій і модифікацій використаних і розробку нових, додаткових методичних положень, більш адекватних етапам вирішення проблем організації управління на засадах логістики [2].

Вирішенню проблем управління підприємствами присвячено багато праць таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: І. Ансофф, Пономаренко В. С., Тридід О. М., Кизим М. О., Пушкар А. І., Шинкаренко В. Г., Тищенко О. М. та ін. Різним аспектам теорії і практики логістики присвячено праці таких вітчизняних учених, як: Дороніна М. С., Шемаєва Л. Г., Кальченко А. Г., Крикавський Є. В., Ларіна Р. Р., Ніколайчук В. Є., Окландер М. А., Тридід О. М., Чухрай Н. І., Фролова Л. В., Пилипенко А. А.; російських вчених – Анікін Б. А., Гаджинський А. М., Голіков Е. А., Гордон М. П., Міротін Л. Б., Плоткін Б. К., Ташбаєв І. Е., Семенов А. І., Сергеев В. І. та зарубіжних вчених, зокрема, Д. Бауерсокс, Дж. Бушер, Д. Клосс, Дж. Хескетт та багато інших. Основна увага цими науковцями приділяється загальній теорії та особливостям транспортної, складської, виробничої логістики, управлінню запасами, сервісному обслуговуванню та ін. Питанням управління підприємством на засадах логістики також приділялася увага, але з позицій ефективності управління або тільки матеріальними потоками, або фінансовими, або інформаційними, або сервісними тощо. Тобто авторами були представлені спроби оптимізації суто окремих потоків. Деякі спроби дослідження всієї системи потокових процесів підприємства все одно зводяться до аналізу кожного із потоків окремо з подальшим агрегуванням отриманих результатів. Такий підхід автори називають логістичним. Однак за таких умов не виконуються концептуальні положення логістики щодо інтеграції, системності, взаємозв'язку і взаємозалежності потокових процесів з отриманням синергічного ефекту. Авторами аналізується сукупність потоків, а не їх система. Таким чином, можна стверджувати, що проблеми дослідження взаємодіючих, відповідності потокових процесів і розробка на цій основі дієвого інструменту управління залишилися поза увагою вітчизняних науковців.

Метою дослідження є розробка організаційно-економічного забезпечення впровадження логістичного підходу до управління підприємством.

Виходячи з означеної мети, розв'язання завдань з управління підприємством на засадах логістики не припускає докорінної видозміни існуючої системи управління. Воно не зводиться також тільки до створення нового функціонального підрозділу (посади), а передбачає, поряд з цим, додання наявним ланкам додаткових функцій цільового характеру і не вимагає істотної зміни чисельності персоналу в діючій організаційній структурі. Для побудови організаційної структури доцільно приймати такий період часу, у який, як мінімум, можливо здійснити всі операції за всіма видами діяльності, тобто до повного, з позицій конкретної системи, закінчення відтворювального циклу [3 – 5] (рисунк). Розглянемо детальніше етапи алгоритму.

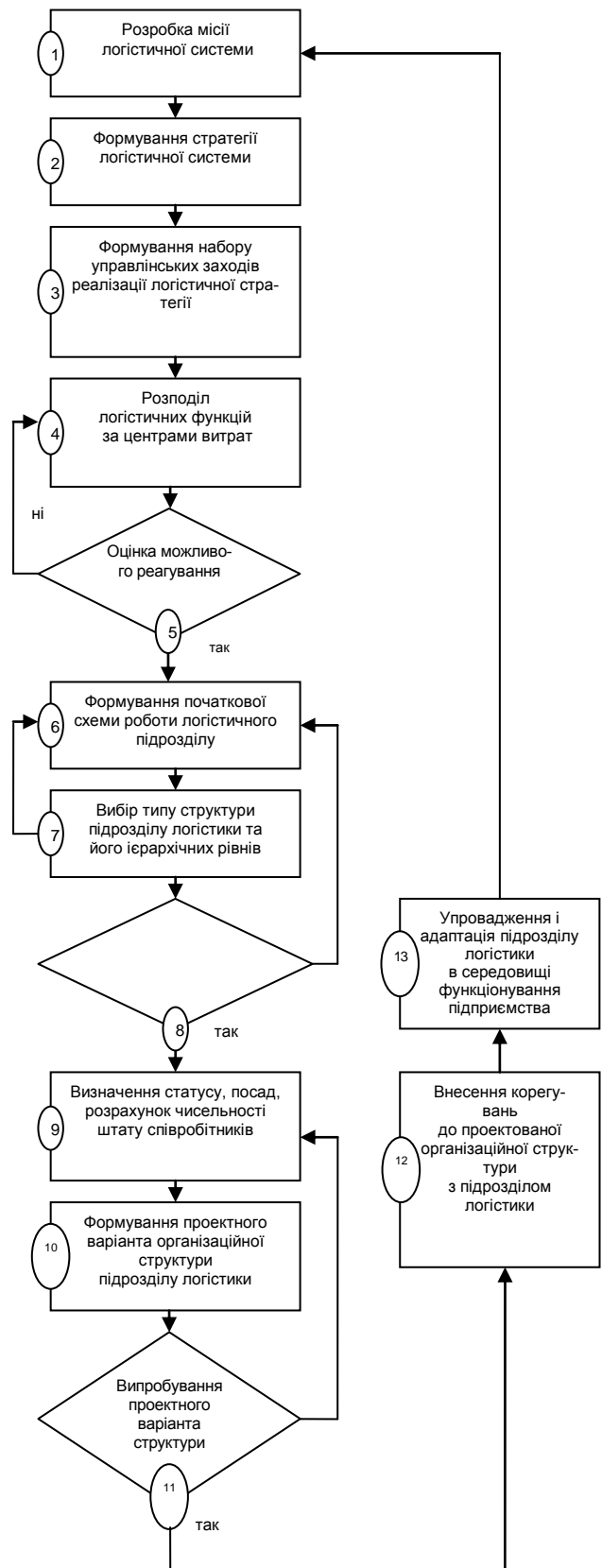


Рис. Алгоритм побудови організаційної структури при впровадженні логістичного підходу до управління підприємством

Етап перший – на даному етапі повинні коректно формулюватися основні вимоги до місії створюваної логістичної системи; забезпечуватися доцільність переходу до логістичних принципів управління й відповідної інтеграції й адаптації видів діяльності.

Етап другий. Стратегія розвитку створюваної логістичної системи повинна формуватися з урахуванням цілей і напрямів відтворювальної діяльності власної системи, а також ієрархічного взаємозв'язку із цілями логістичних систем, що обслуговуються, й обслуговуючих систем. Система цілей повинна поповнюватися новими цілями конкретного простору, що обслуговується, з його ринками, зовнішнім і внутрішнім середовищами.

Етап третій. Для реалізації логістичної стратегії й досягнення поставлених цілей необхідно здійснити певний набір управлінських дій. Управлінські дії відносно локальні з позицій технології управління, але логічно взаємопов'язані одна з одною в інтегрованому процесі управління підприємством. При цьому набір управлінських дій повинен повно характеризувати всі види діяльності менеджера у процесі функціонування логістичної системи від ухвалення рішення до його повної реалізації, а також контролю якості виконання. Крім того, набір управлінських дій повинен відображати час і простір функціонування створюваної логістичної системи з позицій перспективи.

Етап четвертий. Для досягнення мети логістичної системи та успішної її реалізації доцільно розподілити логістичні функції за центрами витрат. Для цього будуються попередні варіанти документограм, що відображають сутність, параметри й послідовність формування й реалізації у просторі й часі потокових процесів. У цьому випадку загальна модель розподілу функцій у проєктованій логістичній системі може бути представлена в матричній формі:

$$\begin{matrix} S_{11}, S_{12}, \dots, S_{1n} \\ S_{21}, S_{22}, \dots, S_{2n} \\ \dots \\ S_{i1}, S_{i2}, \dots, S_{ij}, \dots, S_{in} \\ \dots \\ S_{m1}, S_{m2}, \dots, S_{mn} \end{matrix}$$

Число стовпців цієї матриці, що дорівнює n , відображає кількість керуючих ланок логістичної системи. Число рядків, що дорівнює m , відповідає числу функцій, виконуваних ланкою логістичної системи.

Кожна із ланок виокремлюється із загальної системи управління логістичною системою для рішення певних завдань, кількість яких можна позначити так: $N_1, N_2, \dots, N_i, \dots, N_n$.

Елемент матриці S_{ij} є сукупністю управлінських дій, виконуваних ланкою логістичної системи, відповідно до групи завдань N_i . Якщо позначити кожне з управлінських дій числом a , то S_{ij} може бути представлена як матриця:

$$S_{ij} = \begin{matrix} a_{ij}^{11}, & a_{ij}^{12}, & \dots, & a_{ij}^{N_i} \\ a_{ij}^{21}, & a_{ij}^{22}, & \dots, & a_{ij}^{2N_i} \\ \dots, & \dots, & \dots, & \dots \\ a_{ij}^{P_j 1}, & a_{ij}^{P_j 2}, & \dots, & a_{ij}^{P_j N_i} \end{matrix}, \quad (1)$$

де P_j – число управлінських робіт, проведених ланкою логістичної системи для виконання кожного завдання по тій чи іншій логістичній функції j .

Таким чином, для виконання логістичного завдання N_i -го виду потрібно провести P_{N_i} робіт (дій):

$$P_{N_i} = \sum_{j=1}^m P_j.$$

При цьому ланка логістичної системи повинна виконувати P_i робіт: $P_i = \sum_{N=1}^{N_i} P_{N_i}$, а у всій логістичній системі:

$$P_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^n P_i.$$

Якщо позначити логістичні витрати на здійснення кожної управлінської роботи через $I_{ij}^{P_j N_i}$, то можна побудувати аналогічні вищенаведеним матриці логістичних витрат. Загальні витрати на здійснення управління логістичною системою підприємства складуться:

$$I_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^n \sum_{N_i=1}^{N_i} \sum_{j=1}^m \sum_{P_j=1}^{P_j} I_{ij}^{P_j N_i}. \quad (2)$$

Основними складовими організаційної структури логістичної системи підприємства варто вважати:

- 1) число ланок логістичної системи, підлеглих одній підсистемі управління – норма керування;
- 2) число рівнів управління логістичною системою;
- 3) ступінь спеціалізації логістичної системи (відокремлення її ланок по "горизонталі");
- 4) ступінь централізації управління в ланках логістичної системи (відокремлення ланок по "вертикалі");
- 5) ступінь розподілу повноважень у логістичній системі, тобто розподіл права ухвалення рішення.

Перший фактор визначає вид структури логістичної системи в цілому, кількість її ланок і їхню внутрішню структуру. Він характеризує при відповідних інформаційних потоках ступінь завантаження кожної ланки логістичної системи.

Якщо керуючою підсистемою виконується N_i завдань, то на одну ланку логістичної системи може бути покладено завдань N_i^R ($N_i^R < N_i$) сукупності робіт A_i^R з логістичними витратами I_i^R .

Другий фактор впливає на ієрархію організаційної структури логістичної системи підприємства, характеризує її по вертикалі й визначаючи шлях проходження інформаційного потоку від нижніх ланок до верхньої.

Спеціалізація управління характеризує розподіл завдань у логістичній системі між окремими ланками. Виокремлення ланок у логістичній системі вже само по собі є спеціалізацією апарату управління за рішенням однорідних завдань. Ступінь спеціалізації ланок логістичної системи можна представити відношенням числа однорідних завдань, виконуваних ланкою, до загальної кількості завдань цього типу, розв'язуваних всією логістичною системою. Подібним чином її можна виразити й через співвідношення логістичних витрат.

Припустимо, що i є ланкою логістичної системи, яка призначена для рішення завдань типу S . Тоді число завдань S , виконуваних даною ланкою, дорівнює N_i^S , де ($N_i^S < N_i$).

Припустимо також, що іншими ланками логістичної системи вирішується деяка кількість завдань типу S:

$$N_1^S, N_2^S, \dots, N_i^S, \dots, N_n^S \dots$$

Логістичні витрати на виконання цих видів робіт становлять:

$$I_1^S, I_2^S, \dots, I_i^S, \dots, I_n^S \dots$$

Тоді ступінь спеціалізації з управління логістичними операціями буде мати такий вигляд:

$$\lambda_i^S = \frac{I_i^S}{\sum_{i=1}^n I_i^S} \quad (3)$$

У свою чергу, група однорідних завдань може бути розбита на підгрупи, поєднувані відповідно до більш вузького кола ознак, що дозволяє проводити спеціалізацію в ланках логістичної системи шляхом розподілу між виконавцями однорідних робіт.

Ознаками однорідності виконуваних завдань у ланках логістичної системи можуть стати:

спільність інформації, використовуваної для проведення робіт, і призначення результатів цих робіт (наприклад, облікова інформація про функціонування підприємства, контроль виконання розпоряджень керівництва логістичної системи, передача оперативної інформації про результати виконання завдання у вищі органи);

спільність виконуваних робіт відповідно до функцій управління (наприклад, роботи із планування, регулювання, контролю діяльності підприємства);

спільність алгоритмів за видом виконуваних робіт; спільність проведених робіт з характеру виконуваних операцій.

У цьому випадку ступінь спеціалізації ланки логістичної системи може визначатися як відношення кількості робіт типу I (або логістичних витрат на їхнє проведення), виконуваних одним або декількома об'єднаними в одну групу виконавцями, до загальної кількості робіт типу I (або логістичним витратам на їхнє проведення), виконуваних ланкою логістичної системи:

$$\lambda_{з.л.с}^I = \frac{I_{N_{ij}}^I}{\sum_{N=1}^n \sum_{i=1}^m I_{N_{ij}}^I} \quad (4)$$

Якщо чисельник даного виразу віднести до логістичних витрат на роботи типу I, виконуваних всією логістичною системою, то одержимо значення ступеня спеціалізації, загальне по роботах цього типу в рамках всієї логістичної системи:

$$\lambda_{общ}^I = \frac{I_{N_{ij}}^I}{\sum_{j=1}^n \sum_{N=1}^n \sum_{i=1}^m I_{N_{ij}}^I} \quad (5)$$

Здійснення більш глибокої спеціалізації приводить до вдосконалювання організаційної структури логістичної

системи підприємства, дозволяє підвищити продуктивність праці в її ланках, більш раціонально використовувати кошти організаційної й обчислювальної техніки, підвищити якість виконуваних робіт і прийнятих рішень.

Ступінь централізації управління характеризує розподіл управлінських робіт усередині кожної з керуючих підсистем у ланках логістичної системи. Вона може бути виражена числом робіт (або логістичних витрат на їхнє виконання), проведених на верхньому рівні управління, до загальної кількості робіт, здійснюваних у всій керуючій підсистемі логістичної системи.

Наприклад, для i-ї керуючої підсистеми логістичні витрати на проведення управлінських робіт складають I_i^Y при загальних логістичних витратах на проведення всіх робіт у цій підсистемі I_i .

Ступінь централізації управління в керуючій підсистемі i-го типу в цьому випадку складе:

$$\eta_i = \frac{I_i^Y}{I_i} \quad (6)$$

Збільшення ступеня централізації управління в логістичній системі має як позитивні, так і негативні результати. До першого можна віднести зменшення числа рівнів управління, прискорення документообігу в системі, створення можливості істотної інтенсифікації управлінської праці, використання обчислювальної техніки, скорочення управлінського персоналу.

З іншого боку, збільшення ступеня централізації погіршує оперативність у рішенні питань нижчих ланок логістичної системи. Зниження оперативності має відбуватися через відсутність надійних і ефективних інформаційних каналів, поганої організації управління.

Ступінь розподілу повноважень у логістичній системі підприємства є одним з найважливіших факторів, що визначають її організаційну структуру. Питання про розподіл прав щодо прийняття рішень досить складне, оскільки прийняття рішень на верхньому рівні є результатом інтеграції рішень, прийнятих на більш низьких рівнях системи. Тому необхідно чітко розподілити обов'язки між різними рівнями управління логістичної системи.

На всіх рівнях логістичної системи при прийнятті рішень треба дотримувати двох умов:

рішення повинні прийматися на основі критеріїв, що співвідносяться із критеріями більш високого рівня системи;

частина рішень, що виходять за межі компетенції даного рівня, повинна передаватися на затвердження в ланки логістичної системи більш високого рівня, тобто виконувати роль рекомендацій для прийняття рішень на більш високому рівні.

При цьому до завдань вищого рівня управління логістичної системи повинні відноситись:

розробка чітких критеріїв прийняття рішень і методів їхнього застосування на нижніх рівнях логістичної системи;

встановлення межі компетенції нижніх рівнів системи з прийняття остаточних рішень;

інтеграція рішень нижніх рівнів логістичної системи, включаючи контроль відповідності їхнім критеріям вищого рівня.

Таким чином, кожний з розглянутих вище факторів впливає на вид і характер управління логістичної системи підприємства, внаслідок чого можуть мінятися, з одного

боку, ефективність роботи логістичної системи, а з іншого – витрати на її утримання.

Етап п'ятий. Проводиться оцінка ступеня можливо-го реагування потенційних структур на зміни зовнішнього й внутрішнього середовищ функціонування логістичної системи.

Етапи шостий і сьомий. Побудова попередніх схем синтезу структурних підрозділів здійснюється паралельно й з урахуванням вибору типу структури та її ієрархічних рівнів. При цьому схеми будуються на основі імітаційного моделювання взаємозв'язків і їхньої графічної інтерпретації у вигляді блоків завдань і функцій з урахуванням масштабів і часу діяльності.

Із середовища традиційних лінійних, функціональних, лінійно-функціональних, матричних, штабних, програмно-цілевих типів організаційних структур управління вибирають типи, адекватні умовам функціонування окремих груп співробітників, підрозділів та їхніх інтегруючих структур. Перевага віддається тим, які з більшою надійністю забезпечують досягнення цілей логістичної системи підприємства. Із цих же позицій формуються комбінації названих типів, їхньої модифікації або створюються нові типи структури, більш адекватні призначенню й концепції логістики. Вибрані типи структур відповідним чином визначають ієрархію рівнів управління.

Етап восьмий. Перевіряється лояльність проєктованої структури управління, тобто відповідність кваліфікації системі цінностей співробітників. Проводити перевірку доцільно експертними методами. Це дуже важливий, складний і відповідальний етап побудови організаційної структури управління, значною мірою успіх, що визначає, функціонування підприємства.

Етап дев'ятий. З урахуванням результатів восьмого етапу формується структура управління із вказівкою потенційної співвідповідності й характеристикою цілей, завдань і функціональних обов'язків кожного окремого підрозділу й співробітника. Визначається статус кожного підрозділу й окремого співробітника, вибирається назва посади, що дуже важливо для створення мотиваційного механізму.

На даному етапі здійснюються розрахунки чисельності співробітників. Для формування нетрадиційних організаційно-економічних систем, якою є логістична, необхідні точні, коректні методи розрахунку. Етап закінчується пошуком методів і джерел формування штатів. При цьому враховуються можливості інтегрованих у логістичну систему організацій і підприємств.

Етап десятий. Ураховуючи результати всіх попередніх етапів, формується й представляється для узгодження із засновниками й відповідними органами простору, що обслуговується, проєктний варіант організаційної структури управління, що включає положення про систему в цілому та її окремі структури й елементи.

Етап одинадцятий. Здійснюються теоретичні із доцільним масштабом можливих практичних експериментів випробування системи. Здійснюється імітаційне моделювання процесів управління, уточнюються прогнози значення результуючих показників системи.

Даний етап є досить трудомістким і дорогим. Доцільно застосовувати заходи щодо економії коштів на здійснення випробувань, але не на шкоду їхній якості й вірогідності. У протилежному разі, після впровадження підприємство може понести значні фінансові, матеріальні й соціальні втрати, а також зниження зацікавленості засновників і учасників логістичного обслуговування. Це, у

свою чергу, може вплинути на формування престижу логістики й іміджу її структурних утворень.

Етап дванадцятий. З урахуванням корегувань, обумовлених попереднім етапом, формується остаточний і готовий до впровадження варіант організаційної структури управління логістичною системою підприємства.

Етап тринадцятий. Здійснюється найбільш важкий процес впровадження логістичної системи. При цьому можливе послідовне, але логічно взаємопов'язане впровадження щодо локальних блоків системи й відповідних підрозділів. Виробничо-господарська діяльність підприємства в масштабі обраного простору відповідним чином послідовно трансформуються з урахуванням нового порядку логістико-орієнтованого управління.

Виявляється важливо, щоб процеси впровадження випереджала коректна соціальна, психологічна підготовка, додатково обґрунтовувалася мотивація переходу до логістико-орієнтованого управління. Новий порядок управління з позиції концепції логістики повинен накладатися на добре підготовлене середовище життєдіяльності підприємства. Чим більшу лояльність виявлять колективи працюючих на підприємстві, тим з більшою ефективністю й з меншими витратами часу здійсниться впровадження й адаптація нового порядку логістико-орієнтованого управління.

Безумовно, процеси впровадження й адаптації можуть внести деякі непринципові корективи в нову систему управління. Облік їх повинен здійснюватися невідкладно, а самі корективи повинні вбудовуватися в структуру, не порушуючи її блоків. Побудова організаційної структури управління, у тому числі вибір її конкретних підсистем, елементів та їх взаємовідносин, здійснюється на основі дедуктивного підходу, що дозволяє врахувати всю систему цілей логістичної системи, а також весь комплекс шляхів майбутнього розвитку структури.

Таким чином, після впровадження й адаптації нової системи управління, з обліком закладених у неї оптимізаційних властивостей, починає здійснюватися циклічно-безперервний процес самонастроювання, самовдосконалення й розвитку в кругообігу життєвих циклів розширеної відтворювальної діяльності.

Література: 1. Шатт Дж. Г. Управление товарным потоком: Руководство по оптимизации логистических цепочек / Джеффри Г. Шатт. – Минск : Гревцов Паблишер, 2007. – 352 с. 2. Дзьобко І. П. Концепція логістико-орієнтованого управління розвитком підприємства / І. П. Дзьобко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Сучасні технології менеджменту: проблеми теорії та практики", 23–24 жовтня 2008 року // Управління розвитком. – 2008. – № 17. – С. 51–54. 3. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – СПб. : Изд-во Политех. ун-та, 2009. – 660 с. 4. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова ; под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с. 5. Дыбская В. В. Корпоративные логистические стратегии и технологии : выбор и способы реализации [Электронный ресурс] / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев. – Режим доступа : www.cfin.ru/management/strategy.

Стаття надійшла до редакції
26.11.2010 р.

*Все, що познається, має число,
ібо неможливо ні поняття нічого,
ні познать без него.
Пифагор*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ

УДК 330.46:53

*Малярець Л. М.
Добровольський А. П.*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДУ ФОГЕЛЯ У ЗАДАЧАХ ПРО ПРИЗНАЧЕННЯ

Анотація. Запропоновано удосконалення методу Фогеля побудови опорного плану задачі про призначення шляхом зменшення числа операцій.

Аннотация. Предложено усовершенствование метода Фогеля для отыскания опорного плана задачи о назначении путем уменьшения числа операций.

Annotation. Improvement of Vogel's method for search of the basic plan of a problem about designation by reduction of operations number is offered.

Ключові слова: задача, модель, опорний план, оптимальний план, правильна конфігурація, зсування нулів, виправлення матриці, структурна схема.

Важливим аспектом практичної реалізації математичних моделей соціально-економічних задач є алгоритмічні засоби, вони складають фактичну основу всієї методології сучасного математичного моделювання і обчислювального експерименту [1]. Від алгоритму досягнення мети залежить об'єм обчислювальної роботи і, разом з тим, час, який витрачається на розв'язання задачі. Незважаючи на швидкість сучасних комп'ютерів, пакети прикладних програм мають певні обмеження на технічні характеристики; зокрема, на число параметрів-комірок, які підлягають одночасному змінюванню. У запропонованій роботі розглядається один із підходів, спрямований на зменшення числа операцій-кроків, необхідних для розв'язання деяких екстремальних задач. Покроково задача про призначення розв'язується так.

1. Правильні конфігурації (ПК) у квадратних матрицях

Нехай $C = (c_{ij})_{n \times n}$ – довільна квадратна матриця n -го порядку, а $P(c_{ij})$ – задана властивість, якою повинні володіти окремі елементи або сукупності елементів

матриці. Природно елементи матриці розрізняють не тільки за вартістю, а й за місцем їх у матриці, тобто зважати на те, на перетині яких рядка і стовпця розташований елемент.

Розглянемо r -підмножину $\{c_{ij}\}_1^r$, $1 \leq r \leq n^2$, множини елементів матриці C . Будемо говорити, що r -множина, складена з елементів матриці C , **утворює конфігурацію** (або є **конфігурацією**) відносно властивості $P(c_{ij})$, якщо вона володіє цією властивістю. Приклади властивостей: "бути простим числом", "давати у сумі задане число", "бути нулем" тощо. Число r називається **рангом** конфігурації.

Конфігурація $\{c_{ij}\}_1^n$ рангу n називається **правильною** (ПК), якщо її елементи розташовані у різних рядках і різних стовпцях матриці [2]:

$$\{c_{ij}\}_1^n - \text{ПК} \iff \{c_{ij}\}_1^n = \{c_{1j_1}, c_{2j_2}, \dots, c_{nj_n}\} \mid P(c_{ij}), \quad (1)$$

де другі індекси j_1, j_2, \dots, j_n утворюють деяке переставлення з елементів множини $I = \{1, 2, 3, \dots, n\}$ – множини індексів.

Таким чином, за означенням елементи ПК повинні задовольняти задану властивість $P(c_{ij})$ і займати місця в різних рядках і в різних стовпцях матриці C . Наприклад, n елементів квадратної матриці n -го порядку, добуток яких є членом її детермінанта, утворюють ПК.

На практиці часто буває таке, що матриця не містить ПК відносно обраної властивості, тобто елементи, взяті по одному і тільки по одному з кожного рядка і кожного стовпця, не володіють заданою властивістю або цією властивістю володіють елементи, що не належать різним рядкам і різним стовпцям. Тоді, щоб одержати ПК, матрицю можна **"виправити"** – замінити одні елементи матриці іншими, такими, що розташовані на найменшій відстані (в обраному сенсі) від елементів, які замінюються.

З метою універсалізації підходу до розв'язання задачі відшукування або утворення ПК, які містять одні і ті ж елементи, незалежно від елементів матриці, розглянемо ПК, складені з нулів, тобто множини $\{c_{ij}\}_1^n$ з властивістю

$P_0(c_{ij}) =$ "елемент c_{ij} є нулем". Такі ПК називаються **нульними** (ПК-0) і позначаються символом $\{0_{ij}\}_1^n$.

Рядки (стовпці) матриці, які не містять нулів, називаються **безнульними** рядками (стовпцями). Перенесення нуля з деякого рядка (стовпця) в безнульний рядок (стовпець) матриці назвемо **зсуненням нуля**, а **величиною зсунення нуля** – вартість елемента безнульного рядка (стовпця), на місце якого зсовується нуль. Якщо нуль залишається на місці (не зсовується), то величина зсунення дорівнює нулю. За певних умов зсунення нулів дає змогу отримати у матриці ПК-0.

Нехай матриця містить n нулів, тобто існує конфігурація відносно властивості $P_0(c_{ij}) =$ "елемент c_{ij} є нулем", але вона не є правильною.

Під **процедурою виправлення матриці**, яка не включає ПК-0, будемо розуміти утворення ПК-0 за допомогою зсунення нулів із рядків (стовпців), де їх декілька, у безнульні рядки (стовпці) так, щоб сумарна величина зсунення, тобто сума величин усіх зсунень нулів, була найменшою. Матриця, яка є результатом процедури виправлення, називається **виправленою матрицею**. Наприклад, у наведеній нижче матриці

$$C = \begin{bmatrix} 0 & 5 & 2 \\ 4 & \langle 1 \rangle & 3 \\ 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

немає ПК-0, але її можна виправити зсуненням елемента $c_{32} = 0$ на місце елемента $c_{22} = 1$: одержимо ПК-0 $\{c_{11}, c_{22}, c_{33}\}$ – головну діагональ матриці; величина зсунення нуля дорівнює одиниці, її взято у ламаки дужки.

У запропонованій роботі основний зміст складає саме процедура виправлення матриці за допомогою зсунення нулів. Відповідний спосіб отримання ПК-0 назвемо **способом "зсунення нулів"**.

2. Постановка задачі та її формалізації

Задача про призначення формулюється так: є в наявності кілька фахівців, які можуть виконувати різні види робіт-операцій, і відома корисність (ступінь кваліфікації, ефективність) виконання кожним виконавцем кожного виду роботи. Треба так призначити виконавців робіт, щоб домогтися максимальної корисності за умови, що кожний виконавець може бути призначений тільки на одну роботу і за кожною роботою повинен бути закріплений тільки один виконавець.

Узвичасна **математична модель** задачі виглядає так [3; 4]:

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max; \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 1, j = \overline{1, n}; \quad \sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, i = \overline{1, n}; \quad (3)$$

$$x_{ij} \geq 0, x_{ij} \in \{0, 1\},$$

де n – число фахівців і одночасно кількість видів робіт, тобто йдеться про закриту модель задачі;

$C = (c_{ij})_{n \times n}$ – **матриця корисності** ($c_{ij} > 0$),

кожний елемент якої c_{ij} – корисність виконання i -м виконавцем j -ї роботи ($i, j = \overline{1, n}$);

x_{ij} – булеві змінні (**керовані змінні** – КЗ): $x_{ij} = 1$, якщо i -й виконавець призначається на j -ту роботу, і $x_{ij} = 0$ в інших випадках;

Z – **цільова функція** (сума добутків корисності c_{ij} з відповідною (за індексами) КЗ x_{ij}).

Аналізуючи модель (2) – (3) з точки зору введених понять, приходимо до нетрадиційної **формалізації задачі** про призначення – формалізації "мовою ПК": у заданій матриці корисності $C = (c_{ij})_{n \times n}$ знайти ПК відносно властивості $P(c_{ij}) =$ "сума елементів c_{ij} максимізує сумарну ефективність призначень":

дано матрицю корисності (ефективності) $C = (c_{ij})_{n \times n}$;

знайти ПК $\{c_{ij}\}_1^n = \{c_{1j_1}, c_{2j_2}, \dots, c_{nj_n}\} | P(c_{ij})$. (4)

3. Зіставлення методу Фогеля зі способом "зсунення нулів"

За матрицею ефективності $C = (c_{ij})_{n \times n}$ в задачі (2) – (3), або, що те ж саме, у задачі (4), утворимо одну з двох матриць \bar{C} : у першій (другій) з них усі елементи кожного рядка (стовпця) – це найбільший елемент відповідного, за номером, рядка (стовпця) вихідної матриці C :

$$\bar{C} = (\bar{c}_{ij})_{n \times n}, \quad (5)$$

де $\forall i = \overline{1, n}: \bar{c}_{ij} = \max_{j \in I} \{c_{ij}\} (\forall j = \overline{1, n}: \bar{c}_{ij} = \max_{i \in I} \{c_{ij}\})$.

Складемо, наприклад, за наведеною нижче матрицею корисності C матрицю \bar{C} за максимальними елементами стовпців і знайдемо різницю $\bar{R} = \bar{C} - C$:

$$C = \begin{bmatrix} 11 & 10 & 11 & 7 \\ 4 & 4 & 12 & 7 \\ 9 & 9 & 14 & 13 \\ 7 & 6 & 15 & 8 \end{bmatrix} \Rightarrow \bar{C} = \begin{bmatrix} \underline{11} & 10 & 15 & 13 \\ 11 & \underline{10} & 15 & 13 \\ 11 & 10 & 15 & \underline{13} \\ 11 & 10 & \underline{15} & 13 \end{bmatrix} \Rightarrow$$

$$\bar{R} = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 4 & 6 \\ 7 & 6 & 3 & 6 \\ 2 & 1 & 1 & 0 \\ 4 & 4 & 0 & 5 \end{bmatrix}$$

Метод Фогеля. Розглянемо реалізацію методу Фогеля відшукування опорного плану призначень на прикладі наведеної матриці ефективності C . Як правило, він

дозволяє отримати або план, близький до оптимального, або найбільш оптимальний план [5].

Метод Фогеля наближення до оптимального плану призначення полягає у такому (таблиця):

Таблиця

Метод Фогеля

i \ j	1	2	3	4	$\Delta_{i\bullet}^1$	$\Delta_{i\bullet}^2$	$\Delta_{i\bullet}^3$
1	0	0	4	6	0	0	0
2	7	6	3	6	3	3	1
3	2	1	1	0	1	-	-
4	4	4	0	5	4	4	-
$\Delta_{\bullet j}^1$	2	1	1	5	r_{34}	-	-
$\Delta_{\bullet j}^2$	4	4	3	-	-	r_{43}	-
$\Delta_{\bullet j}^3$	7	6	-	-	-	-	r_{11}

1) *відшукують* у кожному ряді матриці \bar{R} мінімальний та найближчий (за значенням) до нього елемент і модуль їхньої різниці *записують* у кінці відповідного ряду:

справа для рядків ($\Delta_{i\bullet}^k$) і знизу для стовпців ($\Delta_{\bullet j}^k$), де k – номер кроку, а крапка (\bullet) означає, що елементи рядків i (стовпців j) перебираються за всіма стовпцями (рядками);

2) *знаходять* серед цих різниць максимальну за модулем (у таблиці це число 5 підкреслене), а у ряді матриці \bar{R} , який відповідає максимальній різниці, *відшукують* найменший елемент і *фіксують* його значення (у розглядуваному прикладі – це $r_{34} = 0$);

3) *вилучають* (що показано пунктирними лініями) з матриці рядок і стовпець, які відповідають цьому елементові, і з отриманою підматрицею проробляють те ж саме, що і з матрицею \bar{R} , поки не отримають одноелементну матрицю (це підкреслений елемент $r_{22} = 6$);

4) *записують* план призначень (його визначають елементи матриці C , відповідні елементам

$r_{11}, r_{22}, r_{34}, r_{43}$ матриці \bar{R}) і значення функції цілі:

$$(1 - 1), (2 - 2), (3 - 4), (4 - 3);$$

$$Z_{\max} = c_{11} + c_{22} + c_{34} + c_{43} = 43.$$

Якщо відшукування мінімального елемента рядка (стовпця) матриці \bar{R} (та її підматриць) і найближчого до нього елемента вважати однією операцією, як і обчислення різниць між ними, то число операцій за $k = n - 1$ кроків дорівнюватиме

$$N_{\phi} = 4(2 + 3 + \dots + n) = 2(n^2 + n - 2) = 2(n - 1)(n + 2). \quad (6)$$

Спосіб "зсування нулів". Проаналізуємо матрицю

\bar{R} з точки зору постановки задачі (4) – "мовою ПК".

Кожний стовпець матриці \bar{R} міститиме принаймні один нуль, а рядки цієї матриці можуть бути і безнульними. Якщо ж нулі утворюватимуть **ПК-0**, то відповідна конфігурація **визначає оптимальний план**. У задачі, що розглядається, матриця \bar{R} у першому рядку містить два нулі:

$$\bar{R} = \bar{C} - C = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 4 & 6 \\ 7 & \langle 6 \rangle & 3 & 6 \\ 2 & 1 & 1 & 0 \\ 4 & 4 & 0 & 5 \end{bmatrix}.$$

Зсування другого нуля ($r_{12} = 0$) з першого рядка у другий, на місце елемента $r_{22} = 6$, відразу дає оптимальний план призначень.

Значення Z_{\max} менше суми максимальних елементів стовпців матриці C на величину зсування нуля – шістьку: $Z_{\max} = (11 + 10 + 15 + 13) - 6 = 43$.

Таким чином, оптимальний план (ОП) отримано усього за один крок, а за методом Фогеля $N_{\phi}|_{n=4} = 36$.

Якщо нулі "скупчуються" в одному рядку чи стовпці, то число операцій "зсування нуля" дорівнюватиме $N_0 = n - 1$. Порівнюючи (див. (6)) $N_{\phi} = 2(n - 1)(n + 2)$

з N_0 , приходимо до висновку: установлення оптимального плану способом "зсування нулів" потребує операцій в $2(n + 2)$ разів менше. Число зсунень нулів може бути меншим, якщо рядок (чи стовпець) містить кілька максимальних елементів; число нулів тоді більше, ніж n .

До такої ситуації приходимо, якщо матрицю \bar{C} (у задачі, що розв'язувалася) утворювати за максимальними елементами рядків:

$$C = \begin{bmatrix} 11 & 10 & 11 & 7 \\ 4 & 4 & 12 & 7 \\ 9 & 9 & 14 & 13 \\ 7 & 6 & 15 & 8 \end{bmatrix} \Rightarrow \bar{C} = \begin{bmatrix} \underline{11} & 11 & 11 & 11 \\ 12 & \underline{12} & 12 & 12 \\ 14 & 14 & 14 & \underline{14} \\ 15 & 15 & \underline{15} & 15 \end{bmatrix} \Rightarrow$$

$$\Rightarrow \bar{R} = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 0 & 4 \\ 8 & \langle 8 \rangle & 0 & 5 \\ 5 & 5 & 0 & \langle 1 \rangle \\ 8 & 9 & 0 & 7 \end{bmatrix}.$$

$$Z_{\max} = (11 + 12 + 14 + 15) - (8 + 1) = 43.$$

Структурна схема (рисунок) розв'язання задачі способом "зсування нулів" виглядає так:

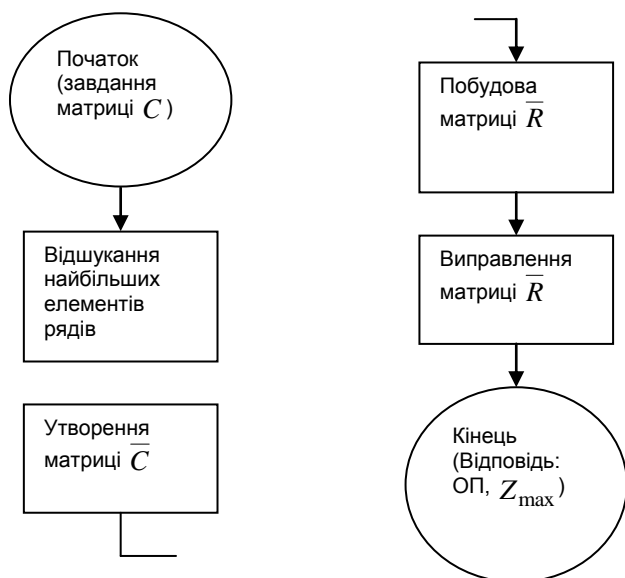


Рис. Структурна схема розв'язання задачі

Якщо розв'язується задача на мінімум ($Z \rightarrow \min$), то утворюють одну з матриць $\underline{C} = (c_{ij})_{n \times n}$ за мінімальними елементами рядків (стовпців):

$$\underline{C} = (c_{ij})_{n \times n},$$

$$\text{де } \forall i = \overline{1, n}: c_{ij} = \min_{\forall j \in I} \{c_{ij}\} \quad (7)$$

$$\text{та } \forall j = \overline{1, n}: c_{ij} = \min_{\forall i \in I} \{c_{ij}\}.$$

Потім будують матрицю $\overline{R} = C - \underline{C}$ і виправляють її для отримання правильної конфігурації нулів.

Отже, маємо такі висновки. Перевагою розв'язання задачі про призначення способом "зсування нулів" – перевагою над методом Фогеля – є суттєво менше число операцій, необхідних для установлення оптимального плану. Ця обставина дає можливість відповідно зменшити кількість комірок, що змінюються, при використанні пакетів прикладних програм (наприклад, у надбудові "Поиск решения" в MS Excel).

Запропонований спосіб припускає його використання в інших задачах дискретної оптимізації (транспортна задача, задача комівояжера).

Розглянутий підхід до розв'язання задачі про призначення (чи задачі про закріплення транспортних засобів за маршрутами, якщо відома матриця прибутків), можна впровадити у навчальний процес при вивченні дисциплін "Економіко-математичні методи і моделі" та "Вища і прикладна математика" у разі відносно невеликих розмірів матриці корисності (прибутків) і розв'язання відповідних задач уручну.

Література: 1. Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярєць. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с. 2. Сенчуков В. Ф. К вопросу о составлении оптимальных маршрутов доставки грузов / В. Ф. Сенчуков // Економіка розвит-

ку. – 2009. – № 1(49). – С. 88–91. 3. Кузнецов А. В. Высшая математика: Мат. программир. : учебник / А. В. Кузнецов, В. А. Сакович, Н. И. Холод. – Мн. : Высш. шк., 1994. – 286 с. 4. Карпелевич Ф. И. Элементы линейной алгебры и линейного программирования / Ф. И. Карпелевич, Л. Е. Садовский. – М. : Физматгиз, 1963. – 276 с. 5. Акулич И. Л. Математическое программирование в примерах и задачах : учебн. пособ. для студ. эконом. спец. вузов. – М. : Высш. шк., 1986. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції
05.11.2010 р.

УДК 338.27

Тижненко О. Г.
Тижненко Л. О.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ПАРНОЇ ЛІНІЙНОЇ РЕГРЕСІЇ В ЗАДАЧАХ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Анотація. Розглянуто економіко-математичні умови коректного застосування звичайного методу найменших квадратів у задачах прогнозування методом парної лінійної регресії.

Аннотация. Рассмотрены экономико-математические условия корректного применения обьмного метода наименьших квадратов в задачах прогнозирования методом парной линейной регрессии.

Annotation. Correct implementation of ordinary least square method in forecast problems is considered from economic-mathematics' point of view.

Ключові слова: лінійна регресія, стохастичне моделювання.

Лінійна регресія з не випадковим регресором історично є першою моделлю оцінки статистичної залежності економічної випадкової величини (ВВ) від часу. У тому випадку, коли математичні оцінки параметрів моделі знаходяться звичайним методом найменших квадратів (ЗМК), проблема інференції вирішується на основі теореми Гаусса – Маркова (ГМ) [1], яка стверджує, що якщо помилки в лінійній моделі мають нульове математичне сподівання, некорельовані та мають однакові дисперсії, то ЗМК дає ефективну та незміщену оцінку параметрів моделі (Best Linear Unbiased Estimator – BLUE). При цьому помилки не повинні бути незалежними та однаково розподіленими (independent and identically distributed – i.i.d.). Помилки повинні бути тільки некорельованими та гомоскедастичними [2], оскільки 4-та умова теореми ГМ [1, с. 81], яка стосується некорельованості помилки та регресорів, виконується автоматично для

невипадкових регресорів, що знімає проблему обґрунтованості при наявності такої кореляції у загальному випадку.

Для з'ясування особливостей застосування лінійної регресії з невідповідним регресором в економічних дослідженнях необхідно зв'язати математичні дефініції теорему ГМ з реальними процесами обробки економічної інформації. Розглянемо для цього математичну постановку задачі парної лінійної регресії.

Перш за все, приймається гіпотеза про те, що в генеральній сукупності (ГС) має бути лінійний статистичний зв'язок між відкликом (Y), тобто досліджуваною змінною, та невідповідним регресором, тобто часом (T):

$$Y = \beta_0 + \beta_1 T + u. \quad (1)$$

Таким чином задається лінійна модель у ГС. У цієї моделі β_0 і β_1 – значення параметрів моделі в ГС, які нам не звісні і не можуть бути визначені у принципі, але можуть бути оцінені статистично з певною точністю (задача математичної статистики як раз і полягає в тому, щоб знайти найкращі оцінки цих параметрів). Оскільки зв'язок статистичний, то в моделі (1) до невідповідної величини $\beta_0 + \beta_1 T$ додається випадкова помилка u , яка враховує випадкові впливи неврахованих у моделі факторів на Y . В моделі (1) величини Y , T та u вважаються неперервними, що дозволяє вважати Y і u розподіленими за певним законом. Таке приближення допустиме в економічних дослідженнях у тому випадку, коли економічні показники можуть, у принципі, приймати випадковим чином будь-яке значення в певному інтервалі, який є носієм закону розподілу цього показника. К показникам, які допускають неперервне представлення в ГС, відноситься більшість абсолютних та відносних показників мікроекономіки, таких, як: власний і позиковий капітали, рентабельність капіталу, коефіцієнти покриття тощо.

Неперервні змінні в (1) необхідно зв'язати з дискретною вибіркою обсягу n , яка досліджується на практиці. Для цього використовуються дискретні реалізації неперервної ВВ. Так, якщо Y є неперервним аналогом ВВ у ГС, то $Y_{(n)} = \{y_1, y_2, \dots, y_n\}$ є n -вимірною дискретною реалізацією неперервної випадкової величини (НВВ), яку досліджує економіст.

Усі твердження теореми ГМ стосуються властивостей випадкової помилки u в (1). Дискретна її реалізація в ГС, $u_{(n)} = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$, є вибіркою з ГС. Першою умовою теореми ГМ є вимога рівності нулю математичного сподівання (МС) кожної вибіркової компоненти помилки:

$$M(u_i) = 0, i = 1 : n. \quad (2)$$

Суттєво це означає, що кожна компонента u_i розглядається як реалізація НВВ з певним законом розподілу і рівним нулю МС. Щоб зв'язати таке представлення з реальною методикою проведення економічних досліджень, слід апроксимувати НВВ її дискретною реалізацією: $u_i = \{u_1^{(i)}, u_2^{(i)}, \dots, u_N^{(i)}\}$. У цьому разі умова (2) теореми ГМ може бути наближено записана:

$$\bar{u}_i = 0 \Leftrightarrow \frac{1}{N} \sum_{m=1}^N u_m^{(i)} = 0. \quad (3)$$

Суттєво (3) є усередненням від реалізації до реалізації або усередненням по ансамблю (cross-sectional averaging). Для прив'язування такого усереднення до реалії економічних досліджень припустимо, що залежна змінна (Y) становить обсяг продажів за тиждень товару певного виду, зробленого на досліджуваному підприємстві. При цьому, обсяг продажів вивчається за певний відрізок часу, розбитий на рівні періоди (тижні). Регресор у такому випадку має вигляд: $T = \{t_1, t_2, \dots, t_n\}$. Середнє значення попиту за n спостережених періодів створює вибірку: $Y_{(n)} = \{y_1, y_2, \dots, y_n\}$. Ці дані використовуються в рівнянні вибіркової регресії:

$$y_i = b_0 + b_1 t_i + e_i,$$

яке вирішується за допомогою ЗМНК. У результаті рішення отримуємо оцінки параметрів регресії \hat{b}_0 та \hat{b}_1 , які визначають тренд статистичної залежності тижневого обсягу продажів від часу для досліджуваного підприємства.

При цьому використовується тільки одна реалізація ($Y_{(n)}$) НВВ – обсяг продажів, яка складає ГС. Якщо врахувати те, що економічні дані мають невідтворний характер, ми не можемо повторити експеримент для отримання другої реалізації обсягу продажів за той же період часу. Реально, однак, досліджуваний вид продукції виробляється одночасно кількома виробниками. Тому, в принципі, існує можливість отримати декілька реалізацій обсягу продажів за один і той же період. Неважно також уявити собі абстрактну ситуацію, коли виробників багато і вони складають ГС об'єктів. У цьому випадку за i -й період (тиждень) можна отримати досить велике число значень залежної змінної (обсягу продажів), $y_i^{(m)}$, $m = 1 : N$, яких можна вважати дискретною реалізацією НВВ за i -й період. Усі допустимі значення цієї ВВ складають ансамбль. Усереднення по ансамблю в цьому випадку має вигляд:

$$\bar{y}_i = \frac{1}{N} \sum_{m=1}^N y_i^{(m)}.$$

Тоді у рівнянні лінійної регресії в ГС (1) для i -ї дискретної реалізації НВВ

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 t_i + u_i,$$

ми можемо вважати, що середнім по ансамблю значенням i -ї компоненти випадкової помилки є незміщена та обґрунтована оцінка її МС:

$$\bar{u}_i = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N u_i^m \xrightarrow{P} M(u_i).$$

Саме в цьому сенсі слід розуміти першу умову теореми ГМ. З точки зору розглянутого прикладу, це означає, що середні значення по ансамблю відхилень обсягів продажів від тренду для кожного періоду дорівнюють нулю.

Відмітимо, що ця умова виконується автоматично, якщо модель містить постійний член (β_0).

Друга умова теореми ГМ [1, с. 80]

$$D(u_i) = \sigma^2 < \infty \quad (4)$$

означає, що дисперсії всіх компонентів випадкової помилки, які розглядаються як НВВ, однакові та скінченні. Дискретний варіант цієї умови свідчить про те, що всі компоненти випадкової помилки мають однакові та обмежені дисперсії по ансамблю. Щодо розглянутого економічного прикладу це означає, що дисперсії відхилень обсягу продажів від тренду для кожного періоду однакові та скінченні. На відміну від першої умови (2), друга умова (4) може й не виконуватися на практиці. Степінь коливань обсягу продажів для ансамблю об'єктів-виробників може суттєво змінюватися від одного до іншого періоду, оскільки він залежить від багатьох факторів, таких, як сезон, нестабільність ринку або політичних колізій. У цьому випадку кажуть про наявність гетероскедастичності (heteroscedasticity). Доведено, що її присутність не змінює незміщеності та обґрунтованості оцінок параметрів моделі за ЗМНК, але оцінки можуть бути неефективними [1 – 3]. Дослідження показали, що розрахунок дисперсії параметрів за теоретичними формулами [1, с. 83], які використовують припущення про нормальність розподілу параметрів моделі по ансамблю, дають перевищене значення дисперсії. У роботах [3; 4] розглянуто вплив гетероскедастичності на точність розрахунку оцінок параметрів лінійної моделі в реальних економічних дослідженнях. Про важливість та складеність проблеми врахування гетероскедастичності в задачах прогнозування свідчить той факт, що один із авторів роботи [3], саме Robert Engle, отримав Нобелівську премію за дослідження застосування регресійного аналізу при наявності гетероскедастичності (ARCH modeling technique) в задачах прогнозування. Тим не менше, неврахування гетероскедастичності не завжди приводить до значних помилок в оцінках параметрів лінійної моделі. Це трапляється тільки тоді, коли дисперсії випадкової помилки змінюються досить значно [4]. Наявність зміни дисперсії помилки з часом можливо оцінити за графіком залишкової помилки після рішення задачі лінійної регресії. Якщо зміни не суттєві, можна не застосовувати спеціальні методи врахування гетероскедастичності [4].

Третя умова теореми ГМ [1, с. 80]

$$\text{cov}(u_i, u_j) = 0, i \neq j \quad (5)$$

означає відсутність систематичного зв'язку між значеннями помилки в ГС, тобто відсутність автокореляції. Ця умова рідко коли виконується в часових рядах. Як правило, значення показника у наступному періоді значною мірою визначається його значеннями в минулі періоди, що й дозволяє здійснити обґрунтований прогноз його значення у наступному періоді з певною точністю. Точність прогнозу визначається дисперсією параметрів моделі. Присутність автокореляції, тобто невиконання умови (5), призводить до зміщення оцінок параметрів. Дисперсія параметрів, яка розрахована за допомогою теоретичних формул, як правило, завищена. У дійсності точність оцінки виявляється вище за теоретичних формул. Якщо точність оцінки, яка отримана за допомогою теоретичних формул, влаштовує дослідника, то він може бути впевненим, що у

дійсності точність буде вищою. Якщо ж точність, яка отримана звичайним МНК, недостатня, то необхідно звертати-

ся до спеціальних методів оцінки дисперсії параметрів моделі, таким, як бутстрап, наприклад.

Четверта умова теореми ГМ [1, с. 80] стосується стохастичних регресорів і у випадку регресії з не випадковим регресором не розглядається.

Як видно з детального розглядання умов Гаусса – Маркова, вони не накладають ніяких обмежень на закон розподілу випадкової помилки i , як наслідок, на закон розподілу економічного показника, який досліджується. Якщо, однак, ми впевнені, що закон розподілу помилки і показника є нормальним, то для проведення обґрунтованої інференції можливо скористатися теоретичними формулами оцінки дисперсії параметрів моделі, які звісні тільки для нормального розподілу. Якщо ми не знаємо закону розподілу помилки, то для проведення інференції необхідно використати методи стохастичного моделювання. Саме цей аспект обмежує застосування регресійних методів в економічних дослідженнях просто завдяки тому, що стохастичні методи моделювання регресії не отримали необхідного поширення в економічних дослідженнях на пострадянському просторі.

У реальності закон розподілу помилки в ГС невідомий і не існує ніякої можливості його визначити. Єдине, що має дослідник, – це вибірка, за котрою визначаються оцінки параметрів застосованої моделі, а також залишкова помилка, яка залежить від виду моделі. Залишкову помилку можливо, при адекватній моделі, вважати дискретною реалізацією випадкової помилки у ГС. При цьому, адекватна модель чи ні априорі теж не відомо. Тому в реальній ситуації в будь-якому випадку слід використовувати не теоретичні формули нормального розподілу, а методи стохастичного моделювання для проведення обґрунтованої інференції. У такій ситуації необхідно, перш за все, дослідити особливості моделювання регресії на ідеальній схемі за методом Монте-Карло.

Ідеальна схема стохастичного експерименту за методом Монте-Карло в задачі лінійної регресії (1) з не випадковим регресором при відсутності неадекватності та гетероскедастичності схематично наведена в роботі [1, с. 74]. У цьому експерименті генеруються n -вимірні реалізації u_n випадкової помилки u , котра вважається нормально розподіленою: $u \in \mathcal{N}(0, \sigma_u)$. Відповідна реалізація відгуку, Y_n , генерується виходячи з рівняння (1) при заданих априорі значеннях параметрів моделі (β_0, β_1) в ГС: $y_n = \beta_0 + \beta_1 x_n + u_n$. Генерація n -вимірних реалізацій відгуку здійснюється $M \gg 1$ разів по різних реалізаціях випадкової помилки u з заданим стандартним відхиленням σ_u . Кожен раз при цьому вирішується задача лінійної регресії:

$$y_n = b_0 + b_1 x_n + e_n$$

за допомогою ЗМНК, який дозволяє отримати оцінки параметрів моделі (\hat{b}_0, \hat{b}_1) . У результаті отримуємо M пар таких оцінок: $\{\hat{b}_0^{(i)}\}_{i=1:M}$, $\{\hat{b}_1^{(i)}\}_{i=1:M}$, які дозволяють розрахувати з заданою точністю середнє по ансамблю значення параметрів моделі та їх дисперсію, тобто характеристики параметрів регресії у ГС $(\beta_0, \beta_1$ та $\sigma_0^2, \sigma_1^2)$ при заданому стандартному відхиленні помилки σ_u . У свою чергу, ці

характеристики дозволяють побудувати довірчі інтервали для параметрів регресії, тобто провести обґрунтовану

інференцію, якщо ми знаємо закон розподілу цих параметрів. Відмітимо, що для нормально розподіленої помилки закон розподілу параметрів повинен бути теж нормальним. У цьому випадку для побудови інференції можливо використати теоретичні формули для дисперсій параметрів моделі [1, с. 83]:

$$\sigma_0 = \frac{\sigma_u}{\sqrt{n}} \left(1 + \frac{\bar{x}^2}{\sigma_x^2} \right), \quad \sigma_1 = \frac{\sigma_u}{\sqrt{n}\sigma_x}. \quad (6)$$

Взагалі, ідеальна схема стохастичного моделювання має важливе значення при теоретичному дослідженні регресії як з не випадковим, так і з стохастичним регресором, як у лінійному, так і в нелінійному випадках, оскільки вона реалізує ту гіпотетичну ситуацію, яка найбільш пристосована для статистичних досліджень, коли аналітик має можливість отримувати необмежене число вибірок відгуку з однієї і тієї ж ГС. У літературі, наприклад, у роботі [1], ця схема описана лише у загальних рисах, а чисельні розрахунки економічного прикладу ([1, табл. 3.1, с. 76]) наведені не повністю. Метою прикладу в роботі [1] є демонстрація того, що подвоєння стандартного відхилення помилки приводить до подвоєння стандартного відхилення параметрів регресії. Цей результат є тривіальним, оскільки він слідує з формул (6). Тобто в роботі [1] нібито підтверджується те, що моделювання за методом Монте-Карло дає той же самий результат, що і теоретичні формули (6). Це дійсно так, але з одним принциповим зауваженням: результати моделювання є тільки обґрунтованими оцінками значень (6), тобто вони наближаються до них зі збільшенням числа експериментів (M). Розглянутий у роботі [1] приклад використовує тільки $M=10$ експериментів, чого край недостатньо [4]. Прості розрахунки показують, що для $n=20$, $\beta_0=2$, $\beta_1=0,5$ та $\sigma_u=1$, теоретичні дисперсії параметрів є $\sigma_0=0,4555$, $\sigma_1=0,0378$, що співпадає з наведеним у роботі [1] σ_1 . Але при цьому не наведено результатів моделювання. Для $M=10$ усереднені оцінки параметрів такі: $\tilde{b}_0^{(M)}=2,1483$, $\tilde{b}_1^{(M)}=0,4828$.

Оцінки їх стандартних відхилень: $\tilde{s}_0^{(M)}=0,2695$, $\tilde{s}_1^{(M)}=0,0283$. Друга реалізація з 10 експериментів дасть інший результат, наприклад: $\tilde{b}_0^{(M)}=2,1195$, $\tilde{b}_1^{(M)}=0,4946$; $\tilde{s}_0^{(M)}=0,3942$, $\tilde{s}_1^{(M)}=0,0354$. Ми бачимо, що результати значно змінюються, особливо для постійного члена b_0 . Якщо, наприклад, лінійна модель використовується для визначення постійних витрат [5, с. 221], то моделювання з $M=10$ приведе до помилки у 10 %, що не допустимо. Тому звичайно використовується число експериментів не менше ніж 50 000 [4]. Для розглянутого в роботі [1] прикладу, при $M=50\,000$ получимо такі результати: $\tilde{b}_0^{(M)}=1,9913$, $\tilde{b}_1^{(M)}=0,5005$; $\tilde{s}_0^{(M)}=0,4677$, $\tilde{s}_1^{(M)}=0,0390$. У цьому випадку помилка моделювання дає 0,4-відсоткове зміщення оцінки постійних витрат. Якщо така точність не задовольняє аналітика, число експериментів слід збільшити. Варто відмітити, що такі зусилля не варті того, щоб тільки показати збіжність результатів моделювання з теоретичними

формулами (6), як це зроблено в роботі [1]. У дійсності, розглянута в роботі [1] ідеальна схема моделювання регресії дозволяє дослідити такі важливі аспекти, як вплив неадекватності моделі на інференцію, залежність оцінки параметрів та їх дисперсій від закону розподілу випадкової помилки та від наявності гетероскедастичності, якщо використати цю схему сумісно з непараметричними методами моделювання, такими, як джекнайф (jackknife), крос-валідація (cross-validation) та бутстрап (bootstrap).

Проведений аналіз теоретичних положень математичної статистики щодо коректного застосування МНК для оцінки параметрів лінійної регресії показав: закон розподілу досліджуваної змінної, як і випадкової помилки, не повинен бути обов'язково нормальним; якщо закон розподілу випадкової помилки нормальний, дисперсія параметрів моделі може бути розрахована за теоретичними формулами; якщо закон розподілу випадкової помилки не відомий, необхідно користуватися стохастичними методами оцінки дисперсій параметрів моделі; коректне застосування ЗМНК припустимо не тільки при наявності гомоскедастичності, але й при помірній гетероскедастичності; при наявності автокореляції оцінки параметрів можуть бути зміщені; при наявності помірної гетероскедастичності або автокореляції застосування ЗМНК приводить до завищення дисперсій параметрів моделі.

У роботі наведені також методичні рекомендації щодо застосування ідеальної схеми моделювання регресії за методом Монте-Карло, яка може використовуватися для дослідження неадекватності лінійної моделі та залежності оцінок параметрів моделі від закону розподілу випадкової помилки.

Література: 1. Доугерти К. Введение в эконометрику / К. Доугерти; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XIV. – 402 с. 2. Aitken A. C. "On Least Squares and Linear Combinations of Observations" / A. C. Aitken // Proceedings of the Royal Society of Edinburgh. – 1935. – Vol. 55. – Pp. 42–48. 3. Engle R. F. Measuring and testing the impact of news on volatility [Electronic resource] / R. F. Engle // Journal of Finance. – 1993. – Vol. 48 (5). – Pp. 1749–1778. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=262096. 4. Fox J. Applied Regression Analysis, Linear Models, and Related Methods. Thousand Oaks / J. Fox. – CA : Sage Publications, 1997. – 597 p. 5. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – М.: НОВОЕ ЗНАНИЕ, 2004. – 640 с.

Стаття надійшла до редакції
18.11.2010 р.

*Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.*
Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

УДК 378.147

Дороніна М. С.

НАУКОВА ПРАКТИКА В СИСТЕМІ МАГІСТРАТУРИ. ЗМІСТ І ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. Наведено результати узагальнення методичного забезпечення й досвіду організації наукової практики в системі підготовки магістрів з управління розвитком персоналу для формування й розвитку здатності фахівців одержувати нові знання за допомогою наукових досліджень.

Аннотация. Представлены результаты обобщения методического обеспечения и опыта организации научной практики в системе подготовки магистров по управлению развитием персонала для формирования и развития способности специалистов получать новые знания с помощью научных исследований.

Annotation. The results of generalization the methodical supplies and experience in the organization of scientific practice in the system of masters preparation for personnel development management for forming and development of specialists' ability to get new knowledge with the help of scientific investigations are given.

Ключові слова: розвиток персоналу, наукова практика, компетенція, когніція, метакогніція.

Цивілізація вичерпала потенціал інформаційного суспільства і поступово опановує закономірності формування його когнітивного варіанта – суспільства знань. Захлинувшись інформацією, людство поступово переконалося, що володіти треба не інформацією, а наслідком її раціонального споживання – знаннями. З'явилася необхідність розроблення засобів боротьби з перенасиченістю повідомлень, які можна отримати з великої кількості джерел, і переконання, що в сучасному управлінні дослідницька діяльність повинна складати не менше 30 % робочого часу чи зусиль менеджера [1, с. 180]. Для того щоб нова функція менеджера була успішною, суспільство знань орієнтується на реконструкцію освіти в цілому і вищої зок-

рема. В Україні вона вже відбувається: опановується компетентнісний підхід підготовки спеціалістів, формується ступенева система освіти, у якій виділено особливий рівень – магістратура. Однак на проблемні запитання, яким чином організувати ефективне опанування студентами компетентнісних способів отримання знань, як навчити їх самостійно генерувати знання за рахунок наукового пошуку, як організувати наукову практику на цьому рівні, поки що немає відповіді.

Метою даної статті є оприлюднення досвіду і програмних ідей інтенсифікації здатності студентів отримувати нові знання в магістратурі за допомогою досліджень у процесі наукової практики.

Р. Акоф свого часу визначив таку послідовність оволодіння людиною ситуації: інформація – знання – розуміння. Кожна з компонент цієї послідовності дає відповідь на різні запитання, які хвилюють людину. Перша на запитання "що?", друга – "як?", третя – "чому?" [2, с. 76]. Відповідь на останнє запитання вимагає від людини не тільки розуміння логіки, закономірностей явища чи процесу, а й інтуїтивного цілісного їх сприйняття. Саме такий синтез логіки та інтуїції дозволяє втручатися в них з великою ймовірністю отримання бажаного результату. Природничі науки при цьому мають можливість розвиватися лінійно, орієнтуватися на обмежену кількість парадигм, на визначений кожною з них ланцюжок пізнання своєї предметної області. У гуманітарних науках, які вивчають явища і процеси, що змінюються швидко і залежать від непередбачуваних вчинків людини, вказана послідовність часто не спрацьовує. Ці науки мають багато парадигм, які інколи не розвивають бачення предмета, а демонструють протиріччя в його сприйнятті. Життя тим часом засвідчило, що за певних умов ефективні механізми впорядкування і практичного використання знань у сфері гуманітарних наук можна отримати, починаючи не з теорії, а з практики, узагальнюючи конкретний позитивний досвід [3]. Поділяючи цей погляд, наведемо деякі результати формування і розвитку навичок наукових досліджень на прикладі практичної підготовки магістрів за спеціалізацією "Управління розвитком персоналу".

Експерти Ради Європи, до якої Україна приєдналася в 1995 році, наголошують на необхідності зосередження головної уваги вищої освіти на формуванні здатності студентів до самостійної творчої розумової діяльності. У зв'язку з цим у навчальних технологіях підготовки магістрів з управління персоналом поряд з управлінською, комунікативною та іншими варіантами компетентності провідну увагу слід звернути на формування когнітивної компетентності. В Україні вона може стати рушійною силою впрова-

дження ідеї навчання протягом життя через наукові дослідження. Методологічне забезпечення вирішення цієї проблеми можна отримати з когнітології – нової теорії навчання. Когнітологи вже розробили своє бачення доповнення традиційної організації освітніх процесів такими засобами і технологіями, які формують у студентів знання та навички самостійного отримання і практичного використання унікальних знань. Порівняння двох парадигм організації освітнього процесу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння двох парадигм навчання

Необіохевиоризм (класична)	Когнітивна теорія (нова)
Навчання зазвичай активізується ззовні певними стимулами	Навчання активізується внутрішніми установками того, хто вчиться
Завдання того, хто вчиться, – запам'ятати і відтворити зміст повідомлень педагога	Завдання того, хто вчиться, – сформулювати новий зміст
Навчання ґрунтується на мовних стандартах	Навчання ґрунтується на розвитку мовних засобів
Навчання підкреслює і контролює зв'язок стимулу й реакції	Навчання формує розуміння технології отримання знань і її вдосконалення
Процес навчання впорядковується педагогом	Процес навчання впорядковується тим, хто вчиться
Навчальний матеріал лінійно впорядкований, має ієрархічну структуру	Навчальний матеріал системний, насичений прикладами і зразками
Навчання приділяє особливу увагу розвитку вміння і навичок	Навчання приділяє особливу увагу формуванню і вирішенню проблем
Критерій повноцінного результату опанування навчального матеріалу – автоматизм базових умінь і навичок	Критерій повноцінного результату навчання – вміння того, хто вчиться, вирішувати проблеми, узгоджувати нові знання з попередніми знаннями і досвідом

Ураховуючи новизну предмета дослідження даної статті для спеціалістів з управління розвитком персоналу, виконаємо уточнення її термінологічного забезпечення і наведемо визначення ключових понять, отриманих через узагальнення думок спеціалістів з когнітології і соціальної психології [4; 5]. "Когніція" – процес сприйняття і відображення навколишнього середовища у свідомості людини, основною функцією якого є придбання знань через індивідуальні психічні процеси обробки інформації. Практична результативність використання когнітивних компетенцій значною мірою буде посилюватися, якщо спеціаліст розумітиме не тільки свій когнітивний потенціал, здібності адекватно сприймати ситуацію, а й власні особистісні метакогнітивні механізми формування такого розуміння. Такі механізми визначаються як когніції вищого рівня ієрархії, тобто як знання людини про особливості своєї когнітивної системи, про механізми управління її формуванням і розвитком. "Когнітивна компетенція" –

унікальні здатності людини брати, переробляти інформацію із зовнішнього світу, знаходити в ній смисл і формулювати його; передавати інформацію іншому; конструктивно реагувати на когнітивний дисонанс; проявляти активність до навчання. "Когнітивний конструкт" – ментальна модель сприйняття людиною певної ситуації чи явища навколишнього світу (у тому числі і соціального). Плануючи розвиток когнітивної компетентності спеціалістів, слід зважати на існування обумовлених закладеними природою в кожну людину таких його різновидів: упереджувачий (шаблонне мислення); констеляторний (систематичне мислення) конструкти; конструкт припущення (глобальне мислення).

Оскільки життєвий цикл знань швидко скорочується, їх ефективне оновлення необхідно забезпечити розвитком знань, навичок та вміння, постійним їх збагаченням. У зв'язку з цим в освітній процес вищої школи доцільно ввести комплекс навчальних дисциплін, який забезпечить розвиток у студентів розуміння того, як можна організувати ефективне пізнання світу і використовувати його результати. При цьому на особливу увагу заслуговує наукова практика, особливо, якщо освіта орієнтована на повний ланцюг формування знань: "розкажи – покажи – зробимо разом". Наука має за мету відкриття нових незвичних знань про оточуючий світ і саму себе. Її можна сприймати як мистецтво, майстерність, яку можна передати не тільки через слово, а й через практичну дію, відображену в елементі "зробимо разом". Досвід показав, що цей елемент як складова навчального процесу підготовки магістрів сприяє системному осмисленню вже набутих студентами знань, формуванню і розвитку когнітивної компетентності, розвитку навичок самостійних досліджень, вміння визначати зміст унікальних проблем і завдань, аналізувати нестандартну ситуацію, робити висновки і практичні рекомендації. Ця практика сприяє розвитку у студентів здібностей отримувати оригінальні знання з наукових досліджень та інтуїції.

У процесі підготовки магістрів за спеціалізацією "Управління розвитком персоналу" передбачаються три етапи наукової практики: формування найпростіших навичок наукових досліджень; науковий аналіз предметної області магістерської роботи на конкретних даних колективу підприємства; науково-педагогічна (або науково-методична) практика, яка може бути реалізована двома варіантами: а) складання конспекту лекцій і розробка практичних занять для передачі отриманих результатів наступним поколінням студентів; б) розроблення консультативного проекту для впровадження у практику управління розвитком персоналу організації ідей, розроблених у магістерській роботі.

Кожний етап наукової практики має власну мету і забезпечується відповідними навчальними дисциплінами. Перший призначений для формування когнітивних компетенцій студентів. У навчальний план цього етапу внесені дисципліни: "Технологія наукових досліджень", "Формування і розвиток інтелектуального капіталу виробничої організації". Заняття з першої навчальної дисципліни мають за мету розкрити потенціал кожного студента і, як рекомендує соціальна психологія, – розкрити канали для сприйняття нової, незвичної діяльності. Практика проведення занять показала, що існує можливість зробити доступними для студентів рішення нескладних технологічних дослідницьких задач. Попередньо кожний студент обирає варіант теми магістерської, керівника. При цьому констатується і враховується можливий стиль їх

взаємодії на основі рекомендацій соціоніки. Протягом першого періоду наукової практики студенти опановують різні способи виведення сутності і змісту понять (табличний, морфологічний, синтаксичний), вчать формулювати проблему практики, визначати органічно поєднані об'єкт, предмет, мету наукового дослідження, принципи конструктивного аналізу і принципи впливу на предмет дослідження та інші форми наукових результатів, визначені в такому статусі нормативними документами ВАК України. Що стосується навчальної дисципліни "Розвиток інтелектуального капіталу виробничої організації", то вона має за мету розкрити зміст одного з процесів науково-практичної роботи персоналу організації – матеріалізацію знань в інтелектуальному капіталі організації, який сьогодні забезпечує надійність її існування. Ця дисципліна побудована за модульним принципом, причому кожний модуль формується як програма передачі системного знання, вмінь і навичок дослідження, які забезпечили позитивний результат наукових досліджень кафедри чи підготовки дисертацій. На цьому ж етапі навчальним планом передбачений комплексний тренінг, націлений на формування і розвиток соціально-комунікативних здібностей. Вони необхідні студентам для оприлюднення результатів дослідження на конференціях і в дискусіях, встановлення конструктивної взаємодії з персоналом організації, на матеріалах якої буде виконуватися наукове дослідження за темою магістерської роботи. Закінчується перший етап проходженням науково-дослідницької практики в конкретній організації. Відмінності наукової практики в університеті і виробничій організації наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Особливості різновидностей наукової практики

Наукова практика	
Практика наукових досліджень	Науково-дослідницька практика
1	2
Місце проведення	
Університет	Виробнича організація
Форми отримання знань, вмінь, навичок	
Аудиторні заняття в інтерактивній формі (міні-доповіді, дискусії, аналіз ситуацій, тренінги, анкетування, тестування, інтерв'ю)	Інтерв'ю з керівниками, ділів, співробітниками, використання власного EQ, SWOT-аналіз організації (як соціально-економічної системи) і предметної області магістерської роботи
Завдання	
Навчити формулювати тему, об'єкт, предмет, мету, завдання дослідження, вибирати методи дослідження, формулювати висновки, конспектувати джерела, опанувати науковий стиль написання тексту, розуміти форми результатів наукових досліджень	Перевірити в умовах практичної діяльності здібності формулювати (уточнювати) проблему практики, знайти джерела інформації, збирати дані, виконувати їх аналіз й узагальнення, оприлюднювати і захищати нові ідеї та результати

1	2
Додаткові критерії оцінки практики	
Кількість спроб самостійного прийняття рішень, вибору методів, способів аналізу і вирішення проблем	Подання проблем організації для монографічного аналізу схемою, в якій визначені місце і роль предмета магістерської роботи
Результат наукової практики	
Розроблення власної програми розвитку метакогнітивних навичок	Розроблення проекту програми переддипломної практики

Як видно, університетський період етапу зорієнтований на формування практичних навичок і вмінь виконання наукових досліджень на умовних прикладах. Етап, який реалізується в організації, має за основу конкретні дані і передбачає апробацію набутих в університеті навичок на реальних подіях і процесах, що відбуваються в колективах.

Другий етап наукової практики забезпечується заняттями з навчальних дисциплін "Методологія наукового дослідження", "Теорія і практика кількісно-якісного моделювання управління розвитком персоналу". Призначення методології наукових досліджень – сформувати метакогнітивні компетенції студентів, розуміння ними, яким чином отримуються знання про знання. Опановуючи зміст і призначення таких конструктивних наукових дослідження, як теорія, методологія, парадигма, гносеологія, онтологія, концепція, студенти аналізують доступні парадигми менеджменту, пов'язані з науковими дослідженнями процесів управління розвитком персоналу. Вони виконують огляд авторефератів захищених за останні п'ять років дисертацій і позиціонують себе в полі вже вирішених і не досліджених проблем. На цьому етапі продовжуються теоретичні і практичні заняття, пов'язані з формуванням і розвитком інтелектуального капіталу виробничої організації, розробляється програма збору інформації з використанням різних джерел, розробляються якісно-кількісні моделі за відповідними завданнями магістерської роботи.

Третій етап наукової практики зосереджений на розвитку знань, вмінь і навичок обмінюватися знаннями з іншими (партнерами, опонентами, колегами). Забезпечується цей етап знаннями, отриманими на заняттях з андрагогіки та акмеології. Слід звернути увагу на той факт, що у процесі розроблення теми магістерської роботи, саме нові, незвичайні висновки, способи вирішення проблем її предмета слід обрати об'єктом пояснення, формування розуміння у слухачів смислу отриманих висновків, створити інтерес до них. Форми передачі знань студент обґрунтовує сам у процесі практичних занять з андрагогіки і акмеології. У цей же час розробляється третій методичний розділ магістерської роботи, який має форму консультативного проекту, побудованого на монографічному підході, пристосованого до особливостей колективу тієї організації, де студент проходив переддипломну практику [6]. Монографічний метод дослідження продовжується в монографічній програмі впровадження результатів. У ній враховуються характерні особливості колективу, стратегічні завдання організації, її культура, стиль керівництва.

Практика проведення занять з формування когнітивних навичок показала, що їх ефективність зростає за умови створення на заняттях позитивного емоційного клімату, стимулювання не тільки правильних відповідей, а й кількості спроб їх отримати; використання полідисциплінарного підходу при розробленні технологій отримання знань; постійне уточнення плану досліджень (логічного чи інтуїтивного); широке використання візуалізації думок; колективне обговорення проблем досліджень і помилок; використання положень обов'язкових і вибіркових дисциплін.

У цілому концепцію наукової практики студентів магістратури з управління розвитком персоналу доцільно орієнтувати на дотримання таких принципів:

1. Теми наукових досліджень магістрів пов'язані з фундаментальними і прикладними дослідженнями кафедри.

2. Головна увага практики зосереджена на формуванні когнітивних і метакогнітивних компетенцій студентів.

3. Когнітивні і метакогнітивні компетенції повинні забезпечувати розвиток традиційних і формування нових професійних компетенцій, створення їх ситуаційного профілю з акцентом на гуманізацію менеджменту.

4. До переліку дисциплін за вибором вносяться ті, зміст яких дозволяє передати студентам найновіші знання, способи і технології вирішення нестандартних проблем управління розвитком персоналу, формування навичок їх реалізації.

5. У процесі занять студенти отримують навички використання різних способів розробки таких результатів наукового дослідження, як класифікація, закон, алгоритм, програма тощо, які відповідають нормативним вимогам ВАК України до наукової новизни досліджень.

6. Кожний студент повинен самостійно опанувати певний метод наукового дослідження і навчити колег користуватися ними.

7. Обов'язковим елементом навчального плану є тренінгові заняття, призначені для формування соціально-комунікативної компетентності студентів, а також для придбання ними навичок створення комплексу навчальних тренінгів для розвитку здатності керівників колективів користуватися методичними рекомендаціями, розробленими в магістерській роботі. Дотримання вимог перелічених принципів створює основу для збагачення компетентності випускника, місце роботи якого пов'язане з виконанням функцій управління розвитком персоналу (табл. 3).

Закінчення табл. 3

1	2
діагностувати організаційну культуру	
упорядковувати поведінку (трудова активність) персоналу	
оцінювати інтелектуальний капітал працівника, підрозділу, організації, знаходити резерви їх розвитку	
оцінювати соціальний капітал (згуртованість колективу)	
оцінювати соціально-психологічний клімат у колективі	
діагностувати прихильність персоналу до організації	
Функції когнітивної компетенції (збагаченої):	
виконувати дослідження проблемних ситуацій, оприлюднювати результати досліджень, готувати наукові публікації	Методологія і технологія наукових досліджень
застосовувати кількісні методи аналізу і діагностики в управлінні персоналом	Кількісні моделі в менеджменті
Функції інформаційної компетенції (нової):	
володіти культурою ділового спілкування	Організаційні комунікації
організовувати інтенсивний обмін знаннями	
Функції андрагогічної компетенції (нової):	
володіти методами освітньо-виховного впливу на дорослих	Андрагогіка
передавати професійні знання колегам з урахуванням їх віку, життєвого досвіду, когнітивного стилю	
Функції акмеологічної компетенції (нової):	
володіти способами розвитку власного творчого потенціалу	Акмеологія
розвивати творчий потенціал колективу	

Дослідження і створення методичного забезпечення наукової практики магістрів як стадії формування спеціалістом вміння отримувати нові унікальні знання для своєчасної ефективної реакції на непередбачувані ситуації тільки починається. Розвиток когнітивних і метакогнітивних компетенцій потребує значних зусиль, а тому необхідно попередньо визначити доцільність і сферу використання запропонованих технологій. Подальший розвиток методичного забезпечення наукової практики можливий за умови обміну думками й організації конструктивних дискусій, у тому числі і на сторінках цього наукового видання.

Таблиця 3

Розвиток компетенцій спеціаліста з управління персоналом

Компетенція	Навчальна дисципліна
1	2
Функції професійної (збагаченої) компетенції:	
розвивати лідерські якості керівника колективу	Управління розвитком персоналу

Література: 1. Социальный менеджмент : учебник / под ред. Д. В. Валового. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Академия труда и социальных отношений, 2000. – 392 с.

2. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа : [учебн. пособ.] / В. Н. Спицнадель. – СПб. : Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. – 326 с. 3. Назарова Г. В. Соціокультурна парадигма управління активністю персоналу / Г. В. Назарова, А. В. Доронін // Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Серія "Економіка, менеджмент, підприємництво". – 2008. – № 19. – С. 156–164. 4. Москаленко В. В. Соціальна психологія : підручник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с. 5. Холодная М. А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования / М. А. Холодная. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с. 6. Доронина М. С. Монографический метод. Сущность и программа использования в исследованиях поведения персонала / М. С. Доронина, А. В. Доронин // Бизнесинформ. – 2009. – № 1. – С. 121–129.

*Стаття надійшла до редакції
03.12.2010 р.*

УДК 808.53

Чаплыгина Ю. С.

ВОЗМОЖНОСТИ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

*Человек отчаянно хочет побеждать
и выделяться.*

Р. Уотермен

Аннотация. Рассмотрены возможности искусства применения черной риторики. Особое внимание уделено определению черной риторики как доминанты победителя.

Анотация. Розглянуто можливості мистецтва використання чорної риторики. Особлива увага приділяється визначенню чорної риторики як домінанти переможця.

Annotation. The author considers the capabilities of art of black rhetoric. Particular attention is paid to defining the black rhetoric as dominant of the winner.

Ключевые слова: риторика, диалектика, эристика, рабулистика, черная риторика.

Природа наделила человека разнообразнейшими дарами, одним из которых является речь, дающая возможность общения, построения взаимоотношений и выражения самого себя. Люди постоянно общаются друг с

другом. Работа, отдых, семья, дружеское общение, воспитание детей, взаимоотношения с противоположным полом – все это создает огромную информационную среду. Это целый океан, в котором каждый из нас живет постоянно. Но для того чтобы стать успешным человеком, нужно не просто плыть по течению, а уметь управлять этой стихией.

Мы возлагаем большие надежды на честный, доверительный, основанный на достоверности разговор, обязательными условиями которого являются взаимная толерантность партнеров и стремление к субъективной объективности. Однако повседневная жизнь, в частности профессиональная, демонстрирует нам прямо противоположное: здесь участникам разговора вновь и вновь удается добиваться результатов, изначально для других неприемлемых, подводит собеседников к принятию целочек аргументов и мыслей, чуждых им или вызывающих недовольство, в качестве собственных. То есть все чаще мы сталкиваемся с черной риторикой – осознанно выстроенной речью, начиненной вербальными минами, приправленной словами, по действию сравнимыми с мышьяком [1]. Вырываясь за рамки производственных вопросов, речь с применением приемов черной риторики нацелена на широкую аудиторию.

Такие словесные атаки можно наблюдать в противостоянии между председателем совета корпорации Sun Microsystem, конкурентом Microsoft, Скоттом Макнили и Биллом Гейтсом:

Кто переименовал Windows C.E. в "wince" (содрогаться от отвращения)?

Кто превратил "Outlook" в "Look out" (берегись, осторожно!)? (Макнили) [1].

На появление операционной системы Windows ME (Millennium Edition) Макнили откликнулся ее прозвищем – "Windows More Errors" (Windows – больше ошибок) [2].

Или, например, высказывание Теда Тернера, основателя круглосуточного новостного канала CNN, о медиамангате Руперте Мердоке: "Подобно покойному фюреру, он контролирует средства массовой информации так, как это выгодно ему самому". Мердок промолчал, но находящиеся в его руках средства массовой информации задались вопросом о том, не является ли данное высказывание результатом "влияния медикаментозного лечения на пациента с маниакально-депрессивным синдромом" (New York Post) [1].

Наш язык является самым простым и в то же время самым восхитительным из всех коммуникативных инструментов, которыми мы обладаем. И, несмотря на это, большинство из нас орудут им неуклюже, как громоздким двуручным мечом, вместо того, чтобы легко и тонко манипулировать им, как остро отточенной и непредсказуемой в действиях шпагой, беспощадно эффективной в своем завораживающем танце. Действенная сила нашего языка и коммуникативных актов открывается в таких областях применения, как:

риторика – наука об эффективном применении речевых компонентов (слов и фраз) во время публичного общения, а не во внутренних монологах. Она также описывает технические приемы, которые позволяют добиться коллегиального решения в свою пользу либо просто выбить почву из-под ног оппонента;

диалектика ("внутренняя противоположность") – способность вести диалог и убеждать партнера по дискуссии в своей правоте. Это искусство убеждения и вместе с тем готовность решать проблемы посредством общения, когда консенсус достигается в процессе взаимного познания. При этом важно точно формулировать мысли, правильно трансформировать их в слова и убеждать аудиторию либо конкретных собеседников языком. Нужно ориентироваться на адресата, стремясь с позиций отношений партнерства достичь согласия и взаимопонимания;

эристика – высшая школа мастерства; это техника и метод ведения спора. Вместе с тем зачастую под этим словом подразумевают не только владение специальными приемами, но и способность представить неопровержимую аргументацию, позволяющую одержать принципиальную победу в споре;

рабулистика – искусство изощренной аргументации, позволяющее выставить предмет обсуждения или последовательность чьих-либо мыслей в нужном свете, не всегда соответствующем действительности.

Черная риторика объединяет в себе риторiku, диалектику, эристику и рабулистику.

Черная риторика – это манипулирование всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими и рабулистическими приемами для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату [3].

Прежде чем приступать к изучению возможностей черной риторики, важно подчеркнуть следующее:

апелляция или требования, содержащиеся в речи, инициируют действие, и именно это является ее основной функцией;

речь помогает последовательно руководить своими действиями не только через перспективные целевые стратегии, но и, как ни странно, через провозглашение совершенно утопических идей, главным образом, однако, посредством выставления оценок, вынесения суждений либо путем выгодной манипуляции или эффективной мотивации;

речь подменяет собой действие: под Новый год, например, мы заявляем о своих самых лучших намерениях и желаниях и уже к Пасхе полностью забываем о них. Мы легкомысленно строим утопические планы и терпим крах при попытках претворить их в жизнь, игнорируя тот факт, что за словом должно следовать дело;

речь легитимирует наши действия, когда мы ставляем звучать во всеуслышание свой "внутренний голос, который говорит нам, что мы должны или не должны делать", выдавая его за голос совести;

в речи мы подводим словесную базу под собственное действие или бездействие;

сама речь есть действие: любая злонамеренная ложь или лжесвидетельство, как и каждое отдельно взятое оскорбительное высказывание, подчеркивают преступность действий, инициированных словами.

Магическая сила языковых средств заключается в умении аргументировать и дискутировать, акцентировать, пропагандировать и вести спор так, чтобы говорящий всегда одерживал верх, причем, как это сформулировал Артур Шопенгауэр, "per fas et nefas" – всеми правдами и неправдами.

Сила языковых средств, и в том числе черной риторики, позволяет разрешать противоречия, создавать основу для взаимопонимания, целеустремленно дискутировать с любым типом собеседников – даже с таким оппонентом, с которым трудно найти общий язык. Просто и элегантно она облекает в слова цепочки наших мыслей, владеющие силой убеждения и магией переубеждения – составными частями могущества нашего языка.

Черная риторика – это облеченная в слова доминанта победителя. Она убедительна благодаря последовательному использованию всех средств и инструментов, доступных в языковой сфере: вербальных, паравербальных и невербальных, то есть речевых, телесно-речевых сигналов и сигналов, сопровождающих речь.

Тот, кто из тактических соображений нарушает правила ведения разговора и использует черную риторику, выигрывает.

Один известный немецкий коуч-консультант по персоналу имел обыкновение на особенно трудных переговорах, касавшихся оплаты его услуг, внезапно вскакивать с места, подбегать к окну и молча стоять там до тех пор, пока заказчик, не выдержав нервного напряжения, начинал уговаривать его вернуться за стол переговоров, как правило, при условии повышения его требований. Разумеется, этот трюк он проделывал не всегда, а лишь в тупиковых ситуациях, когда разговор безнадежно увязал в каком-либо из наиболее важных пунктов.

Вновь и вновь риторика являет свою черную сторону, например, там, где под маской деловой и основанной на фактах предварительной информации апеллируют к чувствам, там, где при помощи языковых средств искусно отвлекают от собственных проблем с формулированием мысли или где слово связывают с делом, для того чтобы обмануть рассудок.

В чем всегда можно упрекнуть черную риторику – так это в том, что ее неисчерпаемый репертуар не признает почти никаких границ, запас ее отточенных идей – прикладных и методических – практически бесконечен, ее речевые модели и методы, инструменты и технические приемы отражают в себе всю палитру обычной коммуникации.

Если выбранный путь не приводит к желаемой и необходимой цели, черная риторика рождает внезапную смену эмоций, сумятицу чувств, пробирается по бездорожью, сквозь хаос коллективной дискуссии, разрушая давно нанесенные на карты, всем известные старые мосты и неустанно в творческом порыве наводя новые. Черная риторика меняет правила игры, создает новые коалиции взамен старых, проявляет чудеса интуиции – и все это с такой скоростью, что у противника буквально перехватывает дух. При этом, однако, она ни на минуту не упускает из виду поставленную цель и с успехом нарушает правила.

"Ни один победитель не верит в случайность".

(Ф. Ницше)

Черная риторика – это намеренная непреднамеренность. Поэтому профессионалы риторики не просто склоняются, а твердо верят в то, что, если хочешь при игре в карты вытащить из рукава козырный туз, следует

не уповать на чудо в духе Дэвида Копперфилда, а загодя положить этот туз в рукав.

Нарушители правил, черные риторы, ловко разыгрывают свои карты, затевают собственные игры и используют любые инструменты, методы и технические приемы.

Черная риторика – это, как правило, нарушение правил. С кажущейся деловитостью и эмоциональным подъемом нарушители правил предлагают коллегам поиграть, превращают их в игроков или, что еще хуже, в мячи для обмена пасами с другими игроками, устанавливают правила, потом нарушают их... и в конце концов побеждают. Их мир – непрерывная смена чувств и эмоций.

И все-таки следует учитывать один очень важный момент: все коммуникативные технические приемы, методы и инструменты сами по себе нейтральны, честными или нечестными они становятся лишь при использовании, превращаясь в белую или черную риторiku.

Вопреки учению о цвете, в котором черный описывается как "цветовая дыра", черная риторика представляет собой яркую, роскошную, многоцветную смесь самых разнообразных технических приемов, методов и инструментов, одновременно захватывающих и манипулятивно-манипулирующих, то есть манипулирующих нами, манипуляторами.

Таким образом, черная риторика – искусство управления словами с использованием всего калейдоскопа возможностей языка и собственных способностей для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату. Она дает возможность [1]:

отличать, в каком контексте и при каких вопросах ваши аргументы ничего не значат или, наоборот, являются определяющими;

разрешать противоречия и давать "красную нить" каждому разговору;

превращать негативное мышление и поведение собеседника в позитивное и конструктивное;

находчиво и элегантно устранять ловушки;

в горячих дискуссиях не терять головы и вести себя уверенно.

В наше время знание всех этих приемов просто необходимо любому человеку, которому в силу профессиональных обязанностей приходится устанавливать контакты с самыми разными людьми. Ибо кто же не предпочтет какой-либо трюк, позволяющий вытащить голову из петли, идее затянуть эту петлю еще крепче?

Таким образом, возможности черной риторики безграничны и особенно актуально их применение в студенческой аудитории или при проведении научных дискуссий. Владение техниками черной риторики всегда дают положительный результат, как тонкий юмор и остроумие вызывают чувство уважения к человеку, который умело ими пользуется.

3. Компанцева Л. Ф. Чорна риторика як комунікативно-прагматичний принцип організації українських виборів / Л. Ф. Компанцева // Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. – 2008. – № 2(2). – С. 83–87.

Стаття надійшла до редакції
10.10.2010 р.



Довідка про авторів

Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор, ректор ХНЕУ

Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Голуб Ю. О. – викладач ХНЕУ

Лин Я. І. – аспірант Університету банківської справи Національного банку України

Синюгіна Н. В. – викладач ХНЕУ

Найдьонов В. С. – докт. екон. наук, професор Київського інституту менеджменту

Марцин В. С. – докт. екон. наук, професор Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, академік АН ВО України

Логунова Н. А. – канд. екон. наук, ст. викладач Керченського державного морського технологічного університету

Зима О. Г. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Лебедєва О. А. – аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

Бережна А. Ю. – канд. екон. наук, доцент, начальник Регіонального відділення Фонду державного майна України по Полтавській області

Попова Ю. М. – ст. викладач Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка

Чернікова Г. С. – асистент Харківського державного університету харчування та торгівлі

Солоха Д. В. – канд. екон. наук, доцент Донецької філії Європейського університету

Лямець В. І. – канд. техн. наук, доцент, провідний науковий співробітник ХНЕУ

Ягольницький О. А. – молодший науковий співробітник ХНЕУ

Атаманюк Р. Ф. – канд. екон. наук, доцент Хмельницького національного університету

Мірошник М. В. – канд. екон. наук, доцент Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"

Оккерт І. Л. – канд. фарм. наук, доцент Національного фармацевтичного університету

Марченко О. С. – докт. екон. наук, доцент, професор Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого

Сардак С. Е. – канд. екон. наук, доцент Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара

Деркач Т. В. – канд. геогр. наук, доцент Міжнародного гуманітарного університету

Дронова А. Ю. – аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

Бахурець О. В. – аспірант ХНЕУ

Грицюк П. М. – канд. фіз.-мат. наук, доцент Національного університету водного господарства та природокористування

Бугасенко А. В. – аспірант ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

Гавкалова Н. Л. – докт. екон. наук, доцент ХНЕУ

Криворучко А. С. – аспірант ХНЕУ

Шульга Н. М. – канд. екон. наук, доцент
ХНЕУ

Таранюк Л. М. – канд. екон. наук, доцент
Сумського державного університету

Пойда-Носик Н. Н. – канд. екон. наук,
доцент Ужгородського національного
університету

Ємець Г. О. – начальник Закарпатського
територіального управління Державної
комісії з цінних паперів та фондового ринку

Хома І. Б. – канд. екон. наук, доцент
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету "Львівська
політехніка"

Гниря А. В. – викладач ХНЕУ

Грабовецький Б. Є. – канд. екон. наук,
доцент Вінницького національного технічного
університету

Пілявоз Т. М. – ст. викладач Вінницького
національного технічного університету

Рожко Ю. С. – асистент Національного
гірничого університету

Грузіна І. А. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Дериховська В. І. – аспірант ХНЕУ

Дзьобко І. П. – викладач ХНЕУ

Малярець Л. М. – докт. екон. наук, доцент
ХНЕУ

Добровольський А. П. – студент ХНЕУ

Тижненко О. Г. – канд. фіз.-мат. наук,
доцент ХНЕУ

Тижненко Л. О. – канд. екон. наук, доцент
Харківського регіонального інституту
державного управління Національної
академії державного управління при
Президентіві України

Дороніна М. С. – докт. екон. наук,
професор ХНЕУ

Чаплигіна Ю. С. – аспірант ХНЕУ